

personalidade — evoluem conjuntamente. Porque uma atitude não se pode estabilizar como parte integrante do caráter refletido senão sob a influência de uma estrutura de comportamento. E, inversamente, a elaboração ou a aceitação de uma estrutura exige atitude estabilizada. Cada processo da evolução da personalidade compõe-se, portanto, de um conjunto complexo e evolutivo, no qual as estruturas sociais, agindo sobre as atitudes preexistentes, produzem, por isso mesmo, novas atitudes, de tal forma que estas últimas vêm a determinar as tendências do caráter em relação à sociedade, realização consciente das possibilidades do caráter que o indivíduo traz em si. E tais atitudes novas, na sua continuidade intelectual, agem sobre conjuntos preexistentes de valores sociais no domínio da experiência individual e produzem novos valores, de sorte que cada criação de um valor novo é, ao mesmo tempo, a definição de uma situação incerta, o que representa um passo para a elaboração de uma estrutura de comportamento coerente. Não é exato dizer, quando da contínua interação entre o indivíduo e as pessoas à sua volta, que ele constitui o produto de seu meio, ou que o meio é dele o produto. Antes, os dois raciocínios são exatos. Com efeito, o indivíduo não pode somente evoluir senão sob a influência de seu meio-ambiente. Mas, em compensação, durante a evolução que realiza, ele modifica o seu meio-ambiente, definindo novas situações e trazendo-lhes a solução que corresponde aos seus desejos e às suas tendências (Traduzido de WILLIAM I. THOMAS e FLORIAN ZNANIECKI, *The Polish Peasant in Europe and America*, Nova York, Dover Publications, 1958, t. 2, págs. 1850-1859, 1.^a ed., 1918-1921).

A SOCIEDADE CONCEBIDA COMO UMA INTERAÇÃO SIMBÓLICA

HERBERT BLUMER

Faço inicialmente questão de sublinhar que as teorias sociológicas estão, geralmente, em desacordo com os seguintes princípios da interação simbólica: em nossa opinião, a sociedade humana acha-se composta de indivíduos que desenvolveram o seu "Eu"; a ação individual é uma construção e não uma ação espontânea, sendo construída pelo indivíduo mercê das características das situações que ele interpreta e a partir das quais ele age. Além disso, a ação de grupos

ou a ação coletiva é composta da soma das ações individuais realizadas pelos indivíduos que interpretam cada ação de outrem. A maioria das teorias sociológicas não aceita esses diferentes princípios.

O pensamento sociológico, com efeito, trata raramente as sociedades humanas como sendo compostas de indivíduos que têm personalidades próprias. Ao invés disso, as teorias sociológicas supõem que os seres humanos são, pura e simplesmente, organismos possuidores de uma certa organização e que respondem a forças sobre eles se exercendo. Geralmente essas forças se encontram situadas na própria sociedade, como se dá no caso do "sistema social", da "estrutura social", da "cultura", da "posição social", do "papel social", da "instituição", da "representação coletiva", da "situação social", da "norma social", dos "valores". Nessa perspectiva, o comportamento dos indivíduos como membros de uma sociedade não é senão a resultante de todos aqueles fatores ou forças. Isto é seguramente a posição lógica, necessariamente adotada quando o pesquisador explica o comportamento ou as fases do comportamento com ajuda de tal ou de qual daqueles fatores sociais. Os indivíduos componentes de uma sociedade humana são considerados como o meio mercê do qual tais fatores operam, e a ação social dos mesmos indivíduos é encarada como a expressão dos mencionados fatores. Esta aproximação nega, ou, pelo menos, ignora, que os seres humanos têm personalidades e que agem depois de se haverem informado. Diga-se de passagem, o "Eu" não é levado em conta, quando o agente se põe a examinar as condutas orgânicas, os móveis, as atitudes, os sentimentos, ou os comportamentos psicológicos. Tais fatores psicológicos têm o mesmo papel que os fatores sociais atrás mencionados: são considerados como fatores atuantes sobre o indivíduo, quando ele age. Não se referem ao processo de decisão, a que o indivíduo recorre. O processo indicado se ergue contra aqueles fatores psicológicos, como também se ergue contra os fatores sociais que exercem uma influência sobre o ser humano. Praticamente, todas as concepções sociológicas da sociedade humana se recusam, assim, a reconhecer que os indivíduos que a compõem possuem o "Eu" desenvolvido.

