

CLÁUDIO MARQUES MARTINS NOGUEIRA

DILEMAS NA ANÁLISE SOCIOLÓGICA DE UM  
MOMENTO CRUCIAL DAS TRAJETÓRIAS ESCOLARES:  
O PROCESSO DE ESCOLHA DO CURSO SUPERIOR

BELO HORIZONTE

2004

Cláudio Marques Martins Nogueira

DILEMAS NA ANÁLISE SOCIOLÓGICA DE UM  
MOMENTO CRUCIAL DAS TRAJETÓRIAS ESCOLARES:  
O PROCESSO DE ESCOLHA DO CURSO SUPERIOR

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Educação da  
Universidade Federal de Minas Gerais, como parte dos requisitos  
para obtenção do título de Doutor em Educação.

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Maria Alice Nogueira - Faculdade de  
Educação da Universidade Federal de Minas Gerais

Belo Horizonte

Faculdade de Educação da UFMG

2004

Dedico esta tese à lembrança de minha grande companheira no doutorado, Maria de Fátima Ansaloni.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para que este trabalho se tornasse possível.

Agradeço especialmente a Maria Alice Nogueira pela confiança demonstrada ao longo de todo o processo.

Agradeço, igualmente, ao Prof. Dr. Bernard Lahire, da École Normale Supérieure Lettres et Sciences Humaines de Lyon, que gentilmente me recebeu para o “doutorado-sanduíche”.

Gostaria ainda de agradecer as valiosas contribuições do Prof. Dr. Antônio Augusto G. Batista (parecerista do projeto de doutorado) e das Professoras Doutoras Maria do Carmo de Lacerda Peixoto e Maria Helena Oliva Augusto (componentes da banca de Qualificação).

Um agradecimento final deve ser feito à agência CAPES pela bolsa que me permitiu a estada de seis meses na França.

## RESUMO

Esta tese discute os limites e potencialidades de diferentes referenciais teóricos como instrumentos de interpretação do processo de escolha do curso superior. As pesquisas empíricas, nacionais e internacionais, sobre o processo de escolha do curso superior apontam a existência de uma forte correlação entre os perfis social e escolar, idade, sexo e etnia dos candidatos e o tipo de curso escolhido. Indivíduos mais novos e com perfis social e escolar favoráveis tendem a escolher os cursos mais seletivos, prestigiosos e que preparam para as profissões mais prestigiosas e rentáveis. Indivíduos mais velhos e com características sociais e escolares menos favoráveis tendem, ao contrário, a escolher os cursos de acesso mais fácil e que preparam para as profissões menos prestigiosas e rentáveis. A escolha do curso superior está relacionada ainda ao sexo e ao pertencimento étnico dos candidatos. Tendo em vista essas constatações empíricas, o desafio da Sociologia é explicar como elas são produzidas socialmente. Como os indivíduos são levados a fazer escolhas apropriadas ao seu perfil social e escolar, à sua idade, sexo e etnia? Mesmo nos casos em que os indivíduos fazem escolhas estatisticamente improváveis, como eles são levados a tomar essa decisão? Essas duas questões estão relacionadas a uma questão teórica mais ampla: como explicar a orientação social da ação individual? Como os indivíduos lidam com diferentes influências sociais, sujeitando-se ou resistindo a elas, em maior ou menor grau, e tomam suas decisões? Ao longo da tese, discutiram-se diferentes respostas a essas questões. Num primeiro momento, analisaram-se as contribuições das teorias da escolha racional. Em seguida, discutiram-se as perspectivas de Pierre Bourdieu e Bernard Lahire. Estes autores foram reunidos no que aqui se chamou de Tradição Disposicionalista. Finalmente, constituiu-se e analisou-se um esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual baseado numa determinada concepção explícita de motivação humana.

## RÉSUMÉ

Cette thèse a pour but de discuter les limites et les potentialités de différents repères théoriques en tant que des instruments d'interprétation du processus de choix des études supérieures. Les recherches empiriques, nationales et internationales, concernant le processus de choix des études supérieures montrent l'existence d'un rapport bien important entre les profils social et scolaire, l'âge, le sexe et l'ethnie des candidats et le genre des études supérieures choisies. Les individus plus jeunes et ayant un profil social et scolaire privilégiés choisissent plutôt les études supérieures plus sélectives et réputées, préparant les étudiants aux professions plus réputées et rentables. D'autre part, les individus plus âgés et ayant des caractéristiques sociales et scolaires moins favorables choisissent plutôt les études supérieures plus accessibles, préparant les étudiants aux professions moins réputées et moins rentables. Le choix des études supérieures est lié encore au sexe et à l'appartenance ethnique des candidats. En tenant compte de ces constations empiriques, le défi de la Sociologie est celui d'expliquer comment elles sont socialement produites? Comment les individus sont amenés à faire des choix appropriés à leur profil social et scolaire, à leur âge, à leur sexe et à leur ethnie? Même dans les cas où ils font des choix statistiquement improbables, comment sont-ils amenés à prendre cette décision? Ces deux questions concernent une question théorique plus vaste: Comment expliquer l'orientation sociale de l'action individuelle? Comment les individus font face aux différentes influences sociales, en se soumettant ou en leur résistant, d'une manière plus ou moins complète, et comment prennent-ils leurs décisions? Au cours de cette thèse, de différentes réponses à ces questions ont été discutées. D'abord, les apports des théories du choix rationnel ont été analysés. Ensuite, les perspectives de Pierre Bourdieu et Bernard Lahire ont été discutées. Ces auteurs-ci ont été réunis dans ce que l'on a appelé de Tradition Dispositionnaliste. Finalement, on a constitué et on a analysé une esquisse de réponse au problème de l'orientation sociale de l'action individuelle basé sur une conception explicite de motivation humaine.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	09
CAPÍTULO 1- BOUDON E AS TEORIAS DA ESCOLHA RACIONAL .....	27
1.1 A perspectiva de Boudon: posição social e racionalidade .....	27
1.2 Limites das teorias da escolha racional.....	38
1.2.1 O primeiro tipo de crítica: a artificialidade da teoria da escolha racional.	39
1.2.2 Quatro estratégias de defesa da teoria, apesar do reconhecimento de sua artificialidade .....	42
1.2.3 O segundo tipo de crítica: o escopo limitado da teoria da escolha racional	52
1.3 Considerações finais .....	56
CAPÍTULO 2 - A TRADIÇÃO DISPOSICIONALISTA: DE PIERRE BOURDIEU A BERNARD LAHIRE .....	61
2.1 A perspectiva de Pierre Bourdieu: posição social e habitus.....	61
2.1.1 As múltiplas funções do conceito de habitus no esquema teórico de Bourdieu .....	67
2.1.2 O conceito de habitus aplicado ao processo de escolha do curso superior	75
2.1.3 Vantagens e limitações do conceito de habitus como instrumento de interpretação do processo de escolha do curso superior .....	81

2.2 Do conceito de habitus a uma sociologia em escala individual: a perspectiva de Bernard Lahire .....	92
2.2.1 A perspectiva de Lahire aplicada à escolha do curso superior.....	97
2.2.2 Vantagens e limitações da perspectiva de Lahire como instrumento de interpretação do processo de escolha do curso superior.....	101
2.3 Considerações finais .....	106
CAPÍTULO 3 - TEORIA SOCIOLÓGICA E MOTIVAÇÃO HUMANA: CONTRIBUIÇÕES PARA UMA SOCIOLOGIA EM ESCALA INDIVIDUAL	110
3.1 Motivação humana.....	112
3.1.1 Motivação humana: primeiro conjunto de concepções .....	115
3.1.2 Motivação humana: segundo conjunto de concepções .....	117
3.2 Motivação humana e o problema da orientação social da ação individual .....	132
3.2.1 A Teoria das Cadeias de Interação Ritual de Randall Collins .....	136
3.2.2 Limites da teoria de Collins e reformulações a partir da teoria de Pizzorno .....	143
3.2.3 Duas estratégias de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade.....	149
3.3 Motivação humana e a interpretação do processo de escolha do curso superior.	156
3.4 Considerações finais.....	165
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	166
REFERÊNCIAS .....	177

## INTRODUÇÃO

A compreensão do processo de escolha do curso superior<sup>1</sup> constitui um desafio para a Sociologia da Educação. A complexidade desse processo impede qualquer explicação unilateral.

Se partirmos de uma abordagem macrosociológica, é possível descrever uma série de condicionantes do ato de escolha individual: 1) a posição social objetiva dos sujeitos que escolhem (volume e peso relativo dos seus capitais cultural, econômico e social); 2) a estrutura de oportunidades do sistema universitário (cursos e faculdades definidos em termos do seu grau de prestígio acadêmico, localização, custos financeiros envolvidos, horários das aulas, natureza e grau de dificuldade dos cursos e de seu processo seletivo); 3) as características do mercado de trabalho (natureza do trabalho, grau de prestígio e retorno financeiro médio associado a cada profissão).

Se partirmos, ao contrário, do próprio indivíduo que escolhe, é possível, analiticamente, caracterizá-lo como possuindo: 1) determinados gostos ou preferências relativos às áreas do conhecimento e aos campos profissionais a elas associados; 2) um conjunto de aspirações, expectativas e projetos de vida (de curto, médio e longo prazo) que o fazem priorizar, por exemplo, conforme o caso, a estabilidade, o retorno financeiro, o prestígio ou o tipo de sociabilidade supostamente associados a cada curso ou profissão; 3) um conjunto de representações sobre si mesmo, relativas não apenas à sua capacidade intelectual, mas às suas habilidades em geral; 4) um conjunto mais ou menos amplo de informações sobre o sistema universitário, os diversos cursos e as futuras profissões.

O problema sociológico central consiste justamente em compreender como essas duas dimensões do fenômeno se relacionam. De que forma e em que medida as preferências, expectativas e representações dos candidatos são condicionadas por sua

---

<sup>1</sup> Como observam, entre outros, Braga et alii, 2001, é necessário distinguir entre os termos carreira e curso superior. Uma mesma carreira, Direito, por exemplo, pode ser oferecida em cursos de maior ou menor prestígio e com maior ou menor grau de seletividade conforme a instituição e o turno (diurno ou noturno).

posição social, pelas características objetivas do sistema universitário e pela situação do mercado de trabalho? Os indivíduos apenas se adaptariam às condições objetivas no interior das quais eles escolhem? Se sim, como seria essa adaptação: consciente e intencional, ou algo produzido de modo irrefletido? Se não, como é possível conceituar a relativa independência dos indivíduos em relação às condições nas quais eles escolhem? Dever-se-ia falar de uma decisão individual até certo ponto autônoma, baseada em idiosincrasias sociologicamente imperscrutáveis?

Por um lado, se tomarmos o processo de escolha do curso superior na sua aparência imediata, somos tentados a vê-lo como definido pelos próprios indivíduos, em função de suas percepções, valores e interesses particulares. Antes de mais nada, a escolha de um curso superior parece estar associada - salvo nos casos em que o indivíduo não teve acesso ao curso inicialmente pretendido (por fracassar no vestibular ou por não ter condições econômicas para cursá-lo) e foi obrigado a fazer outra opção - às preferências, ao gosto, à “vocação” individual. É comum os indivíduos argumentarem que escolheram determinado curso porque gostam da área, acreditam que têm habilidades apropriadas ao exercício da profissão, ou mesmo, que sempre sonharam em se formar naquela área (Sampaio, 2000, p. 277). Mesmo nos casos em que a escolha não decorre de um gosto declarado pelo curso ou área profissional associada, é possível descrever o processo de decisão como orientado pelas percepções, valores e interesses individuais. Um indivíduo que busca conseguir um diploma qualquer de nível superior, visando apenas obter um novo enquadramento dentro da hierarquia profissional da empresa onde já trabalha, e que escolhe, para isso, o curso de acesso mais fácil, menos oneroso e menos exigente academicamente guia-se, igualmente, por um conjunto particular de representações sobre o sistema de ensino, o mercado de trabalho, sua capacidade intelectual e seu futuro profissional.

Por outro lado, no entanto, por mais que as decisões sobre a escolha do curso superior possam ser descritas como relativamente autônomas, baseadas em preferências e interesses de natureza idiosincrática<sup>2</sup>, os dados agregados mostram, de forma clara e

---

<sup>2</sup> Um bom exemplo são os relatos apresentados por Sampaio, 2000. Perguntados sobre as razões de terem escolhido seu curso superior, os indivíduos invocam as justificativas mais discrepantes possíveis: vontade de vencer na vida, fato de ser uma profissão autônoma, vocação, vontade de ajudar o país, proximidade da residência, interesse de seguir a carreira do pai, entre muitas outras. Outro bom exemplo desse caráter

recorrente, as bases sociais desse processo decisório. No Brasil, os trabalhos pioneiros de Gouveia (1968, 1970) já apontavam, na década de sessenta, a existência de uma estreita correlação entre a origem social dos estudantes e o ramo do ensino superior no qual estavam matriculados. Gouveia acentuava não apenas a relação entre a situação socioeconômica do estudante e o curso escolhido, concentração dos alunos com perfil socioeconômico mais elevado na área de ciências e tecnologia, incluindo-se aí os cursos de Medicina, Odontologia e Arquitetura, mas também a importância da origem étnica e do gênero na definição dos estudos superiores. A autora (1970) constatava, por exemplo, que os descendentes de japoneses apresentavam uma significativa predileção pela área de ciência e tecnologia, e, paralelamente, uma rejeição pela área de ciências humanas e ramos correlatos. Em relação à variável sexo, Gouveia observava que, com exceção das japonesas, as mulheres apresentavam uma preferência pelas ciências humanas em detrimento das demais áreas de formação.

Pesquisas mais recentes, por exemplo, Paul e Silva, 1998, Braga *et alii*, 2001, indicam que essas variações no perfil do alunado segundo os cursos é definida anteriormente ao próprio vestibular. Via de regra, os indivíduos já se candidatam aos diversos vestibulares em função do seu perfil socioeconômico (renda, nível de formação e tipo de ocupação dos pais; situação de trabalho no momento da inscrição e pretensão ou não de trabalhar durante o curso), do seu perfil acadêmico (tipo de escola anteriormente freqüentada: pública ou privada, profissionalizante ou geral; fato de ter ou não feito cursinho preparatório; nível de desempenho acadêmico<sup>3</sup>) e de variáveis ditas pessoais (sexo e idade). Os alunos mais novos e com melhor perfil socioeconômico e acadêmico tendem a escolher os cursos de acesso mais difícil, de maior prestígio e que abrem maiores perspectivas de ganhos financeiros. Os alunos com perfil e idade menos favoráveis tendem, ao contrário, a se candidatar aos cursos de acesso mais fácil, menos prestigiosos e que formam para as profissões menos rentáveis. Em relação à variável

---

aparentemente aleatório ou idiossincrático das decisões individuais pode ser encontrado em Ball et alii, 2001.

<sup>3</sup> Evidentemente, esse perfil acadêmico é, em boa parte, condicionado pelo perfil socioeconômico. Ele mantém, de qualquer forma, uma relativa independência: é possível termos candidatos com um perfil socioeconômico desfavorável, mas com um perfil acadêmico razoável ou mesmo positivo, e vice-versa.

sexo, continua-se a observar uma concentração das mulheres em certos cursos, especialmente nas áreas de humanas e biológicas.

No plano internacional, Bourdieu já constatava, em *Les héritiers* (1964), a existência de uma forte correlação entre a origem social dos estudantes (definida pela categoria sócio-profissional dos pais) e o tipo de curso superior freqüentado. O autor mostrava que essa correlação era influenciada ainda pelas variáveis sexo, idade e, secundariamente, pela origem geográfica (rural ou urbana) dos estudantes. De um modo geral, os indivíduos oriundos das camadas superiores da sociedade ingressavam nos cursos mais prestigiados do sistema universitário francês. Os membros das camadas inferiores, ao contrário, quando chegavam ao ensino superior, eram relegados aos cursos e faculdades de menor prestígio. Em relação às mulheres, da mesma forma que foi observado no caso brasileiro, Bourdieu já destacava que, embora suas probabilidades de ingresso no ensino superior fossem próximas às dos homens, elas tendiam, na época, a se restringir às humanidades e às carreiras voltadas para o magistério. As pesquisas estrangeiras mais recentes - por exemplo, Duru e Mingat, 1979, 1988; Duru-Bellat, 1995; Ball *et alii*, 2001; Reay *et alii*, 2001; Broady *et alii*, 2002 - continuam reiterando, cada vez com maior riqueza de detalhes, essas mesmas observações. Elas deixam claro que, de um modo geral, os indivíduos não escolhem seus cursos superiores de maneira aleatória, a partir de atributos de caráter idiossincrático, mas em função de suas características socioeconômicas e acadêmicas, do seu gênero, de sua idade e de seu pertencimento étnico.

Cabe enfatizar que tanto as pesquisas brasileiras quanto as estrangeiras ressaltam a importância do processo de auto-seleção dos candidatos. Haveria, em primeiro lugar, o que se pode chamar de uma auto-seleção acadêmica. Assim, Duru e Mingat, 1979, mostram que, no caso francês, os indivíduos têm probabilidades diferentes de sucesso nas diversas carreiras do ensino superior conforme o tipo (letras, ciências, economia, etc.) de seu *baccalauréat*<sup>4</sup> e o grau de brilhantismo com que ele foi obtido (atestado por uma nota). Ajustando-se a essa realidade, os indivíduos tendem, então, a escolher as carreiras mais adequadas ao tipo e mais compatíveis com a nota do seu *baccalauréat*, ou

---

<sup>4</sup> No sistema de ensino francês, designa, ao mesmo tempo, os exames e o certificado conferido ao final dos estudos secundários.

seja, aquelas nas quais suas possibilidades de sucesso são maiores. Na mesma direção, Paul e Silva, 1998, analisando os dados do vestibular de 1990 para quatro instituições de ensino superior do Rio de Janeiro, observam que os indivíduos tendem a se inscrever em cursos de acesso mais ou menos difícil dependendo de sua preparação acadêmica (atestada pelos resultados na primeira etapa do vestibular, comum a todos os candidatos). As médias alcançadas pelos candidatos na primeira etapa tendem a ser maiores ou menores dependendo do grau de seletividade dos cursos para os quais eles estão inscritos. Nos termos dos autores (p. 121), “os vestibulandos, estimando a priori a sua capacidade relativamente aos demais candidatos e conhecendo o grau de competitividade no acesso a cada uma das carreiras, fazem sua escolha considerando sua chance pessoal de ingressar na carreira preferida”.

Articulada a essa auto-seleção acadêmica, opera, por outro lado, uma auto-seleção socioeconômica. Quanto menos favorável o perfil socioeconômico dos candidatos, maior tende a ser sua prudência na escolha do curso superior. Assim, Duru e Mingat (1979, p. 257) mostram que indivíduos com um mesmo perfil escolar tendem a escolher cursos de acesso mais ou menos difícil dependendo de sua posição socioeconômica. Os indivíduos de origem social mais baixa apresentariam uma “sensibilidade maior ao risco”, que faria com que eles escolhessem cursos com um grau de dificuldade de acesso compatível ou mesmo inferior ao que, em tese, seu perfil escolar permitiria. Os indivíduos de origem social mais elevada, ao contrário, predispor-se-iam a correr o risco de se inscrever numa carreira universitária mais seletiva - normalmente associada a profissões mais prestigiosas e rentáveis - mesmo quando seu perfil escolar não fosse muito favorável. Ainda com relação a essa questão da auto-seleção de base socioeconômica, Paul e Silva, 1998, analisam a situação dos candidatos que obtiveram a nota mínima necessária para a aprovação nas carreiras de Medicina e Odontologia (as duas carreiras mais seletivas no vestibular analisado por eles), mas que se haviam inscrito em carreiras menos prestigiosas. Os autores observam que, embora esses candidatos apresentassem o mesmo desempenho acadêmico dos aprovados em Medicina e Odontologia, eles possuíam um perfil socioeconômico bastante inferior. O contraste é, particularmente, nítido quando se compara o perfil socioeconômico dos aprovados em Medicina e Odontologia com aquele dos candidatos que obtiveram a

pontuação necessária para o ingresso nesses cursos, mas optaram por cursos na área de arte e educação. Enquanto 72% dos aprovados em Medicina e Odontologia tinham pais com curso superior, apenas 37,5% daqueles que obtiveram os pontos necessários, mas escolheram Arte e Educação, tinham pais com esse nível de formação. Da mesma forma, enquanto apenas 13% dos futuros médicos e dentistas pretendiam trabalhar durante o curso superior, essa era a intenção de 75% daqueles que poderiam ter optado por essas carreiras de prestígio, mas se inscreveram em Arte e Educação.

Finalmente, as pesquisas constataam que os indivíduos se auto-selecionam baseados no gênero e etnia. Em relação à primeira dessas dimensões, a bibliografia é unânime em apontar a tendência das mulheres de evitarem os cursos da área de exatas, com exceção daqueles voltados para o magistério. Braga et alii, 2001, por exemplo, mostram que, enquanto 30% dos candidatos do sexo masculino inscritos ao vestibular da UFMG, em 1999, optaram pelos cursos da área de exatas, esse percentual era de apenas 10,2% entre as mulheres. Duru-Bellat (1995) observa, em relação ao caso francês, que a auto-seleção das mulheres já começa no ensino médio. Com o mesmo nível escolar dos rapazes, as garotas demandam, com menor frequência, uma orientação em direção ao ramo científico do ensino médio (considerado o mais prestigioso no caso francês), preferindo uma formação na área de letras e ciências humanas. Em relação à dimensão étnica, além do trabalho de Gouveia (1970), já citado, vale mencionar o estudo de Reay *et alii* (2001). Esses autores mostram como, no caso britânico, o pertencimento étnico pode transformar-se num critério de auto-seleção na escolha da carreira e, sobretudo, da instituição universitária. A partir da análise de relatos de candidatos pertencentes a grupos étnicos minoritários, os autores observam como muitos desses indivíduos, mesmo possuindo perfil acadêmico favorável, afastam-se das universidades de elite por medo de ingressarem num ambiente etnicamente desconfortável, no qual se sintam isolados diante da maioria branca<sup>5</sup>.

Em síntese, pode-se dizer, então, que as pesquisas sobre a escolha do curso superior apontam duas conclusões básicas. Primeira, a de que o perfil dos estudantes varia fortemente de acordo com o curso frequentado. Os indivíduos não se distribuem aleatoriamente entre os diversos cursos em função de supostas preferências ou

---

<sup>5</sup> Ver, também, Teixeira, 2003.

interesses de natureza idiossincrática. Ao contrário, essa distribuição está estatisticamente relacionada às características sociais, perfil acadêmico, etnia, sexo e idade do estudante. Segunda, a de que existe um importante e complexo processo de auto-seleção na escolha do curso superior. Nos termos de Paul e Silva, 1998, os indivíduos parecem “conhecer o seu lugar”.

Tendo em vista essas conclusões apresentadas pelas pesquisas, propõem-se, nesta tese, duas questões principais. Primeira: como os indivíduos se auto-selecionam ao longo do processo de escolha do curso superior? Eles avaliam racionalmente, de modo consciente e sistemático, os custos e benefícios de cada alternativa de ação ou, simplesmente, seguem, de modo não-refletido, o caminho que eles sentem ser o mais adequado? Segunda: como explicar as exceções, os casos em que os candidatos escolhem - independente de serem ou não aprovados no vestibular - cursos inadequados ao que seria esperado para indivíduos com suas características? Embora, como foi discutido, o fenômeno da auto-seleção seja importante, não se pode esquecer que muitos indivíduos se candidatam (e parte é aprovada) a cursos aparentemente inadequados ao seu perfil<sup>6</sup>.

Essas duas questões constituem, na verdade, parte de uma questão mais ampla: como os indivíduos escolhem seu curso superior? A primeira delas se refere à regra geral identificada pelas pesquisas, ou seja, aos casos em que os candidatos ajustam suas escolhas ao que é socialmente esperado para indivíduos com suas características. A segunda refere-se a situações em que a regra é contrariada, em que os indivíduos escolhem algo tido como inadequado ao seu perfil.

Naturalmente, essas questões podem ser enfrentadas empiricamente. Pode-se analisar como ocorre a auto-seleção entre os membros de uma dada categoria de indivíduos ou por que determinados estudantes escolheram um curso “inadequado” para indivíduos com o seu perfil.

---

<sup>6</sup> Essa situação foi vista, com grande frequência, entre os 98 estudantes de três turmas de Pedagogia da UFMG aos quais foi solicitada a produção, por escrito, de um relato sobre suas trajetórias escolares e o processo de escolha do curso superior. Vários desses estudantes, apesar de possuírem um perfil social e escolar desfavorável, candidataram-se, inicialmente, a cursos fortemente seletivos e, somente após seguidos insucessos, decidiram-se por Pedagogia.

O objetivo principal desta tese, no entanto, não é de natureza empírica. Não se trata de investigar como indivíduos de uma determinada categoria social escolhem seu curso superior ou como os alunos de determinado curso chegaram a escolhê-lo. O objetivo principal é teórico: avaliar os limites e potencialidades de diferentes referenciais teóricos como instrumentos de análise do processo de escolha do curso superior. A definição desse objetivo teórico decorre da percepção de que não existe na Sociologia um modelo consensual de análise dos processos de escolha individual e, mais do que isso, de que a Sociologia enfrenta certas dificuldades ao buscar explicar a orientação social da ação individual.

Por um lado, é possível descrever os elementos que influenciam a escolha individual como uma série de limitações e possibilidades em relação às quais os indivíduos reagem racionalmente (calculando, de modo mais ou menos consciente, os custos e benefícios de cada alternativa de ação). Se um candidato escolhe, por exemplo, um curso x, é possível interpretar que, dadas as suas características pessoais e as oportunidades presentes no sistema universitário e no mercado de trabalho, esse curso era o mais adequado a realização de suas preferências. Essa interpretação do ato de escolha do curso superior como um ato racional aparece recorrentemente na bibliografia, embora nem sempre de forma explícita e sistemática. Assim, Sampaio, 2000, p. 274, por exemplo, afirma que “o processo de decisão do estudante por esse, aquele ou ainda aquele outro curso, nesta, naquela ou naquela outra escola parece resultar de um cálculo. Nele o estudante mede sua própria competência acadêmica e sua possibilidade de êxito em ingressar na carreira pretendida”. Da mesma forma, Braga *et alii*, 2001, p. 144, afirmam, em relação aos estudantes de classe média baixa, que eles “parecem estar conscientes de que a sua chance de êxito é pequena, caso escolham carreiras mais tradicionais ou mais bem conceituadas quanto às perspectivas de ganhos financeiros. Sendo assim, optam por carreiras de menor prestígio, como aquelas que oferecem a habilitação licenciatura”. Finalmente, Paul e Silva, 1998, p. 124, afirmam que “a escolha de uma carreira pode, portanto, ser vista como o processo de cálculo de risco em que se ponderam e se avaliam todos esses fatores”, a saber, várias características dos candidatos e das carreiras.

Se, por um lado, a interpretação da escolha do curso superior como uma decisão racional pode parecer bastante convincente, por outro, uma série de autores, por exemplo, Duru-Bellat, 1995, Hodkinson e Sparkes, 1997, Ball *et alii*, 2001, apontam os limites dessa interpretação. Em primeiro lugar, esses autores argumentam que a avaliação dos custos e benefícios associados a cada curso é menos consciente e sistemática do que sugerem as teorias da escolha racional. Boa parte das alternativas é descartada sem que seja necessário pensar sobre elas. Ao longo de sua trajetória social (marcada por sua classe social, gênero e etnia) e escolar (experiências de sucesso e fracasso em escolas mais ou menos prestigiosas), os indivíduos vão aprendendo a ver certas alternativas como inapropriadas ou inalcançáveis, e outras como adequadas e desejáveis. No momento da escolha propriamente dita, a decisão do indivíduo seria tomada dentro de um “campo de possíveis” (Duru-Bellat, 1995) ou de um “horizonte de ação” (Hodkinson e Sparkes, 1997) bastante limitado. Em segundo lugar, as informações ou as representações que os indivíduos sustentam, relativas ao sistema universitário e ao mercado de trabalho, dependeriam do seu meio social de origem. Os indivíduos não reagiriam diretamente e de maneira unívoca a uma estrutura de oportunidades objetivamente definida. Assim, Ball *et alii*, 2001, por exemplo, mostram como a classificação das universidades britânicas, em termos de prestígio, é mais ou menos conhecida pelos jovens, de acordo não apenas com sua origem social, mas com a instituição de ensino secundário na qual eles estudam. A escolha de um curso superior não seria, assim, o resultado direto de um cálculo objetivamente válido dos custos e benefícios das várias alternativas de ação. Ter-se-ia que reconhecer, no mínimo, que esse cálculo é intermediado por um conjunto de informações ou representações socialmente definidas.

Tem-se aqui, então, uma contraposição clássica da Sociologia. Por um lado, as teorias que acentuam o caráter racional da ação individual, a capacidade dos atores de avaliarem os custos e benefícios de cada alternativa de ação e de escolherem, com um certo grau de consciência, aquela que melhor atende aos seus interesses. Por outro, as perspectivas que enfatizam o peso dos processos de socialização dos indivíduos num determinado meio social, o fato de que a própria subjetividade dos indivíduos, o modo como eles percebem e apreciam a realidade são socialmente constituídos. No campo da

Sociologia da Educação, essa contraposição consolidou-se em torno das obras de Boudon (por ex., 1979, 1997, 2000) e Bourdieu (por ex., 1964, 1979, 1998b). Cada um desses autores, ao seu modo, respondeu, de certa forma, à seguinte questão: como se dá a orientação social das trajetórias escolares? Para Boudon e os teóricos da escolha racional, os indivíduos basicamente reagem de maneira racional (com um certo grau de consciência e estratégia) à estrutura de oportunidades presente no seu ambiente de ação. Para Bourdieu e outros autores que trabalham numa tradição que pode ser chamada de disposicionalista<sup>7</sup>, ao contrário, os próprios critérios a partir dos quais os indivíduos percebem e avaliam essa estrutura de oportunidades seriam socialmente constituídos. A realidade social não seria apenas algo externo ao indivíduo, mas, ao contrário, configuraria sua própria subjetividade, ou mais especificamente, suas disposições para pensar, avaliar e agir.

Um primeiro objetivo da tese é, então, o de avaliar os limites e potencialidades dessas duas perspectivas - Teoria da Escolha Racional e Tradição Disposicionalista - como instrumentos de interpretação do processo de escolha do curso superior. Essa avaliação será feita em duas dimensões. Numa dimensão mais concreta, trata-se de saber em que medida cada uma delas é capaz de responder às duas questões anteriormente formuladas. Como elas explicam o processo de escolha do curso superior nos casos em que ocorre uma auto-seleção? Como, por outro lado, elas permitem compreender os casos em que os indivíduos não se auto-selecionam?

Num nível mais abstrato, trata-se de saber em que medida essas perspectivas são capazes de responder à questão teórica mais ampla que orienta esta tese: como compreender a orientação social das escolhas individuais? Como explicar que as escolhas aparentemente livres de um ator individual obedeçam, ao mesmo tempo, a uma lógica social transcendente? Como já foi dito, o processo de escolha de um curso superior ilustra, de modo privilegiado, a articulação das dimensões subjetiva e objetiva da realidade. Por um lado, tem-se um indivíduo com seus projetos de vida, seus interesses, seus gostos ou preferências. Por outro, tem-se o fato de que esse indivíduo possui um volume diferenciado de recursos econômicos, sociais e culturais (definidos

---

<sup>7</sup> Utiliza-se aqui o termo “Tradição Disposicionalista” para se referir a autores que compreendem o processo de socialização como um processo de incorporação de disposições para pensar, avaliar, agir, etc.. É importante enfatizar que os limites dessa tradição não podem ser definidos de maneira rígida.

por sua posição nas estruturas sociais e por seu passado escolar) e que ele se defronta com um sistema universitário e com um mercado de trabalho específicos (definidos em função da conjuntura social na qual ele vive). A questão, pois, é saber como essas duas dimensões se articulam ou, em outras palavras, como se dá a orientação social da escolha individual.

Os dois primeiros capítulos da tese tratam, então, respectivamente, das teorias da escolha racional e da chamada Tradição Disposicionalista. Buscar-se-á, nesses dois capítulos, avaliar em que medida cada um desses referenciais teóricos constitui um instrumento satisfatório de interpretação do processo de escolha do curso superior. Como eles explicam o fato de as escolhas individuais serem aparentemente livres e, ao mesmo tempo, socialmente determinadas? Em que medida eles são capazes de apontar os fatores sociais condicionantes das escolhas individuais sem transformar essas escolhas em simples reflexos dos determinismos sociais? Até que ponto, por outro lado, eles conseguem reconhecer e conceituar o caráter dinâmico, ativo, reflexivo, num certo sentido, livre das escolhas individuais, sem incorrer na concepção ilusória - presente no senso comum e, em alguma medida, em certas correntes sociológicas - segundo a qual os indivíduos definem, consciente e autonomamente, os rumos de suas ações? Em poucas palavras, como esses referenciais teóricos respondem à clássica questão da articulação entre ação e estrutura, indivíduo e coletividade ou, em termos que me parecem mais claros, como eles explicam a orientação social das escolhas individuais e em que medida essas respostas podem ser consideradas satisfatórias?

Toda essa discussão teórica aponta, fundamentalmente, para um mesmo problema: como tratar sociologicamente a escala individual da realidade social<sup>8</sup>. Como veremos ao longo do primeiro capítulo, é perfeitamente possível explicar as correlações observadas entre a idade, o perfil social e escolar dos indivíduos e o tipo de curso superior escolhido afirmando que a escolha de determinado curso é a mais adequada ou racional, ou seja, a mais útil, dado o contexto da ação e os meios possuídos pelo indivíduo. Válida em termos de um indivíduo abstrato ou quando se trata de dados agregados, essa explicação se mostra, no entanto, insuficiente quando o objetivo é

---

<sup>8</sup> A expressão “escala individual da realidade social” está sendo utilizada aqui no mesmo sentido em que a emprega Bernard Lahire (1998, 1999b, 1999c, 2001).

compreender o processo efetivo de escolha de um indivíduo específico. Cada indivíduo em particular distancia-se, em alguma medida, do comportamento típico previsto para indivíduos com a sua idade, sexo, perfil social e escolar. Seus objetivos não são exatamente os mesmos dos demais, seu modo de interpretar e lidar com as condições e meios disponíveis distingue-se, igualmente, de maneira mais ou menos significativa, do que poderia ser considerado típico para um membro da sua categoria.

Essa mesma dificuldade de transposição de uma proposição válida em escala macrosociológica para a escala individual de análise será discutida no segundo capítulo em relação à Tradição Disposicionalista. É possível e pertinente afirmar, numa escala coletiva de análise, que indivíduos socializados num determinado meio social tenderão a herdar um conjunto específico de disposições, um habitus típico desse meio social, que os orientará em suas ações e escolhas subseqüentes, inclusive no campo da educação. Essa herança comum não exclui, no entanto, as diferenças individuais. Dentro de cada meio social, cada indivíduo ocupa uma posição única e recebe um conjunto particular de influências socializadoras. Além disso, ao longo de sua trajetória social e escolar, cada indivíduo participa, externamente ao seu meio social de origem, de uma série de experiências sociais mais ou menos destoantes que o influenciam e o tornam mais ou menos diferente dos demais membros do seu grupo de origem.

Trata-se, então, de avaliar em que medida os dois referenciais teóricos aqui discutidos nos oferecem instrumentos para analisar não apenas as grandes regularidades apontadas pelas pesquisas sobre a escolha do curso superior, mas igualmente os desvios e as variações individuais. Mais do que isso, trata-se, tanto em relação aos casos regulares (nos quais ocorre a auto-seleção) quanto em relação aos desviantes, de saber em que medida essas duas perspectivas (da escolha racional e disposicionalista) são capazes de explicitar os mecanismos por meio dos quais os indivíduos chegam a tomar sua decisão. Dito de outra forma, buscar-se-á investigar em que medida esses referenciais teóricos são capazes de ir além de uma interpretação geral dos dados agregados, oferecendo-nos uma explicação para o processo microsociológico por meio do qual indivíduos específicos recebem, ao longo do tempo ou simultaneamente, múltiplas influências sociais e tomam sua decisão, ou, de forma mais simples, até que ponto eles são capazes de lidar com a escala individual da realidade social.

A preocupação com a escala individual de análise, fruto do reconhecimento, cada vez mais difundido nas Ciências Sociais (Touraine, 1984, Dubet, 1994 Lahire, 1998, 1999b, 1999c, 2002), de que o comportamento de um indivíduo específico não pode ser deduzido diretamente do seu pertencimento a uma dada categoria social, pode estar relacionada a dois tipos de projeto científico passíveis de serem analiticamente distinguidos. O primeiro pode ser caracterizado como de natureza ideográfica. O objetivo da pesquisa é, em si mesmo, o de conhecer a singularidade de uma história de vida ou a complexidade de uma personalidade tomada isoladamente. O segundo, ao contrário, pode ser definido por sua ambição generalizante. Embora partindo da análise de casos particulares, seu objetivo é a identificação e caracterização de mecanismos sociais mais gerais.

No caso desta tese, a preocupação com a escala individual de análise está relacionada com a busca de respostas para a questão mais geral da orientação social da ação individual. Como foi dito, as teorias aqui discutidas mostram-se insatisfatórias justamente quando enfrentam o desafio de passar dos dados agregados à análise do processo efetivo de escolha realizado por um ator individual. De maneira geral, é possível afirmar que o comportamento dos indivíduos, tomados separadamente, não corresponde completamente ao comportamento típico previsto para pessoas com seu perfil social. Eles são capazes, por exemplo, em graus variados segundo os indivíduos envolvidos e o contexto em questão, de resistir ou mesmo se contrapor frontalmente aos padrões culturais vigentes no seu grupo de origem ou de agir de um modo distinto do que se espera para os membros de sua classe social. Mesmo nos casos em que não há propriamente um desvio em relação ao que é socialmente esperado, observa-se que cada indivíduo segue os padrões sociais de uma forma particular, de modo mais ou menos fervoroso, com um grau maior ou menor de reflexividade, adequando-se ou não aos detalhes do que é socialmente previsível.

A partir da identificação de certas dificuldades das teorias da escolha racional e da Tradição Disposicionalista para lidarem com a escala individual de análise - ou seja, para explicarem como indivíduos específicos lidam com múltiplas influências sociais e tomam suas decisões - buscar-se-á, ainda no segundo capítulo e, posteriormente, no

terceiro, avaliar formas alternativas de se abordar sociologicamente essa escala da realidade. Na segunda parte do capítulo dois, analisar-se-ão os limites e possibilidades abertas pelo projeto intelectual de Bernard Lahire de constituição - no interior da Tradição Disposicionalista e como um prolongamento da Teoria de Bourdieu - de uma “sociologia psicológica” ou “em escala individual” (1998, 1999c, 2001, 2002). Lahire parte da constatação fundamental de que a experiência de vida de um ator particular dificilmente pode ser deduzida de seu pertencimento a uma única coletividade ou do fato de estar inserido numa posição específica da estrutura social. Nos termos do autor, o corpo individual no qual se reflete o social “tem por particularidade atravessar as instituições, os grupos, as cenas, os diferentes campos de força e de luta” (1999b, p.125). A subjetividade de cada indivíduo ou, mais concretamente, o quadro de disposições que o orienta seria, assim, algo complexo ou mesmo contraditório, algo formado a partir de experiências múltiplas vividas nos mais diferentes contextos sociais. É a essa complexidade interna e externa, das disposições e dos contextos, que se dedica Lahire. Por um lado, esse autor desenvolve uma análise detalhada do processo de socialização por meio do qual indivíduos específicos constituem e incorporam um conjunto particular de disposições. Por outro, realiza investigações, igualmente minuciosas, sobre o modo como os indivíduos utilizam suas múltiplas disposições nos diferentes contextos de ação.

Trata-se, então, na segunda parte do capítulo dois, de analisar em que medida a abordagem proposta por Lahire pode ser útil como instrumento de interpretação do processo de escolha do curso superior. Para retomar as duas questões anteriormente levantadas, em que medida essa abordagem seria capaz de explicar os casos regulares, nos quais ocorre a auto-seleção? Em que medida, por outro lado, ela seria capaz de explicar as exceções, casos nos quais os candidatos se inscrevem em cursos aparentemente inadequados ao seu perfil?

Para além dessas questões mais concretas, em que medida a abordagem proposta por Lahire nos oferece uma resposta satisfatória para a questão mais geral perseguida nesta tese, a da orientação social da ação individual? Em que medida ela nos ajuda a compreender a articulação, visível no processo de escolha do curso superior, entre as dimensões subjetiva e objetiva da realidade social?

Acredito que, ao produzir uma análise mais detalhada, por um lado, dos processos de socialização vividos por cada indivíduo, considerando a precocidade, intensidade, regularidade e coerência das múltiplas experiências vividas pelo sujeito, e, por outro, dos contextos de ação, observando se eles favorecem mais ou menos a atualização de cada disposição, Lahire avança muito no sentido da compreensão do que ele denomina de escala individual da realidade social. Fundamentalmente, seu modelo de análise permite que se evite a transposição direta de proposições relativas a categorias coletivas de análise para o plano individual. O indivíduo deixa de ser reduzido a um simples representante de sua classe social, sexo, grupo étnico, grupo etário, etc..

Apesar desses avanços, acredito que o modelo proposto por Lahire é incapaz de responder ao problema teórico mais geral de se saber como os atores individuais, seja em sua trajetória passada, seja em suas interações atuais, lidam com as múltiplas influências sociais que recebem, aceitando-as ou rejeitando-as em grau e forma variada. Como o próprio Lahire (1995, 2002) tem mostrado, os indivíduos - sobretudo nas sociedades contemporâneas - são submetidos, simultaneamente ou não, a influências sociais diversificadas e mesmo contraditórias. A questão é, então, saber como eles lidam com essas influências; o que faz com que eles se submetam mais ou menos a cada uma delas; como eles se posicionam diante de influências contraditórias e mesmo opostas.

Acredito que o modelo de Lahire não é capaz de responder satisfatoriamente a essas questões. O máximo que ele nos diz é que os indivíduos se submetem a influências mais ou menos fortes (precoces, regulares, intensas e coerentes), que são convertidas em disposições incorporadas, e que eles encontram ambientes mais ou menos favoráveis à manifestação dessas disposições. Não são revelados os mecanismos por meio dos quais os indivíduos - por assim dizer - filtram essas várias influências (aceitando-as ou rejeitando-as em grau e formas variadas) e lidam com esses múltiplos ambientes (adequando-se ou não, e com maior ou menor rigor, aos seus condicionamentos). O comportamento individual é descrito, em última instância, como a resultante de um campo de forças sociais passadas (as experiências de socialização) e presentes (ligadas ao contexto da ação). Não são, no entanto, suficientemente

explicitados os mecanismos por meio dos quais essas forças se transmitem, com maior ou menor sucesso, ao indivíduo.

Em busca de respostas para essa questão, buscar-se-á analisar, no capítulo três, a contribuição que pode ser dada por uma concepção explícita de motivação humana<sup>9</sup>. Entre os grandes sociólogos contemporâneos, Giddens talvez seja o que sustenta, de forma mais clara, uma concepção de motivação. Segundo ele (1984, p. 6), é necessário distinguir entre as razões ou intenções imediatas da ação e sua motivação inconsciente. Esta última referir-se-ia ao que está por trás da ação, o que a estimula em última instância. Partindo das discussões de Erikson sobre a questão da ansiedade e da busca de confiança na relação com os outros, Giddens chega, finalmente, a destacar como elemento motivador central a busca de segurança ontológica. Os atores participariam do processo prático de organização cooperativa das interações cotidianas motivados pela necessidade de manutenção de sua confiança na aparência das coisas, inclusive de sua própria auto-imagem. Servindo-se dos estudos de Goffman e acrescentando a eles sua teoria da motivação, Giddens observa que os atores estabelecem, mantêm, restauram ou interrompem suas interações sociais orientados pela necessidade de evitar a ansiedade e reforçar seu sentimento de segurança ontológica.

Como mostra Turner (1988, 1987), é possível identificar, nas Ciências Humanas, uma série de concepções, mais ou menos explícitas, sobre motivação humana que se aproximam, em grande medida, do modelo de Giddens, acima esboçado. Vale mencionar, em primeiro lugar, a caracterização implícita, oferecida por Mead, do ator como um ser em busca de uma certa confirmação de sua auto-imagem. Os atores, na perspectiva de Mead, buscariam, continuamente, estabelecer um ajustamento entre suas ações e seu self, sua concepção de si mesmo, mantendo, assim, uma visão consistente ou coerente sobre si mesmos. Na mesma direção, Turner destaca a importância conferida pelos últimos trabalhos de Durkheim à questão da reafirmação das crenças e valores coletivos. Os rituais seriam momentos máximos de realização dos atores, de efervescência emocional, justamente porque neles se realizaria plenamente o desejo de confirmação das definições da realidade socialmente estabelecidas. Finalmente, Turner

---

<sup>9</sup> Uma discussão anterior sobre esse tema foi realizada na minha dissertação de mestrado: Teoria sociológica e motivação humana (1996).

sublinha a caracterização etnometodológica dos atores como envolvidos num trabalho prático cotidiano de construção de um mundo relatável, factual, objetivado, que possa ser descrito como evidente. Os etnométodos seriam recursos utilizados pelos atores na vida cotidiana para organizar e relatar suas ações e interações de um modo que possa ser tomado como óbvio, como de acordo com regras e expectativas compartilhadas.

Uma série de autores e teorias parece convergir, portanto, para uma concepção de motivação que aponta, fundamentalmente, a necessidade dos indivíduos de confirmação, por meio da interação com os outros, do caráter objetivo (factual, compartilhado) de suas percepções sobre o que é o mundo (natural e social), do que são as pessoas e do que são eles próprios. Dito de forma mais simples, os atores buscariam o reconhecimento alheio de suas representações (no sentido amplo do termo) como forma de objetivá-las, de torná-las seguras, de confirmar sua adequação ao mundo supostamente real. Nos termos do modelo psicanalítico de Castoriadis (1982), seria possível caracterizar os indivíduos como comprometidos com a superação imaginária da clivagem psíquica e com a reedição simbólica da mônada psíquica original, ou seja, de uma unidade eu-mundo perdida.

Por mais exótica que essa discussão possa parecer, suas implicações para o campo da Sociologia são bastante simples. Fundamentalmente, ela nos sugere uma resposta para a questão da orientação social da ação individual, ou seja, uma hipótese geral relativa ao que mobiliza os indivíduos no interior de cada interação social e ao longo de suas trajetórias de vida. O que faz com que uma dada interação social seja mais ou menos atraente para um determinado indivíduo? O que faz com que um indivíduo busque (consciente ou inconscientemente) se aproximar de determinados círculos sociais e se afastar de outros? O que faz com que um indivíduo se submeta a uma dada influência social, enquanto outro resiste, em maior ou menor grau?

Não é suficiente afirmar que um indivíduo se submeteu a uma dada influência social porque ela era forte, precoce ou sistemática. Essa explicação de caráter determinista é incapaz de explicar as variações de comportamento entre indivíduos diante de uma mesma influência externa. Por outro lado, não parece satisfatório atribuir essas variações de comportamento entre os indivíduos a uma, retoricamente definida, “margem relativa de autonomia individual”. É preciso entender a lógica das reações

individuais, o que faz com que um indivíduo se submeta ou resista, em maior ou menor grau a uma dada influência externa.

A sustentação de uma concepção explícita sobre motivação humana nos permite, justamente, formular um modelo geral relativo ao modo como os indivíduos lidam com as múltiplas influências sociais a que estão sujeitos, aceitando-as ou rejeitando-as em maior ou menor grau. Torna-se possível supor que cada indivíduo vai apegar-se mais ou menos a um conjunto de crenças, valores ou representações e estará mais ou menos sujeito a influência de outras crenças, valores ou representações, conforme essas definições ou percepções sobre a realidade lhe propiciem, em maior ou menor grau - no interior das interações e círculos sociais de que ele participa - a sensação de segurança ontológica.

As limitações e, sobretudo, as dificuldades de operacionalização associadas ao conceito de motivação humana precisam ser mais discutidas. De qualquer forma, a adoção de uma concepção explícita de motivação humana parece importante no sentido de contribuir para se evitar tanto o subjetivismo quanto o determinismo objetivista. Os atores não definiriam os rumos de suas ações de modo livre e aleatório, nem obedeceriam diretamente à força dos constrangimentos sociais. Eles buscariam atender a uma necessidade inconsciente universal que, no caso de cada indivíduo (conforme sua inserção social passada e presente), realizar-se-ia por meio de um caminho diferente, pela adesão ou pelo afastamento em relação aos diversos grupos sociais, pela aceitação ou pela rejeição, em grau e forma variada, de múltiplas influências sociais.