Por conseguinte, tais concepções sociológicas não consideram as ações sociais dos indivíduos na sociedade humana como sendo sua própria construção, graças a um processo interpretativo. A ação é, assim encarada como o produto dos fatores que atuam sobre os e através dos indivíduos. A conduta social dos indivíduos não é considerada como própria de sua construção, mercê da interpretação que eles dariam de objetivos, de situações, ou das ações dos outros indivíduos. Se se concede um lugar à "interpretação", esta não é simplesmente olhada senão como a expressão de outros fatores (por

exemplo, os motivos) que precedem o ato; ela desaparece, por consequência, como elemento específico. Por causa disso, a ação social dos indivíduos é antes tratada como um resultado do meio-ambiente do que como o resultado dos atos construídos pelos indivíduos, em virtude da interpretação das situações em que eles estão colocados.

Estas observações sugerem uma outra série de diferenças significativas entre as teorias sociológicas em geral e a teoria da interação simbólica. Elas não situam a ação social no mesmo lugar. Do ponto de vista da interação simbólica, a ação social reside nas atuações dos indivíduos que ajustam suas linhas de ação umas relativamente às outras, por força do processo da interpretação. A ação do grupo é então a ação coletiva de tais indivíduos. Ao contrário, as concepções sociológicas colocam geralmente a ação social na ação da sociedade ou em alguma fração da sociedade. Os exemplos, com efeito, são muito numerosos. Podem-se citar alguns. Certas concepções, que tratam as sociedades ou os grupos de indivíduos como "sistemas sociais", consideram a ação do grupo como a expressão de um sistema que se acha em estado de equilíbrio, ou que procura atingi-lo. Ou, então, a ação do grupo é considerada como a expressão das "funções" de uma sociedade ou de um grupo. Ou, então, ainda, é ela encarada como a expressão exterior de elementos contidos na sociedade ou no grupo, tais como as exigências culturais, as vontades da sociedade, os valores sociais, ou as coerções institucionais. Estas concepções ignoram ou mascaram a vida do grupo ou a ação do grupo como sendo composta de ações concertadas ou coletivas de indivíduos que procuram confrontar suas situações diárias...

Ao contrário, do ponto de vista da interação simbólica, a sociedade humana deve ser olhada como composta de atores, e a vida da sociedade como o resultado de suas ações. Os atores podem ser distintos dos indivíduos, das coletividades, cujos membros agem conjuntamente com um mesmo objetivo, ou, ainda, das organizações que agem em favor de uma clientela. Citemos os seguintes exemplos: compradores individuais num mercado, um conjunto musical, uma grande empresa industrial, ou uma associação nacional profissional. Não existe atividade na sociedade humana, empiricamente observável, que não provenha de alguns atores. É preciso dar ênfase a essa afirmação banal, levando em conta a prática comum dos sociólogos, que reduzem a sociedade humana a unidades sociais não atuantes. Exemplos: na sociedade moderna, as classes sociais. Evidentemente, pode-se conceber a sociedade humana de outro modo que não em termos de atores. Quero simplesmente acentuar que, considerada a atividade concreta ou empírica, a sociedade humana deve, necessariamente, ser olhada em termos de atores. Eu gostaria de acrescentar que