## **CAPITULO 1**

### **BOUDON E AS TEORIAS DA ESCOLHA RACIONAL**

Em que medida é possível compreender o processo de escolha do curso superior a partir do uso dos conceitos de ação e, mais especificamente, de escolha racional? O objetivo central deste capítulo é, justamente, o de responder a essa questão. Num primeiro momento, analisar-se-á o modelo de interpretação das desigualdades escolares proposto por Boudon (autor que é o maior representante das teorias da escolha racional na França) e buscar-se-á identificar suas limitações no que se refere à interpretação do processo de escolha do curso superior. Num segundo momento, argumentar-se-á que essas limitações não se restringem ao modelo de Boudon e nem mesmo ao objeto específico aqui tratado, a escolha do curso superior, mas que estão relacionadas a dificuldades mais gerais presentes em todas as teorias baseadas nos conceitos de ação e escolha racional.

#### **1.1 A perspectiva de Boudon: posição social e racionalidade**

Boudon (1979, 2000) constrói um modelo de explicação das desigualdades escolares que acentua a importância do processo, segundo ele, racional, de tomada de decisão por parte dos agentes (alunos e/ou famílias) ao longo das trajetórias escolares.

Esse modelo se contrapõe, em primeiro lugar, às teorias que enfatizam o valor diferente atribuído à escola pela cultura ou subcultura típica de cada classe social, ou seja, à idéia de que o nível de aspiração escolar seria um traço cultural variável segundo as classes. Boudon (1979) procura argumentar que, se as decisões dos pais ou dos próprios alunos (no caso dos alunos mais velhos) relativas a parar ou continuar os estudos e a optar por fileiras mais ou menos longas e prestigiosas fossem determinadas pelas características de sua subcultura de classe, elas seriam as mesmas, segundo a classe, independentemente dos resultados escolares alcançados pelos alunos. Os dados

analisados por ele, retirados de três pesquisas diferentes, mostram, ao contrário, que o nível de aspiração escolar das famílias ou dos próprios alunos varia, significativamente, em função do sucesso escolar já alcançado (atestado não só pelas notas, mas pelo adiantamento ou atraso escolar). Segundo Boudon, esses dados evidenciam que as famílias e/ou os alunos não seguem simplesmente um preceito cultural, mas que, ao contrário, avaliam racionalmente os riscos do investimento escolar, calculando, em cada caso, suas chances de sucesso futuro a partir da experiência escolar passada.

Os dados dessas mesmas pesquisas mostram, por outro lado, que a relação entre nível de aspirações escolar e grau de sucesso já alcançado pelo aluno não é a mesma em todos os níveis sociais. Entre as famílias de nível social mais baixo, o nível de aspiração escolar varia fortemente em função do grau de sucesso escolar apresentado pelos filhos até o momento. Entre as famílias de nível social mais alto, ao contrário, o nível de aspiração depende pouco do sucesso escolar alcançado. Esses dados poderiam, em princípio, ser interpretados como indicadores de que as famílias de cada nível social têm, por razões culturais, uma sensibilidade diferente ao risco. Não é essa a interpretação de Boudon. Para ele, as famílias dos diferentes níveis sociais são mais ou menos sensíveis ao risco porque os custos e os benefícios associados ao investimento escolar variam de acordo com a posição social. No que se refere aos custos, a relação é evidente. O peso da escolarização será tanto maior quanto menor for o orçamento familiar. Em relação aos benefícios, Boudon argumenta que eles também são relativos à posição social da qual se parte. Se o aluno é oriundo de uma família de nível social e escolar mais alto, ele e sua família terão que fazer um investimento escolar elevado para que ele alcance o mesmo nível social e escolar da família ou para que ele ascenda, por exemplo, uma posição na hierarquia social. Um aluno oriundo de uma família de nível social e escolar mais baixo, por outro lado, pode alcançar o mesmo nível social e escolar de sua família ou mesmo ascender, igualmente, uma posição na hierarquia social com um investimento escolar bastante inferior. Em poucas palavras, a sensibilidade ao risco varia de acordo com a posição social dos pais porque o custo e o benefício (contribuição da escolarização para a manutenção e ou ascensão em relação à posição familiar) também variam em função dessa posição. O custo maior e o benefício comparativamente menor obtido pelas famílias de nível social mais baixo fazem com

que elas tenham uma tolerância menor ao risco no investimento escolar. Para as famílias de nível social mais alto, por outro lado, o investimento escolar compensaria, mesmo quando o risco é alto, porque os custos são baixos e os benefícios, altos<sup>10</sup>.

Segundo Boudon, portanto, para entender o comportamento diferenciado dos indivíduos ou das famílias dos diferentes meios sociais em relação ao sistema escolar, não é preciso falar de traços culturais diferenciados. Basta reconhecer que os custos e os benefícios relacionados ao investimento escolar variam de acordo com a posição social e escolar das famílias, e que os riscos variam em função dessa posição e do sucesso escolar já alcançado (que indicaria as chances futuras). Os indivíduos ou famílias de todas as classes agiriam da mesma maneira, avaliando racionalmente os custos, benefícios e riscos associados a cada uma das alternativas disponíveis. A diferença seria apenas a de que quanto mais baixo o nível social, maiores seriam os custos, menores os benefícios, isto é, a utilidade, e, por isso mesmo, menos toleráveis os riscos.

É importante, no entanto, observar que Boudon se contrapõe apenas parcialmente à tese de que o desempenho escolar se explicaria por diferenças na bagagem cultural e cognitiva herdada pelos alunos das diferentes classes sociais. Segundo ele, essas diferenças são, de fato, em grande medida, as responsáveis pelo sucesso maior ou menor alcançado pelos alunos nos primeiros anos de escolarização. Elas seriam insuficientes, no entanto, para explicar a continuação ou mesmo a acentuação das desigualdades ao longo das trajetórias escolares. Ele observa que, nos níveis mais elevados do sistema de ensino, a relação entre origem social e performance escolar tende a diminuir, ou mesmo a se inverter, como resultado acumulado dos sucessivos processos de seleção escolar (apenas os alunos muito bem avaliados das classes populares chegariam a esses níveis do sistema de ensino). Ao mesmo tempo, no entanto, continuaria a existir uma diferença acentuada no nível de aspiração escolar (indicada pela decisão de continuar ou não os estudos e de escolher fileiras mais ou menos prestigiosas) segundo a posição social. De acordo com Boudon, essas observações só se esclarecem quando se reconhece a existência de dois mecanismos

---

<sup>10</sup> É importante observar que a perspectiva de Boudon se aproxima das discussões sobre custos e benefícios privados do investimento em capital humano realizadas no campo da Economia da Educação. Ver, por exemplo, Blaug, 1975, Schultz, 1973.

distintos de produção das desigualdades frente à escola. O primeiro - as diferenças na herança cultural e cognitiva recebida pelas crianças dos diferentes meios - atuaria principalmente nas fases iniciais da carreira escolar. O segundo - diferenças na avaliação dos riscos, custos e benefícios - atuaria de modo acumulativo ao longo de toda a trajetória escolar.

Tentando avaliar a importância relativa de cada um desses processos na produção das desigualdades escolares, Boudon (2000, p. 21) realiza uma dupla simulação estatística. Ele apresenta, inicialmente, duas tabelas produzidas pelo INED na década de 60. A primeira indica a relação direta existente entre resultado escolar e origem social na escola primária. A segunda mostra como a orientação ao final da escola primária (em direção ao ensino secundário longo ou curto) varia em função da origem social das famílias: crianças com um mesmo resultado (bom, médio ou fraco) são encaminhadas de modo diferente conforme a classe social. A simulação proposta por Boudon consiste, num primeiro momento, em anular artificialmente as diferenças de sucesso escolar segundo o meio de origem, para avaliar o efeito disso sobre a orientação em direção ao secundário. Ele conclui que, se os filhos de operários tivessem os mesmos resultados escolares que os filhos de indivíduos dos quadros superiores, seu encaminhamento ao secundário, em geral, passaria de 48,5% a 64,6%, e ao liceu, de 18,1% a 24,4%. Em seguida, ele faz o exercício contrário: anula artificialmente as diferenças de orientação segundo as classes e avalia o efeito que isso teria sobre a entrada dos operários no ensino secundário. O resultado é uma elevação de 48,5% a 85,75%, no que diz respeito ao secundário, em geral, e de 18,1% a 57,5%, tratando-se do liceu. A conclusão geral de Boudon é, portanto, clara: a herança cultural teria um efeito muito menor sobre as trajetórias escolares do que as diferenças de orientação, ligadas à avaliação diferenciada conforme a posição social de custos, riscos e benefícios.

O modelo de interpretação das desigualdades escolares proposto por Boudon, a partir de suas críticas às teorias do valor culturalmente diferenciado da escola e às teses ligadas à noção de herança cultural e cognitiva, possui certos méritos que precisam ser reconhecidos. Antes de mais nada, ele torna evidente que os agentes não se comportam

frente ao sistema de ensino como *cultural dopes*, para utilizar a expressão consagrada pela sociologia norte-americana. Os atores não se orientam cegamente pelo valor cultural supostamente estabelecido no seu meio (no caso, o valor maior ou menor da escola). Ao contrário, parece inegável a existência de certa adequação entre a direção dada às suas ações e as características objetivas da situação específica na qual eles agem. Para utilizar os termos de Boudon, as escolhas realizadas pelos atores, ao longo de suas trajetórias escolares, parecem efetivamente relacionadas ao custo, ao risco e aos benefícios de cada uma das alternativas disponíveis.

Tendo em vista o modelo de Boudon, é possível, no caso da escolha do curso superior no Brasil, apontar uma série de elementos ligados ao custo, ao risco e aos benefícios que parecem influenciar a decisão dos candidatos (Nogueira, 2002, Braga *et alii*, 2001, Pimenta, 2001, Whitaker, 1999, Viana, 1998, Silva e Paul, 1998). Em relação aos custos, as pesquisas sugerem que a decisão dos candidatos está relacionada não apenas ao fato de a faculdade ser particular ou pública (gratuita) e ao preço da mensalidade, mas também ao tempo de duração do curso, ao horário (integral ou parcial - impedindo ou não a conciliação com o trabalho), e aos gastos financeiros e de tempo com deslocamento (variáveis em função da distância e da rede de transporte disponível). Em relação aos riscos, interfere na decisão a dificuldade do curso, tendo em vista a idade e o passado escolar do aluno, mas, sobretudo, a dificuldade do vestibular, mais ou menos seletivo conforme o curso e a faculdade. Finalmente, em relação aos benefícios, é possível perceber que a escolha está, em parte, relacionada ao valor social e econômico diferenciado que o título pode ter de acordo com a posição social e econômica da família. Assim, é nítida, por exemplo, a preferência por cursos de Administração (mesmo que em faculdades de baixo prestígio) entre os filhos de empresários, tendo em vista o uso futuro que eles poderão fazer do título<sup>11</sup>.

O modelo proposto por Boudon parece esclarecer, portanto, pelo menos uma parte do processo de tomada de decisão tal como esse se realiza nas bifurcações do sistema escolar. No caso da escolha do curso superior, os custos, os riscos e os benefícios parecem, efetivamente, influenciar a decisão dos candidatos. O grande

---

<sup>11</sup> Na mesma direção, Duru-Bellat (1979) mostra que as escolhas do curso superior de 62% dos *bacheliers* (egressos do ensino secundário aprovados no *Baccalauréat*) estudados por ela correspondem a boas escolhas, do ponto de vista do custo, risco e benefício.

problema, no entanto, é saber como se dá essa influência. Essa questão pode ser analiticamente dividida em três. A primeira diz respeito ao grau de consciência ou intencionalidade empregado pelos atores, ou seja, trata-se de saber em que medida eles, efetivamente, refletem, de modo ponderado e sistemático, sobre as várias alternativas disponíveis. A segunda refere-se ao grau e à qualidade da informação, utilizada pelos atores, relativa aos custos, aos riscos e aos benefícios associados a cada uma das opções de ação. A compreensão que os atores têm de todos esses elementos é objetivamente válida? Finalmente, a terceira e mais complicada: é adequado supor que os agentes operam nas bifurcações do sistema de ensino orientados por um mesmo fim, no caso, a manutenção e/ou ascensão em relação à posição social e escolar de suas famílias, e que, portanto, é a partir desse fim único que eles calculam os benefícios associados a cada uma das opções?

Em relação ao primeiro ponto, é preciso reconhecer que Boudon (1979, 2000) não é completamente explícito sobre o grau de consciência que ele acredita que os atores empregam ao fazer o cálculo dos riscos, custos e benefícios envolvidos nas decisões educacionais. De toda maneira, quem fala de ação racional fala, em princípio, em ação consciente<sup>12</sup>. Tanto no modelo tradicional da ciência econômica quanto na tipologia weberiana, o conceito de ação racional refere-se aos comportamentos que se caracterizam pela avaliação ponderada e consciente das conseqüências envolvidas. A ênfase no caráter racional e, portanto, consciente das ações pode ser, no entanto, de caráter ontológico ou não. A grande vantagem do tipo ideal weberiano em relação a outras concepções de ação racional é, exatamente, o fato de que ele é explícita e deliberadamente artificial. Weber não afirma, de modo algum, que os indivíduos agem sempre ou predominantemente de modo racional, ou seja, conscientes e baseados num conhecimento válido da situação. A ênfase concedida ao tipo de ação racional pela sociologia weberiana se justifica apenas em termos epistemológicos: esse tipo de ação seria o mais compreensível. No caso de Boudon, as coisas não são tão claras. Por um lado, ele (1997) mostra uma série de situações nas quais o modelo de ação racional pode

---

<sup>12</sup> Como observa Perrenoud (1986), é possível descrever todas as ações como estratégicas e mesmo racionais, no sentido de que, consciente ou inconscientemente, elas servem a algum fim. Utilizado nesse sentido amplo, o conceito de racionalidade perde, no entanto, toda a sua especificidade e valor heurístico, e se transforma numa tautologia. Esse ponto será retomado na segunda parte deste capítulo.

funcionar apenas como um caso limite, uma referência de como as coisas teriam sido se os atores tivessem agido racionalmente. Na mesma direção, ele admite que a compreensão sociológica de inúmeros fenômenos exige que se vá além desse modelo, introduzindo, nos termos dele (p.273), correções e complementos. Por outro lado, no entanto, ele parece acreditar, diferentemente de Weber, que, em relação a certos fenômenos, o modelo puro de ação racional constitui efetivamente uma descrição fiel da realidade.

Independentemente dessa falta de clareza de Boudon em relação ao fundamento ontológico ou epistemológico de sua ênfase na ação racional, o que importa é avaliar o grau maior ou menor de distanciamento das escolhas realizadas pelos atores, alunos e/ou famílias, em relação a um modelo puro de ação racional. Nesse sentido, retomando a primeira questão, vale considerar, inicialmente, o grau de consciência com que os atores escolhem os cursos superiores. Essa primeira questão nos conduzirá, naturalmente, à segunda, relativa ao grau de informação dos atores sobre os custos, riscos e benefícios. Evidentemente, essas duas questões só podem ser realmente respondidas empiricamente. É de se esperar que haja diferenças significativas de comportamento entre grupos sociais e mesmo entre indivíduos de um mesmo grupo social. Em termos gerais, no entanto, a literatura parece sugerir a existência de dois mecanismos principais que restringem o grau de racionalidade (entendida como ação intencional, consciente e baseada em conhecimento válido) envolvido na escolha do curso superior.

O primeiro mecanismo refere-se ao fato de que os atores não escolhem a partir do conjunto de alternativas objetivamente oferecidas pelo sistema de ensino, mas a partir de um campo de possíveis socialmente construído. Sem dúvida, quem desenvolveu o eixo central dessa tese foi Bourdieu (1964, 1970, 1979, 1998a e b). Segundo ele, as aspirações escolares se definem em relação às oportunidades objetivas abertas aos membros de cada classe social. Os atores aprenderiam a desejar o provável e a excluir o impossível. Seguindo uma perspectiva teórica mais ou menos próxima à de Bourdieu, uma série de pesquisas contemporâneas apontam esse mesmo processo de delimitação do horizonte de escolha em função da posição (classe, raça, gênero) e da

experiência social dos atores. Assim, Ball *et alii* (2001, p. 70) falam da importância do “efeito escola” ou “habitus institucional”: as representações e as escolhas entre carreiras “se construiriam ao longo do tempo em função dos colegas de escola, das opiniões e conselhos dos professores, e das experiências escolares”. Os dados recolhidos por esses autores, em seis colégios ingleses diferentes, mostram que a preferência pelas várias fileiras do ensino superior varia de modo significativo conforme a instituição freqüentada. Os autores parecem sugerir que a escolha realizada pelos alunos seria influenciada pela “popularidade” diferenciada de cada uma das opções segundo o estabelecimento<sup>13</sup>. Num outro sentido, Reay *et alii* (2001) analisam o processo de circunscrição das “escolhas possíveis” entre candidatos ao ensino superior oriundos dos meios populares e, sobretudo, de minorias étnicas, em função do medo de se sentirem inadaptados nas instituições freqüentadas predominantemente pelas elites brancas. Esses autores (p.863) falam de “um processo psicológico de auto-exclusão em função do qual as universidades tradicionais (por oposição às novas universidades de menor prestígio) são freqüentemente ignoradas” por esses candidatos. Finalmente, Duru-Bellat (1995), estudando o projeto de futuro de estudantes do segundo grau, mostra como o campo das escolhas possíveis se delimita, no caso das estudantes, a partir da internalização de uma representação tradicional das habilidades e vocações femininas e do papel da mulher na família. Por um lado, a imagem que as estudantes fazem de si mesmas e de suas competências é marcada pelos estereótipos de sexo. Independente dos resultados escolares objetivamente atingidos, as estudantes tendem, mais do que os homens, a se julgarem fracas ou regulares escolarmente, sobretudo nas áreas de ciências e matemática, tradicionalmente reservadas aos homens. Além disso, na definição de sua profissão futura, as estudantes, orientadas por uma representação internalizada da divisão sexual do trabalho, mostram-se constrangidas (constrangimento raramente percebido como tal) a escolher algo conciliável com o papel de mãe e de esposa.

Um segundo mecanismo fundamental que parece restringir o grau de racionalidade envolvido na escolha do curso superior diz respeito às imperfeições na

---

<sup>13</sup> É importante lembrar que parte dessa influência do estabelecimento pode dever-se a diferenças no perfil social do alunado segundo o colégio. Os próprios autores ressaltam a existência dessas diferenças no caso dos estabelecimentos estudados nesta pesquisa.

qualidade e no uso das informações. Para começar, são evidentes as variações no volume, na qualidade e na capacidade de uso das informações segundo os meios sociais. Em relação a esse ponto, parece suficiente reproduzir aqui a observação de Bourdieu (1998b, p. 94) sobre a diferença de qualidade entre “as informações abstratas que um *bachelier*<sup>14</sup> originário das classes populares ou médias pode ter de um órgão especializado de orientação sobre as posições raras e a familiaridade proporcionada a um jovem da classe dirigente pelo convívio direto com parentes que ocupam essas posições”. Além dessas diferenças entre grupos sociais, certas características intrínsecas ao processo de escolha do curso superior parecem restringir a possibilidade de acesso e uso de um quadro de informações objetivamente válidas. É o próprio Boudon (1997, p. 264) que observa que as decisões de longo prazo, como a escolha do curso superior, baseiam-se num conjunto de representações incertas sobre o futuro e, portanto, “raramente podem ser consideradas racionais”. Os atores não têm como obter informações seguras sobre como estará o mercado de trabalho quando eles se formarem e que grau de retorno eles poderão obter optando por cada uma das alternativas. Poder-se-ia acrescentar que o volume e a complexidade das informações envolvidas (relativas aos vários vestibulares, às diferentes faculdades, aos cursos e ao mercado de trabalho) tornam impossível uma escolha efetivamente racional. Esse último argumento perde parte de seu valor, no entanto, quando se considera a observação de Hodgkinson e Sparkes (1997, p. 33) segundo a qual as decisões “consistem freqüentemente mais em se posicionar frente a uma alternativa do que escolher entre várias opções”, ou seja, é possível, e efetivamente parece ser o caso, que os atores acumulem e utilizem informações relativas apenas a alguns cursos entre os quais estão indecisos.

De qualquer forma, todas essas observações parecem mostrar que o processo de escolha do curso superior se realiza de uma forma bastante diferente da que seria prevista por um modelo puro de ação racional. Retomando as duas questões propostas anteriormente, é possível dizer, em relação à primeira, que o nível de consciência envolvido na escolha do curso superior é limitado. O grau dessa limitação só pode ser determinado empiricamente de acordo com o caso analisado. De toda maneira, como foi

---

<sup>14</sup> Indivíduo aprovado no *Baccalauréat*, exame final do ensino secundário que permite o acesso ao ensino superior.

indicado acima, o que as pesquisas mostram é que parte da decisão é tomada ao longo da trajetória social do indivíduo sem que ele tome necessariamente consciência disso. De acordo com a classe social de origem, o colégio, o gênero ou a etnia, fecha-se ou abre-se o campo dos possíveis, e inúmeras alternativas são descartadas sem que o indivíduo precise nem mesmo pensar sobre elas. Em relação à segunda questão, fica claro, também, que os atores não dispõem de informação equânime, válida e suficiente para decidir racionalmente. Como mostram Ball *et alii* e Hodkinson e Sparkes, em vários casos, sobretudo nos meios sociais mais baixos, as decisões são tomadas a partir de informações totalmente superficiais, adquiridas, às vezes, circunstancialmente. É importante observar, também, que as informações não se apresentam, normalmente, de forma objetiva e sistemática, mas, ao contrário, permeadas pela emoção e pelos processos de racionalização.

Resta retomar a terceira questão proposta anteriormente, relativa à definição dos benefícios. As teorias da escolha racional têm uma limitação clara: tomadas na sua forma pura, elas não são capazes de explicar a formação das preferências e, assim, dos fins visados pelos atores<sup>15</sup>. Elas explicam como, a partir de um fim dado, os atores articulam custos e benefícios de forma a alcançar uma utilidade máxima. Assim, a teoria econômica, por exemplo, parte de uma definição ideal-típica (normalmente, consubstanciada por dados estatísticos) do que são as preferências dos consumidores, para, então, prever como deve ser o comportamento deles no mercado consumidor, ou seja, como eles vão utilizar racionalmente os meios disponíveis em busca dos benefícios. O processo de definição social das preferências, em si mesmo, não é tratado. Boudon, inspirado pela teoria dos grupos de referência, faz, mais ou menos, a mesma coisa: ele define previamente que os agentes têm, como objetivo em sua carreira escolar, alcançar um nível de sucesso que lhes permita ocupar uma posição nas hierarquias sociais igual ou superior à dos seus familiares. Uma vez que esse fim ou essa preferência é fixada, ele passa a prever como os atores (agindo racionalmente) calculam os custos, riscos e benefícios de cada alternativa oferecida pelo sistema de

---

<sup>15</sup> Este ponto será discutido na parte final do capítulo.

ensino. De acordo com esse raciocínio, cada curso superior se transforma num meio mais ou menos eficiente, custoso e arriscado para se alcançar o fim definido.

A resposta de Boudon ao problema da definição dos benefícios não é propriamente errada ou equivocada. De um ponto de vista sociológico, é bastante razoável imaginar que, em grande medida, os indivíduos vão avaliar os benefícios do seu investimento escolar a partir daquele que, normalmente, constitui seu principal grupo de referência: a família. O problema dessa explicação é que ela é insuficiente. Os indivíduos não têm, necessariamente, como referência de status social a ser alcançado, o status social da família. É possível que certos indivíduos sejam - em geral, ou neste aspecto específico - influenciados de maneira mais forte por outros grupos de referência. Da mesma forma, é plausível imaginar que múltiplos e, às vezes, contraditórios grupos de referência influenciem, simultaneamente ou não, a definição individual do valor do benefício escolar. Além disso, não se pode partir do pressuposto de que o status sócio-profissional a ser alcançado a longo prazo é o único tipo de benefício visado pelo investimento escolar. Como sugerem Reay *et alii* e Ball *et alii*, em certos casos (sobretudo entre os grupos minoritários e socialmente marginalizados), os atores podem priorizar o benefício psicológico proporcionado pelo sentimento de estar entre iguais, num ambiente onde é possível sentir-se bem adaptado. Dubet (1994), por sua vez, observa que não se pode descartar aprioristicamente a possibilidade de que, para certos indivíduos, os estudos superiores constituam uma realização intelectual “autêntica”, proporcionando, portanto, em si mesmos, um outro tipo de benefício.

De um modo geral, é possível falar, portanto, que em relação aos três pontos discutidos aqui - grau de consciência, natureza da informação utilizada e benefícios visados - é clara a insuficiência da perspectiva proposta por Boudon. As pesquisas indicam que, de fato, existe uma relação importante entre as decisões educacionais e os custos, riscos e benefícios a elas associados. Essa relação não parece, no entanto, pelo menos no caso da escolha do curso superior, ser produzida pelos indivíduos de modo consciente, bem informado e tendo em vista, exatamente, o mesmo tipo de benefício.

## **1.2 Limites das teorias da escolha racional**

Buscar-se-á argumentar, nesta segunda parte do capítulo, que as insuficiências acima identificadas no modelo de Boudon estão relacionadas a certos problemas mais gerais inerentes às teorias da escolha racional.

A versão tradicional dessas teorias, definida originalmente no campo da economia, afirma, fundamentalmente, que, em uma situação de escolha, um agente racional optará pela alternativa que apresente a melhor relação custo-benefício, ou seja, a melhor utilidade. Essa proposição baseia-se em três pressupostos centrais: primeiro, o de que os agentes são capazes de ordenar suas preferências de uma forma internamente consistente; segundo, o de que eles são capazes de escolher - considerando os custos e os riscos implicados em cada caso - a alternativa de ação que melhor atende às suas preferências; terceiro, o de que os agentes efetivamente seguem a alternativa de ação selecionada, ou seja, que há uma coerência entre a decisão e a ação.

É possível criticar essa versão tradicional de duas maneiras principais. A primeira consiste em afirmar sua artificialidade. Os agentes reais não corresponderiam ao modelo de ator racional previsto pela teoria. O comportamento efetivo dos agentes nos levaria a questionar a validade de cada um dos três pressupostos centrais acima mencionados: nem sempre os agentes operariam com uma ordem consistente de preferências; muitas vezes, não seriam capazes ou não se disporiam a escolher a melhor alternativa de ação e, freqüentemente, não seguiriam, de modo persistente, o curso de ação escolhido. A segunda maneira de se criticar as teorias da escolha racional consiste em argumentar que o escopo dessas teorias é muito limitado. Elas seriam incapazes de explicar dois pontos fundamentais: 1) como se constituem e se hierarquizam as preferências individuais; 2) como se constitui, se mantém e se transforma o conhecimento ou, mais amplamente, as crenças a partir das quais se avaliam os custos, os riscos e os benefícios relacionados com cada uma das alternativas de ação.

### **1.2.1 O primeiro tipo de crítica: a artificialidade da teoria da escolha racional**

A afirmação da artificialidade da teoria não é, na verdade, necessariamente entendida como uma crítica. Boa parte dos teóricos da escolha racional acreditam que o modelo é útil, apesar ou mesmo em função de ser artificial, ou seja, de não corresponder a uma boa descrição da ação humana tal como essa ocorre em todas ou em grande parte das situações reais. O modelo seria, deliberadamente, uma exageração ou um tipo-ideal, nos termos weberianos, a partir do qual se poderia avaliar a distância maior ou menor dos diferentes casos do real. Uma versão ligeiramente diferente dessa mesma tese consiste em afirmar que, embora a teoria da escolha racional não ofereça um modelo geral de compreensão do comportamento humano, ela seria útil como instrumento de compreensão da ação tal como essa ocorre em certos domínios da realidade, como o econômico. Seria a natureza do objeto estudado que determinaria a pertinência do uso do paradigma. Esse parece ser, em linhas gerais, o ponto de vista de Boudon (1997, 2002). De qualquer forma, o que importa é que a afirmação da artificialidade da teoria está baseada na observação de que, em uma série de situações, os indivíduos reais não agem de acordo com os três pressupostos fundamentais que sustentam a teoria.

Em primeiro lugar, nem sempre os agentes apresentariam uma ordem de preferências clara e consistente<sup>16</sup>. A construção de uma ordem de preferências com essas características supõe, antes de mais nada, que o agente seja capaz de comparar e ordenar todas as alternativas de ação conhecidas por ele a partir de um mesmo critério de escolha. A suposição é a de que os agentes seriam capazes de coordenar internamente, com vistas ao processo de tomada de decisão, seus múltiplos desejos ou objetivos, de modo a reduzi-los a um único critério, a partir do qual todas as alternativas seriam avaliadas. É evidente a artificialidade dessa suposição. Os objetivos perseguidos pelos indivíduos nem sempre são conciliáveis e, em certos casos, são claramente contraditórios. No caso de uma decisão complexa como a escolha do curso superior, podem estar envolvidos critérios tão variados como o retorno financeiro, o prestígio da profissão, a maior ou menor facilidade de se conseguir um emprego na área, o grau de

---

<sup>16</sup> Uma série de axiomas define formalmente as características de uma ordem de preferências consistente. Ver Heap *et alii*, 1994.

prazer que pode estar associado à realização do curso e ao desempenho da profissão, a localização da faculdade, os custos diretos e indiretos da formação, entre outros. É difícil imaginar que os indivíduos conseguirão reduzir essa diversidade a um critério único capaz de permitir a comparação e a ordenação de todos os cursos superiores conhecidos. Ao contrário, é fácil prever o conflito interno vivido por indivíduos que buscam simultaneamente, por exemplo, a realização de um curso que lhes dê prazer, mas também retorno financeiro, ou, ainda, um curso de grande prestígio, mas que seja oferecido na faculdade mais próxima. Essa divisão interna dos indivíduos entre critérios de escolha contraditórios torna-se ainda mais evidente quando se considera a dimensão temporal. O indivíduo pode querer, a curto prazo, estudar na mesma faculdade onde estão os amigos e, talvez, a namorada, e, a longo prazo, ter uma profissão de prestígio que só é oferecida em outra instituição<sup>17</sup>.

Em segundo lugar, a avaliação que os indivíduos fariam dos custos, riscos e benefícios associados a cada alternativa de ação seria, não apenas limitada, mas, com frequência, objetivamente incorreta. O modelo tradicional da teoria da escolha racional não supõe que os indivíduos tenham um conhecimento pleno de todos os componentes da realidade que, de alguma forma, estejam relacionados com a decisão a ser tomada pelo sujeito. Supõe, apenas, que eles tenham uma quantidade e uma qualidade de informação suficiente para a escolha da melhor opção. Mesmo essa segunda suposição, mais restrita, mostra-se, no entanto, ainda muito irrealista. Ela pode ser válida no caso de decisões mais simples, como a compra de um eletrodoméstico, nas quais o número de variáveis a serem consideradas é menor e as informações necessárias, relativas às características técnicas do produto, podem ser facilmente obtidas. No caso de decisões complexas, como a escolha do curso superior, é evidente a impossibilidade de o indivíduo obter e processar todo o volume de informação necessário à definição de qual seria objetivamente a melhor alternativa. Essa impossibilidade torna-se ainda mais clara quando se considera que se trata de uma decisão cujas conseqüências são, sobretudo, de longo prazo. O indivíduo é obrigado a se orientar por expectativas e probabilidades

---

<sup>17</sup> Certos autores (Elster, 1988 ) referem-se a essas divisões internas dos agentes por meio da noção de “multiple selves”: o indivíduo que escolhe seria, na verdade, um ser constituído de partes até certo ponto inconciliáveis.

baseadas no conhecimento, mais ou menos preciso, que ele possui sobre a situação passada e presente. O grau efetivo de dificuldade dos vestibulares, a qualidade dos cursos e das faculdades, o prazer a ser obtido durante o curso e, posteriormente, com a profissão, o nível de retorno financeiro e de prestígio que será alcançado, tudo isso só pode ser avaliado a partir de estimativas bastante inseguras sobre o desenrolar futuro dos acontecimentos.

Independentemente da complexidade excepcional que marca a escolha do curso superior, uma série de observações simples, feitas pelos teóricos da escolha racional a partir de situações experimentais (Heap *et alii*, 1994, Elster, 1986), mostram que, em diversos casos, os indivíduos não avaliam os custos, os riscos e os benefícios associados às diversas alternativas de ação da forma objetivamente mais correta. Para começar, a própria coleta de informações está sujeita a interferências estranhas ao que seria previsto pela teoria básica da escolha racional: em muitos casos, os indivíduos coletam apenas a quantidade de informação necessária para justificar a escolha de uma opção pela qual já têm predileção, evitando, ao mesmo tempo, obter outras informações que possam contrariar sua opinião e mesmo conduzi-los a uma situação de dúvida (Elster, 1986, p.21). Além disso, a interpretação dos dados disponíveis é sujeita a uma série de desvios em relação ao que seria considerado mais racional: os indivíduos freqüentemente produzem generalizações de modo inadequado, ou a partir de uma quantidade insuficiente de evidências, e tendem a estimar incorretamente as probabilidades, superestimando as possibilidades pouco prováveis e subestimando as muito prováveis (Idem, p.20). As pesquisas mostram ainda (Tversky e Kahneman, 1986) que a “estrutura de decisão”, ou seja, o modo como o problema é apresentado aos indivíduos interfere na avaliação que eles fazem dos custos, riscos e benefícios. Heap *et alii* (1994, p.40), por exemplo, relatam uma experiência na qual os indivíduos são convidados a fazer uma escolha hipotética entre dois tratamentos para o câncer: cirurgia ou radioterapia. Quando os prognósticos do tratamento são apresentados em termos de número de sobreviventes, 82% das pessoas preferem a cirurgia. Quando os mesmos dados são apresentados em termos de número de mortos, a preferência pela cirurgia cai para 56% do grupo pesquisado. Finalmente, as observações experimentais mostram que, em certos casos, os indivíduos não escolhem a alternativa melhor, mas aquela que apresenta o menor risco

ou a menor possibilidade de arrependimento. Entre uma alternativa menos desejada, mas cujas conseqüências são previsíveis, e outra, mais desejada, porém com resultados relativamente incertos, os indivíduos freqüentemente ficariam com a primeira.

Finalmente, ao contrário do que previa o terceiro pressuposto da versão tradicional da teoria da escolha racional acima enunciado, o fato de o indivíduo ter avaliado que uma determinada alternativa de ação é a melhor não garante que ele vá agir efetivamente e de modo persistente nessa direção. Em relação a esse ponto, os autores (Heap *et alii*, 1994, Elster, 1986, Boudon, 1997) falam de fraqueza de vontade, inconsistência temporal e reversão de preferências. Um agente pode julgar antecipadamente, por exemplo, que o melhor para ele é não consumir uma dada mercadoria. Diante de uma possibilidade concreta e imediata de consumi-la, no entanto, ele reverte a ordem de suas preferências e se integra ao prazer oferecido pelo consumo da mercadoria. Há aqui uma incoerência clara entre o julgamento e a ação.

Fica claro, portanto, que a versão tradicional da teoria da escolha racional não oferece uma descrição fiel do modo como os agentes efetivamente escolhem. Isso é ainda mais evidente no caso de uma decisão complexa e com repercussões de longo prazo, como a escolha do curso superior.

### **1.2.2 Quatro estratégias de defesa da teoria, apesar do reconhecimento de sua artificialidade.**

Como já foi dito, a artificialidade da teoria da escolha racional, ou seja, sua limitada capacidade de descrever o processo real de escolha não conduz os autores, necessariamente, a rejeitarem a teoria. É possível, analiticamente, destacar quatro estratégias teórico-epistemológicas por meio das quais os autores continuam defendendo a importância da teoria da escolha racional, apesar dos desvios observados. A primeira consiste em afirmar que o modelo seria mais normativo do que descritivo. Ele seria capaz de prescrever o modo como um agente deve comportar-se para realizar ao máximo suas preferências numa dada situação. A ação efetiva dos atores, no entanto, freqüentemente se desviaria do que poderia ser considerado o melhor caminho. Essa

estratégia realça o papel que esse modelo teórico pode cumprir no campo das ciências humanas aplicadas, especialmente da Administração. A segunda estratégia de defesa da teoria consiste, como já foi mencionado, em compreendê-la como um modelo idealizado, uma exageração a partir da qual seriam considerados os casos concretos. A terceira estratégia, igualmente já mencionada, consiste em afirmar que o modelo é capaz de descrever parte da realidade, mas não pode ser generalizado. Certas ações seriam melhor explicadas como orientadas por normas, valores ou afetos. Finalmente, a quarta estratégia inclui, diferentemente das anteriores, uma revisão do próprio conceito de escolha racional, de modo a ajustá-lo à realidade empírica observada. Passa-se a falar de escolha racional mesmo em certos casos que não correspondem exatamente ao modelo básico previsto pela teoria, ou seja, em situações em que a escolha não é consciente, não se baseia num conjunto adequado de informações e, até mesmo, não conduz à melhor opção.

Vale a pena analisar melhor cada uma dessas quatro estratégias. As duas primeiras podem ser aceitas sem maiores reservas. Em relação à primeira, de fato, há que se reconhecer que o modelo de escolha racional pode cumprir um papel normativo em todas as situações que envolvam o planejamento de uma ação eficiente. Deve ficar claro, no entanto, que esse mérito não é suficiente para garantir-lhe uma posição de destaque no interior do empreendimento sociológico, cujo objetivo central é a compreensão e a explicação das ações efetivamente realizadas.

Em relação à segunda estratégia, pode-se igualmente admitir a utilidade metodológica de se partir, em certos casos, de um modelo puro, idealizado, de escolha racional como forma de se compreender o comportamento real dos atores sociais. É importante sublinhar, no entanto, que esse modelo idealizado permite que se dê apenas o primeiro passo no caminho da compreensão do comportamento. Todos os desvios em relação ao modelo, ou seja, todas as ações ditas irracionais ou não racionais teriam ainda que ser compreendidas. Além disso, permanece uma lacuna central na Teoria da Escolha Racional: a ausência de uma explicação para o processo de definição das preferências. A teoria pode prever como agentes racionais idealmente se comportam a

partir de fins dados. A explicação para a escolha desses fins só poderia ser dada indo-se além do modelo teórico<sup>18</sup>.

A terceira estratégia distingue-se da anterior de forma muito sutil. Na anterior, a teoria é assumida como uma construção deliberadamente artificial, uma exageração criada com fins metodológicos. Aqui, ao contrário, acredita-se que o modelo descreve, de forma satisfatória, pelo menos, parte da realidade. Assim, Elster (1986, p. 16), por exemplo, estabelece uma definição bastante rígida do que é uma escolha racional e, a partir daí, classifica as ações e os agentes concretos como racionais ou irracionais, conforme se encaixem ou não na definição estabelecida. Da mesma forma, Boudon (2002), servindo-se de outros conceitos, argumenta que os agentes se orientariam, ora pela racionalidade instrumental (busca da otimização das conseqüências da ação), ora pela racionalidade cognitiva (apego a “crenças não triviais”) e ora, ainda, pela racionalidade axiológica (baseada no valor atribuído às normas). A versão básica da teoria da escolha racional descreveria apenas as ações orientadas pela racionalidade instrumental.

Essa terceira estratégia apresenta dois problemas centrais. Em primeiro lugar, assim como a anterior, ela não responde à questão da definição das preferências ou dos fins da ação racional. Estes continuam a ser tratados apenas como dados dos quais se parte. Em segundo lugar, e ainda mais grave, a solução que ela oferece à questão dos desvios em relação ao que seria o modelo básico de ação racional torna a teoria da escolha racional praticamente infalsificável. Todos os casos que não se encaixam na definição de ação racional e que poderiam, em princípio, ser usados como falseadores da teoria são comodamente agrupados numa categoria à parte, a dos comportamentos não-racionais. A teoria se aproxima, assim, perigosamente, de afirmações infalsificáveis do tipo: amanhã choverá ou não. Se os agentes agirem racionalmente, a teoria se mantém; caso contrário, também.

A quarta estratégia de defesa da teoria da escolha racional exige uma discussão mais prolongada. Em termos gerais, ela se caracteriza pela flexibilização da versão tradicional da teoria, de modo a torná-la mais compatível com os desvios observados na

---

<sup>18</sup> Este último ponto será retomado no item 2.3.

realidade empírica. Essa flexibilização se manifesta de duas maneiras principais. A primeira consiste numa reformulação da teoria em termos objetivistas. Certos autores, como Becker (1986), abolem a intencionalidade e o cálculo consciente como critérios definidores de uma escolha racional. Passa-se a falar de escolha racional sempre que, do ponto de vista do observador, seja possível afirmar que, por meio do curso de ação seguido, o agente maximiza a satisfação de suas preferências, independentemente destas últimas serem ou não conscientemente assumidas pelo próprio indivíduo, e de ter ou não havido um cálculo consciente dos custos e benefícios envolvidos em cada uma das alternativas disponíveis na situação. Trata-se aqui do que Satz e Ferejohn, 1994, chamam de versão “externalista” da teoria da escolha racional. O observador simplesmente afirma que o comportamento adotado pelos agentes numa determinada situação é o que melhor atende aos seus interesses, ou seja, que é o mais racional. Nenhuma afirmação é feita sobre o modo como o próprio agente percebe e executa seu ato de escolha.

A utilização dessa perspectiva externalista supõe, em primeiro lugar, que o interesse do observador esteja voltado para a compreensão de padrões de comportamento seguidos por toda uma categoria de indivíduos. Fala-se do comportamento médio ou típico dos indivíduos que se localizam numa dada posição social diante de determinada situação de escolha. As variações, os erros, as irracionalidades de indivíduos específicos são, aqui, estrategicamente retirados do foco de análise<sup>19</sup>. A adoção da perspectiva externalista supõe, em segundo lugar, que se substitua a análise da ordem concreta de preferências dos agentes individuais pelo pressuposto de que as preferências são, em última instância, invariáveis<sup>20</sup>. Esse pressuposto permite ao observador inferir as razões do comportamento investigado sem necessidade de analisar diretamente a ordem de preferências utilizada pelos agentes.

---

<sup>19</sup> Boa parte das discussões sobre o processo de auto-seleção na escolha do curso superior é feita neste nível de abstração. Ver, por exemplo: Paul e Silva, 1998.

<sup>20</sup> Esse pressuposto pode ser adotado de forma mais ou menos radical. Pode-se afirmar que as preferências são aproximadamente as mesmas entre os membros de determinada categoria social, entre toda a população de uma sociedade ou entre todos os seres humanos. Neste último caso, as preferências são definidas a partir de aspectos fundamentais da vida, como a saúde, a morte, a sexualidade e etc. Ver: Becker, 1986, p. 110

Essa versão externalista da teoria da escolha racional pode ser considerada mais ou menos aceitável, dependendo do sentido com que ela é utilizada. O primeiro modo de utilização, mais aceitável, consiste em afirmar que os indivíduos agem *como se* estivessem maximizando determinada preferência. Mais precisamente, afirma-se que o comportamento de uma determinada categoria de indivíduos, diante de determinadas condições estruturais, se torna compreensível a partir da suposição de que esses indivíduos maximizam certas preferências. Evita-se, nesta primeira perspectiva, afirmar que as condições estruturais, efetivamente, determinam o comportamento dos agentes individuais.

A forma dominante de utilização dessa versão externalista da teoria da escolha racional mostra-se, no entanto, mais ambiciosa. Sustenta-se que, dado o caráter estável e invariável das preferências individuais, o comportamento individual pode ser explicado diretamente pelas condições da ação. Os indivíduos basicamente reagiriam aos custos, riscos e benefícios estruturalmente definidos. Mesmo nos casos em que uma categoria de indivíduos se desvia do que seria aparentemente mais racional, poder-se-iam buscar explicações nas condições objetivas da ação, seja alegando a existência de um custo ou um benefício adicional não identificado inicialmente pelo observador, seja afirmando que o não acesso à informação válida (ele próprio determinado pelas condições estruturais) conduziu esses agentes ao erro. Tudo poderia, assim, em última análise, ser explicado estruturalmente, tanto o comportamento reconhecidamente racional quanto os aparentes desvios da racionalidade.

A versão externalista da teoria da escolha racional pode ser criticada, sobretudo nesta sua segunda variante, mais ambiciosa, por duas razões principais. A primeira diz respeito à definição das preferências. O pressuposto da existência de um conjunto estável e invariável de preferências é totalmente insatisfatório. Para começar, como é possível definir essas preferências? Pode-se, em princípio, falar de medo da morte, de busca por longevidade, saúde e prazer físico, em desejo de riqueza, prestígio, poder, etc.. A lista é enorme. Qual dessas preferências seria priorizada pelos atores individuais? Os indivíduos preferirão, por exemplo, o prazer físico imediato proporcionado pelo consumo do álcool, colocando ocasionalmente em risco a sua saúde,

ou preservar-se-ão, para assegurar a longevidade? Além disso, como é possível prever os comportamentos específicos que teriam que ser realizados para maximizar a satisfação de determinada preferência? Um indivíduo que busque, por exemplo, a longevidade pode, em princípio, escolher tanto uma vida de reclusão, acreditando que o isolamento e a tranquilidade lhe farão bem, quanto uma vida socialmente intensa, supondo que os contatos pessoais têm efeito positivo sobre a qualidade de vida e, indiretamente, sobre a saúde. Tudo vai depender, obviamente, das crenças e valores desse indivíduo. Aqui, chega-se ao segundo problema dessa versão externalista. Ela trata o indivíduo como se ele reagisse diretamente e univocamente às condições objetivas de ação. Todo o conhecimento sociológico mostra, ao contrário, que os indivíduos lidam com o seu ambiente de ação por intermédio de um universo complexo de crenças e representações socialmente construído.

Fica claro, portanto, que a versão externalista da teoria da escolha racional não resolve os problemas encontrados pela versão tradicional da teoria, apenas os evita por meio do deslocamento do foco de análise do plano individual para o estrutural. Deixa-se de analisar se os indivíduos concretos calculam ou não, conscientemente e a partir de uma ordem consistente de preferências, os custos, os riscos e os benefícios de cada alternativa de ação. Deixa-se, igualmente, de discutir o problema das crenças, dos valores ou, simplesmente, do conhecimento utilizado pelos agentes em suas escolhas concretas. Trabalha-se, ao contrário, com dados agregados sobre o comportamento individual e com uma definição uniformizadora das preferências individuais .

Como foi dito anteriormente, a quarta estratégia de defesa da teoria da escolha racional, caracterizada por um esforço de flexibilização da versão tradicional da teoria, de modo a adequá-la à realidade empírica, é desenvolvida de duas maneiras diferentes. A primeira, discutida acima, consiste justamente na sustentação de uma versão externalista da teoria que, se não abole, pelo menos torna praticamente irrelevantes os pressupostos da intencionalidade e do cálculo racional. A segunda variante dessa mesma estratégia de flexibilização da teoria da escolha racional é desenvolvida a partir dos trabalhos de Herbert Simon (1955, 1957, 1978). Simon contrapõe os conceitos de racionalidade objetiva e racionalidade limitada. Uma escolha baseada na racionalidade

objetiva se caracterizaria pela seleção, entre as alternativas disponíveis numa dada situação, daquela objetivamente mais eficiente, tendo em vista o fim perseguido pelo agente. O autor observa que uma escolha com essas características supõe: a análise de todas as alternativas de ação possíveis; o conhecimento de todas as conseqüências associadas a essas alternativas e a capacidade por parte do agente de antecipar a utilidade futura de cada uma das conseqüências. Simon procura demonstrar que os processos reais de tomada de decisão dificilmente se aproximam desse ideal de uma escolha objetivamente racional. As escolhas reais seriam melhor descritas pelo que ele define como racionalidade limitada. Os atores reais não teriam acesso nem capacidade para processar todo o volume de informação que seria necessário para se tomar uma decisão objetivamente racional. As escolhas reais se baseariam, então, na utilização de informação incompleta, ou mesmo objetivamente incorreta sobre as alternativas de ação disponíveis e sobre as conseqüências que lhes são associadas. Além disso, os indivíduos analisariam, a cada momento, apenas parte das alternativas disponíveis e das conseqüências envolvidas. Finalmente, os agentes, normalmente, antecipariam apenas parcialmente a utilidade ou o valor que uma dada conseqüência pode representar para eles no futuro.