todo estudo realista de semelhante sociedade precisa aceitar a consideração, observável empiricamente, segundo a qual uma sociedade desse tipo é composta de atores. Devem-se também observar as condições em que atuam tais atores. A primeira condição a preencher é que a ação se desdobre em função da situação. Qualquer que seja o ator — um indivíduo, uma família, uma escola, uma igreja, uma empresa, um sindicato, um parlamento etc. — toda ação particular é formada em função da situação em que se situa. Isto leva a tomar em consideração a segunda condição importante, a saber, que a ação é concebida ou construída, interpretando a situação. O ator deve necessariamente identificar os elementos que precisa levar em conta: as obrigações, as boas ocasiões, os obstáculos, os meios, os pedidos, os inconvenientes, os perigos etc. Deve avaliá-los de uma certa maneira e tomar decisões a partir da avaliação. Uma tal conduta precisa ser respeitada, assim pelo indivíduo que dirige sua própria ação como por uma coletividade de indivíduos que agem de concerto, ou por delegados que atuam em nome de um grupo ou de uma organização. A vida do grupo é composta de atores que desenvolvem suas ações em função das situações em que se encontram. Habitualmente, a maioria das situações diante das quais se vêem os indivíduos, numa sociedade dada, são definidas ou "estruturadas" de igual maneira. Mercê de uma prévia interação, eles desenvolvem ou adquirem uma compreensão semelhante da mesma situação. Essas compreensões comuns permitem que os indivíduos ajam de forma idêntica. O comportamento comum dos indivíduos em tais situações nem por isso deve fazer crer ao observador que nenhum processo de interpretação está em jogo. Ao contrário, posto que fixadas, as ações dos participantes são construídas por eles próprios, devido a um processo de interpretação. A partir do instante em que as definições, todas assentes e comumente admitidas, ficam à sua disposição, devem os indivíduos empregar poucos esforços na conduta e na organização de seus atos. Todavia, muitas outras situações não podem ser definidas de uma só maneira pelos participantes. Neste caso, as linhas de conduta não se harmonizam facilmente umas com as outras, e a ação coletiva se vê bloqueada. Interpretações devem-se desenvolver, e é necessário que venham a ajustar-se. Em tais situações indeterminadas, importa estudar o processo de definição que se desenvolve entre os atores.

Na medida em que os sociólogos se interessam pelo comportamento dos atores, a teoria da interação simbólica torna necessário o estudo do processo de construção da ação. Esse processo não deve ser apreendido como se referindo simplesmente às condições que lhe são anteriores. Estas ajudam a compreendê-lo, na medida em que exercem alguma influência. Mas, como foi indicado atrás, não constituem

o processo. Do mesmo modo, não se pode simplesmente compreendê-lo, deduzindo-lhe a natureza da ação manifesta que daí resulta. Para conceber o processo, aquele que estuda a sociedade deve desempenhar o papel do ator cujo comportamento está estudando. Desde o momento em que a interpretação pelo ator se faz a partir de objetos designados e apreciados, de significações adquiridas e de decisões tomadas, o processo deve ser considerado do ponto de vista do ator. Tais conclusões põem ainda mais em evidência o fecundo caráter dos trabalhos notáveis de R. E. Park e W. I. Thomas. Tentar conhecer o processo interpretativo, limitando-se ao exterior, como o faz o observador dito "objetivo", e recusando-se a tomar sobre si mesmo o papel do ator, é arriscar-se à pior sorte de subjetivismo: assim, o observador "objetivo" está pronto para construir o processo de interpretação com suas próprias suposições, em lugar de apreender esse processo como o faz o próprio ator (Traduzido de HERBERT BLUMER, "Society as Symbolic Interaction", in A. ROSE (ed.), *Human Behavior and Social Processes*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1962, págs. 184-188).

A APRESENTAÇÃO DE SI MESMO NA VIDA QUOTIDIANA

ERVING GOFFMAN

Quando um indivíduo é posto em presença de outras pessoas, estas procuram obter informações a seu respeito, ou mobilizam as de que já dispõem. Preocupam-se com o seu *status* sócio-econômico, com a idéia que ele próprio tem de si, com suas disposições relativamente a elas, com sua competência, com sua honestidade etc. Esta informação não é somente procurada por aquilo que contém, mas também por motivos muito práticos: contribui para definir a situação, permitindo aos outros prever o que seu parceiro deles espera e, correlativamente, o que podem os mesmos esperar deles. Assim informados, sabem como agir, de maneira a obter resposta desejada.

A informação pode provir de diferentes fontes e ser veiculada por diferentes suportes. Quando não possuem nenhum conhecimento preliminar a respeito de seu parceiro, os observadores podem tirar-lhe da conduta e da aparência os indícios próprios para reativar a experiência prévia que tenham de indivíduos quase semelhantes ou,

sobretudo, próprios para aplicar ao indivíduo que se encontra diante deles estereótipos inteiramente constituídos. Podem postular, com base na sua experiência passada, que, num dado meio social, só são encontradas pessoas de uma certa espécie. Podem apoiar-se no que o ator diz de si mesmo ou nos documentos escritos que atestam quem é ele e o que ele é. Se, ao contrário, conhecem, já, seu parceiro, ou dele ouviram falar, no curso de uma experiência anterior à interação, são capazes de predizer-lhe o comportamento presente e futuro, aventando a hipótese de persistência e da generalidade dos traços psicológicos.