O argumento de Simon se esclarece a partir da idéia bastante simples de que uma escolha não ocorre isoladamente. Em primeiro lugar, haveria uma estratificação das decisões. Decisões anteriores e mais amplas orientariam e simplificariam as decisões intermediárias e cotidianas. Assim, se um indivíduo já decidiu que quer um curso superior na área de humanas, pode descartar as outras alternativas e dedicar-se apenas à análise das opções disponíveis nessa área do conhecimento. A decisão anterior é tomada como uma premissa da qual se parte na tomada de decisão atual. Em segundo lugar, decisões anteriores, em muitos casos, limitam objetivamente a possibilidade de certas decisões futuras. Se um indivíduo optou, por exemplo, por abandonar um emprego que constituía sua principal fonte de renda, isso pode significar a impossibilidade objetiva de cursar uma faculdade particular. A decisão sobre o emprego o obriga a descartar as opções oferecidas pelas faculdades pagas e, assim, indiretamente, simplifica seu processo de escolha. Em terceiro lugar, as decisões anteriores freqüentemente podem ser utilizadas como parâmetros a partir dos quais são,

atualmente, tomadas decisões semelhantes. Em função de sua experiência passada ou do conhecimento da experiência vivida por outras pessoas, os indivíduos seriam capazes de prever, por exemplo, que tipo de informação é relevante para se tomar a decisão atual e que alternativas de ação merecem ser consideradas. Simon observa que esse uso da experiência passada como parâmetro para decisões atuais ocorre, em grande medida, de forma não-consciente. Soluções utilizadas, inicialmente, de forma consciente e deliberada convertem-se, ao longo do tempo, no que ele chama de hábitos. Um exemplo extremo oferecido por Simon (1957) é o da datilógrafa que, inicialmente, precisa controlar conscientemente seus movimentos e que, após treinamento, é capaz de teclar as letras desejadas de maneira semi-automática, sem necessidade de pensar, a cada momento, sobre como executar sua tarefa.

O conceito de racionalidade limitada acentua, então, exatamente o fato de que as escolhas atuais de um agente real são simplificadas pelo fato de ele agir no interior de um contexto definido, formado, por um lado, pelo encadeamento de suas próprias decisões anteriores, que direcionam ou mesmo restringem objetivamente as possibilidades atuais de escolha, e, por outro, pelo conjunto de experiências vividas pelo próprio agente ou outras pessoas, acumuladas na forma de memória natural ou artificial (livros, gravações, etc.) e utilizadas como parâmetro, consciente ou não (hábito), para as decisões atuais. Em última instância, o argumento central de Simon é o de que a vida seria simplesmente impossível se, a todo momento, para tomar as decisões mais simples, os indivíduos tentassem utilizar a racionalidade objetiva. A tentativa de análise de todas as alternativas de ação possíveis e de todas as conseqüências envolvidas conduziria os agentes a uma completa paralisia. Ao contrário, as escolhas seriam possíveis justamente porque os indivíduos descartariam antecipadamente uma série de alternativas e analisariam apenas uma parte das conseqüências envolvidas. Além disso, em relação a grande parte das decisões cotidianas, os indivíduos responderiam de uma forma mais ou menos automática, utilizando padrões de comportamento assimilados e estabelecidos como hábitos.

O conceito de racionalidade limitada parece oferecer, de fato, uma descrição mais realista do modo como os indivíduos lidam com os processos de tomada de

decisão. Os desvios da realidade empírica em relação à versão tradicional da teoria da escolha racional são claramente incorporados no modelo proposto por Simon. Em consonância com as observações empíricas, esse modelo afirma que os agentes nem sempre agem de modo consciente, que eles analisam apenas parte das alternativas e das conseqüências envolvidas, que utilizam normalmente um conhecimento incompleto e, muitas vezes, objetivamente incorreto, e, finalmente, como resultado disso tudo, que não escolhem necessariamente a melhor solução, mas simplesmente aquela considerada satisfatória do ponto de vista dos parâmetros de avaliação utilizados. A grande questão, no entanto, é saber se ainda vale a pena falar de racionalidade no caso de escolhas que se afastam tanto do que prevê a versão tradicional da teoria da escolha racional. O risco que se corre aqui é o de se perder a especificidade dos conceito de ação e escolha racional. Qualquer forma de articulação entre meios e fins passa a ser considerada racional do ponto de vista da racionalidade limitada. Mais uma vez, a teoria parece tornar-se infalsificável.

Toda a discussão feita até aqui mostra como é difícil criticar a teoria da escolha racional. Não basta demonstrar que a versão básica da teoria é muito artificial, ou seja, incapaz de descrever o processo real de escolha de um agente individual. Os autores criam uma série de estratégias por meio das quais a teoria é defendida e mantida, apesar dos desvios empíricos observados. Afirma-se, conforme o caso, que a teoria é só normativa, que se trata de um modelo assumidamente artificial, que ela seria válida apenas para a análise de certos fenômenos, que ela seria útil apenas como parte de uma abordagem macroestrutural, ou, finalmente, que ela é válida desde que redesenhada nos termos de uma racionalidade limitada.

Em relação à questão da escolha do curso superior, não basta, portanto, demonstrar - como fazem as pesquisas discutidas na seção anterior deste capítulo - que os indivíduos não agem de acordo com o que prevê a teoria da escolha racional para que ela seja descartada como referencial de análise. Os defensores da teoria podem, ainda, servir-se de qualquer uma das quatro estratégias teórico epistemológicas acima discutidas.

Guiando-se pela primeira delas, é possível afirmar que a teoria é útil como base para a construção de um modelo normativo relativo à escolha do curso superior. Esse modelo permitiria afirmar que, se um indivíduo prioriza, por exemplo, o retorno financeiro, ele deveria, tendo em vista a estrutura objetiva de oportunidades, escolher o curso X. Renuncia-se aqui à pretensão descritiva da teoria, mas, em compensação, enfatiza-se seu potencial normativo.

Seguindo a segunda estratégia, é possível construir, com base na teoria, um modelo deliberadamente artificial de escolha do curso superior a partir do qual são avaliados os casos reais. No interior desse modelo artificial, a escolha é caracterizada como seleção - a partir da avaliação consciente e baseada em informação válida de todas as alternativas disponíveis - do curso que melhor atende à ordem de preferências sustentada pelo agente. A teoria é preservada aqui como um artifício metodológico.

Servindo-se da terceira estratégia, é possível afirmar que a incapacidade da teoria de oferecer uma descrição fiel do processo de escolha do curso superior não impede que ela possa ser útil para a análise de outros objetos. Alguns processos de escolha seriam bem descritos pela teoria da escolha racional, outros não.

Finalmente, qualquer uma das duas variantes da quarta estratégia de defesa da teoria da escolha racional pode ser utilizada. Em primeiro lugar, é possível fazer uma interpretação externalista do processo de escolha do curso superior. Evita-se, nesse caso, discutir se os indivíduos efetivamente escolhem seu curso do modo previsto pela versão tradicional da teoria da escolha racional, ou seja, calculando conscientemente, a partir de informação qualitativa e quantitativamente suficiente e tendo em vista uma ordem consistente de preferências, os custos e benefícios de cada alternativa de ação. Afirma-se, simplesmente, que os dados agregados sobre a escolha do curso superior sugerem uma racionalidade. O modo como os indivíduos, em geral, reagiriam às condições objetivas da ação (às vantagens e desvantagens objetivamente associados a cada curso) sugeriria que eles estão maximizando a realização de uma dada preferência, o retorno financeiro, por exemplo. A teoria é mantida aqui graças a dois postulados sociologicamente criticáveis : o de que os indivíduos interpretam e reagem às condições objetivas de maneira uniforme e o da existência de preferências invariáveis. Em

segundo lugar, ainda dentro da quarta estratégia, seria possível manter a teoria da escolha racional por meio do uso do conceito de racionalidade limitada. Como já foi discutido, as pesquisas mostram que, de fato, os agentes não escolhem seu curso superior de modo totalmente consciente, não analisam todas as alternativas disponíveis, não se servem de informação completa e totalmente válida e, dificilmente, possuem objetivos claros. Todas essas características são previstas pelo conceito de racionalidade limitada. Parece possível, portanto, descrever o processo de escolha do curso superior a partir desse conceito. A questão, no entanto, é saber se ainda estamos nos limites do que pode ser legitimamente chamado de uma teoria da escolha racional.

### **1.2.3 O segundo tipo de crítica: o escopo limitado da teoria da escolha racional**

Uma segunda maneira de se criticar a teoria da escolha racional consiste em argumentar que ela é muito limitada. Ela seria capaz, na melhor das hipóteses, de explicar o modo como os agentes articulam os meios (tal como percebidos por eles) aos seus fins. Duas questões centrais ficariam sem resposta. Primeira: como são definidos os fins ou as preferências individuais? Segunda: como se constitui, se mantém e se transforma o conhecimento sobre os meios, ou, mais amplamente, sobre as alternativas de ação disponíveis?

Partindo da idéia de níveis de abstração mais ou menos elevados e referindo-se à Fenomenologia e ao Interacionismo, Alexander (1988) argumenta que uma abordagem individualista, como é o caso da teoria da escolha racional, pode ser muito útil como um “nível de análise empírica”, mas é incapaz de responder ao problema teórico mais amplo das Ciências Sociais, que seria o problema da ordem social, ou seja, a questão de se saber por que o comportamento individual não é aleatório, mas, ao contrário obedece a padrões consistentes. Essa questão teórica mais ampla só poderia ser respondida por uma abordagem coletivista, que apontasse como a realidade supra-individual (que pode ser definida de múltiplas maneiras) orienta e torna previsível (não aleatório) o comportamento individual.

Aplicado à teoria da escolha racional, o argumento de Alexander nos permite, em primeiro lugar, reconhecer o papel que essa teoria pode cumprir na descrição e interpretação da realidade empírica. É perfeitamente aceitável que se utilize a teoria da escolha racional no esforço de interpretação das ações individuais. Ela propõe um modelo claro sobre como os indivíduos articulam os meios aos fins. Como foi discutido nas seções anteriores deste capítulo, esse modelo não é capaz de oferecer uma descrição fiel do modo como os indivíduos efetivamente se comportam. De qualquer forma, ele poderia ser utilizado como um tipo-ideal, como um modelo parcial (aplicável apenas a alguns fenômenos), como um modelo válido apenas para a interpretação de dados agregados, ou, finalmente, ser redesenhado nos termos da racionalidade limitada.

O que importa é que, neste nível de análise, as duas questões acima mencionadas podem ser mantidas sem respostas. Não é preciso saber a origem das preferências individuais. Elas podem ser tomadas como um dado do qual se parte. Supõe-se que elas já foram reveladas por comportamentos anteriores dos indivíduos estudados, ou mesmo, postula-se que elas são invariáveis, algo compartilhado por todos os indivíduos de uma determinada categoria ou até por toda a humanidade. Seria suficiente demonstrar que o comportamento individual pode, em alguma medida, ser descrito como orientado para a maximização dessas preferências. Da mesma forma, em relação ao conhecimento das alternativas de ação envolvidas e suas conseqüências, não seria necessário discutir a origem desse conhecimento. Bastaria supor, como faz a versão tradicional da teoria, que os indivíduos têm informação perfeita, ou pelo menos suficiente sobre as opções disponíveis, ou descrever, seguindo a perspectiva da racionalidade limitada, o conhecimento limitado, ou mesmo incorreto, a partir do qual os agentes fazem suas escolhas.

Em resumo, a teoria da escolha racional seria pertinente para se abordar, nos termos de Alexander, um determinado nível de análise empírica, aquele que diz respeito à relação entre meios e fins. Ela nos permitiria interpretar as escolhas que os indivíduos fazem a partir de suas preferências e do conhecimento que eles têm do ambiente de ação. Em relação à questão da escolha do curso superior, ela nos permitiria dizer, por exemplo, que um indivíduo que prioriza o retorno financeiro em seu investimento

escolar e que possui informação suficiente sobre as opções disponíveis no sistema de ensino escolherá o curso X, por ser o que melhor atende à sua preferência. Seria possível, ainda, dizer que esse mesmo indivíduo escolheria outro curso caso seu nível de informação ou suas preferências fossem diferentes. As origens dessas informações e dessas preferências não precisariam aqui ser discutidas.

Essa discussão só se torna imprescindível quando o pesquisador se coloca o problema da ordem social, ou seja, quando ele busca explicar a não-aleatoriedade do comportamento individual. Como explicar a distribuição das preferências e crenças individuais dentro do conjunto da população? Como explicar que, na escolha do curso superior, por exemplo, determinados indivíduos priorizam o retorno financeiro; outros, o prestígio da profissão; outros, a comodidade de se estudar perto de casa, e assim por diante? Igualmente, como explicar que determinados indivíduos possuem um conhecimento correto e suficiente sobre as alternativas disponíveis e outros têm uma concepção, não apenas incompleta, mas totalmente equivocada sobre os cursos oferecidos?

Nos limites de uma teoria estritamente individualista, a única resposta coerente que poderia ser dada ao problema da ordem social consistiria, em última instância, em afirmar que a ordem não existe, que os indivíduos definem suas preferências e crenças autonomamente, de modo idiossincrático, a partir de suas características psíquicas singulares. Essa resposta, no entanto, é sociologicamente insustentável. Se ela fosse válida, as preferências e crenças individuais se distribuiriam aleatoriamente no conjunto da população. A sociologia mostra, ao contrário, que essa distribuição é socialmente definida.

A única forma de a teoria da escolha racional - ou, de modo geral, qualquer teoria individualista - responder satisfatoriamente ao problema da ordem social seria, portanto, indo além do plano individual de análise. O caráter não-aleatório do comportamento individual só poderia ser explicado a partir de um plano supra-individual de análise. Esse plano supra-individual pode ser caracterizado de duas maneiras principais: em termos das condições e meios objetivamente presentes no ambiente de ação, ou em termos das normas, valores e crenças supostamente

compartilhadas pelos agentes. No primeiro caso, chegamos ao modelo externalista anteriormente discutido. O comportamento dos agentes passa a ser explicado como uma reação às condições objetivas da ação. No segundo caso, chega-se às teorias culturalistas, nas quais o comportamento é descrito como fruto da institucionalização e internalização, pelos membros de uma dada coletividade, de um conjunto de normas, valores e crenças.

Nos dois casos, a base da explicação é transferida do plano individual para o coletivo. No primeiro caso, as preferências dos agentes passam a ser explicadas como frutos de uma adaptação mais ou menos consciente às oportunidades objetivas de ação, e seu conhecimento é visto como produzido a partir de uma simples leitura da realidade objetiva. No segundo caso, as preferências são vistas como expressão de valores e normas internalizados, e o conhecimento utilizado pelos agentes é relacionado às crenças e representações vigentes no seu grupo de origem.

A teoria da escolha racional é, portanto, intrinsecamente limitada. Ela é incapaz de explicar as origens sociais das preferências e do conhecimento utilizado pelos agentes em suas escolhas. Por não explicar essas origens, ela só é capaz de oferecer um tipo de análise, de certa forma, superficial: dadas as crenças e as preferências do agente individual, ele escolherá a alternativa que maximize a utilidade esperada. O mais difícil e, do ponto de vista da Sociologia, o mais importante é justamente saber como essas crenças e essas preferências são formadas socialmente. É a essa questão que Alexander se refere como o problema da ordem social. Por que o comportamento individual não é aleatório, mas, ao contrário, apresenta padrões socialmente diferenciados? Como os indivíduos são influenciados no sentido de seguirem esses padrões, ou seja, de terem um comportamento socialmente ordenado?

A teoria da escolha racional não é capaz de responder a essas questões. Ao tentar fazê-lo, ela enfrenta o que Alexander (1988, p. 224) chama de “dilema individualista”<sup>21</sup>. Por um lado, mantendo-se numa perspectiva estritamente individualista, a única resposta que a teoria poderia oferecer ao problema da ordem consiste em afirmar que a ordem não existe, que as preferências e as crenças se distribuem aleatoriamente na

---

<sup>21</sup> Esse dilema foi originalmente caracterizado por Parsons, 1968.

população, que os indivíduos as escolhem autonomamente. Essa resposta, como já foi dito, é sociologicamente insustentável. A opção que resta à teoria consiste em introduzir no seu esquema interpretativo, de forma pouco sistemática ou mesmo camuflada, uma base supra-individual de explicação, ou seja, explicar as ações individuais a partir das condições objetivas ou mesmo das normas e valores presentes no contexto de ação. Essa segunda alternativa se caracterizaria, nos termos de Alexander, por uma ambigüidade teórica inaceitável.

O dilema individualista se colocaria, então, entre a afirmação coerente, mas insustentável, da aleatoriedade, e a introdução necessária, porém incoerente com os pressupostos individualistas da teoria (por isso mesmo, mais ou menos camuflada), de uma base supra-individual de explicação. A solução para esse dilema, segundo Alexander, só poderia ser encontrada no abandono formal da perspectiva individualista e no reconhecimento de que o problema da ordem só pode ser respondido por uma teoria coletivista.

### **1. 3 Considerações finais**

A discussão desenvolvida neste capítulo torna evidente a insuficiência da teoria da escolha racional como referencial de análise do processo de escolha do curso superior.

Em primeiro lugar, essa teoria seria por demais artificial, incapaz de descrever os processos de escolha tal como eles se apresentam em situações reais. Diferente do que prevê a versão tradicional da teoria, os agentes reais nem sempre agem de modo consciente, normalmente utilizam um conhecimento limitado sobre as alternativas de ação disponíveis e, freqüentemente, não apresentam uma ordem de preferências consistente.

Em segundo lugar, a teoria da escolha racional seria muito superficial ou muito limitada. Explicaria, em alguma medida, como, dadas as suas crenças e as suas preferências, os indivíduos escolhem. Ficaria sem resposta a questão das origens sociais dessas crenças e dessas preferências. Essa questão só poderia ser satisfatoriamente

respondida rompendo-se com a teoria e transferindo-se a base da explicação do plano individual para o coletivo.

Afirmar a insuficiência da teoria da escolha racional como referencial de análise do processo de escolha do curso superior não significa, no entanto - e isso precisa ficar bem claro - o mesmo que afirmar sua completa inutilidade ou inadequação. Como foi mostrado, os dois tipos de críticas aos quais pode ser submetido esse modelo teórico - o que aponta sua artificialidade e o que aponta sua superficialidade ou limitação - não conduzem necessariamente à rejeição e ao abandono da teoria.

Duru e Mingat, 1979, 1988, dão-nos um bom exemplo de como e em que medida a teoria da escolha racional pode ser útil na análise do processo de escolha do curso superior. Esses autores mostram que a probabilidade de que um indivíduo escolha determinada fileira do sistema universitário varia em função do rendimento monetário associado a ela (descontados os custos da formação) e da probabilidade (variável, em função, sobretudo, da idade e do perfil escolar) de o indivíduo ser escolarmente bem sucedido nessa fileira. O peso maior ou menor de cada um desses dois elementos, rendimento ou probabilidade de sucesso, variaria de acordo com certas características dos indivíduos. Os indivíduos mais novos, com um perfil escolar melhor (sem experiências anteriores de fracasso na universidade e aprovados com boas notas nas modalidades mais prestigiosas do exame de fim de estudos secundários) e com uma origem social privilegiada tenderiam a priorizar o rendimento na escolha de sua carreira. Os indivíduos mais velhos, com perfil escolar e social menos favorável tenderiam, ao contrário, a ser mais cautelosos e a escolher carreiras menos exigentes (e, normalmente, menos rentáveis), nas quais suas probabilidades de êxito seriam maiores.

Essas regularidades observadas na escolha dos estudos superiores são interpretadas, então, por Duru e Mingat como resultado de um processo racional de articulação dos meios disponíveis (definidos em função da idade e do perfil acadêmico e social do indivíduo) à realização de um fim perseguido, definido como a busca do rendimento monetário associado, em graus variados, às diversas carreiras. O modelo interpretativo proposto por Duru e Mingat, baseado nas teorias da escolha racional, ajuda, sem dúvida, a entender por que os indivíduos mais jovens e com uma trajetória

social e escolar favorável tendem a escolher os cursos mais rentáveis e, normalmente, mais seletivos, enquanto os indivíduos que acumulam desvantagens escolares, sociais e em termos de idade tendem a dirigir-se para os cursos menos rentáveis e menos seletivos. Todos os indivíduos buscariam, na verdade, a mesma coisa: maximizar seu rendimento monetário. Cada um, no entanto, em função de suas características sociais, escolares e etárias, teria recursos diferenciados para atingir esse objetivo, sendo, portanto, obrigado a adequar sua ambição às suas possibilidades.

Em que aspectos o modelo interpretativo proposto por Duru e Mingat seria insuficiente? Em primeiro lugar, é preciso notar que ele não oferece uma descrição do modo como os indivíduos efetivamente escolhem. Não se discute se eles agem de maneira mais ou menos consciente, calculando ponderadamente os riscos, os custos e os benefícios de cada uma das alternativas de ação. Além disso, evita-se o problema das variações na qualidade e quantidade das informações sobre o sistema universitário e sobre o mercado de trabalho, assumindo-se, metodologicamente, o pressuposto da existência de informação perfeita. Finalmente, evita-se a discussão sobre a diversidade de objetivos entre os indivíduos, sustentando-se - igualmente, em termos metodológicos - o pressuposto da existência de um fim único, compartilhado por todos os indivíduos (a maximização do rendimento monetário). Em termos gerais, é possível dizer que Duru e Mingat adotam o que foi, ao longo do capítulo, denominado de estratégia externalista de defesa da teoria da escolha racional. Afirmam que, dados os meios disponíveis para o ator, sua escolha é a mais racional, a que maximiza a realização do seu fim (definido do ponto de vista do observador). Nada é dito sobre o modo como o indivíduo efetivamente chegou a realizar essa escolha.

Além disso, cabe observar que o modelo deixa sem explicação os casos desviantes. Segundo os dados apresentados pelos próprios autores, pelo menos 30% dos indivíduos não escolhem a fileira do ensino superior que seria a mais racional para indivíduos pertencentes a sua categoria social. Parte desses casos talvez pudesse ser explicada a partir de uma análise mais minuciosa da situação escolar e social dos indivíduos. É possível imaginar que, dentro de uma mesma categoria de indivíduos, alguns enfrentam, em função de diferenças secundárias no seu pertencimento social e

passado escolar, custos e riscos, superiores ou inferiores à média do grupo, capazes de explicar suas escolhas discrepantes. Parte dos casos desviantes, no entanto, talvez só possam ser explicados considerando-se o fato de que os indivíduos reagem de maneira diferente às mesmas condições objetivas de ação. O fato de se ter estudado numa escola pública ou privada, pertencer a uma família mais ou menos escolarizada, ter vivido ou não privações de ordem econômica ao longo da vida não exerce exatamente o mesmo impacto sobre todos os indivíduos. Essas diferenças no significado, no modo como os indivíduos percebem, representam e vivem sua experiência social e escolar não podem, no entanto, ser tratadas nos limites de um modelo baseado nas teorias da escolha racional. Essas teorias trabalham com o pressuposto de que todos os indivíduos percebem e lidam da mesma forma com os elementos envolvidos no ambiente da ação. Normalmente, pressupõem, inclusive - esse é o caso, como foi visto, do modelo proposto por Duru e Mingat - que os indivíduos agem dotados de informação perfeita sobre as condições objetivas presentes no ambiente de ação.

Retornamos, assim, à grande limitação das teorias da escolha racional. Essas teorias e esse modelo são incapazes de explicar a definição dos fins perseguidos pelos atores e das representações do ambiente de ação utilizadas por eles. Diante dessa incapacidade, a solução mais comum - adotada por Duru e Mingat - consiste em pressupor que todos os indivíduos perseguem o mesmo fim e que todos representam a realidade de uma maneira objetivamente correta, com informação perfeita. Evita-se, dessa forma, de um só golpe, a discussão sobre a diversidade de objetivos e de representações, e a questão das origens desses múltiplos objetivos e representações. Os próprios autores (1979, p. 246; 1988, p. 311) são conscientes, no entanto, do caráter irrealista desses pressupostos. Eles podem ser úteis como um artifício metodológico, mas não são capazes de oferecer uma descrição realista da ação humana. Como foi discutido na última seção deste capítulo, uma resposta para a questão da origem dos objetivos e das representações ou informações só pode ser obtida rompendo-se com o pressuposto individualista associado à versão tradicional da teoria da escolha racional e buscando-se a explicação nas dimensões estruturais ou coletivas da realidade. É possível interpretar os objetivos como frutos de uma adaptação às condições objetivas da realidade, e as representações ou informações como simples traduções do mundo

objetivo. É exatamente isso o que faz a versão mais radical da estratégia externalista de defesa da teoria da escolha racional. Os problemas dessa estratégia - passível de ser rotulada de objetivista - são imensos e já foram discutidos neste capítulo. A outra possibilidade de se explicar a origem dos objetivos e representações consiste em atribuí-los às normas, valores e crenças socialmente compartilhados que os indivíduos internalizam ao longo de seu processo de socialização. Essa segunda possibilidade já nos remete, no entanto, para muito além dos limites do que se pode chamar de uma teoria da escolha racional.

## **CAPÍTULO 2**

### **A TRADIÇÃO DISPOSICIONALISTA: DE PIERRE BOURDIEU A BERNARD LAHIRE**

Como foi discutido na introdução desta tese, a obra de Bourdieu constitui, sobretudo no campo da Sociologia da Educação, a principal alternativa às teorias da escolha racional.

Assim sendo, na primeira parte deste capítulo, serão avaliados os limites e as possibilidades abertas pela perspectiva de Bourdieu - e, sobretudo, pelo conceito de habitus - para a interpretação do processo de escolha do curso superior. Discutir-se-á, especialmente, em que medida essa perspectiva pode ser aplicada à compreensão do processo de escolha por parte de indivíduos específicos.

Na segunda parte do capítulo, analisar-se-ão as possíveis contribuições oferecidas pelo trabalho de Bernard Lahire, autor que busca dar continuidade à orientação sociológica de Bourdieu por meio de um trabalho ao mesmo tempo crítico e propositivo (Lahire, 2002b).

#### **2.1 A perspectiva de Pierre Bourdieu: posição social e habitus**

Uma das possibilidades de se interpretar a obra de Bourdieu consiste em concebê-la como orientada por um desafio teórico central: constituir uma abordagem sociológica capaz de superar, simultaneamente, as distorções e os reducionismos associados ao que ele chama de formas subjetivista e objetivista de conhecimento. Trata-se, por um lado, de evitar que a Sociologia se restrinja (tomando-o como independente) ao plano da experiência e consciência prática imediata dos sujeitos, às percepções, intenções e ações dos membros da sociedade, e, por outro, que ela se atenha

exclusivamente ao plano das estruturas objetivas, reduzindo a ação a uma execução mecânica de determinismos estruturais reificados.

Bourdieu (1972) argumenta que é possível conhecer o mundo social de três formas: fenomenológica, objetivista e praxiológica. O conhecimento fenomenológico, representado na Sociologia por correntes como a Etnometodologia e o Interacionismo, restringir-se-ia a captar a experiência primeira do mundo social, tal como vivida cotidianamente pelos membros da sociedade. Essa forma de conhecimento, segundo Bourdieu, excluiria do seu campo de investigação a questão das condições de possibilidade dessa experiência subjetiva. Descrever-se-iam as ações e interações sociais, mas não se questionaria a respeito das condições objetivas que poderiam explicar o curso dessas interações<sup>22</sup>. O problema dessa forma de conhecimento, segundo Bourdieu, não seria apenas seu escopo limitado, o fato de ela não atingir as bases sociais que supostamente condicionariam as experiências práticas, mas, sobretudo, o fato de ela contribuir para uma concepção ilusória do mundo social, que confere aos sujeitos excessiva autonomia e consciência na condução de suas ações e interações. As escolhas, as percepções, as apreciações, as falas, os gestos, as ações e as interações não deveriam, sob o risco de se construir uma concepção enganosa do mundo social, ser analisados em si mesmos, de forma independente em relação às estruturas objetivas que os constituem<sup>23</sup>.

Em contraposição ao subjetivismo, o conhecimento objetivista caracterizar-se-ia pela ruptura que promove em relação à experiência subjetiva imediata. Essa experiência seria entendida como estruturada por relações objetivas que ultrapassam o plano da consciência e intencionalidade individuais. Por um lado, coerente com suas críticas ao subjetivismo, Bourdieu considera legítima e necessária essa ruptura com a experiência imediata promovida pelo objetivismo. Ela seria a condição primeira para um conhecimento científico do mundo social. Seria necessário investigar as estruturas

---

<sup>22</sup> Essas críticas de Bourdieu, na verdade, vão além das correntes estritamente fenomenológicas e atingem um conjunto mais amplo de teorias – rotuladas por ele de subjetivistas – incluindo-se, muito especialmente, as teorias da escolha racional.

<sup>23</sup> Essa recusa e essa crítica enérgica às correntes fenomenológicas, ou mais amplamente, subjetivistas é apresentada de maneira clara por Bourdieu não apenas no texto acima citado, mas é algo que perpassa - de forma bastante coerente - o conjunto de sua obra. Vale acompanhar, especialmente, as críticas que são dirigidas a Sartre em *Le sens pratique* ( 1980 )

sociais que organizam, que estruturam a experiência subjetiva; inclusive para escapar à concepção - do senso comum e, em algum grau, também de certas abordagens científicas que enfatizam a dimensão racional do comportamento humano - de que os indivíduos são seres autônomos e plenamente conscientes do sentido de suas ações. Por outro lado, no entanto, o objetivismo implicaria certos riscos bastante sérios. Fundamentalmente, Bourdieu mostra-se preocupado com a dificuldade do objetivismo de construir uma teoria da prática, ou seja, de explicar como se dá a articulação entre os planos da estrutura e da ação. O objetivismo tenderia a conceber a prática apenas como execução de regras estruturais dadas, sem investigar o processo concreto por meio do qual essas regras são produzidas e reproduzidas historicamente<sup>24</sup>. Essa concepção parcial, que reconhecera as propriedades estruturantes da estrutura, sem, no entanto, analisar os processos de estruturação, de operação da estrutura no interior das próprias práticas sociais, conduziria à tendência de se hipostasiar e reificar a construção científica da estrutura social. O objetivismo tenderia a descrever as regularidades que estruturam um espaço social e a supor que os sujeitos obedecem às regras dessa estruturação, sem demonstrar como essas regras, de fato, operam na prática como princípios estruturantes das ações e representações dos sujeitos e são reproduzidas nesse processo. Em poucas palavras, o conhecimento objetivista não forneceria instrumentos conceituais adequados para se compreender a mediação entre estrutura e prática. A prática seria apresentada como uma decorrência direta, mecânica, da estrutura, tal como definida pelo sociólogo. Os mecanismos ou processos intervenientes nessa passagem da estrutura para a prática não seriam explicitados.

O terceiro tipo de conhecimento, chamado praxiológico, é apresentado e defendido, então, por Bourdieu como uma alternativa capaz de solucionar os problemas decorrentes do subjetivismo e do objetivismo. Nos termos do autor (1983, p. 47), esse tipo de conhecimento “tem como objeto não somente o sistema das relações objetivas que o modo de conhecimento objetivista constrói, mas também as relações dialéticas entre essas estruturas e as disposições estruturadas nas quais elas se atualizam e que tendem a reproduzi-las”. O conhecimento praxiológico não se restringiria a identificar

---

<sup>24</sup> Ver as críticas dirigidas a Lévy-Strauss em *Le sens pratique* (1980).

estruturas objetivas externas aos indivíduos, tal como o faz o objetivismo, mas buscaria investigar como essas estruturas se encontram interiorizadas nos sujeitos, constituindo um conjunto estável de disposições estruturadas que, por sua vez, estruturam as práticas e as representações das práticas. Essa forma de conhecimento apreenderia, então, a própria articulação entre os planos da ação ou das práticas subjetivas e o plano das estruturas, ou, como repetidamente diz o autor, captaria o processo de “interiorização da exterioridade e de exteriorização da interioridade”.

Sinteticamente, a questão fundamental de Bourdieu é como entender o caráter estruturado das práticas sociais sem cair, por um lado, na concepção subjetivista segundo a qual essas práticas seriam organizadas autônoma, consciente e deliberadamente pelos sujeitos sociais, e, por outro, na perspectiva objetivista que as reduziria à execução mecânica de estruturas externas e reificadas. Para resolver essa questão, o autor afirma (1983, p. 60) que seria “necessário e suficiente ir do opus operatum ao modus operandi, da regularidade estatística ou da estrutura algébrica ao princípio de produção dessa ordem observada”. A esse princípio de produção, incorporado nos próprios sujeitos, Bourdieu denomina “habitus”, entendido como sistema de disposições duráveis estruturadas de acordo com o meio social dos sujeitos e que seriam “predispostas a funcionar como estruturas estruturantes, isto é, como princípio gerador e estruturador das práticas e das representações” (p. 61). O conceito de habitus seria, assim, a ponte, a mediação entre as dimensões objetiva e subjetiva do mundo social, ou, simplesmente, entre a estrutura e a prática. O argumento de Bourdieu é o de que a estruturação das práticas sociais não é um processo que se faça mecanicamente, de fora para dentro, de acordo com as condições objetivas presentes num determinado espaço ou situação social. Não seria, por outro lado, um processo conduzido de forma autônoma, consciente e deliberada pelos sujeitos individuais. As práticas sociais seriam estruturadas, isto é, apresentariam propriedades típicas da posição social de quem as produz, porque a própria subjetividade dos indivíduos, sua forma de perceber e apreciar o mundo, suas preferências, seus gostos, suas aspirações estariam previamente estruturados em relação ao momento da ação.

O argumento de Bourdieu é o de que cada sujeito, em função de sua posição na estrutura social - definida em termos estáticos, volume e peso relativo dos diferentes capitais possuídos (econômico, cultural, simbólico e social), e dinâmicos, trajetória social ascendente ou declinante - vivenciaria uma série característica de experiências que estruturariam internamente sua subjetividade, constituindo uma espécie de “matriz de percepções e apreciações” que orientaria, estruturaria, suas ações em todas as situações subseqüentes. Essa matriz, ou seja, o habitus, não corresponderia, no entanto - enfatiza Bourdieu - a um conjunto inflexível de regras de comportamento a serem indefinidamente seguidas pelo sujeito, mas, diferentemente disso, constituiria um “princípio gerador duravelmente armado de improvisações regradas” (1983, p.65). O habitus seria formado por um sistema de disposições gerais que precisariam ser adaptadas pelo sujeito a cada conjuntura específica de ação.

Bourdieu realça essa dimensão flexível do habitus, o que ele chama de relação dialética ou não-mecânica do habitus com a situação, antes de mais nada, como forma de evitar uma recaída no objetivismo. O autor insiste que o habitus seria fruto da incorporação da estrutura e da posição social de origem no interior do próprio sujeito. Essa estrutura incorporada seria colocada em ação, no entanto, ou seja, passaria a estruturar as ações e representações dos sujeitos, em situações que diferem, em alguma medida, daquelas nas quais o habitus foi formado. O sujeito precisaria, então, necessariamente, ajustar suas disposições duráveis para a ação, seu habitus, formado numa estrutura social anterior, à conjuntura concreta na qual ele age.

É importante, então, observar que o conceito de habitus desempenha, na obra de Bourdieu, o papel de elo articulador entre três dimensões fundamentais de análise: a estrutura das posições objetivas, a subjetividade dos indivíduos e as situações concretas de ação. É por meio dele que Bourdieu acredita superar os inconvenientes do subjetivismo e do objetivismo. A posição de cada sujeito na estrutura das relações objetivas propiciaria um conjunto de vivências típicas que tenderiam a consolidar-se na forma de um habitus adequado à sua posição social. Esse habitus, por sua vez, faria com que esse sujeito agisse nas mais diversas situações sociais, não como um indivíduo qualquer, mas como um membro típico de um grupo ou classe social que ocupa uma

posição determinada na estrutura social. Ao agir dessa forma, finalmente, o sujeito colaboraria, sem sabê-lo, para reproduzir as propriedades do seu grupo social de origem e a própria estrutura das posições sociais na qual ele foi formado.

Assim, o conceito de habitus permite a Bourdieu sustentar a existência de uma estrutura social objetiva, baseada em múltiplas relações de luta e dominação entre grupos e classes sociais - das quais os sujeitos participam e para cuja perpetuação colaboram por meio de suas ações cotidianas, sem que tenham plena consciência disso - sem necessitar sustentar a existência de qualquer teleologismo ou finalismo consciente de natureza individual ou coletiva. A convicção de Bourdieu é a de que as ações dos sujeitos têm um sentido objetivo que lhes escapa. Eles agem como membros de uma classe, mesmo quando não possuem consciência clara disso; exercem o poder e a dominação econômica e, sobretudo, simbólica, freqüentemente, de modo não intencional. As marcas de sua posição social, os símbolos que a distinguem e que a situam na hierarquia das posições sociais, as estratégias de ação e de reprodução que lhe são típicas, as crenças, os gostos, as preferências que a caracterizam, em resumo, as propriedades correspondentes a uma posição social específica são incorporadas pelos sujeitos, tornando-se parte da sua própria natureza. A ação de cada sujeito tenderia, assim, a refletir e a atualizar as marcas de sua posição social e as distinções estruturais que a definem, não, em primeiro lugar, por uma estratégia deliberada de distinção e/ou de dominação, mas, principalmente, porque essas marcas se tornaram parte constitutiva de sua corporeidade e de sua subjetividade<sup>25</sup>. Os sujeitos não precisariam, portanto, ter uma visão de conjunto da estrutura social e um conhecimento pleno das conseqüências objetivas de suas ações, particularmente, no sentido da perpetuação das relações de dominação, para deliberadamente decidirem ou não a agir de acordo com sua posição social. Eles simplesmente agiriam de acordo com o que aprenderam ao longo de sua socialização no interior de uma posição social específica e, dessa forma, nos termos de Bourdieu, confeririam às suas ações um sentido objetivo que ultrapassa o sentido subjetivo diretamente percebido e intencionado.

---

<sup>25</sup> Bourdieu não nega a existência de uma margem de consciência e deliberação na ação humana, mas acredita que ela é secundária (p. ex. 1983, p. 61).

### **2.1.1 As múltiplas funções do conceito de habitus no esquema teórico de Bourdieu**

Como foi discutido na seção anterior, o conceito de habitus ocupa posição central na resposta formulada por Bourdieu ao problema da articulação conceitual entre estrutura e ação. Nesta parte do texto, buscar-se-á destacar certas qualidades heurísticas próprias ao conceito de habitus que, acredita-se, justificam sua adoção por Bourdieu.

Não é sem razão que Bourdieu reserva um papel tão destacado ao conceito de habitus no interior do seu modelo teórico. Esse conceito lhe permite apresentar, de forma sintética, suas principais teses sobre a subjetividade humana e sobre a relação entre estruturas sociais e ação. Analiticamente, é possível discernir quatro dessas teses ou proposições.

Em primeiro lugar, a proposição de que os sujeitos não agem de forma autônoma, baseados em objetivos e numa percepção da situação definidos de modo idiossincrático, mas, ao contrário, orientam-se de acordo com sua localização na estrutura social. Essa primeira proposição é fundamental como forma de ruptura com qualquer teoria individualista - subjetivista, como rotula Bourdieu - que queira explicar a ação a partir dos próprios sujeitos ou, no máximo, do jogo e da interação entre sujeitos, sem reconhecer a importância das estruturas sociais como determinantes dessas ações e dessas interações.

Em segundo lugar, a proposição de que as estruturas sociais não se limitam a influenciar os indivíduos de fora para dentro, mas são internalizadas, passando a constituir a própria natureza dos sujeitos, seus modos de percepção, apreciação e ação nas situações. Essa segunda proposição permite a Bourdieu romper com as versões mais grosseiras do coletivismo objetivista, que reconheceriam apenas a dimensão externa e coercitiva do social, negligenciando o fato de que os indivíduos tendem, à medida que são socializados num determinado meio social, a querer, espontaneamente, agir de acordo com o que é esperado para sujeitos pertencentes a esse meio.

Em terceiro lugar, a tese de que a influência das estruturas sociais sobre a ação dos sujeitos não é algo que precise realizar-se continuamente e no momento exato da ação. Uma vez que um certo habitus é constituído, ele passa a orientar o comportamento

do sujeito de modo duradouro, ao longo do tempo e nas mais diversas conjunturas. Mesmo que as condições atuais da ação sejam diferentes daquelas nas quais o habitus foi formado, o sujeito tenderá, em linhas gerais, a seguir o mesmo habitus<sup>26</sup>. Esta terceira tese permite a Bourdieu, em primeiro lugar, manter a distinção entre estrutura e situação, evitando, assim, a tentação coletivista de conceber a ação dos sujeitos, em situações específicas, como algo contínua e imediatamente subsumido, determinado, pelas estruturas sociais. A influência da estrutura social não se realizaria, preponderantemente, no momento exato da ação, mas, anteriormente, pela incorporação, pelo sujeito, de um habitus específico. Esta tese permite, ainda, reconhecer que os sujeitos nem sempre agem da forma socialmente mais adequada. Eles podem estar orientando-se por um habitus formado e incorporado em condições estruturais diferentes das atuais e que seja, portanto, de certa forma, inadequado.

Em quarto lugar, e intimamente associada à tese anterior, está a proposição de que os indivíduos não seguem as estruturas sociais de forma mecânica. Eles não obedecem a um conjunto fixo de normas sociais, mas, ao contrário, guiam-se por um certo “senso ou sentido inconsciente do jogo” que lhes permite adaptar constantemente, de modo flexível, suas ações às diversas situações. Esta tese, por um lado, assim como a anterior, marca um afastamento em relação ao determinismo e ao mecanicismo estreito. Por outro lado, permite, também, romper com qualquer teoria que privilegie a dimensão consciente do agir humano. Se, por um lado, os sujeitos não seguiriam mecanicamente regras sociais rígidas, por outro, também, não se conduziriam de um modo plenamente consciente, refletindo e escolhendo, com distanciamento e por meio de critérios claros e objetivos, entre as várias alternativas de ação. Diferentemente disso, para Bourdieu, os sujeitos orientam-se, basicamente, por um conhecimento prático, não-verbalizado e não-sistemático, sobre como agir em cada situação<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Bourdieu utiliza freqüentemente o termo “*hysteresis*” para referir-se a essa tendência do habitus de permanecer, de modo mais ou menos inercial, ao longo da história de vida dos indivíduos.

<sup>27</sup> Para Bourdieu, o habitus, como conjunto de parâmetros por meio dos quais cada sujeito conduziria suas ações, não seria apreendido conscientemente pelos próprios sujeitos, permanecendo, portanto, apenas como consciência ou senso prático, pelo simples fato de que, ao ser internalizado, ele passa a constituir a própria natureza dos indivíduos, algo, portanto, passível de ser abordado apenas por um difícil, e normalmente não-desejado, trabalho de auto-reflexão (p. ex. 1983, p 65).

De forma resumida, é possível afirmar que o conceito de habitus apresenta duas vantagens básicas do ponto de vista do projeto teórico de Bourdieu. Em primeiro lugar, ele permite que se rejeite claramente o subjetivismo e sua concepção da ação como algo conduzido autonomamente pelos sujeitos e que se afirme, inversamente, o caráter socialmente estruturado da ação individual. Em segundo lugar, ele possibilita a resolução dos dois principais problemas identificados por Bourdieu nas correntes estruturalistas, taxadas por ele de objetivistas: primeiro, o problema da hipostasiação ou substancialização das estruturas sociais, ou seja, a tendência de se tomar como real e atuante o modelo teórico que o analista constrói da estrutura social, sem que se demonstre que os indivíduos, de fato, guiam-se por algo próximo a esse modelo; segundo, o problema do determinismo e do mecanicismo, de se pensar que os sujeitos são diretamente conduzidos, em todas as situações, por um conjunto rigidamente predefinido de normas sociais.

O problema da hipostasiação seria resolvido à medida que se passaria, para usar termos caros a Bourdieu, do *modus operatum* para o *modus operandi*, ou seja, da descrição da estrutura social como uma realidade externa ao sujeito para a análise da estrutura como sistema interiorizado de disposições estruturadas, capaz de funcionar como um princípio estruturador das práticas individuais. De forma bem simples, superar-se-ia o problema da hipostasiação à medida que a estrutura social seria tomada na sua forma incorporada. Ela deixaria, assim, de ser uma abstração teórica que se contrapõe artificialmente aos sujeitos e passaria a ser investigada como algo interno aos próprios sujeitos, mais concretamente, seus modos de percepção, apreciação e ação.

Essa solução dada ao problema da hipostasiação da estrutura social não pode ser confundida, no entanto, e Bourdieu insiste nesse ponto, com um retorno ao subjetivismo e, particularmente, às correntes fenomenológicas que restringiriam suas investigações ao mundo tal como vivido cotidianamente pelos sujeitos. Na verdade, Bourdieu manteria seu interesse pela análise das estruturas objetivas que condicionam, como algo externo, as ações práticas dos sujeitos. Apenas, acrescentaria a essas análises o interesse pelas estruturas estruturadas, ou seja, pelo sistema de disposições socialmente incorporado pelos sujeitos.

O segundo grande problema identificado por Bourdieu nas abordagens estruturalistas ou, de forma mais geral, no objetivismo, e que poderia ser superado pelo uso do conceito de habitus seria o do determinismo e mecanicismo. Esse problema seria superado na medida em que se afirma que o que os sujeitos incorporam não seriam regras fixas, mas um sentido do jogo, um princípio operador de improvisações. A prática dos sujeitos não seria pensada “como uma reação mecânica, diretamente determinada pelas condições antecedentes e inteiramente redutível ao funcionamento mecânico de esquemas preestabelecidos, “modelos”, “normas” ou papéis” (1983, p. 64). Os sujeitos não estariam condenados a seguir um conjunto determinado de regras internalizadas. Diferentemente disso, o que os sujeitos seguiriam, na perspectiva de Bourdieu, seria um sistema de disposições, inclinações, tendências ou propensões - um habitus - que os guiaria, de modo flexível, na condução de suas ações.

Uma vez que os dois principais problemas da perspectiva estruturalista ou objetivista - a hipostasiação e o determinismo mecanicista - são teoricamente superados por meio do conceito de habitus, Bourdieu fica em condições de inaugurar uma nova abordagem macrossociológica, que, embora bem próxima do estruturalismo, apresentasse depurada de seus dois inconvenientes principais. Bourdieu passa a poder falar de estrutura social, de posição estrutural e mesmo de classe social, sem que isso signifique uma hipostasiação, uma dedução indevida da realidade a partir do modelo teórico. Esses conceitos passam a poder ser legitimamente utilizados à medida que eles ultrapassam sua condição de simples construções teóricas, de certa forma reificadas, e passam a referir-se a estruturas estruturadas, que se supõem, empiricamente incorporadas pelos sujeitos. O conceito de classe social, por exemplo, ganha sua legitimidade à medida que é remetido a uma dimensão da realidade que existiria dentro dos próprios sujeitos, o habitus de classe. Deixa-se, então, de falar de uma abstração teórica, que talvez somente exista como um artifício conceitual, para se falar de algo, um sistema de disposições, que, acredita-se, conduz concretamente os sujeitos em sua vida diária<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> Poder-se-ia criticar Bourdieu afirmando que o habitus ou as estruturas estruturadas também seriam, assim como as estruturas objetivas, uma construção teórica não-acessível diretamente no plano empírico. Heran (1987, p. 394) observa que a noção de habitus é uma “abstração substantivada” como inúmeras outras utilizadas pela Sociologia.

Críticas semelhantes são feitas por Alexander (2000)

Além disso, Bourdieu passa a poder referir-se a uma série de conceitos macrosociológicos, sem poder ser acusado de determinista. A ação prática dos sujeitos, na perspectiva de Bourdieu, deixa de ser entendida como simples execução dos parâmetros estruturais. A estrutura social não conduziria diretamente a ação. Os membros de uma classe social, por exemplo, não agiriam segundo um conjunto minuciosamente predefinido de regras de comportamento que lhes seria característico. O que eles compartilhariam seria apenas um mesmo sistema de disposições, de tendências, um modo semelhante de perceber e avaliar as situações e, assim, de engendrar práticas. Esse sistema de disposições, *habitus*, não determinaria, no entanto, de forma rígida, mecânica, as ações concretas que cada membro da classe realiza em cada situação. A ação específica a ser realizada em cada momento seria definida pelo que Bourdieu (1983, p. 65) chama de “relação dialética entre uma situação e um *habitus*”.