Contudo, é possível acontecer que, durante todo o tempo em que uma pessoa se acha na presença imediata de outras pessoas, não se passe grande coisa suscetível de fornecer-lhe, de saída, as informações decisivas de que precisam para orientar corretamente a sua conduta, situando-se numerosos fatos essenciais fora do momento e do lugar da interação, ou permanecendo escondidos na própria relação interacional. Não é possível apreender, com efeito, atitudes, crenças e emoções "verdadeiras" ou "reais" em alguém senão através de suas confissões ou, de maneira indireta, daquilo que aparece como um comportamento involuntariamente expressivo. Do mesmo modo, não existe com frequência ocasião alguma de pôr a prova, durante a interação, alguém que proponha um produto ou um serviço: é-se obrigado a aceitar certos acontecimentos como os sinais convencionais ou naturais de algo que não é diretamente oferecido aos sentidos. Para reempregar os termos de Ichheiser (5), o ator deve agir de maneira a dar, intencionalmente ou não, uma *expressão* de si mesmo, e os outros, por seu turno, devem daí retirar uma certa *impressão*.

A capacidade de expressão de um ator (e, por conseguinte, sua aptidão para dar impressões) manifesta-se sob duas formas radicalmente diferentes de atividade simbólica: a expressão *explícita* e a expressão *indireta*. A primeira compreende os símbolos verbais ou seus substitutos, que uma pessoa utiliza de acordo com o uso da língua e unicamente para transmitir a informação que ela mesma e seus interlocutores admitidamente ligam a tais símbolos. Trata-se da comunicação, no sentido tradicional e estreito do termo. A segunda compreende um amplo leque de ações, que os interlocutores podem considerar como signos sintomáticos, quando é provável que o ator tenha agido por motivos diferentes dos que explicitamente mencionou. Como se vai ver, esta distinção não é válida senão em início de análise. Com efeito, um ator pode sempre transmitir, intencional-

(5) Gustav Ichheiser, *Misunderstandings in Human Relations*, suplemento de *The American Journal of Sociology*, LV (setembro de 1949), págs. 6-7.

mente, falsas informações por meio desses dois tipos de comunicação, o primeiro implicando o embuste e o segundo, a simulação. Se se tomar a palavra comunicação em seu sentido estrito e em seu sentido lato ao mesmo tempo, constata-se que, quando alguém se acha na presença de outrem, sua atividade tem todas as características de um compromisso a termo: os outros normalmente lhe dão crédito e lhe oferecem, enquanto ele se acha na sua presença, a contrapartida de uma coisa cujo verdadeiro valor não poderão estabelecer senão depois que ele os tiver deixado. Sem dúvida, também os interlocutores vivem de conjecturas, nas suas relações com o mundo físico. Mas é somente no mundo das interações sociais que o objeto a que se aplica a conjectura pode agir voluntariamente sobre o processo, para facilitá-lo ou atrapalhá-lo. A margem de segurança autorizada pelas hipóteses concernentes ao parceiro varia, certamente, em função de fatores como a massa das informações já colhidas. Mas as informações obtidas no passado, por mais numerosas que sejam, não podem suprimir totalmente a necessidade de agir a partir de conjecturas. Como diz William I. Thomas:

"É igualmente muito importante para nós tomar consciência do fato de que não governamos nossa vida, não tomamos as nossas decisões, não atingimos os nossos objetivos na vida quotidiana, nem por meio de cálculos estatísticos, nem por métodos científicos. Vivemos de hipóteses. Eu sou, por exemplo, seu convidado. Você não sabe, não pode estabelecer, de maneira científica, que não tenho a intenção de roubar seu dinheiro ou suas colherinhas. Mas, por hipótese, não tenho a intenção de fazê-lo e você me trata como convidado" (6).

Quanto ao indivíduo posto na presença de outrem, pode ele desejar dar uma elevada idéia de si mesmo. Ou que se lhe dê uma alta idéia de seus interlocutores. Ou que estes percebam o que ele de fato pensa sobre eles. Ou que não tenham nenhuma impressão bem precisa. Pode ele desejar instaurar um acordo suficiente para que a interação prossiga, ou então zombar de seus interlocutores, desabarçar-se deles, desconcertá-los, induzi-los em erro, contrariá-los ou insultá-los. Independentemente do objetivo preciso em que ele pensa e de suas razões para se fixar este objetivo, é de seu interesse controlar a conduta de seus interlocutores e, particularmente, a maneira como, em contrapartida, o tratam. Ele chega a isso amplamente, modificando a definição da situação a que seus parceiros chegam, e pode influenciar tal definição, expressando-se de modo a impor-lhes o tipo de impressão que os leve a agir, de livre vontade, de acordo

(6) Citado em E. H. Volkart (ed.), *Social Behaviour and Personality, Contributions of W. I. Thomas to Theory and Social Research*, Nova York, Social Science Research Council, 1951, pág. 5.

com sua própria intenção. Assim, na presença de outras pessoas, têm-se em geral boas razões para se pôr em mobilização, objetivando suscitar entre elas a impressão que se tem interesse em suscitar. Sabendo-se, por exemplo, que a popularidade de uma estudante se mede pelo número de chamadas telefônicas que ela recebe, pode-se desconfiar que certas estudantes dão o seu jeito para receber chamadas.

Dessas duas formas de comunicação — expressões explícitas e expressões indiretas — reter-se-á, sobretudo, aqui, a segunda, a mais teatral e a mais ligada ao contexto, a forma não verbal, provavelmente não intencional, quer a comunicação seja arranjada de propósito ou não...

Como as ações do ator influenciam a definição da situação que outros podem formular? Às vezes o ator age de maneira minuciosamente calculada, empregando uma linguagem destinada unicamente a produzir o tipo de impressão que é de molde a provocar a resposta procurada. Às vezes o ator age de maneira calculada, mas só se dá conta disso pela metade. Às vezes opta por exprimir-se de maneira determinada, mas essencialmente porque a tradição de seu grupo, ou porque seu *status* social reclama esse gênero de expressão e não para obter de seus interlocutores uma resposta particular (afora uma vaga aprovação). Às vezes as tradições ligadas a um papel levam o ator a produzir uma impressão bem definida, de determinado tipo, conquanto ele não esteja, nem conscientemente, nem inconscientemente, disposto a criar tal impressão. Pode-se dar o caso em que os interlocutores, quanto a eles, fiquem favoravelmente impressionados com os esforços feitos pelo ator no sentido de comunicar alguma coisa, ou que se equivoquem a respeito da situação e que se fixem em conclusões não justificadas, nem pela intenção do ator, nem pelos fatos. Em todo caso, na medida em que os outros agem *como* se o ator tivesse produzido determinada impressão, pode-se adotar um ponto de vista funcional ou pragmático e dizer que aquele projetou, "efetivamente", uma dada definição da situação e "efetivamente" contribuiu para conferir a um certo estado de coisas uma certa significação.

Importa deter-se num aspecto da resposta dos interlocutores. Sabendo que o ator se apresenta, verossimilmente, a uma luz favorável, seus parceiros podem dividir em duas porções aquilo que percebem a respeito dele: uma composta essencialmente de asserções verbais, que ao ator é possível facilmente manipular, a seu gosto, e outra constituída, sobretudo, de expressões indiretas, que lhe é difícil controlar. Seus interlocutores são capazes, portanto, de utilizar os aspectos de seu comportamento expressivo, tidos como incontro-

láveis, a fim de verificar o valor do que ele comunica pelos aspectos controláveis. Daí uma dissimetria fundamental no processo de comunicação, não tendo o ator, provavelmente, conhecimento senão de um só fluxo de sua comunicação, ao passo que os espectadores conhecem mais de um. Por exemplo, na ilha de Shetland, a mulher de um fazendeiro, ao servir pratos locais a um visitante vindo da Inglaterra, escutava-o, sorrindo polidamente enquanto cortesmente ele declarava gostar do que estava comendo. Notava ela a rapidez com que ele levava à boca o garfo ou a colher e sua pressa de comer. Os sinais do prazer que ele experimentava, ela os utilizava como meio de controlar os sentimentos ostentados pelo conviva. A mesma mulher, tendo em vista descobrir o que uma pessoa sua conhecida (A) pensava "realmente" de outra (B), esperava que B estivesse empenhado, em presença de A, numa conversa com terceira pessoa (C). Então ela examinava, discretamente, a mímica de A, enquanto ele olhava B, em conversa com C. Não estando a conversar com B, por vezes A se desembaraçava dos constrangimentos e das tapeações impostas pelos usos e pelo tacto e expressava livremente o que "realmente" pensava de B. Em suma, a mulher de Shetland observava o observador, que não mais se observava.