O conceito de *habitus* permite a Bourdieu, portanto, desenvolver uma explicação estruturalista da ação individual, ou seja, explicar a ação como resultando da posição dos sujeitos na estrutura social, sem que isso signifique reduzir a ação à execução mecânica de um modelo de estrutura teoricamente construído. Em primeiro lugar, a estrutura deixa de ser tomada apenas como algo externo, contraposto artificialmente em relação à experiência subjetiva dos agentes, e passa a ser tomada na sua forma incorporada, como estrutura estruturada que, como *modus operandi*, tende a estruturar as ações dos sujeitos. Em segundo lugar, essa estruturação das ações não é concebida como algo que se efetue de forma mecânica, inflexível, mas, ao contrário, como fruto de uma relação dialética entre o *habitus* e cada situação.

A maior vantagem do conceito de *habitus*, do ponto de vista de Bourdieu, no entanto, talvez seja o fato de que esse conceito lhe permite compreender o funcionamento macroestrutural da sociedade, particularmente os processos de dominação social, sem precisar supor que esses são intencionalmente constituídos, seja pelos indivíduos isolados, seja pelos grupos. O raciocínio de Bourdieu compõe-se, na verdade, de duas partes. Em primeiro lugar, afirma que os sujeitos agem de acordo com o *habitus* herdado do seu grupo social. Os sujeitos percebem os elementos envolvidos

nas situações, estabelecem seus objetivos prioritários e selecionam as estratégias a serem utilizadas em cada ação, sempre, de acordo com seu sistema de disposições socialmente estruturado. Em outros termos, isso significa que os sujeitos não escolheriam seus cursos de ação de uma forma conscientemente calculada, considerando racionalmente os custos e benefícios de cada possibilidade alternativa de ação, mas que, inversamente, tenderiam a seguir os modos de comportamento característicos do seu grupo de origem. No entanto, e aí se chega à segunda parte do raciocínio, apesar de não terem sido consciente e estrategicamente selecionados, mas sim, socialmente configurados, os cursos de ação adotados pelos sujeitos seriam, objetivamente, os mais adequados. A ação dos atores individuais apresentaria um sentido estratégico, uma adequação em relação às condições objetivas, que ultrapassaria imensamente o sentido conscientemente atribuído pelos sujeitos às suas próprias ações. Primeiro, os sujeitos tenderiam a selecionar objetivos considerados razoáveis, adequados às possibilidades objetivas de realização; segundo, tenderiam a manipular os meios disponíveis para a ação, recursos materiais e simbólicos, da forma estrategicamente mais pertinente para sujeitos localizados na sua posição social; terceiro, agiriam da forma que mais contribui para a manutenção e legitimação da estrutura de dominação social, basicamente, reeditando e reforçando constantemente os processos de distinção e hierarquização social.

Essa, aparentemente paradoxal, racionalidade não-consciente ou intencional da ação<sup>29</sup> individual seria explicada por Bourdieu, pelo fato de o habitus de cada grupo social ser fruto de um processo histórico de adequação do grupo às possibilidades e necessidades próprias à sua condição objetiva de existência. A idéia é que, pelo acúmulo histórico de experiências de êxito e de fracasso, os grupos sociais iriam constituindo um conhecimento prático relativo ao que é possível ou não de ser alcançado pelos seus membros dentro da realidade social concreta na qual eles agem e sobre as formas mais adequadas de fazê-lo. Dada a posição do grupo no espaço social e, portanto, de acordo com o volume e os tipos de capitais (econômico, social, cultural e simbólico) possuídos por seus membros, certas estratégias de ação seriam mais seguras

---

<sup>29</sup> Alexander (2000) desenvolve uma longa crítica à noção de estratégia inconsciente utilizada por Bourdieu.

e rentáveis, e outras seriam mais arriscadas. Na perspectiva de Bourdieu, ao longo do tempo, as melhores estratégias acabariam por ser adotadas pelos grupos e seriam, então, incorporadas pelos sujeitos como parte do seu habitus.

Servindo-se do conceito de habitus, Bourdieu acredita poder explicar, portanto, sem precisar recorrer a qualquer teleologia consciente de natureza individual ou coletiva, o fato de a ação dos sujeitos ser, via de regra, adequada em relação às condições macroestruturais nas quais ela ocorre e, mais especificamente, o fato de os sujeitos tenderem a agir de acordo com o que é objetivamente mais viável para sujeitos com sua localização social<sup>30</sup>. Bourdieu observa que os sujeitos agem como se possuíssem uma visão panorâmica da estrutura social, uma consciência clara de sua localização no interior dessa e um conhecimento preciso relativo aos limites e possibilidades abertos para indivíduos com sua localização social. Os sujeitos tenderiam a escolher os objetivos mais viáveis, a utilizar seus recursos materiais e simbólicos da forma mais eficiente, a sustentar as ideologias mais adequadas aos interesses do seu grupo social e a participar cotidianamente de todas as atividades práticas por meio das quais se produzem e se reproduzem as demarcações e hierarquias sociais, sem ter plena consciência do que estão fazendo.

Bourdieu refere-se, portanto, precisamente, a um processo de ajustamento estratégico das ações às condições objetivas nas quais elas se realizam. Esse processo faria com que os sujeitos, de fato, tendessem a perseguir os objetivos mais viáveis e a escolher as estratégias objetivamente mais adequadas, dada a sua posição social. O original na perspectiva de Bourdieu, e que o distingue claramente dos teóricos da escolha racional, seria o fato de que esse ajustamento não seria realizado pelos indivíduos, no momento da ação, por meio de um cálculo consciente. Ele seria realizado historicamente pelo grupo, pelo conjunto dos indivíduos que ocuparam, ao longo do tempo, essa posição social, e seria acumulado como conhecimento prático a ser incorporado na forma do habitus.

---

<sup>30</sup> O processo de escolha do curso superior e, mais especificamente, o fenômeno da auto-seleção representaria um caso típico no qual ocorre uma adequação antecipada, supostamente não-intencional, das expectativas e das ações em relação ao que é objetivamente viável. Como veremos, é exatamente nesta perspectiva que esse processo pode, em princípio, ser compreendido por meio do conceito de habitus.

Essa idéia de um ajustamento estratégico às condições objetivas que se realiza de forma não-consciente e não-deliberada e que se acumula como conhecimento prático incorporado (*habitus*) é fundamental para Bourdieu, na medida em que permite explicar o funcionamento ideológico dos sistemas simbólicos sem precisar recorrer às chamadas teses conspiratórias, ou seja, à idéia de que as representações e valores dos grupos são deliberadamente ajustados para atender, de forma dissimulada, seja à necessidade de resignação, no caso dos grupos dominados, seja ao interesse de legitimação, no caso dos dominantes. Diferentemente disso, na perspectiva de Bourdieu, a adequação das construções simbólicas de cada grupo social, dos seus modos de percepção e apreciação, dos seus princípios éticos, estéticos e religiosos em relação aos interesses ideológicos de resignação e legitimação seria realizada, historicamente, por meio de um ajustamento progressivo e não-deliberado dessas construções às necessidades e possibilidades objetivas de cada grupo. O argumento de um ajustamento não-deliberado dos grupos em relação às suas condições objetivas de vida e às necessidades, possibilidades e interesses a elas vinculados permite a Bourdieu falar de objetivos e estratégias de classe, de usos ideológicos dos sistemas simbólicos, de luta por distinção (classificação) e dominação, sem que seja necessário adotar, seja a ilusão individualista, que conceberia os indivíduos como participando consciente e deliberadamente desses processos, seja a coletivista, que conceberia os grupos ou classes sociais como completamente organizados e decididos.

Resumidamente, por meio do conceito de *habitus*, Bourdieu consegue construir uma abordagem macrossociológica renovada, que escapa do determinismo e do mecanicismo, e que dispensa qualquer teleologia consciente de natureza individual ou coletiva. A estrutura social funcionaria independentemente de qualquer planejamento consciente dos indivíduos ou dos grupos sociais.

### **2.1.2 O conceito de *habitus* aplicado ao processo de escolha do curso superior**

Como foi discutido no capítulo anterior, as pesquisas sobre o processo de escolha do curso superior (por exemplo, Hodkinson e Sparkes, 1997, Ball *et alii*, 2001,

Reay *et alii*, 2001) mostram que essa decisão não é tomada de maneira plenamente racional, ou seja, por meio de um cálculo consciente dos custos e benefícios de cada uma das alternativas; que as informações utilizadas pelos indivíduos são normalmente limitadas e mesmo incorretas; e que os objetivos perseguidos por meio dos estudos superiores não são fixos, mas, ao contrário, podem variar de acordo com o grupo de origem (pode-se priorizar, alternativamente, o retorno financeiro, a comodidade de se estudar próximo do lugar de residência, o bem-estar psicológico de se estar junto de sua comunidade étnica, no caso dos grupos étnicos minoritários, etc.).

Tendo em vista os resultados dessas pesquisas, argumentou-se, nesse mesmo capítulo, que as teorias da escolha racional oferecem um modelo artificial e limitado de explicação do processo de escolha do curso superior. O modelo seria artificial no sentido de que ele se distanciaria muito do modo como os indivíduos efetivamente se comportam nessa situação de escolha. Ele serviria, no máximo, como um tipo ideal em relação ao qual seriam comparados os casos reais. O modelo seria, além disso, limitado, na medida em que se mostraria incapaz de explicar a origem social das informações (ou mais amplamente, das crenças ou representações) e das preferências envolvidas no processo de escolha. Informações e preferências seriam tomadas como um dado do qual se parte.

Em comparação com as teorias da escolha racional, é possível dizer que a teoria de Bourdieu e, especialmente, o conceito de habitus oferecem uma alternativa menos artificial e menos limitada de explicação do processo de escolha do curso superior. A alternativa seria menos artificial na medida em que não supõe que os atores ajam de maneira plenamente consciente e nem que eles utilizem uma grande quantidade de informação objetivamente válida. Como foi visto nas duas seções anteriores, a teoria de Bourdieu enfatiza que os atores agem a partir de um senso prático, de um conhecimento tácito sobre as regras do jogo. Essa concepção de ator apresenta, sem dúvida, maior consonância com os resultados apontados pelas pesquisas sobre o processo de escolha do curso superior. Em primeiro lugar, como foi visto, os atores não escolhem seu curso superior a partir do conjunto de todas as alternativas objetivamente presentes no contexto da escolha, mas a partir de um campo de possíveis socialmente construído.

Boa parte das opções disponíveis não chegam nem mesmo a ser consideradas, são automaticamente descartadas pelos indivíduos sem que seja preciso refletir sobre suas vantagens e desvantagens. Em segundo lugar, a quantidade e a qualidade da informação utilizada nesse processo de escolha são limitadas. Via de regra, os indivíduos não seguem por um conhecimento objetivamente válido sobre as oportunidades disponíveis no sistema universitário, mas por percepções, crenças e representações mais ou menos precárias, adquiridas no seu meio social de origem. Esse uso limitado e socialmente condicionado das informações também parece ser mais compatível com o conceito de *habitus* do que com as teorias da escolha racional.

Além de menos artificial, a explicação para o processo de escolha do curso superior sugerida pela teoria de Bourdieu pode ser considerada, também, menos limitada. Esta teoria nos permite não apenas descrever o processo de escolha de forma mais compatível com o que é observado empiricamente, mas, mais do que isso, permite-nos identificar as origens sociais do comportamento individual. Se as teorias da escolha racional deixavam sem resposta o problema das origens das crenças e preferências individuais, Bourdieu, ao contrário, responde diretamente a esse problema. As crenças e preferências seriam definidas em função da origem social dos indivíduos. A subjetividade dos sujeitos seria algo socialmente estruturado - no sentido de estar configurado de acordo com a posição social específica ocupada originalmente pelo sujeito na estrutura social - e suas percepções, apreciações e ações refletiriam essa estruturação interna, ou seja, apresentariam características que indicam a vinculação com determinada posição social. O modo como determinado ator escolhe seu curso superior, as crenças, os valores, os objetivos que ele mobiliza nessa escolha, tudo seria definido a partir do seu *habitus*, e este, por sua vez, refletiria a posição social de origem do ator.

Aplicado ao problema da escolha do curso superior, o conceito de *habitus* permite, então, antes de mais nada, evitar os inconvenientes das abordagens subjetivistas, entre as quais, em alguma medida, encontra-se a da escolha racional. Uma abordagem subjetivista do processo de escolha do curso superior consistiria, por um lado, em tomar as preferências, as aspirações, as representações de si mesmo e da

situação envolvidas nesse processo como elementos definidos de maneira mais ou menos autônoma pelos atores individuais. Consistiria, além disso, em acentuar a capacidade desses mesmos atores de calcularem, com distanciamento e objetividade, as vantagens e desvantagem de cada uma das alternativas disponíveis no campo do ensino superior. Por meio do conceito de habitus, torna-se possível acentuar, exatamente, o contrário: as percepções, os gostos, as preferências envolvidas seriam formados a partir das condições sociais de existência nas quais o indivíduo foi socializado. Da mesma forma, a intensidade e a qualidade do seu investimento escolar dependeriam da sua posição social de origem.

Em relação a esse último ponto, Bourdieu (1998b) observa que cada grupo social, em função de sua posição no espaço social (definida pelo volume e estrutura do capital e trajetória ascendente ou descendente), possui objetivamente um interesse maior ou menor no investimento escolar. Esse interesse estaria relacionado à probabilidade real de sucesso (ligada ao capital cultural e indicada pela experiência mais ou menos bem sucedida de outros indivíduos da mesma categoria social), aos custos e riscos do investimento (variáveis em função do volume total de capital e da existência de um capital econômico e social capaz de criar alternativas no caso de fracasso) e, finalmente, ao benefício (variável conforme a reprodução ou ascensão social do grupo dependam, em maior ou menor grau, do sucesso escolar dos seus membros). Correspondendo a esse interesse diferenciado no investimento escolar, ter-se-iam estratégias objetivamente mais ou menos adequadas a cada posição social: basicamente, estratégias de alto ou baixo investimento escolar e de caráter mais ou menos ousado (estratégias de “rentier” versus estratégias de “especulador”) <sup>31</sup>. Bourdieu observa que, pelo processo não-deliberado e não-consciente de adequação do comportamento às condições objetivas de existência, já discutido nas seções anteriores, as estratégias mais adequadas tenderiam, efetivamente, a ser adotadas pelos grupos sociais, sendo incorporadas pelos seus membros na forma do habitus.

A adequação reiteradamente observada pelas pesquisas dos investimentos escolares em relação às oportunidades objetivas não seria, assim, fruto de um cálculo

---

<sup>31</sup> Uma discussão mais detalhada sobre a relação entre grupos sociais e estratégias educativas foi feita em: Nogueira e Nogueira, 2002. Ver também: Nogueira, 1998.

racional dos atores individuais. Ela resultaria da incorporação, pelos atores, de um habitus objetivamente adequado às condições sociais nas quais eles foram socializados. O comportamento dos atores seria o mais adequado sempre que as condições nas quais eles agem correspondessem aproximadamente àquelas nas quais eles foram socializados.

Nesses casos, os atores tenderiam, em primeiro lugar, a selecionar objetivos escolares considerados razoáveis, adequados às possibilidades objetivas de realização. É a chamada “causalidade do provável”: desconsidera-se o impossível e deseja-se o mais provável. Os indivíduos tenderiam, ainda, a utilizar os meios disponíveis para a ação, recursos materiais e simbólicos, da forma objetivamente mais adequada. A decisão entre um maior ou menor investimento econômico ou cultural no processo de escolarização, por exemplo, seria tomada em função do volume e da estrutura do capital e da trajetória do grupo social de origem. Finalmente, os indivíduos e as famílias tenderiam, sem terem plena consciência disso, a utilizar o investimento escolar da forma mais adequada aos interesses de reprodução do status social do grupo. A escola seria inconscientemente utilizada como instrumento de distinção, de (re)classificação ou de reconversão do patrimônio familiar (Bourdieu, 1998c).

No que concerne, especificamente, ao problema da escolha do curso superior, o conceito de habitus permitiria, então, em primeiro lugar, explicar o processo de delimitação do campo dos possíveis reiteradamente apontado pelas pesquisas. Essa delimitação se faria com antecedência em relação ao momento da ação, por meio da socialização num meio onde o acesso ao ensino superior, em geral, e aos seus ramos de maior prestígio, em particular, seria vivido como algo “impossível”, “possível” ou “normal” (Bourdieu 1964). Pelo processo de adaptação ao destino provável, acima mencionado, os indivíduos aprenderiam a descartar, antecipadamente, as opções tidas como impossíveis e a desejar as alternativas razoáveis.

O conceito permitiria, ainda, a compreensão de certas diferenças mais finas no modo como os candidatos dos diferentes meios sociais escolhem seu curso superior. Em primeiro lugar, a competência e o grau de informação necessários para reconhecer a tempo as boas oportunidades do sistema de ensino (e para evitar as vias em processo de

desvalorização) seriam repartidos diferentemente entre os candidatos segundo seu meio social de origem. Os candidatos oriundos dos meios sociais mais escolarizados tenderiam a ter uma familiaridade com o sistema de ensino superior que lhes permitiria, em geral, fazer as escolhas mais rentáveis (econômica e simbolicamente).

Em segundo lugar, o grau de audácia e a disposição ao risco demonstrados na escolha de vestibulares e cursos mais seletivos dependeriam, igualmente, da posição social na qual o candidato foi socializado. Essa atitude seria própria de indivíduos oriundos de famílias portadoras, além do capital cultural, de um volume significativo de capital econômico e social capaz de ser mobilizado no caso do fracasso escolar.

Em terceiro lugar, os critérios utilizados pelos atores para avaliarem os diferentes cursos superiores variariam, parcialmente, em função das estratégias de reprodução social características de sua posição social de origem. Assim, seria possível contrastar as preferências dos indivíduos e famílias ricos apenas em capital econômico, e que buscam na universidade apenas a legitimação ou, no máximo, a conversão parcial desse capital, com as preferências dos membros de famílias culturalmente privilegiadas, que buscam a distinção e evitam a desclassificação (Nogueira, 2002).

Em quarto lugar, relacionado a esse último ponto, vale lembrar que a escolha de um mesmo curso superior pode significar, conforme a origem social do indivíduo, ascensão social, resignação a uma carreira de relegação (percebida ou não como tal) ou refúgio e desinvestimento após experiências anteriores de fracasso (Bourdieu, 1964).

Sinteticamente, é possível dizer que a perspectiva de Bourdieu e, especialmente, o conceito de habitus nos oferece, em primeiro lugar, uma explicação para os casos de auto-seleção na escolha do curso superior. Como se viu pelas pesquisas apresentadas na introdução e no primeiro capítulo desta tese, os indivíduos tendem a escolher cursos mais ou menos seletivos, prestigiosos e rentáveis conforme sua idade, perfil social e escolar sejam mais ou menos favoráveis. Na perspectiva de Bourdieu (por ex. 1998b), essa adequação das escolhas seria explicada pelo fato de, na maioria dos casos, os indivíduos terem sido socializados - e, portanto, terem formado seu habitus - em condições objetivas semelhantes às atuais, nas quais eles escolhem seus cursos. Ao longo do tempo, os indivíduos aprenderiam o que é objetivamente possível para

indivíduos com suas características e adequariam, de forma não-consciente, suas disposições a essa realidade. No momento da escolha, eles apenas aplicariam essas disposições, pré-adaptadas, às condições objetivas da escolha. Como essas condições seriam idênticas ou homólogas àquelas nas quais eles foram socializados, eles tenderiam a se decidir pelo que é objetivamente mais viável. A adequação entre as características dos candidatos e dos cursos escolhidos não resultaria, assim, de um cálculo consciente dos custos e benefícios de cada alternativa disponível. Ao contrário, ela resultaria de um conhecimento prático, construído pelos agentes ao longo de sua trajetória social e escolar, relativo ao que é objetivamente viável e desejável para indivíduos como eles.

A perspectiva de Bourdieu nos oferece, ainda, em segundo lugar, uma explicação para os desvios, casos em que os candidatos não escolhem o curso que seria mais previsível para indivíduos com suas características. Supor-se-ia, nesses casos, de acordo com Bourdieu, que há um descompasso entre o habitus incorporado e as condições objetivas presentes no momento da escolha. Esse descompasso poderia ser provocado por pelo menos três processos diferentes. O primeiro consistiria numa mudança rápida da estrutura do sistema universitário que não seria acompanhada de uma mudança, no mesmo ritmo, das disposições incorporadas, ou seja, certos indivíduos permaneceriam fazendo escolhas adequadas a uma situação objetiva que não existe mais. É o caso dos indivíduos que escolhem um curso supostamente prestigioso, sem perceberem que este já foi, na verdade, rebaixado nas hierarquias de prestígio do sistema universitário. O segundo processo corresponderia aos casos em que o que muda rapidamente é a situação social do indivíduo que escolhe. O indivíduo teria vivido um processo acelerado de ascensão ou declínio social, tendo permanecido com o habitus próprio da sua posição anterior. Esse indivíduo tenderia, então, a fazer escolhas que, do ponto de vista de sua posição atual, podem ser consideradas muito modestas ou muito ambiciosas. Por fim, um descompasso entre habitus e situação objetiva de escolha tenderia a ser observado nos casos de forte expansão e democratização do ensino médio e superior (como o que vivemos atualmente no Brasil). Nesses casos, indivíduos oriundos de famílias pouco escolarizadas e que não foram socializados em um ambiente no qual a formação universitária aparecia como um destino evidente, ou mesmo provável, são levados às portas do ensino superior. Nos termos de Bourdieu, poder-se-ia

dizer que falta a esses indivíduos o conhecimento prático das regras do jogo, necessário para se fazer uma escolha objetivamente adequada. Este parece ser o caso, por exemplo, de certos estudantes de Pedagogia, de origem social bastante modesta, a cujos relatos de vida se teve acesso, e que, num primeiro vestibular, tinham optado por cursos altamente seletivos da UFMG<sup>32</sup>.

### **2.1.3 Vantagens e limitações do conceito de habitus como instrumento de interpretação do processo de escolha do curso superior**

De acordo com o que foi discutido nas seções anteriores, fica claro que o modelo teórico de Bourdieu e o conceito de habitus, em especial, nos oferecem uma alternativa bastante vantajosa de interpretação do processo de escolha do curso superior.

Em primeiro lugar, viu-se que a teoria de Bourdieu permite evitar a artificialidade (distância em relação ao modo como os agentes efetivamente escolhem) e a limitação ou superficialidade (incapacidade de explicar as origens das representações e preferências individuais) identificadas no modelo de interpretação do processo de escolha do curso superior derivado das teorias da escolha racional.

A artificialidade seria evitada na medida em que Bourdieu abre mão dos pressupostos da intencionalidade (escolha consciente) e da informação perfeita, ou mesmo suficiente, tão caros às teorias da escolha racional. Ao contrário do que previam esses pressupostos e em consonância com o que apontam as pesquisas empíricas sobre a escolha do curso superior, Bourdieu argumenta que os atores agem a partir de um senso do jogo, de um conhecimento prático, não-reflexivo, sobre o que é ou não possível para indivíduos com suas características.

A limitação ou superficialidade identificada nas teorias da escolha racional seria superada, por sua vez, na medida em que as representações e preferências envolvidas no ato de escolha deixam de ser tomadas como um dado do qual se parte e passam a ser explicadas como resultado da socialização do indivíduo num determinado meio social.

---

<sup>32</sup> Essa situação foi vista, com grande frequência, entre os 98 estudantes de três turmas de Pedagogia da UFMG aos quais foi solicitada a produção, por escrito, de um relato sobre suas trajetórias escolares e o processo de escolha do curso superior.

Bourdieu enfatiza que o agente que escolhe é, antes de mais nada, um representante de uma dada posição social (definida em termos estáticos, volume e estrutura dos capitais num dado momento, e dinâmicos, trajetória social ascendente ou descendente). Tudo o que está envolvido no comportamento desse agente - suas percepções, suas preferências, a importância maior ou menor que ele atribui à escolha em questão, seu grau de ousadia na seleção dos objetivos, sua capacidade de planejar e ser eficiente na consecução de suas metas - seria definido em função de sua posição social de origem.

Essa afirmação do caráter socialmente configurado do comportamento individual não significaria, no entanto, por outro lado, uma recaída no objetivismo, ou seja, numa concepção que reduz a ação a uma simples execução dos determinismos estruturais. Como foi discutido, na perspectiva de Bourdieu, os indivíduos tenderiam a seguir o que é previsto para indivíduos com sua localização social, não por uma determinação imediata das condições objetivas de ação, mas pela incorporação, num momento anterior, de disposições objetivamente adequadas a essas condições. Além disso, o objetivismo e o determinismo seriam evitados ao afirmar-se que o que os agentes herdaram de seu meio social não é um conjunto de regras fixas e rígidas de comportamento, mas, ao contrário, um conjunto de disposições flexíveis, um habitus, que seria adaptado a cada nova situação de ação.

Partindo da perspectiva de Bourdieu, parece ser possível, portanto, construir uma interpretação do processo de escolha do curso superior que avança em relação às teorias da escolha racional, ao mesmo tempo que se afasta dos inconvenientes classicamente associados ao subjetivismo e ao objetivismo.

Se, por um lado, é preciso reconhecer os méritos da perspectiva de Bourdieu e do modelo de interpretação do processo de escolha do curso superior que dela pode ser derivado, por outro, faz-se necessário identificar suas limitações. Cabe, no âmbito desta tese, sobretudo, avaliar em que medida ela pode ser utilizada na compreensão do processo de escolha vivido por indivíduos específicos.

Para facilitar a análise, parece proveitoso separar artificialmente duas partes do raciocínio de Bourdieu: a primeira, relativa à passagem da estrutura social ou das

posições sociais ao habitus incorporado; a segunda, referente à passagem do habitus à ação.

Em relação à passagem da estrutura social, ou mais especificamente da posição ocupada no interior desta, ao habitus, é preciso reconhecer, antes de mais nada, que não se trata de um processo mecânico. Em certos momentos, Bourdieu se refere ao habitus como se se tratasse de algo automaticamente incorporado a partir da socialização num determinado meio social. A incorporação do habitus é descrita como um resultado mais ou menos direto da necessidade de adaptação dos agentes às condições objetivas em que são socializados. Em outros momentos, no entanto, sobretudo quanto discute sistematicamente os conceitos de espaço social e classe social (por ex. 1989b, 1997), Bourdieu se mostra consciente de que as condições objetivas que definem uma dada posição social não se traduzem necessariamente - pelo menos, não de forma direta e completa - num conjunto de disposições correspondente. As “classes no papel”, como diz Bourdieu, ou, de maneira mais geral, as posições definidas pelos sociólogos no espaço social, constituem categorias probabilísticas. Dadas as propriedades socialmente significantes que os ocupantes de uma determinada posição social supostamente possuem em comum, há uma probabilidade maior de que eles constituam um habitus semelhante e, assim, ajam numa mesma direção, mas não existe nenhuma garantia de que isso, de fato, ocorrerá.

Independentemente do grau de consciência que o próprio Bourdieu possuía do caráter probabilístico da relação entre posição social e habitus, o fato é que essa relação só é sociologicamente aceitável quando pensada nesses termos. É possível dizer, seguindo o raciocínio de Bourdieu, que os parâmetros que definem uma determinada posição social - no caso das modernas sociedades capitalistas, sobretudo, o capital econômico e o cultural - tornam certas experiências sociais possíveis e prováveis, e outras praticamente impossíveis. Essas diferenças nas oportunidades e nas experiências fazem com que os indivíduos socializados numa dada posição constituam tendencialmente sua subjetividade numa determinada direção, distinta daquela seguida pelos ocupantes de outras posições sociais.

O raciocínio é plausível desde que tomado em termos probabilísticos e não deterministas. Pode-se dizer que os ocupantes de uma dada posição social têm uma probabilidade definida de incorporar determinadas disposições e de agir de uma determinada forma diante de certos tipos de situação, mas não se pode afirmar que um indivíduo específico, ocupante dessa posição social, de fato, incorporará as disposições previstas e agirá da forma mais provável.

Em primeiro lugar, como o próprio Bourdieu reconhece, dentro de cada posição social, os indivíduos continuariam a se diferenciar em função do volume e estrutura dos seus capitais e da tendência ascendente ou descendente de sua trajetória. Dentro de uma categoria ampla como a das elites empresariais, por exemplo, continuariam existindo diferenças significativas entre os indivíduos segundo seu patrimônio e sua trajetória. Correspondendo a essas diferenças mais finas na posição social, o habitus de cada indivíduo distinguir-se-ia, em alguma medida, do habitus coletivo.

Em segundo lugar, como será discutido com mais detalhes na segunda parte deste capítulo, a inserção social de um indivíduo não pode ser reduzida a uma única e bem definida posição no espaço social. Ao longo da vida, cada indivíduo participa de múltiplos grupos e instituições sociais (em posições mais ou menos dominantes), relaciona-se com pessoas de origem diferenciada e recebe, portanto, influências mais ou menos contraditórias que contribuem para constituí-lo como um ser, até certo ponto, singular. A posição de um indivíduo no espaço social, definida em termos do volume e estrutura de seus capitais e da curvatura de sua trajetória social, seria, assim, uma referência importante, mas não suficiente, para se deduzir o modo ou a direção em que o indivíduo constituirá seu habitus.

Em terceiro lugar, como também veremos com mais detalhes posteriormente, mesmo se considerássemos indivíduos socializados num ambiente bastante homogêneo e protegido de interferências externas, não estaria descartada a possibilidade de falhas ou desvios no processo de constituição do habitus individual. A socialização é um processo complexo, que depende de múltiplos fatores, especialmente, do estabelecimento de relações sociais fortes e duradouras entre os agentes socializadores e

o indivíduo em questão, e que, como tal, pode ou não ser bem sucedido (Lahire, 1995, Singly, 1996).

Todas essas observações deixam claro que não se pode simplesmente deduzir o habitus individual a partir do conhecimento da posição original ou atualmente ocupada pelo indivíduo e sua família no espaço social. Não é nosso objetivo analisar em que textos e em que medida o próprio Bourdieu incorreu nesse erro, ou seja, adotou uma visão determinista do processo de constituição das subjetividades (do habitus) a partir das condições objetivas.

O que nos interessa ressaltar aqui é que a resposta de Bourdieu ao problema da constituição social das subjetividades ou dos habitus se mostra limitada quando se passa à escala individual de análise. Ela é válida em escala macrossocial, para se referir, de maneira geral, a certas características tendencialmente incorporadas pelos ocupantes de uma dada posição social. Ela seria insuficiente, no entanto, quando se trata de compreender o problema das variações individuais, o fato de os indivíduos nem sempre incorporarem, pelo menos não de forma integral, as disposições que seriam previsíveis, dada a sua posição social.

Como já vimos, nos limites do esquema teórico de Bourdieu, poder-se-iam atribuir essas variações à existência de diferenças secundárias no interior de uma mesma posição social. Os membros de cada posição social distinguir-se-iam, em alguma medida, em função do volume e estrutura específicos de seus capitais e da curvatura exata de sua trajetória.

Esse argumento resolve, no entanto, apenas parte do problema. Como foi discutido, não basta apenas reconhecer diferenças internas a uma mesma posição social, mas, mais do que isso, é necessário admitir que a inserção social de um indivíduo não se resume à sua localização em uma única e bem definida posição social. Cada indivíduo está sujeito a influências múltiplas e, muitas vezes, contraditórias recebidas a partir de sua inserção em variadas esferas da vida social. Além disso, mesmo que o indivíduo fosse socializado num ambiente mais homogêneo, persistiriam os riscos, já mencionados, de falhas na transmissão do habitus coletivo.

Se, por um lado, não é possível, portanto, deduzir diretamente o habitus individual da posição ocupada no espaço social, por outro lado, também não é possível deduzir com precisão a ação ou a escolha de um ator individual a partir do habitus que ele, supostamente, traz incorporado. Ainda que tivéssemos a certeza - o que, como vimos, não é possível - de que o indivíduo incorporou, de forma completa e exclusiva, o habitus típico de sua posição no espaço social, isso não nos permitiria prever, com exatidão, o modo como ele se comportaria numa situação concreta de ação.

Como o próprio Bourdieu enfatiza (1983, p. 65), o habitus é um “princípio duravelmente armado de improvisações regradas”. Ele não determina, mecanicamente, que ações serão realizadas em cada situação. Não se trata de um conjunto de regras fixas a serem obedecidas pelos indivíduos. Ao contrário, o habitus seria um sistema de disposições - predisposições, tendências, propensões, inclinações - que precisaria ser adaptado a cada nova situação. Os indivíduos, por meio de um processo que Bourdieu chama de transferência analógica, tenderiam a aplicar seus esquemas de percepção, apreciação e ação, formados e incorporados ao longo do processo de socialização, às novas situações e aos novos problemas práticos que eles enfrentam. Essa transferência dos velhos esquemas para novas situações de ação seria eficiente sempre que as condições atuais de ação fossem semelhantes àquelas nas quais esses esquemas foram constituídos. Mesmo nesses casos, porém, não se trata de uma aplicação mecânica, perfeita. As situações atuais de ação sempre se diferenciariam, em alguma medida, das situações anteriores nas quais o habitus foi formado, e, portanto, seria sempre necessária alguma adaptação.

A partir do habitus, não é possível, portanto, prever com exatidão como o indivíduo agirá diante de uma dada situação, sobretudo se essa situação se diferenciar, de forma significativa, de outras situações já vividas pelo indivíduo<sup>33</sup>. Mais uma vez, o que é possível afirmar, a partir do conhecimento do modo como os agentes que ocupam a mesma posição social do indivíduo tendem a agir diante de situações como essa, é

---

<sup>33</sup> Este parece ser o caso da situação de escolha do curso superior. Embora essa situação possa ter aspectos em comum com outras já vividas pelo indivíduo ao longo de sua trajetória social e escolar, ela se distingue de forma clara de qualquer outra. Trata-se de um momento particularmente importante das trajetórias escolares, no qual é preciso decidir-se entre um grande número de alternativas e do qual decorrem um amplo espectro de conseqüências de curto, médio e longo prazo.

que, se o indivíduo incorporou o habitus típico de sua posição social, ele provavelmente agirá de forma semelhante à dos demais ocupantes dessa posição. Trata-se, novamente, de um raciocínio estritamente probabilístico. Afirma-se que determinada porcentagem dos ocupantes da mesma posição social de um indivíduo age de uma certa forma diante desse tipo de situação, mas não se pode garantir que o indivíduo específico em questão agirá dessa forma. Ainda mais que, como foi discutido anteriormente, não se pode ter certeza de que esse indivíduo incorporou - sobretudo, de maneira completa e exclusiva - o habitus típico de sua posição social.

Em síntese, o raciocínio de Bourdieu, resumido no esquema “posição social - habitus - ação prática”, parece capaz de oferecer uma interpretação geral para as correlações estatisticamente observadas entre as posições sociais - definidas pela “estrutura da distribuição das formas de poder ou dos tipos de capital eficientes no universo social considerado” (Bourdieu, 1997, p. 50) - e as ações e escolhas individuais. Os agentes socializados em posições sociais semelhantes (às quais estão associados constrangimentos econômicos e sociais típicos) incorporarão, com uma certa probabilidade, as mesmas disposições ou esquemas práticos e tenderão, assim, a agir de forma semelhante diante de situações do mesmo tipo.

Válido em termos de dados agregados, esse raciocínio não pode ser transposto diretamente para a análise do comportamento de indivíduos específicos. Em primeiro lugar, como se viu, não se tem certeza de que um indivíduo localizado numa determinada posição social incorporará as disposições mais típicas do seu grupo social. Existiriam diferenças internas às próprias posições, influências externas (a inserção social de um indivíduo não se resume a uma única e bem delimitada posição social) e possíveis falhas no processo de socialização. Em segundo lugar, ainda que se tivesse a certeza de que o indivíduo incorporou plenamente as disposições mais típicas, isso não nos permitiria prever, com segurança, o modo como ele agiria numa dada situação. Como observa Bourdieu, o habitus não gera ações práticas de forma mecânica, automática, mas a partir do que ele chama de uma relação dialética com as situações. Os resultados dessa relação não podem ser previstos com segurança. O máximo que se pode dizer é que os indivíduos socializados numa dada posição social tenderão a agir de

uma determinada forma diante de determinado tipo de situação, mas não se pode afirmar que este será o caso do indivíduo em questão.

Com relação especificamente ao processo de escolha do curso superior, a perspectiva de Bourdieu nos permite, como foi visto na seção anterior, compreender certas diferenças típicas de comportamento segundo os meios sociais. Antes de mais nada, seria possível compreender a relação direta, recorrentemente observada, entre volume total de capitais e rentabilidade, prestígio e seletividade do curso superior escolhido. Se tomarmos, por exemplo, o caso dos indivíduos com uma origem social privilegiada, é possível afirmar que eles tendem a incorporar, ao longo do seu processo de socialização, certos conhecimentos práticos, convertidos em disposições, que os conduzem à escolha dos cursos mais rentáveis, prestigiosos e seletivos. Em primeiro lugar, por um contato direto e freqüente com pessoas formadas ou em processo de formação em nível superior, os indivíduos desses meios sociais aprenderiam, de forma muito mais eficiente do que os jovens de origem social mais baixa, a reconhecer as hierarquias do sistema universitário e o poder distintivo de certos cursos. Em segundo lugar, os indivíduos desses meios sociais aprenderiam que, dados os seus recursos econômicos, culturais e sociais, eles têm condições de acesso aos cursos mais rentáveis, prestigiosos e seletivos. A evidência empírica disso seria o fato de outros indivíduos com a mesma origem social (especialmente, seus irmãos, primos, colegas de bairro, etc.) seguirem, com grande freqüência, esses cursos. Em terceiro lugar, esses indivíduos aprenderiam que aceder a esses cursos não é apenas possível, mas desejável ou mesmo necessário, ou seja, que há uma forte expectativa nesse sentido no seu meio social. A opção por um curso de menor prestígio ou rentabilidade não seria bem vista<sup>34</sup>. Finalmente, em quarto lugar, esses indivíduos aprenderiam que em seu meio é possível - sobretudo, se ainda se é jovem - adotar a “estratégia do especulador” e arriscar alto no jogo escolar. Eles aprendem que, se eles não forem bem sucedidos num primeiro vestibular para um curso altamente seletivo, os pais estarão dispostos a investir em mais um ano de cursinho e, de forma mais geral, estarão dispostos a arcar com os custos do

---

<sup>34</sup> Essas expectativas variarão, conforme discutiremos a seguir, segundo se trate de elites econômicas ou culturais. (ver Bourdieu, 1998b, Nogueira, 2002)

prolongamento da carreira escolar e consecutivo adiamento da entrada no mundo profissional.

Em resumo, a perspectiva de Bourdieu nos permite compreender, portanto, que os indivíduos com origem social elevada escolhem os cursos mais rentáveis, prestigiosos e seletivos porque eles aprendem, ao longo do seu processo de socialização, a reconhecer praticamente os condicionamentos próprios ao seu meio social, o que é possível, desejável ou mesmo necessário para pessoas como eles e o que lhes é interdito. O mesmo raciocínio permite, por outro lado, compreender o comportamento dos indivíduos de origem social mais baixa e que escolhem os cursos menos rentáveis, prestigiosos e seletivos. Eles também aprenderiam, na prática, ao longo do seu processo de socialização, quais as possibilidades e as limitações próprias à sua posição no espaço social, quais cursos e faculdades “são para eles” e quais estão acima de seu alcance.

Como foi discutido na seção anterior, Bourdieu nos ajuda a compreender, ainda, as diferenças de comportamento segundo a estrutura dos capitais (peso relativo dos capitais econômico e cultural no patrimônio familiar total). As famílias atribuiriam uma importância maior ou menor aos investimentos escolares conforme seu patrimônio se concentre mais em um ou outro tipo de capital e que, portanto, suas perspectivas de manutenção ou ascensão social dependam mais da reprodução escolar do capital cultural ou do investimento econômico. No caso das famílias cujo patrimônio se concentra, sobretudo, no capital cultural e cuja trajetória ascensional passada e perspectivas de ascensão futura dependem basicamente da escola, cria-se um habitus familiar completamente voltado para o sucesso escolar. A entrada no ensino superior e a escolha de cursos prestigiosos e rentáveis se tornam, então, elementos centrais das estratégias de reprodução dessas famílias. Ao contrário, no caso das famílias ricas sobretudo em capital econômico, a escola tende a ser vista com uma certa desconfiança: teme-se que ela afaste os jovens do mundo concreto dos negócios (Nogueira, 2002). Ela é necessária, útil, mas não é o principal. Espera-se da escola apenas que ela dê uma formação básica, indispensável ao convívio social, e que ela ofereça os títulos necessários à legitimação da herança econômica.

Independentemente do meio social considerado, o modelo teórico de Bourdieu nos conduz sempre ao mesmo raciocínio. Ao serem socializados numa posição social específica, os indivíduos aprenderiam, na prática, e incorporariam como lógica prática, como senso do jogo, as exigências, os limites e as possibilidades associados a sua condição de existência. No caso específico da escolha do curso superior, os indivíduos aprenderiam, ao longo do tempo, entre outras coisas: o grau de importância atribuído, em seu meio, ao sucesso escolar e à entrada no ensino superior; quais os cursos e instituições de ensino considerados possíveis, desejáveis e aceitáveis para alguém com suas características; qual o nível de risco tolerável (normalmente, associado ao volume total de capitais possuído pelas famílias) e, portanto, qual o grau de ousadia que eles podem ter em suas escolhas. Uma vez incorporados pelos indivíduos como princípios estruturantes da ação, esses conhecimentos práticos tenderiam a ser aplicados ao processo concreto de escolha do curso superior, fazendo com que os indivíduos - normalmente, sem terem plena consciência disso - se decidam por cursos “adequados” à sua posição social. .

Válido em termos probabilísticos ou típico-ideais, esse raciocínio mostra-se limitado, ou mesmo falacioso, quando aplicado ao processo de escolha de um indivíduo específico. Dentro do que foi discutido anteriormente, é preciso reconhecer, em primeiro lugar, que os ocupantes de uma mesma posição social se diferenciam entre si em função do volume e composição exata dos seus capitais e curvatura precisa de suas trajetórias. Seria preciso reconhecer, ainda, que os capitais econômico e, sobretudo, cultural não são todos de um único tipo. Dentro de um mesmo grupo definido por seu alto capital cultural, seria possível distinguir, por exemplo, entre os indivíduos dotados preponderantemente de uma cultura humanística, artística ou científica. Da mesma forma, seria possível estabelecer distinções entre os indivíduos mais ricos em capital cultural incorporado, objetivado ou institucionalizado (Bourdieu, 1998d). De acordo com a lógica do próprio Bourdieu, essas diferenças nas condições objetivas repercutirão no habitus individual e conduzirão a escolhas, em alguma medida, também, diferenciadas.

Em segundo lugar, seria preciso reconhecer que a posição no espaço social, definida por Bourdieu em termos do capital econômico e cultural e da trajetória social ascendente ou descendente, embora importante, não é suficiente para definir a inserção social de um indivíduo. Além desses critérios, no mínimo, seria necessário considerar a localização geográfica, a raça, a filiação étnica e religiosa, o gênero e a idade dos indivíduos. Mais do que isso, seria necessário, para uma análise mais fina, considerar as redes de relações sociais mais ou menos intensas estabelecidas por cada indivíduo ao longo do tempo. A escolha do curso superior de um indivíduo específico se definiria a partir dessas múltiplas influências.

Em terceiro lugar, seria necessário reconhecer que o processo de socialização está sujeito a falhas. Não se pode deduzir o efeito socializador da simples existência de uma ação socializadora. Os indivíduos estariam sujeitos a múltiplas influências, mais ou menos contraditórias, exercidas simultaneamente ou não, cujos efeitos sobre a subjetividade e a ação dos indivíduos não poderiam ser deduzidos a priori. Seria necessário, portanto, analisar, com mais detalhe, o peso que cada uma das múltiplas influências recebidas pelo indivíduo pode ter tido sobre sua escolha.

Finalmente, é preciso lembrar que cada indivíduo age (no nosso caso, escolhe seu curso) num contexto (temporal e espacial) que não é exatamente o mesmo daquele enfrentado pelos demais ocupantes de sua posição social. Para começar, mesmo que consideremos apenas os moradores de uma mesma cidade, persistiriam diferenças, ditas geográficas, entre eles, em função do local de moradia: mais ou menos próximo de cada uma das faculdades e servido por uma rede mais ou menos ampla de meios de transporte. Além disso, seria necessário considerar diferenças relativas à localização da escolha no tempo. Os vestibulares não são exatamente os mesmos todos os anos. A cada ano, há uma certa variação na procura por cada uma das carreiras, e o vestibular, como um todo, pode, também, tornar-se mais ou menos seletivo. Mesmo se tomarmos apenas os indivíduos que concorrem num determinado ano, ainda assim, seria necessário reconhecer que eles podem estar vivendo momentos pessoais e familiares bastante diferenciados e que, portanto, mais uma vez, sua posição no espaço social não seja suficiente para compreender suas escolhas.

Todas essas observações evidenciam as limitações do conceito de habitus como instrumento de análise do processo de escolha do curso superior tal como vivido por indivíduos específicos. Quando se passa à escala individual de análise, torna-se necessário investigar até que ponto um determinado indivíduo é influenciado pela posição socioeconômica de sua família, pelas instituições religiosas, profissionais e recreativas de que participa, por sua condição étnica e de gênero, por seu grupo de amigos, etc.? Qual a importância que cada uma dessas dimensões ocupa no processo de constituição do seu habitus ou da sua subjetividade e, indiretamente, na definição de cada um dos seus cursos de ação? Como o indivíduo lida com cada uma dessas múltiplas influências, aceitando-a ou rejeitando-a em maior ou menor grau?

As ações de um indivíduo específico não podem ser deduzidas diretamente de sua localização numa dada posição no espaço macrossocial. Os indivíduos recebem influências múltiplas e, em alguma medida, contraditórias, a partir das quais eles tomam suas decisões. O desafio da Sociologia, ao buscar compreender as escolhas de indivíduos singulares, é, então, justamente o de entender como eles lidam, de forma consciente ou não, com essas múltiplas influências e tomam suas decisões.

Para enfrentar esse desafio, parece necessário ir além dos limites da sociologia de Bourdieu.

## **2.2 Do conceito de habitus a uma sociologia em escala individual: a perspectiva de Bernard Lahire**

O trabalho de Bernard Lahire pode ser lido, como ele próprio reconhece (2002b), simultaneamente, como uma crítica e um prolongamento da obra de Bourdieu. Por um lado, o autor ressalta as limitações do conceito de habitus, especialmente, quando utilizado para a compreensão das ações de indivíduos específicos. Por outro lado, indo além de Bourdieu, lança as bases, justamente, para uma sociologia em escala individual.

Lahire observa que os limites do conceito de habitus se revelam quando se passa do estudo de grandes categorias coletivas, como as classes sociais, para a análise do que

ele chama (1999, p, 125) de “o social individualizado”, ou seja, para a investigação do modo como indivíduos específicos lidam com múltiplas e, em parte, incoerentes influências sociais e as utilizam em suas ações práticas. O conceito de habitus parece adequado para se referir a determinadas disposições gerais que se mostram recorrentes entre indivíduos que compartilham uma mesma posição social, uma categoria profissional, por exemplo. É possível verificar que esses indivíduos tipicamente se comportam de determinada maneira em determinados tipos de situação, o que sugere que eles se orientam por um conjunto comum de disposições. A análise torna-se muito mais complexa, e a utilidade do conceito torna-se menos evidente, quando o foco da investigação deixa de ser uma categoria coletiva e passa a ser, concretamente, o próprio indivíduo.

Como observa Lahire, o corpo individual no qual se reflete o social “tem por particularidade atravessar as instituições, os grupos, as cenas, os diferentes campos de força e de luta” (p.125). Assim, analisar sociologicamente a experiência individual implica considerar o efeito sincrônico e diacrônico de múltiplas influências sociais, em parte contraditórias e mesmo antagônicas, agindo sobre o mesmo indivíduo. Implica, ainda, considerar o modo como os indivíduos articulam internamente essas diferentes influências e as utilizam em suas ações práticas.

A tese fundamental, subentendida no argumento de Lahire, é a de que a experiência de vida de um sujeito particular dificilmente pode ser deduzida do seu pertencimento a uma única coletividade<sup>35</sup> ou do fato de estar inserido numa posição específica da estrutura social. Mais precisamente, não seria possível deduzir o habitus, as disposições que orientam um indivíduo na sua vida concreta, seu modo de lidar com as diversas situações, partindo simplesmente da identificação, por exemplo, de sua classe ou de sua posição no campo profissional. Cada sujeito possuiria uma história social particular e lidaria, a cada momento, com um conjunto específico de vínculos

---

<sup>35</sup> O grau de heterogeneidade da experiência social dos indivíduos variaria em função do contexto histórico e social no qual eles se encontram; seria menor, por exemplo, nas chamadas sociedades tradicionais, e maior nas sociedades urbanas e industriais (Lahire, 1998).

sociais<sup>36</sup> que fariam com que ele constituísse um quadro diferenciado de disposições e agisse de uma forma singular diante das situações de ação.