Dado que os interlocutores têm possibilidade de testar os aspectos mais controláveis do comportamento, por intermédio dos aspectos menos controláveis, pode-se esperar que o ator experimente, às vezes, tirar partido dessa possibilidade, manipulando a impressão produzida pelos comportamentos menos controláveis, considerados, a este título, como dando informações dignas de crédito... (7)

Este tipo de controle usado pelo ator restabelece a simetria no processo de comunicação e abre caminho a uma sorte de jogo da informação, um ciclo virtualmente infinito de dissimulações, de descobertas, de falsas revelações e de redescobertas. E, o que é mais, o ator pode ganhar muito, controlando os aspectos da conduta considerados como incontrolados, na medida em que os outros desconfiem disso particularmente pouco. Seus interlocutores, evidentemente, podem sentir que ele manipula os aspectos aparentemente espontâneos de seu comportamento e procurar, nesse próprio ato de manipulação, o reflexo da conduta que ele não conseguiu controlar. Ai eles têm um novo meio de controlar seu comportamento, sendo este, agora, verossimilmente, não calculado. E assim se restabelece a dissimetria do processo de comunicação. Enfim, a aptidão no sentido

(7) Os trabalhos amplamente conhecidos de Stephen Potter tratam em parte dos sinais que podem ser arranjados de modo a dar a um observador sagaz os indícios, aparentemente fortuitos, necessários para descobrir virtudes escondidas que o trapaceiro não possui efetivamente.

de adivinhar o esforço que faz o ator para chegar a uma espontaneidade calculada parece mais desenvolvido entre os indivíduos do que a aptidão para manipular seu próprio comportamento, de modo que, tendo o espectador oportunidades de obter vantagem sobre o ator, a inicial dissimetria do processo de comunicação tende a manter-se, qualquer que seja o número dos períodos que o jogo da informação comporta.

Por mais passivo que possa parecer o seu papel, os outros nem por isso projetam menos uma definição da situação, na medida em que respondem ao ator e adotam, a seu respeito, uma determinada conduta. O acordo entre as definições da situação projetadas pelos diferentes participantes é em geral suficientemente grande para evitar toda contradição patente. Não se trata, no caso, de um consenso do mesmo tipo que o que se estabelece quando cada uma das pessoas presentes exprime, com toda a sinceridade, seus sentimentos reais e se encontra de acordo, de inteira boa fé, com os sentimentos expressos pelos parceiros. Este gênero de harmonia é um ideal otimista e, em todo caso, não indispensável ao bom funcionamento da sociedade. Antes se espera de cada um dos participantes que reprima seus profundos sentimentos imediatos para manifestar da situação uma visão que julgue aceitável, ao menos provisoriamente, pelos seus interlocutores. A manutenção deste acordo de superfície, desta aparência de consenso, acha-se facilitada pelo fato de que cada um dos participantes esconde seus desejos pessoais atrás das declarações que fazem referência a valores a que todas as pessoas presentes se sentem obrigadas a render homenagem. Além disso, existe habitualmente uma como divisão do trabalho de definição: cada qual dos participantes tem autoridade para propor a versão oficial respeitante às questões que são vitais para si, sem ser para os outros de importância imediata. Por exemplo: as racionalizações e as justificações pelas quais ele relata sua atividade passada. Num gesto correspondente a essa polidez, cada um dos participantes guarda silêncio ou se abstém de intervir em assuntos que são fundamentais para os seus parceiros, mas que para ele não apresentam importância imediata. Tem-se então uma espécie de *modus vivendi* interacional. Todos os participantes contribuem juntos para uma mesma definição global da situação. O estabelecimento dessa definição não implica tanto um acordo sobre o real quanto sobre a questão de saber quem tem o direito de falar sobre o quê (8).