Na perspectiva de Lahire, a análise do social individualizado, ou seja, do social tal como ele se apresenta no plano individual, imporia, então, dois conjuntos de questões fundamentais, normalmente, negligenciadas nas abordagens macrossociológicas. Primeiro: como se constituem socialmente as disposições individuais? Como se dá, efetivamente, o processo de incorporação do social? Como, a partir de múltiplas e, às vezes, contraditórias experiências de socialização, os sujeitos constituem suas disposições? Segundo: como os indivíduos utilizam seu passado incorporado? Como eles definem, a partir de um conjunto mais ou menos heterogêneo de disposições incorporadas, quais serão efetivamente utilizadas, em cada momento, para orientá-los em suas ações práticas? Com que intensidade eles se apegam a cada uma das disposições que incorporaram ao longo da vida? Em que medida estão propensos a transferi-las para esferas da vida social diferentes daquelas nas quais elas foram constituídas? Qual a possibilidade de que uma disposição seja enfraquecida ao longo do tempo, ou mesmo seja abandonada?

A crítica de Lahire é a de que o conceito de habitus tem sido utilizado para se referir de um modo retórico, abstrato, não detalhado empiricamente, ao passado incorporado dos agentes<sup>37</sup>. Esse uso impreciso do conceito se mostraria particularmente insatisfatório quando se passa à análise do social em escala individual. Segundo ele (p. 129), seria necessário, sobretudo nesse caso, “ultrapassar a invocação unicamente ritual ao passado incorporado e tomar por objeto a constituição social e o modo de vida desse passado”.

Com relação à constituição desse passado, Lahire propõe uma análise empírica detalhada do processo concreto de socialização do sujeito. Ter-se-ia que considerar a precocidade, a intensidade e a regularidade de cada experiência de socialização vivida pelo sujeito, bem como o grau de coerência entre essas múltiplas experiências. A força maior ou menor que uma disposição assumiria na vida de um indivíduo, o caráter mais

---

<sup>36</sup> Cabe notar a forte influência da perspectiva de Norbert Elias (1994) sobre o trabalho de Lahire.

<sup>37</sup> O mesmo tipo de crítica é feita por Héran (1987).

ou menos irreversível com que ela seria incorporada, o grau em que ela seria transferida para os diversos contextos de atuação do indivíduo, tudo isso só poderia ser compreendido a partir da reconstituição do processo histórico de socialização do sujeito.

Com relação ao uso que os sujeitos fazem do seu passado incorporado, Lahire nos fala (p, 141) de um mecanismo de “inibição – colocação em vigília / ativação – colocação em ação” das disposições. O passado incorporado não se converteria automaticamente e nem necessariamente em prática efetiva. Esse passado seria formado por múltiplas e nem sempre coerentes disposições incorporadas, que, como tais, não poderiam ser colocadas simultaneamente em ação. O modo e a frequência com que uma disposição seria atualizada só poderiam ser compreendidos considerando-se, por um lado, o lugar ocupado por ela no processo de socialização do sujeito e, por outro, a natureza atual dos contextos sociais frequentados por esse sujeito, contextos que podem ser mais ou menos favoráveis a essa atualização.

Buscando compreender o uso concreto que os sujeitos fazem de suas disposições, Lahire desenvolve, na verdade, basicamente três argumentos. Em primeiro lugar, observa (p, 132) que o modelo da “necessidade feita virtude” ou do “amor ao necessário” “designa de fato uma modalidade particular de existência do social incorporado e de sua atualização”, não podendo, no entanto, ser generalizado. Os sujeitos não seriam, necessariamente, guiados de modo irresistível pelas suas disposições incorporadas. A atualização de uma determinada disposição poderia ocorrer tanto de uma forma apaixonada, como algo que move irresistivelmente o indivíduo, quanto como algo que se efetiva por simples rotina ou mesmo por obrigação. Seria necessário, inclusive, (p. 132) distinguir, com maior frequência, entre a capacidade de fazer certas coisas e o gosto ou desejo de fazê-lo. As duas coisas não viriam necessariamente juntas.

Em segundo lugar, Lahire argumenta que a tese da transposição das disposições para contextos variados, também, não pode ser aprioristicamente generalizada. O grau em que uma disposição seria transposta para outros contextos dependeria, por um lado, do caráter mais ou menos específico da disposição e, por outro lado, do lugar ocupado por ela no quadro heterogêneo das disposições incorporadas pelo sujeito. Não seria

adequado, por exemplo, supor, aprioristicamente, independentemente de análise empírica detalhada, que o habitus profissional se transfira automaticamente e seja central na orientação do sujeito nas suas diversas esferas de atuação.

Finalmente, em terceiro lugar, Lahire observa que a possibilidade maior ou menor de mudança, enfraquecimento ou mesmo abandono de uma disposição, também, só poderia ser definida a partir de uma análise empírica detalhada do processo de socialização e da inserção social atual do sujeito que a sustenta.

As considerações de Lahire são importantes por duas razões principais. Em primeiro lugar, ele estabelece, de forma clara e pertinente, a diferença entre dois níveis de análise ou duas escalas nas quais o conceito de habitus pode ser utilizado: o plano macrossociológico e o plano individual<sup>38</sup>. No plano macrossociológico, utilizado predominantemente por Bourdieu, o habitus é algo abstrato, uma seleção de algumas disposições básicas que se supõem compartilhadas pelos ocupantes de uma determinada posição estrutural. Já o habitus individual seria algo muito mais complexo, fruto de múltiplas e nem sempre coerentes experiências sociais. O equívoco básico, percebido por Lahire, na utilização do conceito de habitus consistiria, assim, na suposição (p. ex. Bourdieu, 1983, p, 81) de que o habitus individual é uma simples variação do habitus coletivo. Na verdade, o habitus coletivo seria uma abstração que reúne determinadas disposições comuns a indivíduos situados numa determinada posição social. Mas cada indivíduo concreto estaria situado, simultaneamente, em cada momento e ao longo de sua história, num conjunto diversificado de posições sociais. O habitus, ou o quadro das disposições que orientam um indivíduo não poderia, assim, ser derivado da sua participação em apenas uma esfera da vida social.

Além disso, o trabalho de Lahire tem o mérito de chamar a atenção para duas dimensões importantes da realidade, associadas ao conceito de habitus, que seriam, até

---

<sup>38</sup> Embora Bourdieu sempre tenha admitido a diferença entre habitus individual e coletivo, nunca estabeleceu, com o grau de clareza que o faz Lahire, as implicações teóricas e metodológicas dessa distinção, particularmente, o fato de que o habitus individual, como produto de múltiplas e, em alguma medida, incoerentes experiências de socialização, apresenta um nível significativo de heterogeneidade interna.

Corcuff (1999, p. 102/103) considera que Bourdieu hesita entre a afirmação da singularidade individual por meio da noção de habitus individual e a tendência, predominante em sua obra, de subordinação dessa mesma singularidade às categorias coletivas de análise.

certo ponto, negligenciadas por Bourdieu. Em primeiro lugar, a dimensão da constituição do habitus. Mesmo se supusermos que o sujeito é socializado num meio social único ou razoavelmente homogêneo, resta o problema teórico e empírico de se saber como se dá a transmissão do habitus do grupo para o indivíduo. O que faz com que cada indivíduo incorpore, de uma forma mais ou menos integral e de um modo mais ou menos apaixonado, cada um dos elementos que compõem o habitus do seu grupo? Por que um mesmo processo de socialização provoca reações e efeitos relativamente diferentes em cada indivíduo? Não se podem explicar essas variações como simples efeitos das diferenças genéticas entre os indivíduos. A socialização é um processo social que pode e deve ser estudado sociologicamente. Não seria suficiente simplesmente pressupor a transmissão do habitus e sua incorporação pelos indivíduos, mas seria necessário analisar empiricamente como esse processo ocorre. Em segundo lugar, Lahire chama atenção para a dimensão da utilização do habitus constituído. Bourdieu refere-se de uma forma vaga ao uso que os agentes fazem das disposições em situações concretas, fala de uma relação dialética entre disposições e situação, ou ainda da produção de improvisações a partir do habitus incorporado. Não se explica como esses processos de fato ocorrem. O que faz com que um indivíduo atualize efetivamente uma dada disposição, e não outra, num determinado contexto? Como explicar que certas disposições se enfraqueçam, ou mesmo sejam abandonadas, e outras se fortaleçam ao longo do tempo?

### **2.2.1 A perspectiva de Lahire aplicada à escolha do curso superior**

As críticas de Lahire relativas ao uso que Bourdieu faz do conceito de habitus, apresentadas na seção anterior, apontam para uma tese central: o comportamento de um ator individual não pode ser diretamente deduzido do seu pertencimento a uma dada categoria social. Ele não pode ser explicado simplesmente pela localização do indivíduo na estrutura social, por seu pertencimento a uma dada classe social ou pelo fato de ele ter sido socializado num determinado ambiente cultural.

Lahire (1998, 1999b, 2002) enfatiza que cada indivíduo se define a partir de um conjunto particular de influências sociais, em parte contraditórias, e mesmo antagônicas,

recebidas ao longo do tempo ou mesmo simultaneamente. É possível defini-lo a partir do seu pertencimento de classe, por exemplo, mas essa definição será sempre insuficiente. Se afirmamos, por exemplo, que ele pertence à classe dominante, a questão seguinte é saber a qual fração dessa classe ele pertence: à fração dominante em termos econômicos, culturais ou sociais? Se concluirmos que ele pertence à fração dominante em termos culturais, é possível, em seguida, perguntarmos: em que dimensão específica da cultura está alicerçada sua dominação, qual a história dessa dominação, ou seja, há quantas gerações sua família ocupa essa posição, qual o grau de coerência entre os patrimônios culturais recebidos da linhagem materna e paterna e até que ponto esses patrimônios foram efetivamente transmitidos ao indivíduo, em que medida este teve e tem contato com ambientes culturais diferentes do familiar? Para além de sua posição de classe, qual o sexo e a orientação sexual desse indivíduo, qual sua religião, sua etnia, seu estado civil, sua localização geográfica (rural ou urbana)?

Lahire (1999c, 2001) argumenta que quando a Sociologia analisa o comportamento individual de forma agregada, a partir de categorias coletivas de análise - como classe social, gênero, etnia, grupo profissional, cultural ou religioso - ela classifica os indivíduos a partir de algum traço que eles têm em comum, mas cada indivíduo em particular possui, ao mesmo tempo, uma série de outros traços que o distinguem dos demais classificados na mesma categoria. Não se trata de negar a importância ou a utilidade das categorias coletivas de análise. O autor reconhece que boa parte do conhecimento sociológico consiste, precisamente, em estabelecer que determinada categoria de indivíduos apresenta majoritariamente ou tipicamente determinado comportamento. A Sociologia pode dizer-nos, por exemplo, que a maioria dos membros de uma determinada classe social adota um comportamento político progressista, que os membros de uma dada religião são tipicamente conservadores, que as mulheres no meio rural tendem a ter mais filhos, e assim por diante. O que Lahire busca enfatizar é apenas que as regularidades estabelecidas nesse nível de análise não podem ser transpostas diretamente para a escala individual. Para utilizar os mesmos exemplos, um indivíduo das camadas médias intelectualizadas pode não ser progressista, um membro da tal religião pode ter um comportamento liberal, e uma mulher do meio rural pode não ter tantos filhos.

Transposto para a questão da escolha do curso superior, o raciocínio de Lahire deixa claro que é possível afirmar, utilizando categorias coletivas de análise, que os indivíduos que ocupam determinada posição social tenderão - tipicamente ou com uma certa probabilidade - a escolher determinado curso num dado contexto social. Conforme a teoria, enfatiza-se que esses indivíduos possuem recursos materiais em comum, que têm as mesmas oportunidades, ou, ainda, que compartilham traços culturais comuns que os conduzem a agir de forma semelhante. Numa escala individual, no entanto, a explicação torna-se mais complicada. Cada indivíduo se distingue dos demais membros de sua categoria de diversas formas. Se todos compartilham uma mesma situação econômica, por exemplo, eles continuam, por outro lado, a distinguir-se em função de suas crenças, valores, etnia, gênero, etc.. Não se pode, assim, explicar a escolha do curso superior de um indivíduo específico simplesmente a partir do conhecimento do seu pertencimento a uma dada categoria social. O máximo que esse pertencimento nos diz é que há uma probabilidade maior ou menor de que a escolha desse indivíduo recaia sobre determinado curso.

Se, por um lado, Lahire nos ajuda a ver os limites de uma abordagem macrosociológica do processo de escolha do curso superior, por outro, em termos propositivos, sua perspectiva nos sugere dois eixos principais de investigação.

O primeiro refere-se aos processos de socialização vividos pelos candidatos ao longo do tempo e em diferentes esferas da vida social (família, escola, grupo de pares). Ter-se-ia que considerar, especialmente, o grau de regularidade, precocidade, intensidade e coerência dessas múltiplas experiências. Como já foi discutido, na perspectiva de Lahire, a força, a durabilidade e o grau com que cada uma das disposições tenderia a ser transferida para múltiplos contextos dependeriam do modo como elas foram constituídas ao longo da vida do indivíduo.

O segundo refere-se às ações dos indivíduos (no nosso caso, especialmente, as tomadas de decisão) em diferentes contextos sociais (situações de consumo, escolha de uma prática esportiva, outras decisões escolares). A existência de determinadas disposições (mais ou menos específicas, estáveis e intensas) subjacentes ao comportamento do indivíduo só poderia ser identificada a partir da observação de ações

similares num mesmo contexto (disposição específica) ou em contextos diferentes (disposição mais geral). Seria necessário, portanto, investigar em que medida o indivíduo age ou não, e em que grau, de uma mesma maneira em diversos contextos.

A escolha dos estudos superiores realizada por um indivíduo específico poderia, então, ser interpretada como resultando da interação entre seu patrimônio de disposições incorporadas e o contexto do ato de escolha. A situação de escolha do curso superior seria, num primeiro momento, caracterizada como mais ou menos semelhante a outras já vividas pelo indivíduo. Em seguida, observar-se-ia como ele agiu nessas situações similares. Caso ele tenha agido de uma forma parecida com a que ele agiu no momento do vestibular, poder-se-ia supor que nessas diversas situações ele atualiza uma mesma disposição para a ação ou um conjunto característico de disposições. As origens sociais dessa ou dessas disposições seriam, então, investigadas por meio do estudo do processo de socialização vivido pelo indivíduo.

A perspectiva de Lahire e o modelo de interpretação da escolha do curso superior que pode ser derivado dela têm o grande mérito de reconhecerem a complexidade dos processos de socialização, da subjetividade do indivíduo (ou, mais especificamente, do seu patrimônio de crenças, disposições, apetências e competências) e dos contextos de ação. Lahire torna evidente a insuficiência do esquema “posição social - habitus de classe - ação prática”. Um indivíduo não se situaria numa única e bem delimitada posição no espaço social. Sua maneira de pensar, avaliar, querer não apresentaria, na maioria dos casos, a estrutura estável e coerente prevista pelo conceito de habitus, tal como definido por Bourdieu. Além disso, as ações de um mesmo indivíduo variariam de forma significativa conforme os contextos de atualização.

Esse reconhecimento do ator e da ação como realidades complexas propicia, sem dúvida, uma compreensão mais ampla do processo de escolha do curso superior tal como vivido por indivíduos específicos. As representações, as preferências, as estratégias utilizadas pelos candidatos não poderiam ser aprioristicamente deduzidas pelo pesquisador a partir da posição social ocupada por eles. Seria necessário estudar a história de cada indivíduo, suas relações passadas e presentes, sua forma de lidar com situações diferentes e semelhantes à do vestibular.

### **2.2.2 Vantagens e limitações da perspectiva de Lahire como instrumento de interpretação do processo de escolha do curso superior**

Como foi discutido, fundamentalmente, o que Lahire (1999c, 2001, 2002, 2002b) propõe é uma análise empírica mais detalhada dos processos de constituição das disposições individuais e de atualização dessas em contextos específicos.

Por um lado, ter-se-ia que analisar detalhadamente as múltiplas experiências de socialização vividas pelo indivíduo, considerando o grau de coerência existente entre elas e sua maior ou menor intensidade, regularidade e precocidade. Por outro, ter-se-ia que observar e comparar o modo como o mesmo indivíduo age em diferentes contextos sociais (na vida familiar, profissional e escolar, por exemplo), buscando identificar a existência de possíveis regularidades em seu comportamento. Tendo em mãos esses dois conjuntos de informações, buscar-se-ia identificar possíveis relações entre as experiências de socialização vividas pelo indivíduo ao longo do tempo e as regularidades no seu comportamento atualmente observadas. Para explicar a existência dessas relações, utilizar-se-ia o conceito de disposição.

As disposições seriam justamente aquilo que ficou incorporado a partir do processo de socialização e que, supostamente, passou a orientar o indivíduo em suas ações subseqüentes. Correspondendo a experiências de socialização mais ou menos precoces, intensas, regulares e diversificadas, os indivíduos incorporariam um conjunto de disposições mais ou menos fortes, duradouras, transferíveis e coerentes entre si.

Dentro desse modelo de análise, a explicação para a escolha do curso superior dependeria, então, da identificação de relações entre as experiências de socialização vividas pelo indivíduo, ao longo de sua vida, e o modo como ele se comporta atualmente em vários contextos de ação. Buscar-se-ia, em primeiro lugar, investigar a existência de algo em comum entre o modo como o indivíduo escolheu seu curso e o modo como ele age em outras situações ou escolhe outras coisas. Uma vez identificada essa regularidade mais ou menos ampla de comportamento, buscar-se-ia avaliar em que medida ela pode estar associada a uma experiência mais ou menos precoce, intensa e

regular de socialização. Estabelecida esta associação, concluir-se-ia que essa experiência passada conduziu à incorporação de uma disposição responsável pelos comportamentos regulares atualmente observados, incluído o modo de escolha do curso superior.

A abordagem de Lahire tem o grande mérito, já discutido, de não reduzir aprioristicamente a experiência de vida de um indivíduo específico aos limites bem definidos de uma posição social. O grau de heterogeneidade das experiências de socialização, das disposições incorporadas e dos contextos de ação teria que ser determinado empiricamente. De qualquer forma, o autor parte do pressuposto de que, normalmente, sobretudo nas sociedades contemporâneas, os indivíduos vivem um conjunto amplo e mais ou menos heterogêneo, ou mesmo contraditório, de experiências sociais, constituem um quadro de disposições, igualmente, em alguma medida, diversificado, e, finalmente, atualizam essas disposições em múltiplos contextos de ação.

Ao rejeitar a vinculação apriorística entre posição social, habitus e ações práticas, Lahire abre, na verdade, um amplo campo de pesquisas. Em vez de pressupor a constituição do habitus a partir de uma determinada posição na estrutura social, passa a ser necessário investigar o leque mais ou menos vasto, heterogêneo e contraditório de experiências de socialização vividas por um mesmo indivíduo. Da mesma forma, em vez de pressupor que o indivíduo se orienta, em todos os contextos, por um mesmo habitus, passa a ser necessário determinar quais disposições estão relacionadas a quais contextos.

Esse amplo programa de pesquisa aberto por Lahire, embora muito fértil, parece esconder também certos riscos bastante sérios. Antes de mais nada, existe o risco de se produzirem explicações ad hoc, tendo em vista a ausência de um modelo teórico geral sobre a relação entre experiências de socialização, disposições e contexto de ação. Esse problema pode ser dividido em duas partes.

A primeira refere-se à relação entre o indivíduo em questão e as múltiplas influências recebidas por ele ao longo do processo de socialização. Na ausência de um modelo teórico capaz de prever como o indivíduo se relacionará com essas várias

influências (especialmente com as contraditórias ou antagônicas), aceitando-as ou rejeitando-as em grau e forma variada, incorre-se, com muita facilidade, num tipo viciado de explicação *post factum*: conhecido o comportamento presente do sujeito, tende-se a supervalorizar, entre as várias influências que ele recebeu, aquelas que de maneira mais óbvia podem tê-lo conduzido à incorporação das disposições necessárias à adoção do comportamento observado. Em relação à escolha do curso superior, por exemplo, se se sabe que um candidato escolheu o curso de Música, tende-se a conferir uma grande importância às experiências socializadoras vividas pelo indivíduo que, de uma maneira mais evidente, podem contribuir para a formação de um gosto musical (como a frequência a um curso de Música na infância) e a, simultaneamente, minimizar o peso de outras influências. Se esse mesmo indivíduo tivesse escolhido Engenharia, apesar de ter recebido a mesma formação musical, tenderíamos a minimizar a importância dessa iniciação musical e a superestimar a força socializadora do pai ou do tio engenheiro.

O mesmo raciocínio vale para a segunda parte do problema: aquela que se refere à relação entre disposições incorporadas e contextos de ação. Se o ator age de uma determinada maneira num determinado contexto, tendemos não apenas a superestimar a força das disposições que podem tê-lo conduzido a isso, mas também a sobrevalorizar a influência estimulante que o contexto pode ter tido sobre ele. Para tomarmos outro exemplo relacionado à escolha do curso superior: se sabemos que um indivíduo está preparando-se de forma metódica e intensiva para o vestibular, tendemos, por um lado, a superestimar suas disposições ascéticas e as experiências de socialização que as podem ter constituído e, por outro, a enfatizar as características favoráveis do contexto, como o fato de estar cursando um curso pré-vestibular bastante exigente e de poder contar com as facilidades de um ambiente familiar silencioso e tranquilo, ou seja, propício aos estudos. Assim, subestimamos possíveis influências em sentido contrário, e, talvez, igualmente forte, que se exercem simultaneamente sobre o indivíduo por parte, por exemplo, dos seus amigos de bairro, mais envolvidos com atividades de lazer.

O raciocínio *post factum* e as explicações *ad hoc* que o acompanham nascem, na verdade, da falta de uma resposta teórica para o problema, apontado na introdução desta

tese, da orientação social da ação individual. Lahire não nos propõe um modelo teórico a partir do qual seja possível prever o modo como os indivíduos vão relacionar-se - aceitando-as ou rejeitando-as, parcial ou completamente - com as múltiplas (em parte contraditórias ou mesmo antagônicas) influências sociais que recebem ao longo de suas trajetórias sociais e no contexto imediato de ação. Até que ponto o indivíduo vai submeter-se à influência dos pais, dos irmãos, dos professores ou do grupo de amigos na definição de seu curso superior? Que peso relativo pode assumir, no processo de tomada de decisão, a pressão dos pais a favor do curso de Direito, a influência de um círculo de amigos no qual predomina a opção por Administração e o fato de se ter tido uma primeira experiência profissional, bem sucedida, numa firma de Engenharia Civil?

Na ausência de uma teoria mais geral sobre como os indivíduos se relacionam com seu meio externo, restam apenas duas possibilidades de se tratar sociologicamente o comportamento individual, ambas epistemologicamente problemáticas. A primeira consiste em descrever, da forma mais detalhada possível, as experiências de socialização, os contextos de atuação e as práticas sociais efetivamente realizadas por indivíduos específicos. Não se chega, nesse caso, a estabelecer, explicitamente, nexos causais entre as experiências de socialização e as ações práticas realizadas, mas apenas se identifica a existência de certas correlações entre essas duas dimensões. Embora Lahire jamais adote deliberadamente essa orientação epistemológica empiricista, ela existe logicamente como uma das possibilidades de desenvolvimento do seu programa de pesquisa e, mais do que isso, aparece de forma embrionária no modo como são construídos os seus “retratos sociológicos” (Lahire, 2002). A segunda alternativa, diretamente relacionada ao raciocínio *post factum*, acima discutido, consiste na explicação *ad hoc*. De acordo com as necessidades heurísticas do momento, realça-se essa ou aquela experiência socializadora vivida pelo indivíduo, acentua-se a força de determinada disposição e não de outra, ou ainda, enfatizam-se certas propriedades do contexto que estimulariam a ação em detrimento de outras que a desfavoreceriam. Este tipo de deslize interpretativo aparece recorrentemente nos retratos sociológicos produzidos por Lahire (2002) e também em seus estudos de casos de sucesso e fracasso escolar nos meios populares (1995).

É preciso reconhecer que o problema da orientação social da ação individual não diz respeito apenas à abordagem de Lahire, mas que, ao contrário, constitui um desafio a ser enfrentado pelo conjunto das Ciências Sociais. Quando se trabalha em escala macrossociológica, utilizando-se categorias coletivas de análise, pode-se, em alguma medida, evitá-lo, utilizando-se o raciocínio estatístico ou servindo-se de tipos ideais. Afirma-se que os ocupantes de uma dada posição social agem com uma certa probabilidade ou tipicamente de certa forma em determinado tipo de contexto. A importância de uma certa influência ou o efeito de um determinado contexto sobre o comportamento dos ocupantes de uma dada posição social pode, portanto, ser prevista e, até mesmo, mensurada estatisticamente.

Quando se trabalha em escala individual, como se propõe Lahire, o problema da orientação social da ação individual se torna, ao contrário, premente. Se, como foi discutido ao longo deste capítulo, a experiência de vida de um indivíduo específico não se determina pela sua localização numa única e bem delimitada posição social, mas, ao contrário, constitui-se a partir de múltiplas e mais ou menos incoerentes influências sociais, passa a ser fundamental entender como o indivíduo se relaciona com essas múltiplas influências. O que faz com que cada uma delas se torne mais ou menos relevante como princípio de orientação de suas ações?

Para responder a essa questão, não basta descrever empiricamente a intensidade, a precocidade e o caráter mais ou menos sistemático e coerente de cada uma das múltiplas influências sociais a que um indivíduo foi ou é exposto. Os indivíduos não se submetem às forças sociais de forma mecânica. Eles aceitam ou resistem a elas de maneira mais ou menos intensa<sup>39</sup>. É preciso entender, portanto, a lógica das reações individuais, ou seja, os mecanismos básicos que determinam a aceitação ou a resistência dos indivíduos frente às influências externas. Dito em outras palavras, é preciso formular uma resposta teórica ao problema da orientação social da ação individual que nos permita interpretar, simultaneamente, as atitudes de sujeição e de resistência dos indivíduos diante das várias influências sociais a que são expostos.

---

<sup>39</sup> Isso não significa dizer que eles decidam consciente e autonomamente se sujeitar ou resistir a cada uma das influências a que são expostos.

É exatamente o esboço de uma resposta teórica ao problema da orientação social da ação individual o que se buscará desenvolver no próximo capítulo.

Antes de finalizar esta seção, cabe, no entanto, assinalar rapidamente um outro risco associado à perspectiva proposta por Lahire: o da hipostasiação das disposições individuais. Tende-se, com muita facilidade, a pensar nas disposições como algo que tem vida própria, que se ausenta, mas depois reaparece, que estabelece com outras disposições relações de força ou de cumplicidade, que nasce e que, talvez, morra. Passa-se facilmente, como dizia Bourdieu em relação à concepção de estrutura social, do modelo da realidade à realidade do modelo. As disposições são tratadas como algo bem delimitado, já pronto, predefinido em relação ao momento da ação. Esquece-se, nesses casos, que a bagagem de cada indivíduo não é apenas utilizada em cada contexto, mas, mais do que isso, construída, ou, no mínimo, reconstruída por meio de um processo de interação e negociação entre os atores envolvidos. Lahire parece consciente (Cf. 1998, p.63-69) do risco de substancialização das disposições. Um dos seus objetivos, ao enfatizar a necessidade de se estudar as disposições em seus contextos de atualização, parece ser, justamente, o de minimizar esse problema. Resta, de qualquer forma, a necessidade de mantermo-nos atentos.

### **2.3 Considerações finais**

De uma maneira geral, é possível afirmar que a teoria de Bourdieu nos oferece um importante modelo de análise do processo de escolha do curso superior. As vantagens desse modelo são reveladas, sobretudo, quando o comparamos ao que é proposto pelas teorias da escolha racional. As discussões desenvolvidas neste capítulo deixam claras, no entanto, as dificuldades de se aplicar esse modelo à escala individual de análise.

Como se viu, contrapondo-se parcialmente a Bourdieu, o trabalho de Lahire procura enfatizar que um ator individual se orienta por um conjunto complexo de disposições (formado a partir de múltiplas e mais ou menos precoces, regulares, intensas

e coerentes experiências de socialização) cujas origens e formas de atualização podem e devem ser estudadas sociologicamente.

As observações de Lahire evidenciam a impossibilidade de se explicar o comportamento de um indivíduo específico por meio do estabelecimento de uma relação direta e necessária entre posição social de origem, disposições ou *habitus* e ato de escolha. Em primeiro lugar, o fato de um indivíduo ter sido socializado numa família situada numa determinada posição social não garante que ele vá constituir as disposições próprias a essa posição. Como mostra Lahire (1995), é preciso considerar, em primeiro lugar, o grau de heterogeneidade dessa família e as relações de interdependência que se estabeleceram entre o indivíduo e cada um dos membros da configuração familiar ao longo de todo o processo de socialização. Em função da dinâmica assumida por esse processo, o indivíduo pode incorporar ou não, e em graus diferentes, as disposições próprias a cada um desses membros. Em segundo lugar, ainda que a socialização familiar ocorresse com um grau elevado de coerência e de eficiência, ela não seria suficiente para explicar o comportamento de indivíduos específicos. Como mostra largamente Lahire, as disposições individuais são constituídas a partir de múltiplas e, até certo ponto, incoerentes influências socializadoras recebidas ao longo do tempo a partir da inserção do indivíduo em diversas esferas sociais.

Para se compreenderem as atitudes e comportamentos frente ao sistema de ensino, por exemplo, como é nosso caso em relação à escolha do curso superior, as pesquisas mostram a necessidade de se considerar, para além da posição de classe, a influência propiciada por diferentes contextos de escolarização (Ball *et alii*, 2001, Duru-Bellat, 2002). Um indivíduo recebe influências específicas relacionadas ao fato de ter estudado num determinado estabelecimento, de ter participado de uma determinada turma e, até mesmo, de ter sido aluno de um certo professor e não de outro. Mesmo quando ocupam uma mesma posição na estrutura social, os indivíduos realizam, dentro do sistema de ensino, trajetórias únicas e recebem, portanto, um conjunto diferenciado de influências sociais.

Soma-se a isso o efeito socializador informal exercido pelo grupo de amigos, ligado não apenas à escola, mas ao local de residência. Dentro de uma mesma classe

social, cada indivíduo particular esteve ligado, ao longo do seu percurso até o vestibular, a um conjunto diferenciado de laços de amizade, que certamente o influenciaram de uma maneira específica.

Se é possível imaginar que, de um modo geral, essas diferenças, ditas secundárias, estarão subsumidas na diferença fundamental entre as classes - uma vez que os contextos escolares e mesmo as amizades não se distribuem aleatoriamente entre os ocupantes das diversas posições sociais - não se pode esquecer que isso é verdade apenas quando se analisa a realidade social numa escala macro. De fato, a grosso modo, os indivíduos de cada categoria social tenderão a estudar em escolas parecidas e a ter grupos de amigos com características semelhantes. Uma análise em escala individual como a proposta por Lahire (1999b, 2001, 2002) permite revelar, no entanto, que, por trás da aparente uniformidade, há uma diversidade imensa a ser investigada.

É importante, finalmente, lembrar que as críticas dirigidas a Bourdieu não se referem apenas ao problema da constituição do habitus a partir da estrutura das posições sociais, mas, igualmente, à questão da atualização desse habitus em ações práticas<sup>40</sup>. Bourdieu não é suficientemente explícito sobre o modo como o habitus incorporado orienta as ações individuais. O autor fala de uma relação dialética entre disposição e situação, ou, ainda, da produção de improvisações a partir do habitus incorporado. Nada disso, no entanto, é satisfatoriamente detalhado. De maneira geral, as práticas parecem reduzidas a exemplificações de um estilo de vida unificado e coerente, definido, por intermédio do habitus, a partir da posição social de origem.

Mantendo-se nesse nível macro de análise, Bourdieu evita todas as dificuldades teóricas e metodológicas relacionadas à diversidade intra-individual e todos os riscos (sobretudo, o de retorno ao subjetivismo) implicados na constituição de uma abordagem microssociológica. O preço a ser pago é o da restrição do âmbito de pertinência do seu modelo teórico: este parece adequado para a interpretação de dados agregados, mas mostra-se limitado quando se trata de compreender as escolhas efetivas realizadas por indivíduos específicos - diferentes dos típicos representantes das posições sociais (Lahire, 2001).

---

<sup>40</sup> Além de Lahire, 1999b, ver, também, Brubaker, 1985 e Alexander, 2000.

Lahire, por sua vez, enfrenta o desafio de definir as bases de uma sociologia em escala individual. O universo individual seria fruto de múltiplas influências sociais, passadas e presentes, que poderiam e deveriam ser detalhadamente investigadas pela Sociologia.

Como foi visto, falta, no entanto, à perspectiva de Lahire, uma resposta teórica ao problema da orientação social da ação individual, ou seja, um modelo teórico geral capaz de tornar compreensível a relação dos indivíduos com as múltiplas influências a que são submetidos. Na falta de uma teoria desse tipo, a perspectiva de Lahire pode nos conduzir, como foi discutido, a dois caminhos igualmente insatisfatórios. O primeiro pode ser chamado de empiricista. Descreve-se, com riqueza de detalhes, as experiências de socialização e as ações de um indivíduo específico em diferentes contextos sociais, mas não se chega a formular, explicitamente, uma explicação sobre porque este indivíduo age de um forma e não de outra. O segundo caminho é o do raciocínio post factum e da explicação ad hoc. Tendo em vista a ação realizada pelo indivíduo, seleciona-se as experiências de socialização, as características do contexto de ação e as disposições que pareçam mais aptas a explicar o comportamento em questão.

No próximo capítulo, discutiremos a possibilidade de se evitar esses dois caminhos por meio da formulação de uma resposta teórica ao problema da orientação social da ação individual, ou seja, da formulação de um modelo interpretativo geral a partir do qual seja possível compreender, simultaneamente, as reações de sujeição e de resistência dos atores individuais frente às influências a que são expostos.

## **CAPÍTULO 3**

### **TEORIA SOCIOLÓGICA E MOTIVAÇÃO HUMANA: CONTRIBUIÇÕES PARA UMA SOCIOLOGIA EM ESCALA INDIVIDUAL**

Raramente, o tema da motivação humana é discutido no âmbito da Sociologia. Os sociólogos se limitam a afirmar que os indivíduos agem de acordo com seu meio social. As condições materiais de existência, os valores e as crenças coletivas atuam ao longo da trajetória de vida dos indivíduos e no momento específico da ação orientando seus comportamentos numa determinada direção.

Não fica muito claro por que os indivíduos se submetem às influências sociais que recebem no seu meio. Mais importante do que isso, não fica claro por que alguns se submetem integralmente, outros parcialmente, e outros ainda resistem e se orientam de uma forma que pode ser considerada desviante.

A explicação que a Sociologia nos oferece para essas variações no comportamento dos indivíduos não parece plenamente satisfatória. Se um indivíduo age da forma socialmente mais previsível, afirma-se que ele foi adequadamente socializado ou, mais amplamente, sofreu os constrangimentos típicos de quem ocupa sua posição social. Se o indivíduo se desvia total ou parcialmente do que seria mais previsível para alguém com sua localização social, supõe-se que ele foi submetido a uma influência atípica.

O que parece faltar a essa explicação é uma explicitação dos mecanismos por meio dos quais os indivíduos lidam com múltiplas e mais ou menos contraditórias influências sociais e definem seus rumos de ação. O que faz com que um indivíduo se submeta mais à influência A e resista à B, enquanto outro indivíduo se orienta de acordo com o que prevê a influência B e se mostra imune diante de A? Não basta responder a essa questão afirmando que algumas influências são mais intensas e precoces do que outras. Diante de uma mesma influência externa, os indivíduos podem reagir de modo

diferente. O que é preciso explicitar é, portanto, a lógica dessa reação, o mecanismo por meio do qual os indivíduos se submetem em maior ou menor grau a cada uma das múltiplas influências a que são submetidos. Em outras palavras, é preciso enfrentar, teoricamente, o problema da orientação social da ação individual.

Para se enfrentar esse problema, parece necessário abordar o tema da motivação humana. O que os seres humanos buscam, fundamentalmente, ao interagirem socialmente? Que critério (provavelmente não consciente) eles utilizam para “decidir” submeter-se de forma mais ou menos integral a cada uma das influências a que são submetidos? Em que medida é possível e sociologicamente útil identificar um desejo ou necessidade básica que seria comum a todos os indivíduos?

Na primeira parte deste capítulo, são discutidas certas dificuldades e possibilidades relacionadas à utilização de uma concepção explícita sobre motivação humana no campo da Sociologia. Ainda nesta primeira parte, são apresentados e analisados dois conjuntos de concepções sobre motivação humana.

Na segunda parte do capítulo, buscar-se-á utilizar um desses dois conjuntos de concepções para formular um esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual. Esse esboço de resposta será construído tendo como principais referências a Teoria das Cadeias de Interação Ritual, de Randall Collins (1985, 1987, 1993), e a Teoria dos Círculos de Reconhecimento, de Alessandro Pizzorno (1988, 1991).

Na terceira parte do capítulo, avaliar-se-ão as potencialidades e limitações desse esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual como instrumento complementar de interpretação do processo de escolha do curso superior.

### **3.1 Motivação Humana**

O termo “motivação humana” está sendo utilizado aqui aproximadamente no mesmo sentido que lhe atribui Jonathan Turner (1987, 1988, 1999). Este autor utiliza esse termo para se referir a certas necessidades universais do ser humano que,

normalmente de forma inconsciente, “empurram”, “impulsionam”, “motivam” e “dirigem” os indivíduos em suas interações sociais.

Não é fácil desenvolver uma discussão sobre motivação humana no campo da Sociologia. O termo pode gerar mal-entendidos, resistências, acusações de desvio em direção à Psicologia ou à Filosofia. Três objeções principais merecem ser discutidas.

Em primeiro lugar, quem se propõe a uma discussão sobre esse tema pode ser acusado de pretender eclipsar a diversidade de objetivos, propósitos e intenções que movem os indivíduos em benefício de uma concepção universalista da natureza humana. As Ciências Sociais se notabilizam, justamente, por evidenciarem a diversidade do comportamento humano segundo os grupos sociais. Além disso, como foi discutido ao longo desta tese, reconhecem-se, cada vez mais, as variações de comportamento entre indivíduos pertencentes a um mesmo grupo social. Sustentar, portanto, uma concepção sobre o que os seres humanos universalmente buscam ao interagir socialmente pode parecer um despropósito, ou mesmo um contra-senso sociológico.

Essa primeira objeção parece resultar de uma confusão entre dois níveis de abstração. Por um lado, têm-se as crenças, valores, objetivos e comportamentos de indivíduos ou grupos de indivíduos concretos, localizados no tempo e no espaço. Por outro, têm-se concepções abstratas sobre a natureza humana, ou seja, definições sobre certos traços básicos que seriam comuns a todos os membros da espécie. Esses dois níveis da realidade não se confundem e, muito menos, excluem-se mutuamente. Conceber uma teoria geral da motivação humana não significa, de maneira alguma, negar, total ou parcialmente, o caráter intrinsecamente diversificado da realidade social. Significa apenas reconhecer a possibilidade de se destacarem, por trás de toda essa diversidade, certas propriedades comuns que os indivíduos compartilham como membros de uma mesma espécie.

Uma segunda objeção consiste em questionar não a possibilidade, mas a relevância desse tipo de discussão no campo das Ciências Sociais. Se os objetos destas ciências são as construções sociais humanas, diversificadas no tempo e no espaço, que utilidade pode ter uma concepção abstrata e universalista sobre motivação humana?

Em relação a essa questão, a resposta deve ser clara. Essa discussão só faz sentido quando se acredita na utilidade de se construírem modelos teóricos abstratos relativos aos mecanismos básicos de constituição, sustentação e transformação da realidade social. Essa crença não implica, no entanto, necessariamente, tomar a construção desses modelos como objetivo final do trabalho sociológico, mas, diferentemente disso, acreditar que eles podem funcionar como instrumentos a serem aplicados na interpretação dos fenômenos sociais concretos.

No nosso caso, essa discussão se insere num trabalho de avaliação das respostas tradicionais e de investigação de respostas alternativas a um problema teórico geral: o problema da orientação social da ação individual. Acredita-se que a construção de um modelo teórico geral sobre como os indivíduos lidam com as múltiplas influências sociais que recebem e se orientam em suas ações pode ser útil, num segundo momento, como instrumento de interpretação de fenômenos concretos, como, por exemplo, o processo de escolha do curso superior.

É preciso ainda observar que, independentemente da opinião que se possa ter sobre a relevância ou não dos modelos teóricos gerais em Sociologia, o fato é que estes são utilizados rotineiramente pelo sociólogo, normalmente de forma irrefletida, como pressupostos dos quais se parte na interpretação dos fenômenos empíricos. Se um autor parte da convicção de que os indivíduos agem calculando os custos e benefícios envolvidos em suas ações, ele está utilizando um modelo ou teoria geral. Da mesma forma, quando se parte da suposição de que as sociedades se mantêm por meio de um duplo processo de institucionalização e de internalização dos valores e normas sociais, está-se, da mesma forma, utilizando um modelo geral, um esquema que, em princípio, pode ser aplicado a qualquer configuração social, independentemente de sua localização no tempo e no espaço.

Quando se propõe, portanto, a construção de modelos abstratos, não se está, na verdade, defendendo nada de radicalmente novo. O que se advoga é apenas um tratamento mais sistemático dos pressupostos gerais que, queiramos ou não, orientam nosso trabalho de interpretação dos fenômenos sociais concretos.

Finalmente, uma terceira objeção consiste em afirmar que as diversas concepções sobre motivação constituem, na verdade, postulados filosóficos que não podem ser cientificamente verificados. De fato, essas concepções não podem ser diretamente verificadas. Elas podem, no entanto, ser avaliadas em função de suas conseqüências para o modelo teórico que se está construindo. Trata-se de avaliar em que medida uma determinada concepção sobre motivação humana contribui para tornar esse modelo mais completo (capaz de subsumir um conjunto mais amplo de teorias intermediárias e proposições empíricas) e logicamente mais coerente. Em outras palavras, trata-se de avaliar, pragmaticamente, em que medida cada uma dessas concepções contribui para ampliar o potencial explicativo dos sistemas teóricos em questão.

É exatamente o que será feito aqui. Avaliar-se-á em que medida a adoção de uma certa concepção de motivação humana pode ampliar nossa compreensão dos mecanismos de orientação social da ação individual e, indiretamente, do processo de escolha do curso superior.

Turner (1987, 1988) procura identificar e sistematizar uma série de concepções mais ou menos implícitas sobre motivação humana presentes nas ciências humanas. Essas várias concepções parecem poder ser agrupadas em dois conjuntos básicos. Um primeiro reúne as concepções presentes no Utilitarismo clássico, no Behaviorismo e na moderna Teoria das Trocas e destaca, basicamente, o desejo dos indivíduos de ampliar gratificações e evitar privações. Como discutiremos rapidamente a seguir, as contribuições desse primeiro conjunto de concepções para o enfrentamento do problema da orientação da ação individual parecem bastante limitadas. Um segundo conjunto é formado por concepções sobre motivação humana identificadas a partir de um vasto e heterogêneo leque de perspectivas teóricas: Behaviorismo Social de George Mead e modernas teorias interacionistas, Psicanálise, Etnometodologia e teoria durkheimiana. Dentro desse segundo conjunto, estão concepções que realçam, alternativamente, a necessidade dos seres humanos de confirmação de sua auto-imagem, de segurança

ontológica, de “faticidade”<sup>41</sup> e de manutenção e reafirmação dos seus símbolos de pertencimento grupal. Apesar das diferenças entre as concepções que compõem esse segundo conjunto e, sobretudo, entre as teorias a partir das quais elas foram identificadas, parece possível reconhecer um traço comum entre elas: todas apontam, de forma mais ou menos explícita, a necessidade dos seres humanos de confirmação de suas percepções sobre a realidade ou pelo menos de alguns de seus elementos. É a esse segundo conjunto de concepções que nos dedicaremos com mais atenção neste capítulo. Cabe, no entanto, em primeiro lugar, apontar certas limitações do conjunto de concepções anterior que o tornam insatisfatório para os nossos propósitos.

### **3.1.1 Motivação humana: primeiro conjunto de concepções**

Como já foi dito, as concepções sobre motivação humana que formam este primeiro conjunto têm em comum a afirmação de que os indivíduos agem buscando ampliar suas gratificações e reduzir suas privações. No caso da perspectiva utilitarista, supõe-se que os indivíduos buscam maximizar seus benefícios, calculando racionalmente os custos e recompensas provavelmente associados a cada uma das alternativas de ação. Os benefícios seriam avaliados com base numa hierarquia de valores ou preferências tomada como dada. A avaliação dos benefícios também seria influenciada pelos ganhos acumulados anteriormente. Quanto maior o acesso, já alcançado, a um determinado bem, menor seu valor ou utilidade (Teoria da utilidade marginal). A perspectiva behaviorista manteria, em comum com o Utilitarismo, a concepção de um indivíduo que busca recompensas e evita custos e punições. Diferentemente da perspectiva anterior, o Behaviorismo não suporia, no entanto, um ator que calcula conscientemente as vantagens e desvantagens de cada alternativa de ação. Ao contrário, esta perspectiva supõe um ator que reage de forma mais ou menos mecânica, condicionada, aos estímulos exteriores. Além disso, não se fala propriamente de uma hierarquia de valores e preferências, mas de um conjunto de necessidades mais ou menos salientes. Finalmente, como um desdobramento contemporâneo das duas

---

<sup>41</sup> Segundo a Etnometodologia, os indivíduos procuram construir e manter continuamente a sensação de que suas interações estão baseadas em fatos, em realidades objetivamente dadas.

correntes anteriores, a Teoria das Trocas descreveria o modo como os indivíduos negociam entre si, buscando obter recompensas definidas, entre outras coisas, em termos de poder, prestígio e aprovação. Estabelecendo uma flexibilização em relação aos pressupostos utilitaristas, a Teoria da Trocas reconhece que essa busca por gratificações nem sempre se faz de modo consciente e servindo-se de informação suficiente. Além disso, os indivíduos não buscariam necessariamente a maximização de suas recompensas, mas, mais modestamente, a obtenção de algum benefício.

Do ponto de vista da nossa discussão, o problema fundamental dessas concepções sobre motivação reunidas nesse primeiro grupo é que elas são, num certo sentido, superficiais. Mostram que os indivíduos buscam, por meio de suas ações, maximizar ou, simplesmente, alcançar benefícios, mas não explicam como esses benefícios são socialmente definidos<sup>42</sup>. Eles são tomados como dados dos quais se parte ou são fixados como necessidades biológicas universais.

No primeiro caso, fala-se da hierarquia de valores ou da ordem de preferências de um ator individual e de como ele age para satisfazê-la. Pode-se supor que essas preferências são definidas pelos indivíduos a partir de critérios idiossincráticos (distribuídos aleatoriamente entre os indivíduos) ou que são fruto da incorporação de valores coletivos, mas não se explica por que os indivíduos as adotaram. Se se fala de critérios idiossincráticos, renuncia-se, logicamente, à possibilidade de uma explicação científica e, em particular, sociológica. Se se fala, por outro lado, da incorporação de valores coletivos, também não se resolve o problema. Volta-se, na verdade, mais uma vez, aos problemas identificados, no capítulo anterior, na Tradição Disposicionalista. Não basta afirmar a presença de valores coletivos e a existência de uma ação socializadora. A questão é saber como os indivíduos lidam com esses valores e com essa ação. Em que medida e baseados em que critérios eles os aceitam ou os rejeitam? Essas primeiras concepções sobre motivação não são capazes de responder a essas questões. Parte-se, simplesmente, das preferências manifestas e afirma-se que os indivíduos buscarão satisfazê-las.

---

<sup>42</sup> Este ponto foi amplamente discutido no primeiro capítulo, ao se tratar das modernas teorias da escolha racional.

Pode-se, também, como já foi dito, definir os benefícios perseguidos em termos de satisfação de certas necessidades biológicas essenciais. Essa alternativa, no entanto, enfrenta sérias dificuldades para explicar as reações diferenciadas que indivíduos e grupos sociais podem apresentar diante de contextos de ação objetivamente similares. Se os indivíduos agissem buscando, simplesmente, a satisfação de certas necessidades biológicas essenciais, como a nutrição e a preservação física do corpo, eles reagiriam sempre da mesma maneira (salvo nos casos de falta de informação) diante de condições objetivas similares. As ações se resumiriam a respostas a estímulos externos. Não é isso, no entanto, o que as Ciências Sociais têm mostrado: a relação dos indivíduos com seu meio externo seria, na verdade, intermediada por crenças e valores socialmente definidos.

Resumindo, faltaria a esse primeiro conjunto de concepções sobre motivação a definição de um critério substantivo a partir do qual os indivíduos avaliariam (conscientemente ou não) os vários benefícios aos quais eles podem ter acesso e os hierarquizariam. É justamente um critério desse tipo o que apontam as concepções sobre motivação humana reunidas, a seguir, num segundo conjunto.

### **3.1.2 Motivação humana: segundo conjunto de concepções**

O segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, aqui constituído, aponta, de maneiras diferentes e mais ou menos explícitas, para a necessidade básica dos seres humanos de manutenção de uma certa segurança em relação às suas percepções sobre si mesmos e o universo à sua volta. Essa segurança seria alcançada por meio da sustentação, por parte dos indivíduos, de uma realidade intersubjetiva, ou seja, por intermédio da construção, manutenção e restauração constante de uma versão socialmente compartilhada sobre si mesmos e o mundo exterior<sup>43</sup>.

Seguindo aproximadamente o mesmo roteiro traçado por Turner (1987, 1988), consideraremos aqui, seqüencialmente e de maneira sucinta, as concepções sobre

---

<sup>43</sup> Berger e Luckmann, 1974, nos oferecem uma análise abrangente dos processos por meio dos quais os indivíduos constituem, mantêm e restauram cotidianamente uma concepção objetivada ou intersubjetiva da realidade. Ver, também, Schutz, 1997.

motivação humana presentes na obra de Mead e em parte das teorias interacionistas, na Psicanálise, na Etnometodologia e na Sociologia durkheimiana.

- **Mead e as teorias interacionistas**

Turner identifica, na obra de George Mead e em parte das teorias interacionistas modernas, uma concepção implícita de motivação segundo a qual os indivíduos agem buscando sustentar ou reforçar determinadas concepções relativas à situação e a si mesmos. Turner reconhece que, sobretudo em Mead, mas, também, no Interacionismo, a ênfase é dada ao processo interativo de sinalização e interpretação em si mesmo, sem uma elaboração explícita das implicações desse processo para um possível modelo de motivação. De qualquer forma, parece-lhe pertinente extrair, como uma contribuição implícita dessas teorias, a proposição de que os atores interagem buscando confirmar, uns por meio dos outros, as concepções que eles têm do ambiente e, sobretudo, de si mesmos. Não há, no entanto, principalmente em Mead, a afirmação de que seja essa busca de confirmação o que basicamente e originalmente impulsiona os atores a agir. Ao contrário, como observa Shibutani (1968, p. 332), a natureza do impulso que inicialmente mobiliza os atores não é claramente especificada no esquema de Mead. Qualquer tipo de desconforto ou falta de ajustamento do organismo em relação a seu ambiente poderia, em princípio, desencadear um “ato” visando à sua eliminação.

O que Turner, assim como Shibutani, observa, no entanto, é que, uma vez desencadeado o ato, esse se desenvolve como uma sucessão de ajustamentos entre a percepção que o ator tem de si mesmo, dos outros e do ambiente e suas ações concretas ou imaginativas. Os atores tentariam conciliar as imagens que eles têm deles mesmos, constituídas a partir da habilidade de tomar o ponto de vista dos outros e do outro generalizado e de, assim, ver-se em perspectiva, com as respostas que eles dão de forma mais ou menos imediata às situações.

Nos termos de Shibutani (p.334), “self-conscious activity consists of a succession of responses to a series of self-images”. Cada concepção de si mesmo evoca um determinado tipo de resposta; se essa resposta não é imediatamente tomada ou não

produz o resultado esperado isso gera uma transformação na concepção de si mesmo e incertezas sobre a definição dos outros, dos objetos e do outro generalizado, impulsionando novas tentativas de ajustamento, ensaiadas mentalmente ou realizadas concretamente.

Em síntese, os atores seriam implicitamente vistos, na perspectiva de Mead, como buscando manter as concepções que eles têm de si mesmos por meio de um ajustamento contínuo entre estas e suas ações. O modelo de Mead é extremamente complexo e dinâmico, no entanto, porque essas concepções, embora internalizadas no processo de socialização e de constituição da noção de outro generalizado, variariam situacionalmente e se transformariam ao longo do tempo. O ator não seguiria mecanicamente uma definição fixa do que é seu papel social, mas constituiria, reafirmaria ou reavaliaria continuamente seu papel ou sua concepção de si mesmo a partir dos resultados de suas ações.

Em termos de uma teoria da motivação humana, o que é preciso destacar da perspectiva de Mead (1967) é, então, o empenho dos atores na manutenção de um “self” coerente, por meio de um trabalho constante de ajustamento entre suas ações e as imagens socialmente definidas que eles possuem de si mesmo, ou, simplesmente, entre o “I” e o “Me”. Turner (1987,1988) mostra como essa dimensão do trabalho dos atores veio a ser reelaborada nas teorias interacionistas em termos de duas forças motivacionais básicas: a busca da “self-consistency” e “self-esteem”. Os atores se apresentariam diante dos outros nas situações, de modo a confirmar sua auto-imagem e afirmar socialmente seu valor. Diante de dificuldades na realização desses objetivos, seria feito um trabalho suplementar de elaboração mental de linhas alternativas de ação, de manipulação ou redefinição da situação de ação e de reapresentação do “self”. Se, mesmo assim, as dificuldades persistem, poderiam, ainda, ser usados mecanismos de defesa (repressão, racionalização e percepção seletiva), que, de certa forma, filtram e permitem o acesso à consciência apenas àquelas informações que confirmam o valor e a consistência da concepção que o ator tem de si mesmo. Essa incorporação dos mecanismos de defesa como um dos instrumentos mobilizados pelos atores para a

manutenção de sua auto-imagem já seria, no entanto, marginal dentro do Interacionismo e nos levaria próximo à fronteira entre Sociologia e Psicanálise.<sup>44</sup>

- **Psicanálise**

É, justamente, na Psicanálise e em seus desdobramentos sociológicos contemporâneos, sobretudo com Giddens (1979, 1984, 1991), que se encontra a segunda concepção sobre motivação humana destacada por Turner.

A Psicanálise não constitui um sistema teórico coerente e internamente unificado. Dentro da própria obra de Freud, convivem formas diferentes de conceituar a estrutura e a dinâmica psíquica. De qualquer forma, é possível afirmar que, do ponto de vista psicanalítico, o ser humano é, antes de mais nada, um ser dividido entre uma dimensão pulsional (que, após o recalque vivido no complexo edipiano, só pode realizar-se de maneira indireta, sublimada, simbólica) e uma dimensão mais ou menos consciente, formada a partir da identificação do sujeito com a ordem social. A dinâmica psíquica do ser humano e de cada indivíduo em particular seria marcada pelo conflito latente ou aberto e pelas tentativas de conciliação entre essas duas dimensões.

O que é importante observar nesse modelo é que a ordem social desempenha um duplo papel. Por um lado, ela é a instância repressora, cerceadora das pulsões individuais. Por outro, ela constitui o meio por intermédio do qual o indivíduo realiza simbolicamente suas pulsões e desejos inconscientes. Cada sujeito teria que encontrar, sob pena de se desenvolver numa direção patológica, alguma forma aceitável, sobretudo, do ponto de vista da sua consciência, para dar vazão à enxurrada de desejos irracionais, sociais e inconscientes. Essa forma aceitável, socializada e sublimada, compatível com sua auto-imagem, converte-se, a partir da vivência edipiana e da introjeção da lei social, na única alternativa viável para a realização do sujeito. A vivência e a adequação aos padrões sociais podem ser entendidas, portanto, em termos psicanalíticos, como um caminho alternativo para a realização do desejo individual. O

---

<sup>44</sup> Ver discussão de Smelser, 1987.

sujeito psicanalítico seria um ser que realiza simbolicamente seu desejo inconsciente por meio da vivência e experimentação do mundo social.

Para que a vivência dos padrões sociais propicie, efetivamente, a realização simbólica do desejo, é necessário, no entanto, o reconhecimento, por parte dos outros, da consistência e valor dessa vivência. É no encontro com o outro ou na conciliação simbólica das perspectivas do eu e do outro que se realiza o desejo. Isso fica mais claro a partir de uma consideração rápida do que é o desejo psicanalítico e de como se constitui o “sujeito do desejo”<sup>45</sup>.

Castoriadis (1982) concebe o sujeito psicanalítico, basicamente, como um sujeito de falta, que tenta, eternamente e de múltiplas formas, reeditar uma sensação de completude originalmente vivida e que foi perdida a partir do processo de clivagem da subjetividade e de instauração progressiva de uma separação entre o eu e o outro. O ponto de partida no processo de constituição da subjetividade seria o que ele chama de “mônoda psíquica original”, um estado psíquico anterior às fases de organização da libido, no qual o ser ainda não representa para si próprio a separação entre ele e o mundo e, assim, não pode conceber-se como um ser de falta. Esse estado é rompido durante as fases de organização da libido, quando se começa a estabelecer uma representação psíquica da falta e, portanto, “uma margem de não-ser virtual” (p.346). Seria o início do reconhecimento da existência externa de um objeto e do outro possuidor desse objeto. O indivíduo resistiria, no entanto, a esse processo, reeditando, em nível psíquico, o estado de completude, de controle absoluto sobre o outro e o objeto de prazer por meio da fantasia da união perfeita: filho-falo-mãe-fálica. A vivência do Complexo de Édipo marcaria, exatamente, a ruptura dessa segunda fantasia de completude e a entrada definitiva da criança no mundo social e simbólico. A partir daí, a sensação de completude passa a ser buscada de outra forma, pela vivência do jogo social mais amplo, no qual se pode reconstruir continuamente a ilusão da união entre o eu e o outro.

---

<sup>45</sup> Uma discussão anterior sobre a Psicanálise e sua relação com a Sociologia foi feita em monografia de minha autoria (Nogueira, 1993).

Na perspectiva de Castoriadis, portanto, o desejo psicanalítico deve ser entendido, basicamente, como “desejo de um estado” (p.338), desejo de reconstituição simbólica de um estado, irremediavelmente perdido, de completude em que não há separação entre o eu e o resto, entre o eu e o outro. O que os indivíduos buscariam seria, essencialmente, negar simbolicamente a existência do outro e de qualquer realidade fundada para além do próprio sujeito. Isso se realizaria no jogo social por meio de tentativas de sujeição do outro às representações fundadas no eu, ou, mais genericamente, pela constituição de um sentido de realidade único, intersubjetivo, logo, objetivado, no qual se identificam o eu e o outro e, portanto, nega-se a separação entre os dois.

Em termos mais sociológicos, o desejo psicanalítico se traduziria na busca de um consenso ou de um reconhecimento, por parte dos outros, do caráter objetivo, real, das representações do sujeito. Os atores agiriam inconscientemente motivados pela busca de uma reconciliação entre seu mundo interno e o mundo externo que lhes transcende e potencialmente escapa ao seu domínio. Essa reconciliação seria alcançada, precisamente, por meio da constituição, por parte dos atores, de uma confiança na objetividade das representações por meio das quais eles percebem o mundo externo e, portanto, de uma sensação de controle ou domínio sobre esse mundo<sup>46</sup>.

Giddens (1979, 1984, 1991) chega a conclusões bastante semelhantes, embora partindo do trabalho de psicanalistas de outras correntes, sobretudo Erikson. Segundo ele, os atores necessitam, fundamentalmente, perceber que o mundo social funciona segundo suas expectativas, que é um mundo previsível, que se pode confiar que os outros agentes vão comportar-se da forma esperada dentro de tipos de situação que se repetem no tempo e no espaço social. Essa necessidade, mais ou menos difusa, levaria os atores a trabalharem ativamente no sentido de estabelecerem o caráter “rotinizado”, estruturado, do mundo social. O sucesso nesse trabalho prático de organização ou estruturação do mundo social atenderia à necessidade inconsciente de confiança e

---

<sup>46</sup> Essa sensação, essencialmente ilusória e evanescente, realizaria o desejo humano na medida em que reeditaria simbolicamente a fantasia original de completude. Como diz Castoriadis (p.338), “as expressões objeto de desejo e desejo de um desejo são fragmentos estilhaçados, e como tais sem grande sentido, da fórmula *desejo de um estado*”, justamente de um estado perdido de completude.

segurança ontológica, e manteria sob controle os níveis de ansiedade relacionados ao seu não atendimento.

Partindo de uma concepção psicanalítica do sujeito, tanto Giddens quanto Castoriadis caracterizam os atores, portanto, como inconscientemente motivados a estabelecer um controle simbólico sobre o mundo externo que lhes escapa. Essa força motivacional difusa é realizada concretamente, no caso do indivíduo adulto socializado, por meio do estabelecimento, da sustentação e da reafirmação contínua, no interior das práticas sociais, de um mundo rotinizado, objetivado, reconhecido e compartilhado por todos. A motivação básica e inconsciente que levaria os sujeitos a participarem ativamente do jogo social seria a necessidade de controle e, mais do que isso, de reintegração simbólica do mundo externo. Essa necessidade se traduziria em termos da atividade prática de “monitoração reflexiva da ação”, para usar a terminologia de Giddens (1989, p.4), numa disposição diligente dos atores no sentido de participar do processo interativo de estruturação do mundo social, ou seja, de organização dos sistemas sociais e dos encontros cotidianos de acordo com as propriedades estruturais instituídas. É importante, no entanto, ressaltar que, no caso de Giddens, essa força motivacional inconsciente (a busca da confiança nos outros e da segurança ontológica) não se manifestaria diretamente em todas as interações, mas apenas nos momentos mais ou menos críticos, nos quais as rotinas da interação social se mostram ameaçadas. Nesses momentos, aumentaria a ansiedade dos atores e o empenho deles no sentido de restaurar o curso rotineiro da ação.

- **Sociologia durkheimiana**

Como observa Turner (1987), os primeiros trabalhos de Durkheim não revelam uma concepção clara sobre motivação humana. Ao contrário, as preocupações de Durkheim com a demarcação das fronteiras entre Sociologia e Psicologia o levam a propor uma abordagem estritamente macrosociológica dos fatos sociais, dentro da qual não parece haver nenhum espaço para considerações sobre a subjetividade humana. Em seus estudos posteriores sobre religião e em seus ensaios teóricos sobre o tema da moral e da educação, no entanto, é possível encontrar uma reflexão explícita sobre a natureza

humana e uma concepção clara do que leva os indivíduos a manter e reforçar seus vínculos sociais<sup>47</sup>. É, portanto, tendo como referência esses últimos textos, que falaremos aqui de uma concepção durkheimiana sobre motivação humana.

Durkheim (1970,1975) concebe o indivíduo como um ser que, ao mesmo tempo que é ultrapassado e constringido pela realidade coletiva, ama essa realidade e se realiza através dela. A socialização, na perspectiva durkheimiana, faz-se sobre e, em grande medida, em oposição a uma natureza individual associal primária, que tem como substrato último o próprio corpo humano (1978). Essa socialização, embora também apresente um componente coercitivo, de cerceamento e controle da natureza individual, faz-se, no entanto, antes de mais nada, por convencimento e por sedução. Ela é, preponderantemente, estabelecimento de um autocontrole, por parte dos indivíduos, que resulta do reconhecimento da autoridade moral da coletividade. O domínio do ser associal por parte da sociedade não se faria primordialmente pela força bruta, mas pelo valor moral de que se revestem diante dele os símbolos da sociedade. Haveria, por um lado, uma certa resistência dos indivíduos a se sujeitarem a essa instância externa e disciplinadora. Por outro lado, no entanto, essa mesma instância se mostraria emancipadora. Seria por meio dela que os indivíduos se elevariam a um plano superior de consciência e moralidade. Ela seria a dimensão da sabedoria, da lógica, da tradição, da correção moral, do sagrado. Os indivíduos reconheceriam essa superioridade, sentir-se-iam atraídos por ela e se orientariam moralmente no sentido de se integrarem e se adequarem o máximo possível aos padrões socialmente instituídos.

O ator durkheimiano pode, assim, ser definido como um ser que internalizou o dever moral e que, em função disso, esforça-se para controlar seu ser natural, a fim de realizar o ideal coletivo. O que Durkheim (1978) enfatiza é que, a partir do momento em que a sociedade ou os elementos que a representam adquirem diante do sujeito uma autoridade ou uma ascendência moral, eles se tornam desejáveis e o indivíduo passa, autonomamente, a buscar a reafirmação de sua identidade ou de sua proximidade em relação a esses elementos. O que gratificaria os seres humanos seria, antes de mais nada, a sensação - vivida, sobretudo, nos rituais sociais - de comunhão com o ser coletivo, de

---

<sup>47</sup> Ver: “Transformações no pensamento de Emille Durkheim” (Nogueira, 1997).

ratificação e reforço do laço que une indivíduos e coletividade. A sociedade, diz-nos Durkheim (1970, p. 61-63), ao mesmo tempo que nos é transcendente, é imanente, é parte do que nós somos. Ela constitui a parte que nós mais valorizamos dentro de nós mesmos, nosso ideal, aquilo que, como sujeitos socializados, nós desejamos ser. A participação nos rituais sociais seria a realização máxima desse desejo. Eles seriam, justamente, momentos em que os indivíduos reafirmariam plenamente a sua vinculação, a sua identificação com os padrões sociais no sentido amplo da palavra. Essa reafirmação pública do vínculo ou do pertencimento ao grupo, tal como vivida nos rituais sociais, seria literalmente prazerosa, emocionalmente gratificante. Os indivíduos sairiam dessas situações exaltados, autoconfiantes, seguros, fortalecidos nos seus sentimentos e convicções.

O que levaria os indivíduos a participarem da vida social cotidiana e, em especial, dos rituais sociais seria, portanto, a necessidade, criada a partir do processo de socialização e de identificação com a autoridade moral da sociedade, de se elevarem acima de si mesmos (de sua natureza associal) e de reafirmarem os padrões sociais e seu pertencimento à coletividade. É interessante sublinhar que, da mesma forma que nos modelos de fundo psicanalítico, essa busca de reafirmação das representações coletivas por parte dos indivíduos só pode realizar-se por meio de um reconhecimento, por parte do outro, do valor dessas representações. Como afirma Durkheim (1973, p.530), “as crenças são ativas somente quando partilhadas”. A força dos rituais sociais estaria exatamente nesse ponto; eles seriam momentos em que todos os atores agiriam juntos, realizando os mesmos procedimentos e manifestando publicamente um estado compartilhado de consciência e emoção. Seria a fé dos outros ou a sintonia de todos numa mesma fé o que fortaleceria as convicções de cada indivíduo em particular. Esse ponto é importante, em termos de uma teoria sociológica da motivação, no sentido de ressaltar que a busca de reafirmação dos padrões sociais e do pertencimento à coletividade não é uma atividade privada e unilateral. Ela supõe, pelo menos em parte, a conversão do outro, a imposição ou convencimento do outro com relação ao valor superior das representações do eu. Como diz Durkheim, “o homem que tem uma verdadeira fé experimenta invencivelmente a necessidade de difundi-la; para isto, ele sai

de seu isolamento, aproxima-se dos outros, procura convencê-los e é o ardor das convicções por ele suscitadas que vem re confortar a sua” (1973, p.530).

- **Etnometodologia**

Em sua análise da Etnometodologia, Turner (1988) argumenta que a concepção de motivação implícita e que se pode tentar extrair dessa perspectiva é essencialmente durkheimiana. A interação social seria constrangida “by actors’ need to feel - even if this is somewhat of an illusionary sense - that they share a common factual and fixed world” (p.49). Os atores trabalhariam cotidianamente e empregariam uma série de métodos, para criar, sustentar e reparar o pressuposto de que eles compartilham um mundo em comum. O que se teria seria a busca contínua e a construção prática de um mundo relatável, que pode ser apresentado como óbvio (supostamente compartilhado), racional, objetivo, recalcitrante, claramente transcendente em relação à vontade e à atividade dos indivíduos. Os atores agiriam, cotidianamente, tendo como motivação básica a necessidade de construção de um mundo com essas características. Nos termos de Turner (P.50), “implicit and perhaps unconscious needs for a “sense of facticity”- that is, a presumption that individuals in interaction share common external and internal worlds - motivate actors to use folk practices, or ethnomethods”. Por meio dos etnométodos se criaria o senso de intersubjetividade, de compartilhamento de um mundo comum e independente, que satisfaria a necessidade de “faticidade” dos indivíduos.

Embora haja, sem dúvida, semelhanças entre essa concepção de motivação implícita na Etnometodologia e a que se buscou derivar da teoria de Durkheim, acredito que Turner se precipita um pouco ao rotulá-la de durkheimiana. Acredito que a diferença fundamental é que, em Durkheim, há o suposto da existência efetiva de um conjunto de representações coletivas dotadas de um valor moral superior que inspiraria respeito por parte dos indivíduos e os levaria à coalescência. Pela perspectiva da Etnometodologia (Garfinkel, 1967, Douglas, 1970, Heritage, 1984), não existiriam essas representações intrinsecamente dotadas de um caráter especial, que sejam parte de uma consciência coletiva moralmente superior e que estejam previamente definidas com

relação ao momento da interação. Dentro da Etnometodologia, portanto, o que motiva basicamente os atores não pode ser a busca da identificação com ou da reafirmação de ideais coletivos uma vez que isso supõe que se tenha, necessariamente, no processo de socialização, internalizado e aprendido a respeitar tais ideais. A Etnometodologia nos aponta algo muito mais abstrato que é a necessidade de “faticidade” em si mesma. Os indivíduos não buscariam, fundamentalmente, aproximar-se do ideal coletivo, mas construir um senso de “faticidade”. A satisfação dessa necessidade essencial dos seres humanos poderia até se dar por meio da realização de um padrão normativo que circunstancialmente tenha adquirido o caráter de ideal, mas não necessariamente. O fundamental para os indivíduos seria sentir que a forma como eles situacionalmente organizam e relatam o mundo está baseada em ou se deve a características intrínsecas do próprio mundo, ou seja, que é uma forma óbvia, racional, que independe de considerações ou desejos subjetivos. Para se sentir isso, não se tem, necessariamente, que estar cumprindo o ideal coletivo. Basta, apenas, que o comportamento seja relatável, que possa ser descrito e reconhecido pelos outros como baseado na realidade objetiva.

A concepção de motivação implícita na Etnometodologia se aproximaria, assim, por um lado, da concepção durkheimiana, no sentido de que ambas caracterizam os atores como motivados para a construção e sustentação de uma certa intersubjetividade. Por outro lado, no entanto, as duas concepções definiriam diferentemente a forma como se realiza concretamente essa intersubjetividade. Em Durkheim, ela se realizaria pela adesão dos indivíduos aos padrões sociais moralmente valorizados. Os atores buscariam reafirmar os padrões coletivos e seu pertencimento à coletividade como forma de se fortalecerem moralmente e se elevarem acima de sua natureza associal. Na Etnometodologia, a realidade comum, intersubjetiva, que os atores procurariam constituir não teria um conteúdo específico previamente estabelecido. O compromisso, mais ou menos inconsciente dos indivíduos, parece ser com a busca da objetividade, da “faticidade”, em si mesma. A forma como eles realizariam essa busca, ou seja, o modo específico pelo qual eles criariam a sensação de que compartilham um mundo em comum, seria definida situacionalmente.

Num certo sentido, portanto, o modelo etnometodológico é mais compreensivo, é aplicável a todas as situações, e não apenas àquelas em que mais explicitamente se estabeleça ou se relate o estabelecimento de um “culto” a determinadas representações coletivas. Os atores procurariam sustentar, por meio de sua atividade prática, o pressuposto de um mundo factual, intersubjetivo, mas esse mundo não precisa ser o mundo das representações sacralizadas no sentido de Durkheim. Basta que seja um mundo relatável, que faça sentido, que possa ser descrito como fundado numa realidade objetivamente dada. Na construção desse mundo, sem dúvida, os indivíduos utilizam todo um conhecimento prático, de senso comum, acumulado no decorrer das experiências passadas, mas esse conhecimento não os dirige como uma autoridade moral, como em Durkheim. Ele não constitui um ideal moral internalizado que os indivíduos sentem o dever e a vontade de realizar. O uso desse conhecimento e o sentido específico que ele assume são definidos contextualmente em função do curso concreto das interações. Os indivíduos podem, portanto, em sua atividade prática, construir um senso de “faticidade”, de compartilhamento de um mundo objetivo, de inúmeras maneiras, e não apenas de uma única forma preestabelecida pela consciência coletiva, como em Durkheim.

- **Diferenças e convergências entre as quatro concepções**

As diferenças entre as quatro concepções sobre motivação humana reunidas neste segundo conjunto não podem ser desprezadas. Não se pode esquecer que elas pertencem a tradições teóricas e mesmo disciplinares bastante diferentes. Enquanto a Etnometodologia, a abordagem de Mead e o Interacionismo Simbólico priorizam o estudo dos microprocessos de interação social, Durkheim se preocupa com a relação do indivíduo com os valores e a moral coletiva, e a Psicanálise se constitui, em primeiro lugar, como uma teoria da estrutura e da dinâmica psíquica. Essas diferenças de enfoque traduzem-se em significativas diferenças terminológicas e de estilo de linguagem. Além disso, é preciso reconhecer que essas quatro concepções se distinguem em termos do grau em que elas se encontram explicitadas e sistematizadas. Enquanto, no caso da Psicanálise, por exemplo, tem-se uma teoria sistemática sobre a natureza humana e

sobre o que move os indivíduos em suas interações sociais, no caso de Mead, pode-se falar apenas de uma concepção implícita.

No que pesem essas diferenças, é fácil perceber que as quatro concepções sobre motivação humana reunidas neste segundo grupo apontam, essencialmente, para uma mesma direção. Os seres humanos buscariam, fundamentalmente, fortalecer suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral. Para isso, procurariam: 1) preservar sua auto-imagem - socialmente construída - ajustada em relação às suas experiências práticas, evitando incoerências (Mead e teorias interacionistas); 2) manter a ilusão de que compartilham um mundo comum, no qual seja negada simbolicamente a separação entre o eu e o outro, e em que exista, portanto, a sensação de confiança e segurança ontológica (Psicanálise); 3) manter e fortalecer, sobretudo, por meio da participação em rituais sociais, suas crenças e valores coletivos (Durkheim); 4) organizar e relatar suas interações de uma forma que faça sentido, que possa ser descrita como factual, como racional ou, simplesmente, como de acordo com normas (Etnometodologia).

É importante notar que, de acordo com essas quatro perspectivas, os indivíduos precisam uns dos outros para realizarem seu desejo de fortalecimento de suas próprias percepções. Segundo a perspectiva de Mead, é por meio do outro e do “outro generalizado”, incorporado em mim mesmo, que eu julgo minhas ações e confirmo ou não minha auto-imagem. De acordo com a perspectiva psicanalítica, é por intermédio da construção de um mundo intersubjetivo, no qual supostamente se identificam os pontos de vista do eu e do outro, que eu posso reeditar simbolicamente a ilusão da não-separação entre o eu e o outro. Segundo Durkheim, é no compartilhamento de uma fé coletiva que eu fortaleço a minha própria fé. E, finalmente, do ponto de vista da etnometodologia, é por meio da cooperação dos outros no trabalho prático de construção de um mundo relatável que eu passo a confiar e tomar como evidente a minha própria percepção da realidade.

Resumindo, essas quatro concepções sobre motivação humana apontam: primeiro, a necessidade dos indivíduos de fortalecimento de suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral; segundo, sua necessidade de que os outros

indivíduos compartilhem - ou, pelo menos, demonstrem compartilhar - essas mesmas percepções como forma de atestarem o valor e a objetividade das mesmas. É por meio da confirmação dos outros que eu me asseguro de que as minhas percepções não são construções subjetivas, mas algo que corresponde à própria realidade. Em outras palavras, é por meio da construção de um olhar intersubjetivo que eu alcanço um estado de segurança ontológica<sup>48</sup>, de confiança no caráter objetivo de minhas próprias percepções.

Uma vez definidas as características centrais deste segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, cabe-nos avaliar em que medida ele pode ser útil para se enfrentar o problema da orientação social da ação individual. É exatamente isso o que faremos na próxima seção.

Antes, parece necessário, no entanto, explicitar um pouco mais as razões que nos levam a optar por esse conjunto de concepções.

Em primeiro lugar, como foi discutido anteriormente, ele parece avançar em relação à simples afirmação de que os indivíduos buscam ampliar os benefícios e reduzir as privações. Do ponto de vista sociológico, essa afirmação é totalmente insuficiente. A grande questão é saber como os indivíduos avaliam seus benefícios e privações. O segundo conjunto de concepções sobre motivação humana responde a essa questão ao afirmar que os indivíduos buscam, antes de mais nada, manter-se seguros em relação às suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral, e que buscam isso por meio da manutenção de uma versão socialmente compartilhada sobre a realidade. Um benefício seria mais ou menos valorizado conforme ele contribua de maneira mais ou menos significativa para a conquista do reconhecimento alheio e, indiretamente, para a manutenção da percepção que o indivíduo tem de si mesmo e da realidade. Inversamente, uma privação seria considerada mais ou menos relevante

---

<sup>48</sup> Acredito que o termo “segurança ontológica” sintetiza, de forma bastante eficaz, o que seria a necessidade básica dos seres humanos de acordo com este segundo conjunto de concepções. Eventualmente, ao longo deste capítulo, esse termo será utilizado, portanto, para se referir, de forma resumida, à necessidade dos seres humanos de objetividade, “faticidade”, intersubjetividade, segurança em relação às suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral.

conforme ela ponha mais ou menos em risco a imagem que os outros supostamente possuem do indivíduo e, indiretamente, sua auto-imagem<sup>49</sup>.

A opção por este segundo conjunto de concepções sobre motivação humana se justifica, em segundo lugar, pelo fato de ele ser plenamente compatível com o fato, amplamente atestado pela Sociologia, de que as crenças e valores dos indivíduos variam socialmente. Não é razoável, por exemplo, afirmar que os indivíduos universalmente amam a vida e o bem-estar físico, e evitam a morte e o desconforto físico. Em função de seus valores e crenças, os indivíduos podem se expor aos riscos e às formas de desconforto mais variadas, e até mesmo se matar. Da mesma forma, não parece razoável afirmar que os indivíduos são necessariamente egoístas ou altruístas. Evidentemente, eles podem ser uma coisa ou outra, dependendo das circunstâncias da ação e dos valores e crenças que eles internalizaram. De uma maneira geral, a Sociologia nos indica que os indivíduos podem cultivar a vida ou se entregar à morte, ser bons ou maus, solidários ou cruéis, amar o dinheiro, a fama e o poder, ou renunciar a tudo isso, dependendo do universo social em que eles vivem. Qualquer concepção sobre motivação que negue essa grande flexibilidade do comportamento humano é sociologicamente inaceitável.

No caso do segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, aqui discutido, afirma-se, simplesmente, que os indivíduos precisam manter-se seguros sobre suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade, e que eles satisfazem essa necessidade por meio da sustentação de uma versão compartilhada da realidade. Não importa a natureza das percepções do indivíduo: pode tratar-se de crenças e valores racistas ou humanitários, religiosos ou laicos, modernos ou arcaicos. Qualquer tipo de percepção, desde que compartilhada por uma dada coletividade, poderia, em princípio, satisfazer à necessidade dos indivíduos de segurança ontológica.

A opção pelo segundo conjunto de concepções sobre motivação humana se deve, finalmente, ao fato de ele ser sustentado ou, pelo menos, mostrar-se compatível com múltiplas perspectivas teóricas, dentro e fora do campo da Sociologia<sup>50</sup>. Além das quatro perspectivas discutidas anteriormente, vale mencionar rapidamente a existência

---

<sup>49</sup> Estas observações são convergentes em relação ao que mostram as Teorias da Frustração Relativa. Ver, por ex.: Boudon, 1979b.

<sup>50</sup> No campo da microssociologia contemporânea, ver, por exemplo, Scheff, 1994, Demerath, 2002.

de concepções bastante semelhantes sobre motivação humana nos campos da Filosofia e da Psicologia Social. No campo da Filosofia, Todorov, 1996, mostra-nos como se constitui progressivamente uma concepção da natureza humana que ressalta a incompletude constitutiva do ser humano e, em decorrência desta, a necessidade incontornável do reconhecimento alheio. Os indivíduos necessitariam, antes de mais nada, da consideração alheia (Rousseau), da atenção por parte dos outros (Smith) ou, simplesmente, do reconhecimento (Hegel). No campo da Psicologia Social, Rodrigues, 1996, destaca a importância de uma longa tradição de pesquisa que se inicia com a Teoria do Equilíbrio de Fritz Heider (1946) e que se consolida a partir das Teorias da Comunicação (1950), dos Processos de Comparação Social (1954) e da Dissonância Cognitiva (1957) de Leon Festinger. Essa tradição de pesquisa aponta, fundamentalmente, a necessidade dos seres humanos de sustentação de uma percepção consistente, não-contraditória, da realidade. Para se certificar do caráter consistente de suas percepções os indivíduos precisariam do que Festinger chama de realidade social, ou seja, do compartilhamento de suas opiniões. Este seria alcançado, no interior de um mesmo grupo, por meio da pressão e do convencimento dos indivíduos discrepantes e, na sociedade em geral, por meio da busca de opiniões e informações consonantes e da evitação ou desvalorização dos elementos dissonantes.

### **3.2 Motivação humana e o problema da orientação social da ação individual**

O problema da orientação social da ação individual pode ser resumido nos seguintes termos: como os indivíduos lidam com influências sociais diversas e mais ou menos contraditórias e, a partir delas, definem seus cursos de ação? Em função de que critérios (conscientes ou não) eles se submetem ou resistem a elas em maior ou menor grau<sup>51</sup>? O que faz com que uma influência se torne mais ou menos forte para um determinado indivíduo? Em termos mais concretos, o que determina que um indivíduo

---

<sup>51</sup> É importante salientar que os indivíduos não apenas se submetem ou resistem a uma influência externa, mas freqüentemente buscam influenciar-se. Ao decidirem (conscientemente ou não) investir seu tempo e seus recursos materiais e simbólicos numa determinada esfera da vida social (religiosa, escolar, familiar, etc.) ou na participação num certo grupo social (família, amigos de bairro, amigos de faculdade, colegas de trabalho, etc.), os indivíduos estão optando por receber ou, pelo menos, por intensificar sua exposição a uma certa influência.

seja mais ou menos influenciado por seus amigos de bairro, por seus colegas de trabalho, por seu grupo religioso, por sua família ou, digamos, pela mídia? O que faz com ele siga, de forma mais ou menos completa e intensa, as crenças, os valores, os pontos de vista sustentados por cada um desses grupos?

Se os indivíduos se submetem ou resistem, de maneira mais ou menos plena, às múltiplas influências a que são expostos, é legítimo formular a seguinte questão: o que determina que eles ajam de uma forma ou de outra? Que critérios eles utilizam - sobretudo, de maneira inconsciente - ao se submeter ou resistir a cada uma dessas influências?

Como vimos na seção anterior, o primeiro conjunto de concepções sobre motivação humana não nos permite responder satisfatoriamente a essa questão. Ele afirma, basicamente, que os indivíduos buscam ampliar seus benefícios e reduzir suas privações. Não há, no entanto, uma explicação sobre como são definidos pelos indivíduos esses benefícios e essas privações. O que faz com que um indivíduo priorize, alternativamente, por exemplo, o retorno material, a realização intelectual ou os prazeres ligados ao lazer e ao entretenimento? Dito de outra forma, o que faz com que ele seja mais sujeito aos apelos do mercado de consumo, às influências do universo acadêmico ou ao poder contagiante do grupo de amigos praticantes de um determinado esporte? Fundamentalmente, é possível dizer que o primeiro conjunto de concepções sobre motivação humana não nos indica um critério a partir do qual os indivíduos comparam e hierarquizam os benefícios e privações associados a cada uma de suas alternativas de ação.

O segundo conjunto de concepções, ao contrário, abre a possibilidade de se enfrentar a questão anteriormente formulada, ao apontar um benefício central que todos os indivíduos buscariam: fortalecer sua auto-imagem, sua segurança ontológica, sua fé nos seus valores e crenças, sua sensação de “faticidade”. Dito de maneira sintética, os indivíduos buscariam, antes de mais nada, fortalecer suas percepções sobre si mesmos, os outros e o mundo em geral, e fariam isso por meio da criação, manutenção e restauração de uma versão socialmente compartilhada sobre a realidade. Todos os outros benefícios seriam considerados em função de sua utilidade maior ou menor - para

cada indivíduo e em cada contexto específico - como instrumentos para se atingir esse benefício principal.

O segundo conjunto de concepções sobre motivação humana nos sugere, então, um caminho a partir do qual o problema da orientação social da ação individual pode ser enfrentado. Torna-se possível prever que os indivíduos serão mais ou menos receptivos ou, simplesmente, susceptíveis às influências sociais conforme estas propiciem, em maior ou menor grau, o estabelecimento ou o fortalecimento de uma versão compartilhada da realidade e, assim, indiretamente, a satisfação da necessidade de segurança ontológica, “faticidade”, etc..

Essa proposição geral ainda não é suficiente, no entanto, como resposta ao problema da orientação social da ação individual. Restaria, ainda, a questão fundamental de se saber por que determinadas influências propiciam o estabelecimento ou o fortalecimento de uma versão compartilhada da realidade e outras não. A resposta mais simples a essa questão consistiria em afirmar que as influências que propiciam esse efeito são aquelas mais conservadoras, que orientam o indivíduo a ser algo próximo do que ele já é. Essa resposta parece bastante lógica. Ela é incapaz de explicar, no entanto, as reconversões, as situações em que os indivíduos se distanciam do que eles eram até então e aderem a algo diferente. Essas situações de ruptura ou transformação, aparentemente, contrariam a concepção segundo a qual os indivíduos buscam essencialmente reforçar suas percepções. Elas podem ser incorporadas ao modelo, no entanto, se considerarmos que, mais do que confirmar suas percepções anteriores, o que os indivíduos buscam é manter-se seguros de suas percepções. Essa segurança seria alcançada, dependendo da situação, por meio da confirmação das percepções anteriores ou da adesão a um novo conjunto de percepções.

Em poucas palavras, os indivíduos se sujeitariam às influências que mais contribuíssem para manter ou reforçar sua auto-imagem, sua segurança ontológica, seus valores e crenças, seu sentimento de “faticidade”. Na maior parte do tempo, as influências mais aptas a satisfazer esse critério tendem a ser, justamente, aquelas que poderíamos chamar de conservadoras ou continuístas, que reforçam percepções já incorporadas, às vezes, há muito tempo, como as que se constituíram na socialização

primária. Em certos momentos, no entanto, as influências que melhor atendem ao critério acima podem ser rotuladas como transformadoras ou disruptivas: seriam aquelas que conduzem o indivíduo a renunciar ou transformar suas percepções como forma de preservar o reconhecimento alheio e, assim, a sensação de confiança na própria auto-imagem, a segurança ontológica, a fé nos seus valores e crenças e o sentimento de “faticidade”.

Reconhecer a possibilidade de adesão dos indivíduos a percepções conservadoras ou transformadoras não resolve, no entanto, todos os nossos problemas. A questão fundamental é a saber por que um indivíduo escolhe uma alternativa ou outra. Nos termos de nossa discussão sobre motivação humana, resta saber por que um determinado indivíduo, num dado contexto, satisfaz sua necessidade de segurança ontológica reforçando percepções e práticas anteriores, e outro satisfaz essa mesma necessidade por meio da adoção de percepções e práticas disruptivas.

Em termos sociológicos, não é suficiente falar que os seres humanos agem motivados pela busca de segurança ontológica. Essa afirmação geral só se torna relevante se nos ajuda a entender a orientação social de atores ou grupos de atores específicos, ou seja, a explicar por que determinado indivíduo ou grupo de indivíduos, num determinado contexto, age de uma forma e não de outra. Não basta afirmar que o ser humano, em geral, busca manter sua segurança ontológica e que ele realiza essa necessidade fundamental por meio da manutenção de uma realidade socialmente compartilhada. É preciso explicar como essa necessidade básica orienta as ações de indivíduos específicos, definidos por uma trajetória social particular e inseridos numa determinada rede de relações sociais. Em outras palavras, é necessário articular a discussão sobre motivação humana desenvolvida até aqui com uma abordagem sociológica das trajetórias sociais e dos contextos de ação.

A Teoria das Cadeias de Interação Ritual de Randall Collins nos fornece uma indicação de como isso pode ser feito. Como veremos a seguir, Collins articula, exatamente, uma determinada concepção sobre motivação humana, inspirada basicamente em Durkheim, com uma conceituação sociológica das trajetórias sociais e dos contextos de interação.

### 3.2.1 A Teoria das Cadeias de Interação Ritual de Randall Collins

Collins (1985, 1987, 1993) articula uma concepção sobre motivação humana inspirada, basicamente, em Durkheim com uma teoria geral relativa ao modo como as interações sociais ocorrem e se articulam no tempo e no espaço. Segundo o autor, o que motiva os seres humanos é fundamentalmente a busca do que ele chama de energia emocional: uma sensação de segurança, autoconfiança e auto-estima derivada do sentimento de participação e pertencimento a uma dada coletividade<sup>52</sup>. Segundo Collins, a estrutura social como um todo pode ser sociologicamente entendida como uma grande rede de microencontros - que se distribuem no tempo e no espaço e envolvem um número maior ou menor de pessoas - no interior dos quais os indivíduos negociam o reconhecimento do seu pertencimento a coletividades mais ou menos amplas<sup>53</sup>. Cada indivíduo, de acordo com sua trajetória passada no interior dessa rede e, portanto, dos símbolos de pertencimento<sup>54</sup> e da energia emocional acumulados ao longo do tempo, estaria em condições mais ou menos favoráveis de pleitear seu reconhecimento como membro de cada uma dessas coletividades, definidas formal ou informalmente.

Subjacente ao conteúdo manifesto de todas as conversas e interações sociais, desde as mais intensas, como um encontro amoroso e uma cerimônia religiosa, até as mais superficiais, como uma relação comercial entre vendedor e cliente, poderia, então, ser identificada uma contínua negociação relativa ao pertencimento ou não dos atores a grupos definidos mais ou menos localmente. Os atores apresentariam, situacionalmente, determinados símbolos de pertencimento grupal - acumulados, nos termos de Collins,

---

<sup>52</sup> Collins (1993, p. 217) observa que essa concepção sobre motivação humana “harmoniza-se com alguns dos principais temas sociológicos: que os homens acham a vida significativa somente se eles estão integrados num grupo social (análise durkheimiana do suicídio), que as definições sociais determinam o valor dos objetos e atividades, e que a definição do status ocupado dentro de um grupo constitui uma potente força motivacional.”

<sup>53</sup> Collins compreende as interações sociais de uma forma semelhante a Goffman. O próprio termo “interação ritual” é retirado de Goffman, 1967.

<sup>54</sup> Qualquer objeto material ou construção simbólica poderia, em princípio, ser utilizado como um símbolo de pertencimento grupal. Pode-se pensar em certos itens mais gerais, como o dinheiro e certos bens materiais, que são utilizados nas sociedades contemporâneas como símbolos do pertencimento a um dado grupo de status ou a uma classe social. Pode-se, por outro lado, pensar em itens mais específicos, como certos temas de conversação que, ao serem mencionados numa situação, remetem aos laços comuns que unem um grupo profissional, uma turma de amigos, os membros de uma família ou, simplesmente, um casal.

como capital cultural<sup>55</sup> - que funcionariam como uma espécie de credencial para a participação no jogo social. O objetivo último seria o reconhecimento ou a aceitação, por parte dos outros, do valor desses símbolos e, assim, a confirmação do pertencimento do indivíduo à coletividade. O indivíduo bem sucedido nessa tarefa ganharia “mais energia, mais autoconfiança, teria uma maior tendência a tomar a iniciativa em conversas subseqüentes e a colocar seu capital cultural em uso” (1987, p.199). Inversamente, aquele indivíduo que não conseguisse ter seu pertencimento ao grupo reconhecido numa dada interação tenderia, num primeiro momento, a intensificar seus esforços no sentido do reconhecimento, rerepresentando ou tornando ostensiva a apresentação do seu capital cultural. No caso de um fracasso persistente, passaria a evitar esse tipo de interação ou, se essa fosse compulsória, passaria a vivê-la de uma maneira puramente formal, sem nenhum envolvimento emocional.

É importante ressaltar que a teoria de Collins não negligencia a dimensão material da vida dos indivíduos. O autor observa que a produção de uma interação ritual depende de uma série de recursos materiais. É necessário que os indivíduos se desloquem até o lugar onde ocorre a interação, que se vistam da maneira adequada e que possuam os recursos financeiros necessários para ter acesso e permanecer no local. Além disso, sobretudo no caso das nossas sociedades, muitas interações supõem uma formação técnica ou escolar que, em si mesma, implica custos. A posse de certos recursos materiais constitui, portanto, um pré-requisito para a participação na maioria das interações rituais.

Com relação à dimensão material da vida dos indivíduos, Collins observa, além disso, que o trabalho e o sucesso profissional podem converter-se, por assim dizer, em fontes primárias de energia emocional. O indivíduo pode priorizar a busca da aceitação ou do reconhecimento por parte do seu grupo profissional. O trabalho deixa, neste caso, de ser apenas um meio indispensável para a obtenção dos recursos necessários à participação em outras esferas da vida social e se transforma em um fim em si mesmo.

---

<sup>55</sup> Collins utiliza o termo “capital cultural” num sentido mais amplo do que Bourdieu. Trata-se, para ele, do conjunto de todos os símbolos de pertencimento grupal que podem ser acumulados e, posteriormente, utilizados pelos indivíduos ao buscarem ser reconhecidos como membros de um grupo.

Na perspectiva de Collins, qualquer que seja o caso, o que importa perceber é que as relações do indivíduo com o mundo do trabalho e com as atividades de consumo e investimento também serão orientadas pela sua necessidade de obter energia emocional. O indivíduo vai sentir-se mais ou menos motivado a trabalhar conforme seu trabalho lhe proporcione maiores ou menores oportunidades de retorno emocional: diretamente, via reconhecimento profissional, ou indiretamente, proporcionando os recursos materiais necessários para a conquista do reconhecimento em outras esferas da vida social. Da mesma forma, o consumo e o investimento seriam orientados pela necessidade de obtenção de retorno emocional. Os indivíduos avaliariam suas alternativas de consumo e investimento em função, antes de mais nada, de sua potencialidade, como geradoras dos recursos necessários para as interações rituais e, portanto, como fontes indiretas de energia emocional.

De acordo com a perspectiva de Collins, os indivíduos agiriam, portanto, essencialmente, motivados pelo desejo de manter ou ampliar sua energia emocional, sua sensação de autocoefiança e auto-estima. Esse desejo só poderia ser alcançado por meio dos outros indivíduos. Ele seria gerado, justamente, pelo reconhecimento externo do pertencimento do indivíduo a uma dada coletividade: um grupo de status, uma classe social, um grupo de amigos, uma família, etc.. Para alcançar esse reconhecimento, os indivíduos utilizariam, no interior das interações sociais, símbolos de pertencimento grupal, elementos que eles adquiriram em interações passadas e que atestam sua vinculação à coletividade em questão.

Os indivíduos poderiam, em princípio, pleitear seu reconhecimento como membro de qualquer grupo. Segundo Collins, no entanto, eles ajustam, de maneira não consciente, seus objetivos aos recursos possuídos (principalmente, energia emocional e capital cultural anteriormente acumulados), ou seja, os indivíduos buscariam ser reconhecidos pelos grupos nos quais, em função de suas experiências passadas, eles têm mais chances de serem aceitos. Um cientista, por exemplo, que já tenha acumulado símbolos de pertencimento à comunidade acadêmica, como conhecimento de certos conteúdos e domínio de uma linguagem técnica, tenderia a priorizar a busca do reconhecimento no interior desta coletividade, em detrimento de uma possível, mas

improvável, aceitação em outros grupos para os quais ele não possui as credenciais necessárias. Se, por uma mudança qualquer no campo científico, o reconhecimento desse cientista por parte dos pares se torna mais fraco, esse mesmo indivíduo tenderia a redirecionar sua busca de energia emocional da comunidade acadêmica para, digamos, o grupo familiar.

Em poucas palavras, segundo Collins, os indivíduos investiriam na direção em que, dados os seus recursos, eles acreditam que possuem maiores oportunidades de serem aceitos<sup>56</sup>. Essa proposição permitiria explicar, por um lado, os casos em que se observa um comportamento conformista por parte do ator, ou seja, as situações em que o indivíduo busca reforçar seu pertencimento ao seu grupo de origem ou a uma coletividade à qual ele já se encontra vinculado há muito tempo. Poder-se-ia dizer que esse indivíduo já possui os recursos necessários para ser reconhecido nesse grupo e que, portanto, as interações no interior dele se transformaram em fontes relativamente fáceis de energia emocional. A teoria de Collins permitiria, por outro lado, explicar os casos que poderíamos chamar de desviantes, em que os indivíduos renunciam, em maior ou menor grau, aos seus vínculos sociais anteriores e passam a buscar o reconhecimento por parte de uma outra coletividade. Esses casos seriam explicados considerando a existência de um verdadeiro mercado de interações rituais. Como observa Collins, a sociedade não constitui uma totalidade monolítica. Existem várias coletividades mais ou menos concorrentes nas quais o indivíduo pode buscar ser reconhecido<sup>57</sup>. Os indivíduos se decidiriam entre elas em função do retorno emocional esperado. Os casos desviantes se caracterizariam, assim, por uma mudança em relação a uma decisão anterior, por um redirecionamento dos investimentos dos indivíduos, desencadeado pelo surgimento ou pelo reconhecimento da existência de uma fonte mais rentável de energia emocional.

O modelo proposto por Collins se torna mais claro quando destacamos seus três componentes principais. Em primeiro lugar, uma concepção sobre motivação humana,

---

<sup>56</sup> Na perspectiva de Collins, os indivíduos não precisariam fazer um cálculo consciente para definir a melhor fonte de energia emocional disponível. Eles simplesmente perceberiam, em certas interações, eles se sentem melhor, mais seguros, mais autoconfiantes. Estas interações seriam justamente aquelas nas quais eles têm seu pertencimento grupal reconhecido.

<sup>57</sup> Como observa Collins (2000), isso seria verdade, sobretudo, nas complexas sociedades contemporâneas.

segundo a qual os indivíduos agem buscando ampliar sua energia emocional por meio da conquista do reconhecimento do seu pertencimento a coletividades mais ou menos amplas. Em segundo lugar, uma concepção sobre o modo como os indivíduos geram, acumulam e utilizam recursos materiais e simbólicos ao longo de suas trajetórias sociais. Essa concepção é desenvolvida por meio do conceito de cadeia de interações rituais. Os indivíduos procurariam gerar os recursos materiais e os símbolos de pertencimento necessários para a realização das interações rituais. No caso dos recursos materiais, estes seriam, em parte, gastos na interação e, em parte, acumulados para utilização futura. No caso dos símbolos de pertencimento, eles podem ser gerados e fortalecidos nas situações de interação e acumulados como capital cultural. Podem, por outro lado, perder progressivamente seu valor ao terem seu reconhecimento recusado pelos outros indivíduos no interior das interações rituais. De qualquer forma, o que importa destacar é a idéia de que cada indivíduo se apresenta nas interações com um conjunto quantitativa e qualitativamente diferenciado de recursos materiais e simbólicos acumulados ao longo da cadeia de interações rituais até então percorrida. Em terceiro lugar, Collins formula o conceito de mercado de interações rituais. Os indivíduos se defrontariam, constantemente, com fontes alternativas de energia emocional. Seria possível, portanto, em princípio, migrar de uma para outra, ou mesmo, caso não sejam contraditórias, beneficiar-se de um conjunto delas simultaneamente. Tudo dependeria do retorno emocional oferecido por cada uma dessas fontes aos recursos possuídos pelo indivíduo ou, em termos mais diretos, da possibilidade maior ou menor de o indivíduo ter seus símbolos de pertencimento reconhecidos em cada uma das interações rituais disponíveis.

Servindo-se desses três elementos básicos - uma concepção sobre motivação humana; uma teoria sobre a geração, utilização e acumulação de recursos materiais e simbólicos (sintetizada no conceito de cadeia de interações rituais); e a idéia de um mercado de interações rituais - Collins formula um modelo teórico abrangente que pode ser entendido como uma primeira possibilidade de resposta ao problema da orientação social da ação individual.

De acordo com esse modelo, os indivíduos buscarão, em maior ou menor grau e de forma mais ou menos exclusiva, integrar-se e ser aceitos numa determinada interação ritual dependendo dos recursos que eles tenham acumulado ao longo do tempo (que tornam mais ou menos provável a aceitação nesta ou em outras interações) e do leque de alternativas disponíveis em cada momento (que se estreita ou se alarga em função de condições estruturais). Se um indivíduo está sendo bem sucedido na obtenção de reconhecimento num dado tipo de interação ritual - sendo prestigiado no seu grupo profissional, por exemplo - ele terá tendência a aprofundar seus investimentos nessa área e se sentirá pouco motivado a investir em outras áreas, sobretudo naquelas que exijam um certo afastamento em relação à área onde ele já está obtendo sua energia emocional. Isso seria mais ou menos válido, no entanto, dependendo do volume e diversidade do seu patrimônio acumulado e das oportunidades oferecidas pelo mercado. Em relação ao seu patrimônio, é necessário saber quais outros símbolos de reconhecimento o indivíduo acumulou ao longo da vida. Ele pode possuir, por exemplo, certas habilidades artísticas ou esportivas que, por suas experiências anteriores, ele sabe que podem render-lhe um certo reconhecimento em determinadas interações<sup>58</sup>. A utilidade efetiva desses recursos e o interesse maior ou menor do indivíduo em utilizá-los dependerá, no entanto, da existência concreta de interações rituais - geográfica e financeiramente acessíveis - nas quais essas habilidades sejam valorizadas. Se ele tem acesso a uma nova coletividade ou identifica uma coletividade já existente na qual suas habilidades são altamente valorizadas, as interações rituais associadas a esse grupo passam a funcionar como uma fonte alternativa de energia emocional. O indivíduo tenderá, então, a distribuir seus investimentos entre esta nova fonte e a anterior em função do retorno emocional que cada uma delas ofereça a cada momento, ou seja, do tanto que ele esteja sendo reconhecido em cada caso. Um desprestígio no campo profissional tenderia a ocasionar um deslocamento em direção a essas fontes alternativas; um insucesso nestas tenderia, inversamente, a estimular um maior investimento na área profissional.

---

<sup>58</sup> É importante enfatizar que qualquer elemento pode ser utilizado como um símbolo de reconhecimento. Trata-se, na verdade, de todos os itens que atestam o pertencimento de um indivíduo a uma determinada categoria de pessoas: modos de falar, de se portar, de se vestir, habilidades pessoais, conhecimentos, bens materiais, etc..

Em termos mais gerais, segundo a teoria de Collins, os indivíduos se manteriam mais ou menos ligados às suas coletividades atuais (buscando possuir os símbolos de pertencimento e, assim, obter o reconhecimento no interior das interações rituais desses grupos) e se mostrariam mais ou menos propensos a se integrar em outras coletividades, conforme eles estejam (em função de seus recursos) conseguindo, em maior ou menor grau, ser aceitos ou reconhecidos em suas coletividades atuais e identifiquem ou não a existência de coletividades alternativas nas quais eles possam ser mais reconhecidos. Em outras palavras, os indivíduos seriam mais ou menos sujeitos à influência dos seus grupos atuais conforme se sintam mais ou menos aceitos no interior deles e conforme existam grupos alternativos, acessíveis geograficamente e financeiramente, nos quais eles tenham, com os seus recursos, a expectativa de serem aceitos. Inversamente, a capacidade de influência de um outro grupo social sobre um indivíduo dependeria do grau em que este é aceito e está bem integrado no seu grupo atual, e da natureza e volume dos recursos que ele possui acumulados, que geram uma expectativa maior ou menor de aceitação nesse novo grupo.

Tem-se aqui, portanto, uma resposta sistemática ao problema da orientação social da ação individual: os indivíduos lidariam, desde a primeira infância, com as múltiplas influências que recebem, aceitando-as ou rejeitando-as, em maior ou menor grau, conforme essas proporcionem uma rentabilidade emocional mais ou menos compensadora. O retorno emocional, o sentimento de aceitação por parte dos outros, funcionaria como o denominador comum a partir do qual os indivíduos comparariam e se decidiriam pela participação em um tipo ou outro de interação social. A cada momento de sua trajetória, em função dos seus recursos acumulados e do leque de interações rituais disponíveis, os indivíduos tenderiam a agir numa direção ou em outra, a ser mais ou menos atraídos por cada uma das coletividades com as quais eles entram em contato.

### **3.2.2 Limites da teoria de Collins e reformulações a partir da teoria de Pizzorno**

A crítica fundamental que se pode fazer a Collins é a de que há nas interações um processo de negociação muito mais profundo e decisivo do que o da simples apresentação, comparação e troca de bens culturais por energia emocional. Como mostram tanto o Interacionismo Simbólico, em suas múltiplas variantes, quanto a Etnometodologia, uma interação social não pode ser considerada como um simples balcão de trocas no qual os indivíduos se apresentam com suas identidades pré-construídas (no caso da teoria de Collins, seus símbolos de pertencimento) e recebem as recompensas ou punições que lhes são institucionalmente reservadas. Um encontro entre duas ou mais pessoas supõe um trabalho, simultaneamente, de negociação dos termos da interação e de construção prática desta de uma forma que faça sentido.

Para que uma interação assuma as características de um determinado ritual, por exemplo, é preciso, em primeiro lugar, que os indivíduos organizem e descrevam suas ações tendo como referência uma mesma definição prática da realidade. É necessário que esses indivíduos indiquem, uns para os outros, que estão percebendo a realidade da mesma forma, que estão atribuindo o mesmo significado à situação e aos símbolos de pertencimento apresentados. Nos termos da Etnometodologia, é preciso que os indivíduos façam as suposições necessárias ao entendimento mútuo, que reconheçam as evidências apresentadas pelos outros, que não questionem aquilo que deve ser tomado como óbvio, que sejam capazes de reconhecer as intenções subjacentes à ação uns dos outros. Em síntese, é necessário que os indivíduos trabalhem cooperativamente na construção de uma determinada versão da realidade.

A questão fundamental é, então, saber por que os indivíduos colaboram na construção prática de uma determinada versão da realidade e não de outra. Por que eles definem suas interações e todos os elementos envolvidos nela de uma determinada forma e não de outra? Para enfrentarmos essas questões, parece necessário voltarmos ao segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, anteriormente discutido. Collins nos fala da necessidade dos indivíduos de serem aceitos nos grupos sociais.

Como foi visto, a teoria de Mead, a Psicanálise, a Etnometodologia e a própria teoria de Durkheim (utilizada por Collins) nos sugerem algo muito mais profundo. Os indivíduos agiriam motivados pela necessidade de manutenção ou fortalecimento de sua segurança ontológica, de sua convicção em relação às suas próprias percepções. Para satisfazerem essa necessidade, os indivíduos buscariam construir e manter a impressão de que compartilham um mundo objetivado, naturalizado, um mundo no qual pareçam coincidir as representações ou as percepções de mundo do indivíduo com as representações do grupo, e em que, portanto, essas representações possam ser vividas como óbvias, como naturalmente dadas.

Tendo em vista essa concepção de motivação, é possível pressupor que o que os indivíduos negociam nas interações sociais é mais do que a simples aceitação num determinado grupo. Os indivíduos buscariam uma espécie de atestado de realidade. Eles precisam de uma espécie de confirmação, por parte dos outros, do caráter objetivo, óbvio, de suas percepções da realidade. O problema é, então, saber como eles conquistam isso. Cada indivíduo, em função da sua trajetória social, teria, em princípio, a tendência para organizar e descrever a realidade de uma forma diferente. A questão, então, é saber como é construída a sensação mais ou menos ilusória de compartilhamento de um mundo comum. Como e por que os indivíduos chegam a dar uns aos outros o “atestado de realidade” de que cada um precisa para constituir um sentido objetivado de realidade? Em outras palavras, como se dá a micronegociação por meio da qual os indivíduos chegam a cooperar uns com os outros na constituição de um mesmo sentido de realidade, um sentido que possa ser vivido como óbvio, externo, factual, etc.?

Acredito que uma pista para se responder a isso pode ser encontrada na verdadeira economia do reconhecimento esboçada por Pizzorno (1988, 1991). Pizzorno observa que as escolhas que os atores fazem ao agir dependem dos laços sociais estabelecidos por eles. Os critérios por meio dos quais os indivíduos avaliariam o mundo dependeriam dos “círculos de reconhecimento” (p.380) aos quais eles estariam ligados. Nos termos dele, “parece difícil manter valores, ser gratificado por recompensas, ter satisfações, sem ter como referência outras pessoas capazes de

reconhecer esses valores, recompensas, satisfações, e de responder de alguma forma a eles” (p.371). A manutenção de uma identidade pessoal, de critérios específicos de percepção e avaliação do mundo, só seria possível pela manutenção do reconhecimento, por parte de um grupo, desses critérios e dessa identidade. A partir dessa constatação, Pizzorno esboça uma espécie de “economia do reconhecimento”: os atores se apegariam mais ou menos às suas crenças e valores e aos grupos que os representam e se sentiriam mais ou menos dispostos a se apegar a outros grupos, crenças e valores conforme os primeiros sejam capazes ou não, e em maior ou menor grau, de lhes fornecer uma “segurança de reconhecimento” (p.384). Essa é a pista a partir da qual se pode pensar a micronegociação pela definição da direção do trabalho prático e cooperativo de construção de uma versão compartilhada da realidade.

Os atores vão apegar-se, em maior ou menor grau, aos seus próprios critérios de organização e descrição da realidade conforme esses sejam capazes ou não de lhes proporcionar a segurança do reconhecimento. Caso essa segurança não seja garantida, os atores tenderão a renunciar a esses critérios e a adotar outros que se mostrem mais seguros. A micronegociação se daria, então, entre atores que buscariam, em princípio, demonstrar uns para os outros o caráter compartilhado, socialmente reconhecido, de sua forma de perceber e organizar a realidade. Para isso, eles construiriam toda uma série de evidências que atestariam a adequação de suas percepções com relação à realidade concreta e a estrutura social mais ampla<sup>59</sup>. Aquele ator que fosse mais bem sucedido na demonstração do caráter objetivo, compartilhado, socialmente reconhecido, de sua versão da realidade tenderia a impor essa versão aos demais atores envolvidos. O ator mal sucedido tenderia, por sua vez, a adotar o padrão de realidade alheio como forma de garantir o reconhecimento social. Haveria, ainda, a possibilidade de o ator romper com a

---

<sup>59</sup> Este trabalho prático, por meio do qual os indivíduos buscam tornar críveis suas versões da realidade, tem sido estudado a partir de diferentes referenciais teóricos. Goffman, 1989, analisa detalhadamente os recursos e métodos utilizados pelos indivíduos para tornar convincentes suas definições de si mesmos, dos outros e da situação. No campo da análise do discurso, Charaudeau, 1995, 1999, investiga as estratégias por meio das quais os indivíduos imprimem credibilidade aos seus discursos. Segundo ele, fundamentalmente, os “sujeitos comunicantes” precisariam utilizar referências à realidade tidas como válidas pelos “sujeitos interpretantes” e demonstrar que possuem uma identidade que os qualifica para proferir o discurso em questão. Finalmente, a Etnometodologia (Garfinkel, 1963, 1967) estuda uma série de métodos práticos por meio dos quais os indivíduos procuram evidenciar que suas ações e relatos estão baseados na realidade objetiva.

negociação. Isso dependeria, no entanto, de sua trajetória passada, dos círculos alternativos de reconhecimento que ele tenha experimentado e dos que estejam atualmente à sua disposição.

Conforme suas experiências passadas, os atores acumulariam, então, em maior ou menor grau, a segurança do reconhecimento social da sua forma de perceber e organizar a realidade. Seria, principalmente, essa bagagem que eles trariam para as novas interações. Cada ator viria para a interação com um grau de confiança diferente quanto à possibilidade de ter sua versão da realidade reconhecida. Aquele ator mais seguro do seu reconhecimento social, cujos círculos de reconhecimento se tenham mostrado mais estáveis e presentes<sup>60</sup>, teria maiores condições de se impor na interação. Inversamente, o ator que não tenha acumulado uma segurança quanto ao reconhecimento dos seus critérios de organização e descrição da realidade se sentiria constrangido a adotar os critérios do outro. Assim, os atores tenderiam a se apegar a esta ou àquela definição da realidade, conforme essas se mostrem, circunstancialmente, mais ou menos aptas a serem socialmente reconhecidas como válidas.

A idéia é a de que os indivíduos sempre buscariam estabelecer uma definição compartilhada da realidade. O problema é que cada situação social marcaria o encontro de atores com trajetórias diferentes, que encontraram o reconhecimento em círculos sociais mais ou menos distintos. A micronegociação que aí se estabeleceria seria, então, justamente, para decidir quem vai reconhecer quem, quem vai cooperar com quem na organização prática do mundo. Não interessaria a nenhuma das partes a manutenção de versões divergentes sobre a realidade, uma vez que isso fragilizaria a segurança dos atores com relação à objetividade, obviedade ou naturalidade de suas próprias percepções. Cada ator precisaria do reconhecimento do outro, justamente, para poder dar a sua ação e ao seu discurso a marca da “faticidade”. A organização e descrição da

---

<sup>60</sup> É importante notar que um elemento central na negociação entre os atores é a descrição, por ambas as partes, do seu pertencimento a grupos mais amplos e que, por algum critério, possam ser apresentados como socialmente valorizados. Este é o ponto central da teoria de Collins: a negociação de símbolos de pertencimento. O que Collins deixa de perceber é, no entanto, que esses símbolos, antes de serem negociados, precisam ser reconhecidos, e que esse reconhecimento é, ele mesmo, situacionalmente, negociado. Os atores vão tentar demonstrar que o relato que eles fazem da situação e de si mesmos como atores está consubstanciado por todo um grupo de pessoas e instituições, os tais grupos de pertencimento. O reconhecimento, por parte do outro, do valor desse grupo e desse pertencimento não estaria, no entanto, previamente garantido.

própria ação e da situação em termos factuais só poderia ser feita com a cooperação dos outros.

É claro que têm que ser distinguidos tipos diferentes de situação social ou de conversação. Existiriam um grande número de situações que seriam superficiais, nas quais a realidade que se buscava negociar e tornar compartilhada seria elementar. Nesses casos, os atores cooperariam facilmente, de uma forma quase espontânea, com o trabalho de organização da interação. Eles estariam altamente dispostos a não questionar, a deixar passar, a interpretar o desempenho dos outros como estando de acordo com as expectativas e, se necessário, a reparar praticamente o curso da interação. Ter-se-ia aqui uma negociação fácil entre os atores relativa ao estabelecimento do pressuposto de compartilhamento de um mundo comum, mas essa negociação envolveria apenas uma fração superficial da vida dos atores e, por isso mesmo, traria uma satisfação ou um retorno emocional muito baixo.

Inversamente, outras situações envolveriam a negociação do reconhecimento de dimensões essenciais da vida dos indivíduos. Nesses casos, a negociação seria muito mais difícil. Haveria pelo menos quatro possibilidades típicas de encaminhamento. Uma primeira seria a da ruptura total ou parcial com a interação. A adoção dessa alternativa supõe a existência de outras interações rituais ou círculos de reconhecimento nos quais os indivíduos sintam que possam obter mais facilmente o reconhecimento para suas versões da realidade. Uma segunda possibilidade é a do retorno à superficialidade. Os atores mantêm a interação, mas reduzem sua importância. Uma terceira possibilidade é a da conversão ou submissão de um ator à versão da realidade sustentada pelo outro. Finalmente, existiria a possibilidade de os atores se identificarem e cooperarem ativamente na construção de uma mesma versão da realidade, o que resultaria numa interação atraente e emocionalmente gratificante para todos os participantes. A realização máxima desta quarta possibilidade seria o ritual durkheimiano.

É interessante observar que a realização, por parte dos atores, de uma dessas quatro possibilidades é determinada, por um lado, pelo imperativo motivacional que os impulsiona no sentido de criar, manter ou restaurar um sentido objetivado de realidade. O ator não pode, por exemplo, diante de uma situação de dominação, simplesmente

romper com o modo de organização e relato da situação, e passar a viver num mundo particular. Haveria uma necessidade incontornável e, basicamente, inconsciente de preservação da sensação de compartilhamento de um mundo comum. A ruptura com uma situação vivida como de opressão suporia, portanto, tipicamente, a adesão a um novo círculo de reconhecimento, com referência ao qual se poderia reorganizar e relatar a situação em novos moldes, diferentes, mas compartilhados.

O modo como os atores negociariam a cooperação dos outros e, então, organizariam suas ações dependeria, por outro lado, da posição e da trajetória deles nas cadeias de interação social, da forma como eles obtiveram e obtêm reconhecimento até o momento da interação. O ator que, por exemplo, apresenta-se com base no seu domínio sobre o capital privado ou como detentor de uma certa autoridade no âmbito da sua empresa o faz a partir de uma experiência passada de reconhecimento. Ele sabe que essa é uma forma eficaz de impor ao outro a cooperação no seu trabalho de organização e descrição da realidade. Da mesma forma, aquele que obedece o faz tendo em vista sua experiência prática da dificuldade de tornar objetivada, factual, uma descrição da realidade que simplesmente rompa com o “fato” da propriedade privada.

Em síntese, os indivíduos tenderiam a apegar-se à versão da realidade que melhor atendesse, diante das circunstâncias, à sua necessidade de constituição de uma sensação de intersubjetividade. Eles estariam inconscientemente presos, e de forma irremediável, à exigência interior de estabelecimento de um controle simbólico sobre o mundo exterior. Essa exigência seria satisfeita, precisamente, pela constituição de uma coincidência entre o mundo do sujeito e o mundo externo. Seria a maximização dessa coincidência o que mobilizaria os atores no curso das interações sociais. Os atores buscariam constituir a sensação de que a percepção que eles têm do mundo coincide com o próprio mundo, que ela é factual, objetiva, baseada na natureza das coisas. Para constituir e sustentar essa sensação os atores precisariam, justamente, da cooperação dos outros, do reconhecimento, por parte dos outros, do caráter factual de suas representações ou percepções. Seria esse reconhecimento, esse testemunho coletivo de uma mesma versão da realidade, o que os atores buscariam e que daria a essa versão o caráter de real, de objetivamente válida. A forma precisa como isso ocorreria

dependeria, no entanto, da trajetória passada dos atores envolvidos e das características atuais do contexto no qual ocorre a interação.

Se os atores vão organizar suas interações num sentido ou em outro, se eles vão compreender a realidade de uma forma ou de outra, se eles vão promover uma conversação intensa e entusiasmada ou um encontro puramente formal, tudo isso dependeria da “economia do reconhecimento”, ou seja, da forma como eles, circunstancialmente, em função do jogo de forças que se estabeleceu na situação, estão atendendo a sua necessidade de constituição de um mundo objetivado. A realização máxima dessa necessidade se encontraria em situações que se aproximariam do modelo durkheimiano de ritual social. A solução possível, na maioria dos casos, no entanto, implicaria um envolvimento muito mais superficial entre os atores e um ganho emocional significativamente menor.

### **3.2.3 Duas estratégias de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade**

Por meio da articulação do segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, anteriormente discutido, com as teorias de Collins e Pizzorno, formulou-se, na seção anterior, um esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual.

Todos os indivíduos buscariam satisfazer sua necessidade de segurança ontológica por meio da sustentação, manutenção e restauração contínuas de uma versão socialmente compartilhada da realidade<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Esta proposição geral é coerente com o que mostram as pesquisas sobre interação face a face conduzidas, seja na perspectiva do Interacionismo simbólico (Blumer, 1969), da Dramaturgia de Goffman (1985) ou da Etnometodologia (Garfinkel, 1963, 1967). Essas pesquisas descrevem, em primeiro lugar, o empenho dos indivíduos no trabalho prático e cooperativo de construção de uma definição compartilhada da realidade ou, nos termos da Etnometodologia, de organização e descrição prática da realidade de uma forma que faça sentido. Em segundo lugar, essas mesmas pesquisas mostram o embaraço ou o desconforto dos indivíduos nas situações em que há uma quebra de expectativas, ou seja, em que a interação não ocorre de acordo com a definição prática da realidade. Finalmente, esses estudos apontam uma série de iniciativas por meio das quais os indivíduos buscam imediatamente reconstituir uma definição compartilhada da realidade nos casos em que uma definição anterior tenha sido perturbada.

Cada indivíduo, no entanto, satisfaria essa necessidade básica de uma forma diferente, dependendo: por um lado, do seu passado nas cadeias de interação ritual (Collins) ou nos círculos de reconhecimento (Pizzorno) e, por outro, do leque atual de interações rituais ou círculos de reconhecimento disponível (o que, também, depende em parte, dos recursos acumulados pelo indivíduo nas interações ou círculos de reconhecimento no passado).

Esse esboço de resposta nos permite prever que os indivíduos tenderão a sustentar e, portanto, a agir com referência à versão da realidade (definições sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral explicitamente formuladas ou tacitamente assumidas como conhecimento prático) que melhor atenda, circunstancialmente, à sua necessidade de segurança ontológica. Dito de outra forma, cada indivíduo tenderia a sustentar e a se orientar pela versão da realidade mais apta a ser socialmente reconhecida como válida. O grau em que uma versão da realidade poderia ser socialmente reconhecida como válida seria indicado pelas experiências passadas do indivíduo, ou seja, pelos sucessos e fracassos que este tenha obtido em interações rituais anteriores e pelos círculos de reconhecimento mais ou menos intensos que ele tenha conseguido estabelecer. O reconhecimento efetivo de uma dada versão da realidade dependeria, no entanto, do estado atual do mercado de interações rituais, como diria Collins, ou do leque de círculos de reconhecimento atualmente disponível, como afirma Pizzorno. As interações rituais ou os círculos de reconhecimento no interior dos quais o indivíduo sustentou, no passado, uma versão socialmente compartilhada da realidade e, assim, satisfizesse sua necessidade de segurança ontológica podem ter deixado de existir ou não estar mais disponíveis no presente. O indivíduo pode ser levado, portanto, em função do contexto atual, a transformar suas definições da realidade, com vistas a buscar o reconhecimento em outros tipos de interação ou círculos de reconhecimento e, assim, preservar sua sensação de segurança ontológica.

De maneira sintética, é possível dizer que os indivíduos precisariam manter uma versão socialmente compartilhada da realidade como forma de atenderem sua necessidade de segurança ontológica. Para satisfazerem essa necessidade básica, eles utilizariam duas estratégias principais.

A primeira consiste em aproximar-se de pessoas e grupos que sustentam definições da realidade semelhantes às do indivíduo e em afastar-se daqueles que sustentam definições muito divergentes. Nos termos de Collins, pode-se falar da estratégia dos indivíduos de investirem em interações rituais nas quais, em função de suas experiências passadas, eles sabem que podem ter sua versão da realidade - dentro da qual se destaca uma definição de si mesmos como membros de uma determinada coletividade - reconhecida, e de se afastarem das interações nas quais suas possibilidades de reconhecimento são menores. Nos termos de Pizzorno, é possível falar da tendência dos indivíduos de investirem e de se manterem mais ou menos fiéis aos grupos e às relações sociais conforme estes funcionem ou não como círculos de reconhecimento, ou seja, como bases de sustentação dos valores, das crenças ou, simplesmente, da identidade individual<sup>62</sup>.

A adoção dessa primeira estratégia de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade dependeria, em primeiro lugar, do grau de diversificação interna do universo social em que ocorre a ação e, portanto, da existência concreta de pessoas e grupos com crenças e valores mais ou menos próximos aos do indivíduo. Ela seria pouco significativa numa pequena comunidade tradicional ou no interior de uma instituição total e, ao contrário, bastante importante nas complexas sociedades contemporâneas. A adoção dessa primeira estratégia dependeria, em segundo lugar, de certas regras (formais ou informais) que regulam a convivência dos indivíduos com as outras pessoas e grupos. A convivência com uma outra pessoa ou a participação em um determinado grupo pode ter caráter facultativo ou obrigatório. Em grande parte das situações (como no ambiente de trabalho, por exemplo), os indivíduos não podem, sob pena de sofrerem grandes privações, simplesmente se afastar das pessoas com quem convivem ou das instituições ou grupos de que participam e procurar outras pessoas e grupos que sustentem crenças e valores mais semelhantes aos seus. Além disso, para se aproximar de uma pessoa e participar de um grupo social, é preciso, normalmente, possuir os recursos materiais e simbólicos que permitam o acesso a essas pessoas e grupos, e possibilitam a aceitação por parte dos mesmos. Existem barreiras sociais para

---

<sup>62</sup> Nos termos da Psicologia Social (Rodrigues, 1996), é possível falar da tendência dos indivíduos de se afastar das informações e opiniões dissonantes e de se aproximar das consonantes.

a convivência humana. O indivíduo não pode deslocar-se livremente pelo universo social em busca das pessoas e grupos sociais ideais.

A adoção dessa primeira estratégia dependeria, então, por um lado, das características do contexto de ação e por outro, das características do próprio indivíduo, definidas em função de sua trajetória social passada. Em relação ao contexto, seria necessário saber quais as interações rituais ou círculos de reconhecimento disponíveis e quais as regras para o acesso e para a plena inserção no interior deles. No que se refere ao indivíduo, seria preciso saber quais os recursos materiais e simbólicos acumulados ao longo de sua trajetória social e, portanto, quais suas chances efetivas de ser aceito em cada uma das interações rituais ou círculos de reconhecimento existentes no seu contexto atual de ação.

A segunda estratégia de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade diz respeito às tentativas de conversão ou de imposição da versão de realidade sustentada pelo indivíduo a outros indivíduos ou grupos mais ou menos destoantes. Essa estratégia estaria presente em todas as situações em que os indivíduos lutam pelo reconhecimento, por parte dos outros, de suas identidades e da validade de seus pontos de vista morais, estéticos, políticos, científicos, religiosos, etc.. Num nível mais elementar, essa segunda estratégia se manifesta em todas as conversas cotidianas em que os indivíduos buscam, de maneira mais ou menos explícita, a concordância alheia em relação às suas “definições” de certo e errado, bonito e feio, bom e ruim, superior e inferior, verdadeiro e falso, etc..

A adoção dessa segunda estratégia dependeria, basicamente, da crença do indivíduo, atestada por experiências semelhantes no passado, na possibilidade de converter ou, simplesmente, de impor sua versão da realidade aos outros. Quanto maior o reconhecimento obtido anteriormente pela versão da realidade sustentada pelo indivíduo, maior a confiança deste na possibilidade de impô-la aos outros. Nos termos de Collins, é possível dizer que a confiança de um indivíduo em se apresentar e pleitear ser reconhecido como membro de uma determinada categoria social depende de sua trajetória passada nas cadeias de interação ritual. Como resultado de sua trajetória, os indivíduos acumulariam símbolos de pertencimento grupal (elementos que atestam sua

vinculação às diversas coletividades e que funcionam como credenciais para a aceitação em novos encontros) e energia emocional (uma segurança maior ou menor em relação aos seus vínculos sociais e, portanto, uma confiança maior ou menor de ser reconhecido como membro em encontros futuros). Em função de sua trajetória passada, os indivíduos estariam, assim, em condições mais ou menos favoráveis e se sentiriam mais ou menos confiantes para pleitear ou mesmo exigir, no interior de uma nova interação, seu reconhecimento como membro de uma dada coletividade. Nos termos de Pizzorno, é possível prever que quanto maiores, mais intensos e estáveis os círculos de reconhecimento nos quais o indivíduo obteve e obtém reconhecimento, maior será sua segurança para impor sua versão da realidade aos outros indivíduos.

O sucesso dessa segunda estratégia de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade dependeria, no entanto, da trajetória passada do indivíduo a quem se tenta submeter. Seria preciso saber quais os recursos materiais ou simbólicos que esse indivíduo acumulou ao longo de sua trajetória social e, em função disso, quais as interações rituais ou círculos de reconhecimento alternativos que ele tem a sua disposição no contexto atual. Dito de outra forma, os indivíduos tenderiam a se submeter mais ou menos às estratégias de conversão ou de imposição realizadas pelos outros conforme possuam ou não condições de ter uma versão alternativa da realidade reconhecida no contexto atual. Isso dependeria, por um lado, como já foi dito, dos recursos materiais e simbólicos acumulados pelo indivíduo e, por outro, das condições atuais do mercado de interações rituais ou do leque de círculos de reconhecimento social.

Essa segunda estratégia de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade conduz os indivíduos, na verdade, a uma luta ou negociação contínuas, mais ou menos explícitas, visando à conquista do reconhecimento alheio. Cada indivíduo, em função de sua trajetória passada nas interações rituais ou nos círculos de reconhecimento, tenderia a sustentar e a querer impor aos outros uma determinada versão da realidade social. A disposição dos outros para aceitar essa versão da realidade dependeria, no entanto, de suas próprias trajetórias passadas, dos recursos materiais e simbólicos que eles tenham acumulado e, portanto, das interações rituais ou

círculos alternativos de reconhecimento a que eles acreditem poder ter acesso. Em outras palavras, os indivíduos tenderiam a se submeter mais ou menos às estratégias alheias de imposição de uma determinada versão da realidade conforme acreditem ou não ter acesso a interações rituais ou círculos de reconhecimento alternativos nos quais possam sustentar uma outra versão da realidade.

Em resumo, a idéia é que os indivíduos vão ser mais ou menos propensos a impor aos outros suas versões da realidade conforme tenham encontrado no passado e acreditem poder encontrar no presente interações rituais ou círculos de reconhecimento nos quais essas versões possam ser aceitas como válidas. Inversamente, os indivíduos seriam mais ou menos propensos a aceitar a versão da realidade alheia conforme tenham encontrado no passado e acreditem poder encontrar no presente interações rituais ou círculos de reconhecimento alternativos nos quais suas próprias definições da realidade possam ser aceitas como válidas. Dito de uma forma ainda mais simples, tudo dependeria dos apoios sociais encontrados pelos indivíduos, no passado e no presente, para suas versões da realidade.

Fica claro que essa segunda estratégia de constituição de uma versão socialmente compartilhada da realidade pode produzir resultados diferentes dependendo do jogo de forças que se estabeleça entre os atores. Em primeiro lugar, caso a estratégia seja bem sucedida, tem-se a conversão ou a submissão do outro à versão da realidade sustentada pelo indivíduo. O indivíduo sustenta uma determinada definição de si mesmo, dos outros e da realidade em geral, e os outros indivíduos se sentem incapazes de contradizê-lo. É importante perceber que essa imposição de uma determinada versão da realidade pode ou não implicar o estabelecimento de uma diferença hierárquica entre os envolvidos. Por um lado, têm-se as situações em que o que se busca é, simplesmente, a concordância do outro em relação a alguma crença ou valor sustentado pelo indivíduo. Como já foi dito, os indivíduos podem buscar convencer seus amigos, colegas de profissão, compatriotas ou correligionários em relação ao valor dos seus pontos de vista estéticos, morais, políticos, científicos, etc.. Por outro lado, têm-se situações em que o que se busca é, justamente, o reconhecimento de uma diferença de status. Eu me apresento e exijo o meu reconhecimento como membro de uma categoria social superior

e defino o outro como pertencente a uma categoria inferior. Correspondem a este caso todas as situações de dominação simbólica, em que um indivíduo aceita como válida uma definição alheia da realidade que o inferioriza e o torna subordinado.

Em segundo lugar, existe sempre a possibilidade de fracasso dessa estratégia de conversão ou de imposição aos outros de uma versão da realidade sustentada pelo indivíduo. Charaudeau (1982, p. 5) nos oferece um bom exemplo disso. Quando uma pessoa ordena à outra que se cale, ela se apresenta como alguém que possui autoridade e institui discursivamente o outro como um ser submisso. Este outro pode, no entanto, reconhecer ou não a autoridade pretendida pelo sujeito do discurso. Ele pode tanto se calar, permitindo que a versão da realidade implicada no discurso seja legitimada, como reagir, negando a definição hierárquica da situação apresentada pelo primeiro indivíduo.

Essas situações em que um indivíduo fracassa ao impor sua versão da realidade aos outros podem ser resolvidas de quatro maneiras principais. Em primeiro lugar, por meio de uma redefinição total de suas percepções por parte do indivíduo que tentou inicialmente impor sua versão da realidade. Este indivíduo pode sentir-se obrigado a adotar a contra-definição da realidade apresentada pelo indivíduo a quem ele pretendia converter ou submeter. Ele pode ser obrigado a reconhecer, por exemplo, que ele não ocupa uma posição de autoridade em relação a este último. Em segundo lugar, o indivíduo que tentou impor sua versão da realidade pode redefinir parcialmente suas percepções. Ele pode negociar e construir, com os demais envolvidos, uma versão intermediária ou conciliatória da realidade. Em terceiro lugar, os indivíduos podem preservar suas versões divergentes da realidade, tornando suas conversas mais superficiais e evitando tocar nos pontos de discórdia. Finalmente, existe a possibilidade de uma interrupção da interação, com um afastamento total ou parcial dos indivíduos. A adoção de cada uma dessas soluções dependeria, mais uma vez, da trajetória passada dos indivíduos envolvidos e das interações rituais ou círculos de reconhecimento alternativos disponíveis no contexto da ação.

Resumindo, os indivíduos buscariam fortalecer sua versão da realidade: 1) aproximando-se das interações ou círculos de reconhecimento em que, pelo seu passado, eles sabem que podem ter sua versão da realidade reconhecida como válida, e

afastando-se das pessoas e dos ambientes em que, sabidamente, ela é contestada<sup>63</sup>; 2) buscando impor essa versão da realidade a outros indivíduos ou grupos mais ou menos destoantes. Esta segunda estratégia pode ter múltiplos resultados: em casos de sucesso, a conquista do reconhecimento alheio; em casos de fracasso, a modificação total ou parcial da versão da realidade originalmente sustentada pelo indivíduo ou o afastamento, igualmente, total ou parcial, dos indivíduos envolvidos<sup>64</sup>.

### **3.3 Motivação humana e a interpretação do processo de escolha do curso superior**

A escolha de um curso superior pode ser descrita como resultado de um conjunto de percepções (crenças e valores explicitamente formulados ou tacitamente assumidos como conhecimento prático) que o indivíduo sustenta em relação a si mesmo e ao ambiente de ação. Qual a importância de cursar uma faculdade? Quais os meus recursos e, portanto, quais as minhas chances de ingressar no ensino superior em geral e em cada um dos cursos e faculdades em particular? Quais os cursos e faculdades nos quais o ingresso é mais difícil, quais os que oferecem a melhor formação acadêmica e quais os que conferem aos seus alunos maior prestígio? Quais as reações dos outros caso eu não consiga ser aprovado no vestibular? Como será meu futuro com e sem o curso superior? Que retorno material e simbólico eu espero de cada um dos cursos? Quais minhas habilidades e limitações? Que áreas do conhecimento e que campos profissionais me parecem mais interessantes ou mais adequados às minhas características pessoais e condições objetivas?

De forma sintética, é possível dizer que os indivíduos escolhem seus cursos superiores em função do modo como eles percebem a si mesmos, os outros indivíduos e a realidade em geral. A questão fundamental é, então, saber como se constitui, se mantém e se transforma, ao longo do tempo, esse conjunto de percepções.

---

<sup>63</sup> Esta primeira estratégia diz respeito, por um lado, aos fenômenos de agregação, de formação e manutenção de laços e identidades coletivas e, por outro, aos fenômenos de <sup>segregação</sup>, de afastamento entre os grupos sociais.

<sup>64</sup> Esta segunda estratégia diz respeito aos fenômenos de luta por legitimidade e de dominação simbólica.

Como foi discutido nos capítulos anteriores, não basta afirmar que o indivíduo pertence a uma dada categoria social e que, em função disso, ele foi submetido a determinadas condições objetivas e sofreu determinados processos de socialização. Essa explicação pode ser suficiente para a análise de dados agregados. É correto afirmar que indivíduos que possuem um atributo X (que define uma posição ou categoria social) apresentam uma probabilidade Y de sustentarem determinada atitude ou de agirem de uma determinada forma num certo tipo de situação. Válida em termos de dados agregados, essa proposição se torna insuficiente quando transferida para a escala individual. Como foi discutido, as atitudes e comportamentos de um ator individual não podem ser deduzidos de seu pertencimento a uma única e bem delimitada categoria social. Cada indivíduo é fruto de múltiplas e mais ou menos contraditórias influências sociais recebidas, simultaneamente ou não, ao longo de toda a sua trajetória social.

O grande desafio é, então, o de compreender como os indivíduos lidam com as múltiplas influências a que são submetidos, aceitando-as ou rejeitando-as em maior ou menor grau. Esse desafio corresponde, exatamente, ao que aqui se definiu como problema da orientação social da ação individual. O que faz com que um indivíduo se submeta plenamente a uma dada influência enquanto outro resiste ou mesmo se contrapõe frontalmente? O que faz com que um indivíduo permaneça fiel às crenças e valores recebidos na infância enquanto outro rompe com sua formação inicial e adota novas perspectivas?

O esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual, aqui formulado, ajuda-nos a responder, exatamente, a esse tipo de questão. Como se viu, a hipótese central é a de que os indivíduos vão sustentar a versão da realidade (crenças e valores sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral) mais apta a ser socialmente compartilhada, ou seja, a ser socialmente reconhecida como válida. O grau em que uma dada versão da realidade poderia ser socialmente reconhecida como válida seria indicado pelas experiências passadas do indivíduo, ou seja, pelos sucessos e fracassos que este tenha obtido em interações rituais e círculos de reconhecimento anteriores. Em poucas palavras, o indivíduo se sentiria mais ou menos seguro em relação às suas percepções ou à sua versão da realidade conforme estas tenham sido mais ou menos

reconhecidas pelos outros ao longo de sua trajetória de vida. O reconhecimento efetivo de uma dada versão da realidade dependeria, no entanto, do estado atual do mercado de interações rituais ou do leque de círculos de reconhecimento. Dito de forma bem simples, tudo dependeria da existência ou não, no contexto presente, de outras pessoas dispostas (por identificação espontânea ou por conversão ou imposição) a reconhecer a versão da realidade que o indivíduo aprendeu a sustentar ao longo de sua trajetória passada.

Aplicado à análise de trajetórias individuais, esse esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual nos permite compreender o modo como o indivíduo lida, a cada momento de seu percurso, com as múltiplas influências sociais que recebe. É possível dizer que, ao longo de suas trajetórias sociais, os indivíduos vão sendo expostos a diferentes tentativas (mais ou menos intensivas, precoces, sistemáticas e coerentes) de conversão ou submissão às versões da realidade sustentadas por outros indivíduos e grupos sociais. Algumas são bem sucedidas e influenciam profundamente as percepções que o indivíduo tem de si mesmo, dos outros e da realidade em geral. Outras fracassam diante da resistência do indivíduo em questão. O esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual, aqui desenvolvido, permite prever que os indivíduos vão submeter-se mais ou menos a cada uma das múltiplas influências sociais que recebem ou, mais precisamente, a cada uma das iniciativas de conversão ou submissão a que são expostos conforme tenham obtido no passado e esperem obter no presente apoio ou reconhecimento para sua própria versão da realidade.

Se tomarmos a tradicional distinção entre socialização primária e secundária<sup>65</sup>, é possível contrastar a situação de grande vulnerabilidade do indivíduo, no primeiro caso, com uma maior capacidade de resistência às influências, no segundo. Na socialização primária, faltam à criança interações rituais ou círculos de reconhecimento alternativos capazes de darem apoio a uma versão da realidade diferente da que é sustentada, sobretudo, pela família. A criança pode criar um mundo fantasioso e até mesmo conseguir que este seja, momentaneamente, compartilhado e reconhecido como

---

<sup>65</sup> Ver, por exemplo: Berger e Luckmann, 1974.

objetivamente válido por parte de outras crianças. Este mundo, no entanto, não tem apoios sólidos. Ele está submetido às injunções do mundo adulto. Os adultos influem na escolha das amizades das crianças, normalmente determinam o tempo que elas poderão dedicar-se ao convívio com os colegas e, até mesmo, interferem na definição do tipo de brincadeira ou atividade que será desenvolvido. O grau de autonomia do universo infantil é mínimo. A possibilidade de estabelecimento de uma versão da realidade alternativa, capaz de se contrapor à que é imposta pelo mundo adulto, é, portanto, insignificante. Além disso, é preciso considerar que o mundo dos adultos se impõe à criança de maneira precoce, intensa e mais ou menos sistemática e coerente. A criança nasce no mundo dos adultos e é obrigada a interagir com eles a maior parte do seu tempo. Os adultos, por sua vez, buscam, continuamente, de forma mais ou menos sistemática, converter ou submeter as crianças à sua versão da realidade. Além dos procedimentos difusos de socialização, a criança é submetida a processos educativos explícitos e, em alguma medida, sistemáticos. A capacidade de resistência das crianças é, portanto, muito pequena. Uma vez que os adultos não se mostram dispostos a se converter ou a se submeter à versão da realidade mais ou menos precária e fantasiosa sustentada pela criança, esta é obrigada a se converter ou a se submeter à versão dos adultos. Esta é a única forma por meio da qual ela pode atender à sua necessidade de segurança ontológica, de estabelecimento de uma versão socialmente compartilhada da realidade. Em poucas palavras, a versão da realidade sustentada pelos adultos se mostra mais apta a ser socialmente reconhecida como válida do que as versões mais ou menos fantasiosas sustentadas pela criança. A mãe, o pai, os outros parentes, a vizinha, o médico, a professora, todos parecem compartilhar uma mesma versão da realidade. Diante dessa versão, solidamente sustentada, restam à criança poucas opções além da conversão e da submissão.

À medida que a criança cresce, seus círculos sociais se tornam mais amplos, sólidos, autônomos e diversificados. Aumenta proporcionalmente sua capacidade de resistir às iniciativas de conversão ou submissão. Isso se nota, em primeiro lugar, em relação à própria família. As crianças e, sobretudo, os jovens se tornam capazes de resistir a certas definições da realidade sustentadas pela família à medida que encontram apoio em outros grupos para uma contradefinição. A idéia é que a família deixa,

progressivamente, de ser a única fonte possível de segurança ontológica, ou seja, a única base a partir da qual é possível estabelecer uma versão socialmente compartilhada da realidade. Partindo de uma situação inicial em que seu mundo se restringia aos limites do universo familiar, a criança vai sendo levada - até certo ponto, inclusive, com a anuência dos pais - a estabelecer outras relações e a participar de outros grupos sociais (nas sociedades contemporâneas, sobretudo, por intermédio da escola). No interior desses novos círculos sociais, a criança e, posteriormente, o jovem vai sendo submetido a processos de conversão e submissão que modificam, em alguma medida, a versão da realidade que ele havia constituído, inicialmente, no âmbito familiar. É com base nessa versão modificada da realidade e com o apoio dos círculos sociais que a representam que o indivíduo se torna capaz de resistir ou mesmo se opor frontalmente à versão da realidade sustentada pelos familiares. O ponto importante a salientar é que a resistência e o confronto só se tornam possíveis com base numa versão alternativa da realidade e com o apoio de um círculo de reconhecimento paralelo ao familiar. De acordo com o que prevê o esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual, aqui desenvolvido, os indivíduos não abdicariam de uma dada versão da realidade sem possuírem outra passível de ser socialmente compartilhada.

Como regra geral, é possível prever que os indivíduos se manterão mais ou menos fiéis à versão da realidade transmitida inicialmente por sua família dependendo dos apoios sociais que eles encontrem para essa versão em suas trajetórias sociais subseqüentes. A família transmite ao indivíduo uma versão inicial da realidade, na qual estão incluídas definições de si mesmo, dos outros e da realidade. À medida que o indivíduo vai crescendo e diversificando suas experiências sociais, essa versão vai sendo contestada ou confirmada. Isso dependerá dos círculos de reconhecimento ou das interações rituais que ele encontrar ao longo de sua trajetória social. O universo em que a criança se desenvolve pode ser próximo ao da família - e, em alguma medida, normalmente o é - e, assim, confirmar a versão da realidade sustentada por esta última. Além disso, na medida em que o indivíduo se mantém vinculado à sua família, esta tende a permanecer como um círculo social importante, que apóia e ratifica a versão da realidade inicialmente transmitida. Existe, no entanto, sobretudo nas complexas sociedades contemporâneas, a possibilidade de que o universo em que a criança e,

principalmente, o jovem se desenvolve seja bastante diferente do familiar. Entre seus colegas de escola, de rua, de trabalho e mesmo no conjunto de suas relações sociais, o indivíduo pode não encontrar apoio para a versão da realidade herdada de sua família. Soma-se a isso o fato de que a própria família nem sempre permanece como um círculo social importante, que apóia e confirma a versão da realidade inicialmente transmitida. As separações, os rearranjos conjugais, as mortes, o distanciamento geográfico e a simples modificação, ao longo do tempo, das crenças e valores anteriormente sustentados pelos seus membros são alguns dos fatores que fazem com que a família nem sempre possa cumprir o papel de uma base segura para a confirmação da versão da realidade anteriormente incorporada pelo indivíduo.

Como foi discutido, na busca de reconhecimento para sua versão da realidade, o indivíduo se serviria de duas estratégias básicas. A primeira consiste em aproximar-se de pessoas e grupos que sustentam uma versão da realidade semelhante à sua e afastar-se dos possíveis focos de divergência. A segunda se refere aos esforços de conversão ou submissão dos outros à versão da realidade sustentada pelo indivíduo. Nos casos de fracasso de ambas as estratégias, os indivíduos tenderiam a modificar, total ou parcialmente, suas versões anteriores da realidade como forma de preservarem a sensação de que compartilham um mundo em comum e, assim, satisfazerem sua necessidade básica de segurança ontológica, faticidade, objetividade, etc..

O esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual aqui formulado nos sugere, então, dois parâmetros básicos a partir dos quais o comportamento dos indivíduos poderia ser analisado ao longo de toda a sua trajetória social. Por um lado, dever-se-ia investigar qual a versão da realidade que o indivíduo interiorizou até o momento e quais os círculos de reconhecimento ou interações rituais de que ele se serviu. Por outro, dever-se-iam avaliar quais os círculos de reconhecimento ou interações rituais acessíveis no momento presente para um indivíduo com seus recursos materiais e simbólicos e, portanto, quais as possibilidades de o indivíduo encontrar apoio para a versão da realidade que ele havia anteriormente interiorizado. A cada momento, ao longo de sua trajetória social e no interior de cada nova interação social, os indivíduos reagiriam às influências sociais ou, mais

precisamente, às tentativas alheias de submissão ou conversão, aceitando-as ou rejeitando-as de forma mais ou menos completa, dependendo do grau em que obtiveram no passado e das expectativas de obterem, no presente, reconhecimento para a versão da realidade que até então eles haviam constituído.

Para se compreender o processo de escolha de um curso superior, tal como vivido por um indivíduo específico, seria necessário investigar, portanto, como, a partir de uma primeira versão da realidade, constituída na socialização primária, o indivíduo foi aceitando ou rejeitando múltiplas influências sociais e, assim, preservando ou transformando, de maneira mais ou menos radical, sua percepção da realidade. Os indivíduos tenderiam, em princípio, a rejeitar as tentativas alheias de conversão ou submissão e a preservar suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral. Para isso, precisariam, no entanto, encontrar interações ou círculos sociais nos quais (por identificação espontânea, conversão ou submissão) essas percepções fossem reconhecidas como válidas. Na falta total ou parcial desses apoios sociais, o indivíduo se tornaria inseguro e predisposto a aceitar as tentativas de submissão ou conversão alheias.

Como foi visto, de acordo com o segundo conjunto de concepções sobre motivação humana, os indivíduos precisam, antes de mais nada, sentir-se seguros em relação às suas percepções, crenças e valores. Essa segurança seria obtida por meio da confirmação ou do reconhecimento alheio. Os indivíduos tenderiam, portanto, a cada momento e ao longo de toda a sua trajetória de vida, a sustentar a versão da realidade que lhes parecesse fazer mais sentido, que fosse mais plausível ou, simplesmente, que fosse mais facilmente reconhecida como válida. Ao sociólogo, caberia investigar quais os apoios que o indivíduo encontrou e encontra que o levam a sustentar essa versão específica da realidade. Como ele foi constituindo, por exemplo, uma imagem positiva (ou negativa) de si mesmo, de sua capacidade intelectual e de suas potencialidades profissionais? Como ele foi percebendo que determinados cursos eram viáveis e outros impossíveis para alguém com suas características sociais? Como ele foi definindo que o mais importante na vida é fazer o que se gosta ou, ao contrário, ganhar dinheiro? Como ele foi concluindo que certos cursos e faculdades são mais prestigiosos do que outros?

A idéia é que todas essas percepções são constituídas e sustentadas intersubjetivamente. É difícil o indivíduo acreditar na sua capacidade intelectual e no seu potencial profissional sem algum tipo de confirmação alheia. Igualmente, suas percepções sobre o que é possível ou impossível, sobre o que vale a pena na vida ou sobre o prestígio relativo de cada curso se fortalecem ou se enfraquecem dependendo dos apoios sociais que recebem. Seriam, portanto, esses apoios, passados e presentes, que se deveriam investigar.

Sem dúvida, é possível dizer que esses apoios e as versões da realidade que se constituem com base neles não se distribuem igualmente pelo conjunto da sociedade. Certas versões são hegemônicas e orientam, portanto, as ações da maioria dos indivíduos. A crença, por exemplo, no valor do capital econômico, e mesmo do capital cultural (no sentido de Bourdieu), é amplamente compartilhada nas nossas sociedades. Quem possui esses capitais sabe que eles propiciam o acesso a uma série de bens socialmente desejados. Mesmo quem não os possui reconhece, em alguma medida, seu valor. Em termos macrossociológicos, é possível prever, portanto, que, de acordo com sua posição no espaço social (definida pelo volume e estrutura dos capitais), os indivíduos sustentarão, com uma certa probabilidade, determinadas percepções sobre si mesmos e o ambiente de ação. Os que ocupam uma posição social mais elevada sabem (de maneira mais ou menos consciente) que suas oportunidades são maiores e tendem, portanto, a sustentar expectativas mais ambiciosas em relação ao seu futuro acadêmico e profissional. Os que ocupam posições mais baixas percebem, ao contrário, que, dados os seus recursos, suas chances são limitadas e tenderão, por sua vez, a sustentar expectativas mais modestas. Cada uma dessas versões da realidade está apoiada por amplas e sólidas “estruturas de plausibilidade”, como dizem Berger e Luckmann (1974). Conforme seu meio social, os indivíduos tendem a receber uma série de indicações, por parte dos outros, sobre o que é possível, provável e desejável para alguém com suas características. É difícil sustentar uma concepção modesta em relação ao seu futuro acadêmico e profissional num meio em que todos acreditam que suas possibilidades são imensas. Da mesma forma, é difícil acreditar em si mesmo e em suas possibilidades de sucesso sem o reconhecimento alheio da validade dessas percepções.

São essas correlações entre posições sociais e percepções individuais que estão na base do fenômeno da auto-seleção na escolha do curso superior, discutido ao longo desta tese, e, de forma mais geral, do fenômeno da causalidade do provável, amplamente analisado por Bourdieu (1979, 1998b). Os membros de uma mesma sociedade tendem a compartilhar certos valores e definições. Há um certo consenso sobre a importância de se alcançar uma boa situação econômica, sobre o prestígio de certos cursos e faculdades e sobre o que é possível, provável e desejável para cada tipo de indivíduo. Esses valores e definições são assumidos pelos indivíduos como conhecimento prático e passam a orientar, independentemente de qualquer reflexão consciente, as ações e escolhas individuais.

Como foi discutido no capítulo anterior, os limites da abordagem de Bourdieu se evidenciam, no entanto, quando se passa do nível macrossociológico ao nível individual. É possível prever que os indivíduos que ocupam uma dada posição social tenderão a sustentar, com uma certa probabilidade, determinadas percepções sobre si mesmos e o contexto de ação e, assim, a agir de determinada forma, entre outros, no momento de escolha do curso superior. Quando se passa ao nível individual, no entanto, é preciso reconhecer que cada indivíduo se afasta, em alguma medida, do que seria mais provável para alguém com sua posição social. Os indivíduos podem ser mais otimistas ou pessimistas do que a média do seu grupo social ao avaliarem suas oportunidades objetivas. Eles podem ter um nível de aspiração acadêmica e profissional superior ou inferior ao que seria mais típico para alguém da sua categoria social. Suas crenças e valores podem ser mais ou menos destoantes em relação aos que predominam entre os membros de sua classe social, de seu grupo cultural ou mesmo de sua família.

Essas variações nas atitudes e comportamentos entre os indivíduos se tornam compreensíveis, no entanto, quando se considera que cada indivíduo participou, ao longo de sua trajetória, de um conjunto particular de interações e círculos sociais dentro dos quais foi constituindo uma versão mais ou menos diferenciada da realidade. A percepção que cada um possui de si mesmo, dos seus recursos e potencialidades, e do contexto de ação (particularmente, do sistema superior de ensino e do mercado de trabalho) foi construída na interação com os outros. Ela é o resultado provisório de toda

uma cadeia de encontros sociais nos quais o indivíduo negociou, a cada momento e com maior ou menor sucesso, o reconhecimento alheio para suas percepções sobre si mesmo, os outros e a realidade em geral.

### **3.4 Considerações finais**

A perspectiva de análise do processo de escolha do curso superior sugerida neste capítulo não se afasta, de forma radical, do que preconiza a “sociologia em escala individual” proposta por Bernard Lahire.

Em termos empíricos, seria necessário analisar, por um lado, o passado do indivíduo, as múltiplas e mais ou menos intensas, sistemáticas, precoces e coerentes experiências de socialização a que ele foi exposto. Por outro, seria preciso investigar as características do contexto presente, que pode ser mais ou menos favorável à manifestação dos elementos anteriormente incorporados pelo indivíduo.

A diferença fundamental é que se propõe aqui um esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual, ou seja, um esquema teórico a partir do qual seria possível interpretar o modo como os indivíduos lidam, a cada ponto de sua trajetória, com as múltiplas influências a que são expostos. A utilização desse esquema teórico minimizaria os riscos do empiricismo e da explicação *ad hoc* identificados, no capítulo anterior, quando se tratou da perspectiva de Lahire. Em vez de simplesmente descrever as múltiplas influências sofridas pelo indivíduo ou de se atribuir, de maneira *ad hoc*, uma importância causal maior ou menor a essa ou aquela influência, propõe-se aqui um modelo geral de interpretação do modo como os indivíduos lidam com as influências sociais, ou seja, com as tentativas de submissão ou conversão alheias.

Esse modelo foi aqui desenvolvido, no entanto, na forma de um esboço. Ele ainda precisa ser detalhado e aperfeiçoado, e sobretudo, ter seu potencial heurístico avaliado empiricamente.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como foi discutido na introdução desta tese, o desafio de se compreender sociologicamente o processo de escolha do curso superior nos remete a um problema teórico mais amplo: o da orientação social da ação individual.

Por um lado, temos o indivíduo que escolhe a partir de seus gostos e preferências, de suas expectativas e projetos de vida, e de um conjunto mais ou menos claro de informações ou representações sobre o sistema universitário, os diversos cursos e o mercado de trabalho.

Por outro lado, sabemos que a escolha desse indivíduo está condicionada por sua trajetória passada e por sua posição atual nas estruturas sociais. Como foi visto, as pesquisas mostram que a opção por um determinado curso está relacionada ao perfil socioeconômico, à trajetória escolar (ela também, em parte, determinada pela posição socioeconômica do indivíduo), ao gênero, à idade e, em certos casos, à etnia dos candidatos.

Uma vez que as pesquisas indicam a existência de uma forte correlação entre a posição e trajetória social dos candidatos e o tipo de curso superior escolhido, o desafio passa a ser o de compreender como essa correlação se constrói socialmente. Como os indivíduos mais novos e com um perfil socioeconômico e acadêmico mais favorável chegam a escolher os cursos mais seletivos, prestigiosos e que formam para as profissões mais prestigiosas e rentáveis? Como, inversamente, os indivíduos mais velhos ou com perfis menos favoráveis são levados a optar por cursos menos seletivos e menos rentáveis, simbólica e financeiramente? Como, além disso, os indivíduos chegam a fazer escolhas adequadas ao que se espera para alguém do seu gênero e do seu grupo étnico?

Mesmo nos casos em que os candidatos escolhem cursos improváveis para indivíduos com seu perfil, pode-se questionar como eles chegam a tomar essa decisão. Trata-se de saber de que forma essas escolhas desviantes são condicionadas pelas influências recebidas por esses indivíduos atualmente (no contexto da ação) ou ao longo de suas trajetórias passadas.

Todas essas questões nos remetem ao problema teórico mais amplo da orientação social da ação individual. Como é possível explicar sociologicamente o direcionamento das ações individuais? Quais os principais modelos teóricos disponíveis para se explicar a relação entre o contexto, as influências ou, simplesmente, a realidade social e as escolhas individuais, e quais os méritos e limitações desses modelos?

No âmbito desta tese, optou-se, inicialmente, por analisar as respostas explícitas ou implícitas oferecidas pelas teorias da escolha racional e pela Tradição Disposicionalista (aqui representada por Bourdieu e Lahire) ao problema da orientação social da ação individual. Em relação às teorias da escolha racional, viu-se, em primeiro lugar, que o modelo tradicional de explicação oferecido por elas pode ser considerado excessivamente artificial, distante do modo como os indivíduos efetivamente agem, pelo menos no que concerne à escolha do curso superior. Esse modelo poderia ser válido como um referencial normativo (apto a indicar a ação mais eficaz, dadas as condições objetivas e as preferências dos agentes), como um artifício metodológico (uma construção ideal-típica em relação à qual se comparariam os casos reais) ou, ainda, como um esquema parcial de explicação (adequado à interpretação de certos fenômenos específicos). Na grande maioria dos casos, no entanto, ele não consistiria numa descrição realista do modo como os indivíduos lidam com o ambiente de ação e tomam suas decisões.

Além de artificial, o modelo de explicação oferecido pelas teorias da escolha racional poderia ser considerado limitado ou superficial. Ele seria incapaz de explicar a origem das informações (ou, mais amplamente, das crenças ou representações) e das preferências envolvidas no processo de escolha. O modelo nos permitiria, em alguma medida (dada a sua artificialidade), compreender como, a partir de suas informações ou crenças sobre a situação de ação e de seu quadro de preferências, um indivíduo tomou

sua decisão. Não seria capaz de explicar, no entanto, a origem dessas informações e desse quadro de preferências.

Uma tentativa de superação dessa limitação é encontrada na chamada versão externalista das teorias da escolha racional. Como foi discutido no primeiro capítulo, essa abordagem transfere o foco de análise do indivíduo para as condições objetivas nas quais ele age. Em sua variante mais radical, a versão externalista das teorias da escolha racional descreve a ação individual basicamente como uma forma de adaptação às oportunidades objetivamente presentes no ambiente externo, ou seja, como um meio de adequação a uma estrutura de custos e benefícios socialmente definida. Os indivíduos simplesmente responderiam aos estímulos produzidos pelo seu meio externo.

Os limites dessa perspectiva foram discutidos ainda no primeiro capítulo. Sinteticamente, foi visto que ela negligencia o fato de que a relação dos indivíduos com a realidade objetiva é intermediada por todo um universo de crenças e valores socialmente constituído. A própria definição do que são custos e benefícios só pode ser feita a partir de um determinado conjunto de valores. De acordo com os grupos sociais nos quais o indivíduo foi socializado, ele pode priorizar, por exemplo, alternativamente, o retorno simbólico ou material de cada um dos cursos. Além disso, a própria percepção das oportunidades objetivamente disponíveis é socialmente condicionada. Um indivíduo pode, por exemplo, possuir, em termos objetivos, as condições necessárias para ingressar numa determinada universidade de prestígio e, no entanto, acreditar que o acesso a essa universidade é algo que está além das suas possibilidades.

Torna-se, então, evidente o caráter insatisfatório da resposta oferecida pelas teorias da escolha racional e por sua versão externalista, em particular, ao problema da orientação social da ação individual. Os indivíduos nem sempre reagiriam da mesma forma diante da mesma estrutura de oportunidades. Para que essa reação fosse uniforme, seria necessário: primeiro, que os indivíduos interpretassem a situação de forma homogênea; segundo, que eles sustentassem as mesmas preferências ou prioridades. A Sociologia nos mostra, ao contrário, que tanto as interpretações das situações de ação quanto as preferências individuais variam socialmente.

A Tradição Disposicionalista desenvolve exatamente esse argumento. As crenças ou representações e as preferências individuais seriam definidas ao longo do processo de socialização vivido pelos indivíduos. Ao longo de suas trajetórias, os indivíduos receberiam uma série de influências do seu meio social que seriam incorporadas e passariam a guiá-los, de modo flexível, em suas ações subseqüentes. As disposições seriam justamente essas influências incorporadas que atuariam nos indivíduos, de dentro para fora, como tendências ou predisposições para pensar, sentir, avaliar ou agir de uma determinada forma.

Como foi visto no segundo capítulo, a resposta oferecida pela Tradição Disposicionalista ao problema da orientação social da ação individual avança em relação à que nos sugerem as teorias da escolha racional tanto em sua versão tradicional quanto externalista. Em relação à versão tradicional - que supõe um agente capaz de avaliar, conscientemente e servindo-se de informação suficiente, os custos e benefícios de cada uma das alternativas de ação disponíveis - a perspectiva disposicionalista avança ao propor uma descrição mais realista do processo de tomada de decisão. Em consonância com o que mostram as pesquisas empíricas, essa perspectiva sustenta que, na maior parte das vezes, os agentes não definem os rumos de suas ações de modo sistemático e consciente, mas, ao contrário, guiam-se por um senso prático, por um conhecimento não-formalizado sobre o que é ou não possível e desejável para indivíduos com suas características.

Em relação à versão externalista das teorias da escolha racional, a tradição disposicionalista avançaria ao suprimir as duas suposições sociologicamente criticáveis que lhe são associadas. Em primeiro lugar, afastando-se do pressuposto objetivista que reduzia o comportamento individual a uma adaptação mecânica às condições objetivas presentes no ambiente de ação, a tradição disposicionalista reconhece plenamente a intermediação das crenças ou representações na relação entre indivíduo e situação. Os indivíduos enxergariam e, portanto, reagiriam ao mundo por meio de um conjunto de disposições para pensar, sentir e agir incorporado ao longo do processo de socialização. Essa perspectiva permite compreender o fato, atestado pelas pesquisas, de que nem sempre os indivíduos reagem da mesma forma diante das mesmas condições objetivas.

A reação dos indivíduos dependeria, na verdade, do tipo de socialização vivido por eles. Em segundo lugar, a tradição disposicionalista avançaria em relação à versão externalista das teorias da escolha racional ao sustentar que as preferências não são invariáveis, mas que, ao contrário, dependem dos valores incorporados pelos indivíduos em seus processos de socialização. Este seria um elemento a mais para se entender a existência de comportamentos diferenciados diante de condições objetivas semelhantes. Os indivíduos poderiam reagir de modo variado diante das mesmas condições objetivas, na medida em que seriam socializados em ambientes diferentes e, portanto, incorporariam valores, prioridades ou preferências distintos.

Em termos mais amplos - como foi discutido, sobretudo, a partir da obra de Bourdieu - a tradição disposicionalista nos oferece uma resposta ao problema da orientação social da ação individual que avança tanto em relação ao subjetivismo quanto ao objetivismo. Por um lado, em contraste com as abordagens subjetivistas, essa tradição nega o caráter consciente e, em alguma medida, autônomo do ator individual e afirma, de forma radical, a natureza socialmente condicionada da ação individual. Por outro lado, em oposição ao objetivismo, essa perspectiva mostra que os indivíduos não são diretamente determinados pelas condições objetivas nas quais eles agem. Na verdade, a relação dos indivíduos com essas condições seria intermediada por uma instância subjetiva – denominada, por Bourdieu, *habitus* - formada num momento anterior.

É importante observar que o conceito de *habitus* ou, mais amplamente, a noção de disposição permite, em princípio, à Tradição Disposicionalista explicar tanto os casos em que os indivíduos agem de acordo com o que seria esperado, dadas as condições objetivas de ação, quanto aqueles nos quais ocorrem desvios em relação ao que seria mais provável. No primeiro caso, argumenta-se que os indivíduos foram socializados num ambiente social semelhante àquele no qual eles atualmente agem e que, portanto, incorporaram disposições bem adaptadas às condições da ação. No segundo caso, investiga-se em que medida os indivíduos foram socializados num ambiente social diferente do atual e, portanto, possam ter incorporado disposições pouco adaptadas às condições atuais de ação.

Se, por um lado, portanto, a resposta oferecida pela tradição disposicionalista ao problema da orientação social da ação individual, sem dúvida, avança em relação à que sugerem as teorias da escolha racional, em suas duas versões, ou mais amplamente, em relação ao modo como as perspectivas subjetivista e objetivista concebem a ação social, por outro, ela também apresenta seus problemas. Como se viu, o problema fundamental é que os indivíduos nem sempre agem do modo que pareceria mais provável para indivíduos socializados num determinado meio social. Nem todos os indivíduos socializados numa comunidade cristã, por exemplo, tornam-se cristãos ou, para tomarmos um exemplo mais próximo do nosso objeto de estudo, nem todos os filhos de pais altamente escolarizados incorporam o sucesso e a longevidade escolar como seus objetivos prioritários.

Bourdieu resolve parte desse problema ao distinguir entre habitus coletivo e habitus individual. O segundo seria uma variação do primeiro. Todos os indivíduos socializados num mesmo meio social tenderiam a incorporar um mesmo habitus. Existiriam, ao mesmo tempo, no entanto, certas variações entre os habitus desses indivíduos relacionadas à diferenças secundárias em suas trajetórias e posições sociais.

Os argumentos de Lahire, apresentados no segundo capítulo, apontam, no entanto, a insuficiência dessa resposta de Bourdieu ao problema das variações de comportamento entre indivíduos socializados num mesmo meio social. Segundo o autor, os indivíduos se distinguem não apenas em função de diferenças secundárias na sua trajetória e posição dentro de um mesmo meio social, mas por receberem um conjunto diferenciado de influências de vários meios sociais ou várias coletividades. Como observa Lahire, as experiências de vida de um ator individual raramente se vinculam exclusivamente a um único meio social ou a uma única coletividade. O habitus individual ou o patrimônio de disposições incorporado por um indivíduo (expressão utilizada prioritariamente por Lahire) seria algo formado por múltiplas e, em parte, contraditórias experiências de socialização vividas, simultaneamente ou não, em diferentes espaços sociais.

Lahire propõe, na verdade, como foi visto, a distinção entre duas escalas de análise. Em escala macro, o conceito de habitus nos permitiria compreender certas

regularidades que distinguem o comportamento dos indivíduos segundo os meios sociais. Seria possível afirmar, por exemplo, que os membros da elite econômica de uma dada sociedade tendem a incorporar certas disposições e, assim, a agir de determinada forma. Essa proposição seria válida, no entanto, apenas em termos probabilísticos. Não nos permitiria prever como um indivíduo específico agiria.

Para se compreender o comportamento em escala individual, seria necessário superar o que Lahire chama de referência retórica ao passado incorporado e investigar empiricamente o processo real de constituição das disposições individuais e de uso dessas disposições em contextos específicos. Por um lado, seria necessário analisar as múltiplas e mais ou menos contraditórias, precoces, intensas e regulares influências socializadoras vividas pelo indivíduo, simultaneamente ou não, a partir de sua inserção em diferentes ambientes sociais. Por outro lado, seria necessário investigar de que forma e em que medida as disposições criadas a partir dessas experiências socializadoras são utilizadas pelos indivíduos em diferentes contextos de ação.

A abordagem de Lahire tem o grande mérito de evitar generalizações abusivas referentes à relação entre indivíduo e realidade social. O fato de um indivíduo ter sido socializado no interior de uma determinada posição social não seria suficiente para concluirmos que ele incorporou as disposições típicas dessa posição e que agirá, ao longo de sua trajetória social, nos mais diversos contextos de ação, de acordo com o que se espera de indivíduos socializados nesse meio. Em primeiro lugar, como já afirmava Bourdieu, existem diferenças, ditas secundárias, no lugar ocupado por cada indivíduo dentro de uma mesma posição social. Essas diferenças fariam com que o habitus de cada indivíduo - e, por decorrência, seu comportamento - variasse em alguma medida em relação ao habitus coletivo. Em segundo lugar, Lahire observa que os indivíduos não estão presos a uma única e bem delimitada posição social, mas que, ao contrário, interagem em diferentes ambientes sociais nos quais recebem um conjunto de influências sociais mais ou menos diversificado. Cada indivíduo vivenciaria, ao longo de sua trajetória social, um conjunto particular de experiências sociais e, nessa medida, incorporaria disposições mais ou menos próximas das adotadas pelos demais membros da sua categoria social. Em terceiro lugar, assim como outros autores - por exemplo,

Singly, 1996 - Lahire observa que o processo de transmissão das disposições sociais ou, mais especificamente, familiares aos novos membros pode ou não ser bem sucedido. Essa transmissão dependeria do estabelecimento de laços sociais precoces, duradouros, coerentes e intensos entre os agentes socializadores e o indivíduo em questão. Laços esses que podem ou não estar presentes. Em quarto lugar, Lahire observa que não é possível deduzir o comportamento de um indivíduo nos mais diversos ambientes sociais a partir da conclusão de que ele incorporou uma determinada disposição. As disposições não seriam necessariamente transferíveis de um contexto para outro. Seria necessário, portanto, em cada caso, analisar as características da disposição em questão, que pode ser mais ou menos genérica, e do próprio contexto de ação, que pode favorecer ou dificultar a manifestação dessa disposição. Finalmente, seria necessário reconhecer que as disposições variam em intensidade e em termos da sua capacidade de permanência ao longo do tempo. Não se poderia, aprioristicamente, concluir que uma disposição incorporada em algum momento do passado permanece ativa e igualmente intensa muito tempo depois.

Se, por um lado, é preciso reconhecer os méritos da perspectiva de Lahire, por outro, é preciso discutir seus limites. Fundamentalmente, o que parece faltar à perspectiva aberta por Lahire é uma resposta teórica ao problema da orientação social da ação individual. Lahire nos convida a analisar, com detalhes, as múltiplas e mais ou menos contraditórias influências sociais a que um indivíduo é exposto ao longo de sua trajetória de vida e no momento imediato da ação. Ele não nos propõe, no entanto, uma teoria geral a partir da qual seja possível compreender as reações dos indivíduos a essas influências sociais.

Na falta de uma teoria desse tipo, a perspectiva de Lahire pode conduzir-nos facilmente - como foi discutido no segundo capítulo - a dois caminhos igualmente insatisfatórios. O primeiro pode ser chamado de empiricista. Descrevem-se, com riqueza de detalhes, as experiências de socialização e as ações de um indivíduo específico em diferentes contextos sociais, mas não se chega a formular, explicitamente, uma explicação sobre por que esse indivíduo age de um forma e não de outra. O segundo caminho é o do raciocínio *post factum* e da explicação *ad hoc*. Tendo em vista

a ação realizada pelo indivíduo, selecionam-se as experiências de socialização, as características do contexto de ação e as disposições que pareçam mais aptas a explicar o comportamento em questão.

Não basta descrever o caráter mais ou menos intenso, precoce, sistemático e coerente das experiências de socialização vividas pelo indivíduo e as características mais ou menos favoráveis do contexto no qual o ator está inserido. Diante de uma mesma experiência de socialização ou de um mesmo contexto de ação, os indivíduos podem reagir de modo diferente. Parece necessário, portanto, compreender a lógica geral dessas reações. O que faz com que uma influência se torne aceitável para um determinado indivíduo num dado contexto? O que faz, ao contrário, com que uma atitude de resistência se torne possível e provável?

O esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual elaborado no terceiro capítulo desta tese busca responder, exatamente, a esse tipo de questão. Ele parte da concepção - bastante difundida nas Ciências Humanas - segundo a qual os seres humanos precisam manter-se seguros em relação ao sentido que eles atribuem à realidade, ou, em termos sintéticos, precisam manter a sensação de segurança ontológica. A satisfação dessa necessidade ou motivação humana básica seria alcançada por meio da sustentação de uma versão socialmente compartilhada da realidade. Seria por meio do reconhecimento alheio que nós nos asseguraríamos da validade ou objetividade das nossas próprias percepções da realidade.

Os indivíduos tenderiam, então, a se apegar à versão da realidade (crenças, valores, percepções) mais apta a lhes assegurar a sensação de segurança ontológica. O grau de segurança ontológica propiciado por uma dada versão da realidade seria definido em função dos apoios sociais recebidos por ela ao longo da trajetória de vida do indivíduo e da existência, no contexto presente, de interações ou círculos sociais nos quais essa versão possa ser reconhecida como válida. Quanto maior o reconhecimento anteriormente obtido por uma dada versão da realidade e quanto mais amplas suas possibilidades atuais de ser reconhecida, maior a segurança do indivíduo para impô-la aos outros e menor sua vulnerabilidade diante de influências divergentes. Inversamente, quanto mais frágeis os apoios recebidos no passado por uma dada versão da realidade e

mais restritas as possibilidades presentes de reconhecimento, menor a disposição do indivíduo a impor essa versão aos outros e maior sua vulnerabilidade às iniciativas alheias de conversão ou submissão.

Os indivíduos precisariam manter-se seguros em relação às suas percepções sobre si mesmos, os outros e a realidade em geral. Para isso, servir-se-iam de duas estratégias principais: 1) aproximar-se das interações e círculos sociais nos quais se sustenta uma versão da realidade semelhante à sua e afastar-se dos focos de divergência; 2) impor sua versão da realidade a outros indivíduos ou grupos mais ou menos destoantes. Como foi visto, esta segunda estratégia pode ter diferentes resultados: em casos de sucesso, a conquista do reconhecimento alheio; em casos de fracasso, a modificação total ou parcial da versão da realidade originalmente sustentada pelo indivíduo, ou o afastamento, igualmente, total ou parcial, dos indivíduos envolvidos.

Os indivíduos, portanto, se aproximariam ou se afastariam uns dos outros, buscariam impor sua própria versão da realidade ou se submeteriam à versão sustentada pelo outro dependendo de suas experiências passadas e de suas expectativas presentes de obter o reconhecimento alheio. Cada indivíduo, em função de suas experiências passadas de reconhecimento<sup>66</sup> e das possibilidades alternativas de obtenção de reconhecimento disponíveis no contexto presente para alguém com suas características, estaria em condições diferentes para se aproximar ou se afastar de cada interação ou círculo social existente, para impor sua versão da realidade e para resistir às tentativas de imposição alheias. As aproximações e os afastamentos dos indivíduos em relação às diversas interações e aos diversos círculos sociais, suas sujeições ou resistências a cada uma das múltiplas influências sociais a que são expostos se tornariam compreensíveis a partir de suas experiências passadas e possibilidades presentes de obtenção de reconhecimento.

É importante enfatizar que essa perspectiva teórica não se contrapõe (ou o substitui) ao trabalho de investigação empírica das trajetórias de vida e dos contextos de

---

<sup>66</sup> Em parte, atestadas por recursos materiais e simbólicos acumulados; recursos estes passíveis de serem utilizados em novas tentativas de reconhecimento.

ação<sup>67</sup>. Ela serviria, na verdade, apenas, como um instrumento de interpretação dos dados empíricos.

Em relação especificamente ao processo de escolha do curso superior, tratar-se-ia de analisar como indivíduos específicos lidaram - aceitando ou rejeitando em maior ou menor grau - ao longo de suas trajetórias sociais e no contexto imediato de ação com cada uma das múltiplas influências a que foram submetidos e, assim, imprimiram um certo rumo às suas ações. Por que um determinado indivíduo se sentiu em condições de resistir a uma influência alheia e outro se submeteu completamente? Por que um indivíduo permaneceu fiel aos seus valores e crenças, enquanto outro se transformou, de forma mais ou menos radical, ao longo do tempo?

A idéia é que o esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual aqui desenvolvido nos permitiria ir além da descrição das influências a que um indivíduo foi exposto, e mesmo da simples constatação de quais foram suas reações diante delas. Seria possível compreender por que as reações foram estas e não aquelas; por que um indivíduo específico, num dado contexto, submeteu-se ou resistiu a uma determinada influência externa e outro indivíduo não.

Como foi dito ao final do terceiro capítulo, o potencial heurístico deste esboço de resposta ao problema da orientação social da ação individual ainda precisa, no entanto, ser melhor avaliado.

É exatamente o que pretendo fazer nas minhas próximas pesquisas.

---

<sup>67</sup> Ao contrário, ela acentua a necessidade de uma pesquisa detalhada das trajetórias sociais e contextos de ação.

## REFERÊNCIAS

ALEXANDER, Jeffrey. *La réduction - Critique de Bourdieu*. Paris: Les Editions du Cerf, 2000.

\_\_\_\_\_ *Positivism, Presuppositions and Current Controversies, Theoretical Logic in Sociology*. London: Routledge & Kegan Paul, vol. 1, 1982.

\_\_\_\_\_ The Individualist Dilemma in Phenomenology and Interactionism ». In : \_\_\_\_\_ (org.) *Action and Its Environments*. N. Y.: Columbia University Press, p. 222-257, 1988.

BALL S. J. ; DAVIES J. ; DAVID M. ; REAY D. Décisions, différenciations et distinctions: vers une sociologie du choix des études supérieures. *Revue Française de Pédagogie*, n 136, juillet/août/septembre, p. 65-75, 2001.

BECKER, Gary. The economic approach to human behavior. In : ELSTER, J. (ed), *Rational Choice*. New York : New York University Press, 1986.

BERGER, Peter; LUCKMANN, Thomas. *A construção social da realidade*. Petrópolis : Vozes, 1974.

BERTHELOT, Jean Michel. *École, orientation, société*. Paris: PUF, 1993.

BLAUG, Mark. *Introdução à Economia da Educação*. Porto Alegre: Editora Globo, 1975.

BLUMER, Herbert. *Symbolic Interactionism : perspective and method*. N.J. : Prentice-hall, 1969.

BOUDON, Raymond. *Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique ?*. *Sociologie et Sociétés*, n°1, vol. XXXIV, p. 9-34, 2002.

\_\_\_\_\_ Les causes de l'inégalité des chances scolaires. In: BOUDON, R.; CUIN, C.; MASSOT, A. (orgs.), *L'axiomatique de l'inégalité des chances*, Paris : L'Harmattan, 2000.

\_\_\_\_\_ *La logique du social*. Paris : Hachette, 1997.

\_\_\_\_\_ *L'inégalité des chances*. Paris : Armand Colin, 1979.

- \_\_\_\_\_ Efeitos perversos e ordem social. Rio de Janeiro : Zahar Editores, 1979b.
- BOURDIEU, Pierre. A escola conservadora: as desigualdades frente à escola e à cultura. In: NOGUEIRA, M. A. (org.), Escritos de Educação. Petrópolis: Vozes, 1998.
- \_\_\_\_\_ Futuro de classe e causalidade do provável. In: NOGUEIRA, M. A. (org.), Escritos de Educação. Petrópolis: Vozes, 1998b.
- \_\_\_\_\_ Classificação, desclassificação, reclassificação. In: NOGUEIRA, M. A. (org.), Escritos de Educação. Petrópolis: Vozes, 1998c.
- \_\_\_\_\_ Os três estados do capital cultural. In: NOGUEIRA, M. A. (org.), Escritos de Educação. Petrópolis: Vozes, 1998d.
- \_\_\_\_\_ Razões práticas – sobre a teoria da ação. Campinas: Papyrus Editora, 1997.
- \_\_\_\_\_ Interet et Désintéressement. Cours du Collège de France à la Faculté d'Anthropologie et Sociologie de Lyon 2, Groupe de recherche sur la socialisation, 1989.
- \_\_\_\_\_ Espaço social e gênese das classes. In: \_\_\_\_\_ O poder simbólico, 1989b.
- \_\_\_\_\_ Esboço de uma teoria da prática. In: ORTIZ, R. (org.), Pierre Bourdieu. São Paulo: Ática, 1983.
- \_\_\_\_\_ Le sens pratique. Paris : Les Édition de Minuit, 1980.
- \_\_\_\_\_ La distinction. Paris : Les Édition de Minuit, 1979.
- \_\_\_\_\_ Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle. Genève : Droz, 1972.
- \_\_\_\_\_ La reproduction. Paris : Les Éditions de Minuit, 1970.
- \_\_\_\_\_ Les Héritiers. Paris: Les Éditions de Minuit, 1964.
- BRAGA, M. M.; PEIXOTO, M. C. L.; BOGUTCHI, T. F. Tendências da demanda pelo ensino superior: estudo de caso da UFMG. Cadernos de Pesquisa, nº113, p. 129-152, 2001.

BROADY, D.; BÖRJESSON, M.; PALME, M. GO WEST! - O sistema de ensino sueco e os mercados transnacionais. In: ALMEIDA A, e NOGUEIRA, M. A. (orgs.), A escolarização das elites. Petrópolis: Vozes, 2002.

BRUBAKER, Rogers. Rethinking classical theory The sociological vision of Pierre Bourdieu. *Theory and Society*, 14, 1985.

CASTORIADIS, Cornelius. A instituição imaginária da sociedade. R.J.: Paz e Terra, 1982.

CHARAUDEAU, Patrick. Análise do discurso: controvérsias e perspectivas. In: MARI, H.; PIRES, S.; CRUZ, A.; MACHADO, I. (orgs.). Fundamentos e dimensões da análise do discurso. Belo Horizonte: Carol Borges, 1999.

\_\_\_\_\_ Une analyse sémiolinguistique du discours. *Langages*, nº 117, 1995.

\_\_\_\_\_ Eléments de sémiolinguistique d'une théorie du langage à une analyse du discours. *Connexions*, nº 38, 1982.

CHARLOT B.; BAUTIER E.; ROCHEX J. École et savoir dans les banlieues ...et ailleurs. Paris: Armand Colin, 1992.

COLLINS, Randall. Situational stratification : a micro-macro theory of inequality. *Sociological Theory*, vol. 18, nº1, p. 17-43, março de 2000.

\_\_\_\_\_ Emotional energy as the common denominator of rational action. *Rationality and Society*, vol. 5 nº 2, p. 203-230, abril 1993.

\_\_\_\_\_ Interaction, ritual chains, power and property : the micro-macro connections as an empirically based theoretical problem. In : ALEXANDER, J., GIESEN, B.; MÜNCH, R.; SMELSER, N. (org.), *The micro-macro link*, Berkeley : University of California Press, p.193-207, 1987.

\_\_\_\_\_ Three Sociological Traditions. Oxford : Oxford University Press, 1985.

DEMERTH Loren. Epistemological culture theory : a micro theory of the origin and maintenance of culture. *Sociological Theory*, Vol. 20, nº2, p. 208-226, julho de 2002.

DOUGLAS, Jack (ed.). *Understanding everyday life*, Chicago: Aldine Publishing Company, 1970.

DUBET, François. *Sociologie de l'expérience*. Paris: Le Seuil, 1994.

\_\_\_\_\_ *Dimensions et figures de l'expérience étudiante dans l'université de masse*. *Revue Française de Sociologie*, XXXV, p. 511-532, 1994.

DURKHEIM. Émile. *Educação e Sociologia*. São Paulo: Melhoramentos, 1978.

\_\_\_\_\_ *O dualismo da natureza humana e as suas condições sociais*. In: *A ciência social e a ação*. São Paulo: Bertrand, p. 289-303, 1975.

\_\_\_\_\_ *As formas elementares da vida religiosa*. In: Durkheim. *Col. Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1973.

\_\_\_\_\_ *Sociologia e Filosofia*. Rio de Janeiro: Forense, 1970.

DURU M.; MINGAT Alain. *Les disparités de carrières individuelles a l'université : une dialectique de la sélection et de l'autosélection*. *L'Année sociologique*, vol. 38, p. 309-340, 1988.

\_\_\_\_\_ *Comportement des bacheliers: modèle de choix de disciplines*. *Consommation*, n 3-4, 1979.

DURU-BELLAT Marie. *Les inégalités sociales à l'école. Genèse et mythe.*, Paris: PUF, 2002.

\_\_\_\_\_ *Socialisation scolaire et projets d'avenir chez les lycéens et les lycéennes. La « causalité du probable » et son interprétation sociologique. L'orientation scolaire et professionnelle*, 24, n 1, p 69-86, 1995.

DURU-BELLAT M.; JAROUSSE J.; MINGAT A. *Les scolarités de la maternelle au lycée. Etapes et processus dans la production des inégalités sociales*. *Revue Française de Sociologie*, XXXIV, p. 43-60, 1993.

ELIAS, Norbert. *A sociedade dos indivíduos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1994.

ELSTER, Jon. *The multiple self*. Cambridge University Press, 1988.

\_\_\_\_\_ Introduction. In: ELSTER, Jon (ed), Rational Choice. New York : New York University Press, 1986.

GARFINKEL Harold. Studies in Etnomethodology. New Jersey: Prentice Hall, 1967.

\_\_\_\_\_ A conception of, and experiments with, « Trust » as a condition of stable concerted actions. In: HARVEY, O. J. (org.) Motivation and social interaction. New York: Ronald Press, 1963.

GIDDENS, Anthony. As consequências da modernidade. São Paulo: Editora Universidade Estadual Paulista, 1991.

\_\_\_\_\_ The constitution of society. Berkeley: University of California Press, 1984.

\_\_\_\_\_ Central problems in social theory. Berkeley: University of California Press, 1979.

GIDDENS, Anthony.; TURNER, Jonathan. Teoria social hoje. São Paulo : Unesp, 1999.

GOFFMAN, Erving. A representação do eu na vida cotidiana. Petrópolis: Vozes, 1985.

\_\_\_\_\_ Interaction ritual. New York : Doubleday, 1967.

GOUVEIA, Aparecida J. Origem étnica e situação socioeconômica dos estudantes matriculados em diferentes áreas de estudo nas universidades de São Paulo. América Latina, ano 13, nº 4, p. 33-48, 1970.

\_\_\_\_\_ Democratização do ensino superior. Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos, Vol. 50, nº 112, 1968.

HATCHER, Richard. Class differentiation in education : rational choice ?. British Journal of Sociology of Education, VOL. 19, Nº1, 1998.

HEAP, S. H.; HOLLIS, M.; LYONS, B.; SUGDEN, R.; WEALE, A. The theory of choice: a critical guide. Oxford: blackwell, 1994.

HERAN, François. La seconde nature de l'habitus. Revue Française de Sociologie, Vol XXVIII, 1988.

- HERITAGE, John. Garfinkel and Ethnomethodology. Cambridge: Polity Press, 1984.
- HODKINSON Phil.; SPARKES Andrew. Careership: a sociological theory of career decision making. *British Journal of Sociology of Education*, 18 (1), p 29-44, 1997.
- JONSSON, Jan. ERIKSON, Robert. Understanding educational inequality: The Swedish experience. *L'Année sociologique*, 50, n°2, p. 345- 382, 2000.
- LAHIRE, Bernard. From the habitus to an individual heritage of dispositions. Towards a sociology at the level of the individual. *Poetics*, 31, p. 329-355, 2003.
- \_\_\_\_\_ *Portraits sociologiques*, Paris : Nathan, 2002.
- \_\_\_\_\_ Reprodução ou prolongamentos críticos ? *Educação & Revista*, n°78, p.37-56, abril de 2002b.
- \_\_\_\_\_ Catégorisations et logiques individuelles : Les obstacles à une Sociologie des variations intra-individuelles. *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. CX, p. 59-81, 2001.
- \_\_\_\_\_ Champs, hors-champ, contrechamp. In: \_\_\_\_\_ (org.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu*, Paris : La découverte, 1999.
- \_\_\_\_\_ De la théorie de l'habitus à une sociologie psychologique. In: \_\_\_\_\_ (org.), *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu*, Paris : La découverte, 1999b.
- \_\_\_\_\_ Esquisse du programme scientifique d'une sociologie psychologique. *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. CVI, p. 29-55, 1999c.
- \_\_\_\_\_ *L'homme pluriel – les ressorts de l'action*. Paris: Nathan, 1998.
- \_\_\_\_\_ *Sucesso escolar nos meios populares: As razões do improvável*. São Paulo: Ática, 1995.
- MEAD, George. H. *Mind, self, & society*. Chicago: The University of Chicago Press, 1967.
- NASH Roy. Bourdieu on Education and Social and Cultural Reproduction. *British Journal of Sociology of Education*, Vol. 11, n 4, 1990.

NOGUEIRA, Maria Alice. Estratégias de escolarização em famílias de empresários. In: ALMEIDA A, e NOGUEIRA, M. A. (orgs.) A escolarização das elites. Petrópolis: Vozes, 2002.

\_\_\_\_\_ Convertidos e oblatos – Um exame da relação classes médias/escola na obra de Pierre Bourdieu. Educação, Sociedade & Cultura, nº 7, p.42-56, jan.-abr, 1997.

NOGUEIRA, Maria Alice; NOGUEIRA, Cláudio. M. M. A Sociologia da Educação de Pierre Bourdieu. Educação & Sociedade, nº. 78, p. 15-36, abril de 2002.

NOGUEIRA, Cláudio M. M. Transformações no pensamento de Emile durkheim. Caderno de Educação, UEMG, ano II, nº 5, p. 24-28, 1997.

\_\_\_\_\_ Teoria sociológica e motivação humana. Dissertação de mestrado. Belo Horizonte: Fafich, UFMG, 1996.

\_\_\_\_\_ Contribuições do Estruturalismo de Lévi-Strauss e da Teoria Psicanalítica para a reflexão sobre alguns problemas teóricos e epistemológicos das Ciências Sociais. Monografia. Belo Horizonte: Fafich, UFMG, 1993.

PARSONS, Talcott. The structure of social action. New York: The free press, 1968.

PAUL Jean-Jacques; SILVA, Nelson V. Conhecendo o seu lugar: a auto-seleção na escolha de carreira. Revista Brasileira de Política e Administração da Educação, Vol. 14, nº1, p. 115-130, 1998.

PERRENOUD, Philippe. Vers un retour du sujet en sociologie de l'éducation ? Limites et ambiguïtés du paradigme stratégique . In: VAN HAECHT A. (dir.), Socialisations scolaires, socialisations professionnelles : nouveaux enjeux, nouveaux débats, Actes du Colloque de Bruxelles, AISLF, Bruxelles, Univ. Libre de Bruxelles, oct. 1986.

PIMENTA, Melissa. Jovens em transição. Um estudo sobre a transição para a vida adulta entre estudantes universitários em São Paulo. Dissertação de Mestrado, São Paulo: USP, 2001.

PIZZORNO, Alessandro. Algum tipo diferente de diferença: uma crítica das teorias da escolha racional. Desenvolvimento e Política. São Paulo: Vértice: 366-387, 1988.

\_\_\_\_\_ The Individualistic Theory of Social Order. In: BOURDIEU P.; COLEMAN J. S. (eds.). Social Theory for a Changing Society. Boulder: West view Press & Russell Sage Foundation, 1991.

REAY D.; DAVIES J.; DAVID M.; BALL S. J. Choices of Degree or Degrees of Choice? Class, "Race" and the Higher Education Choice Process. Sociology, vol. 35, n 4, p. 855-874, 2001.

RODRIGUES, Aroldo. Psicologia social. Petrópolis: Vozes, 1996.

SAMPAIO, Helena. Ensino superior no Brasil - O setor privado., São Paulo: Hucitec, 2000.

SATZ, Debra; FERREJOHN, John. Rational choice and social theory. The Journal of Philosophy, vol. 91, p. 71-87, 1994.

SIMON, Herbert. Administrative behavior. New York: The Free Press, 1957.

\_\_\_\_\_ Rationality as process and as product of thought. American Economic Association, 1978.

\_\_\_\_\_ A behavioral model of rational choice. Quaterly Journal of Economics, 59, p. 99-118, 1955.

SCHEFF, Thomas. J. Microsociology - discourse, emotion and social structure. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

SCHULTZ, Theodore. O capital humano – investimentos em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

SCHUTZ, Alfred. The phenomenology of the social world. Evanston: Northwestern University Press, 1997.

SHIBUTANI, Tomatsu. A Cybernetic Approach to motivation, In: BUCKLEY, W. Modern systems research for the behavioral scientist: a sourcebook. Chicago: 330-336.

SINGLY, François. De. L'appropriation de l'héritage culturel. Lien social et politiques, n°35, Printemps, 1996.

SMELSER Neil. J. Depth psychology and the social order. In : ALEXANDER, J.; GIESEN, B.; MÜNCH, R.; SMELSER, N. (orgs.), The micro-macro link, Berkeley : University of California Press, p.193-207, 1987.

TEIXEIRA, Moema de Poli. Negros na universidade – identidades e trajetórias de ascensão social no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Pallas, 2003.