(8) Pode-se ver, voluntariamente, numa interação, o momento e o lugar favoráveis à formulação de opiniões diferentes. Mas, neste caso, os participantes devem rigorosamente impedir de sua parte toda e qualquer divergência sobre o tom de voz, o vocabulário e o grau de seriedade que convém à formu-

Chamo "consenso temporário" a esse nível de acordo. Não é preciso dizer que cada tipo determinado de situação de interação engendra um tipo determinado de consenso temporário. Por exemplo, entre dois amigos que almoçam juntos, assiste-se a uma demonstração recíproca de afeição, de respeito e de interesse. Em compensação, nas atividades de serviço, o especialista afeta quase sempre um ar de desinteresse em relação ao problema do cliente, enquanto este responde por uma demonstração de respeito à competência e à integridade do especialista. Todavia, independente dessas diferenças de conteúdo, a forma geral de tais disposições de trabalho permanece a mesma.

Dada a tendência dos participantes para aceitar as definições propostas pelos seus parceiros, compreende-se a importância decisiva da informação que o ator detém ou se fornece a si mesmo, *inicialmente*, a respeito de seus interlocutores: é a partir dessa informação inicial que ele toma a iniciativa de definir a situação e de bosquejar uma resposta. A projeção inicial do ator liga-o àquilo que ele pretende ser e obriga-o a rejeitar qualquer pretensão de ser outra coisa. À medida que progride a interação entre os participantes, intervem complementos e modificações desse estado inicial da informação. Mas é essencial que semelhantes desenvolvimentos ulteriores se liguem, sem contradição, a posições iniciais tomadas pelos diferentes participantes e, até mesmo, se edifiquem sobre elas. Parece que é mais fácil escolher, no começo do encontro, o tipo de tratamento que se espera dos outros e aquele que se lhes reserva do que modificar o tipo de tratamento adotado no próprio curso da interação. Na vida diária, com efeito, as primeiras impressões são fundamentais. Assim, para as pessoas que exercem atividades de serviço, o correto preenchimento de sua tarefa depende com frequência de sua aptidão para tomar e conservar a iniciativa na relação de serviço; aptidão que exige uma sutil agressividade por parte do empregado, quando ele tem um *status* sócio-econômico inferior ao de seu cliente...

Sabendo que o ator projeta uma definição da situação na presença de seus interlocutores, pode-se aguardar que se produzam acontecimentos, no curso da interação, que venham a contradizer, a desacreditar a projeção ou a lançar dúvida, de uma ou de outra forma, sobre ela. Quando se produzem, assim, rupturas, a própria interação pode findar-se na confusão e no embaraço. Tornando-se insustentáveis

lação dos argumentos, assim como sobre o respeito mútuo que participantes com opiniões diferentes devem cuidar de testemunhar, constantemente. Pode-se eventualmente recorrer com proveito para essa definição acadêmica da situação, a fim de transformar um conflito grave num desacordo mínimo, facilmente dominável num quadro aceitável por todos os participantes.

certas hipóteses sobre que os participantes haviam fundado suas respostas, estes se vêem presos numa interação em que a situação, de início definida de modo incorreto, não será mais, doravante, definida, em absoluto. A pessoa cuja apresentação foi assim desacreditada pode ter disso vergonha, ao passo que os seus parceiros, no que lhes diz respeito, experimentam um sentimento de hostilidade. Finalmente, todos os participantes podem sentir-se indispostos, desconcertados, perturbados, embaraçados e tendem a experimentar uma espécie de anomia, que se produz quando se desmorona esse sistema social em miniatura, constituído pela interação face a face...

Em resumo, pode-se, portanto, supor que toda pessoa, colocada na presença de outras, tem múltiplas razões para tentar controlar a impressão que estas outras recebem da situação. Interessamo-nos, aqui, por certas técnicas correntemente empregadas para produzir tais impressões e por algumas das circunstâncias mais frequentemente associadas ao emprego de ditas técnicas. Deixando de lado o conteúdo específico desta ou daquela atividade apresentada pelo ator, ou o papel que ele desempenha no conjunto das atividades de um sistema social em evolução, ocupar-nos-emos, unicamente, dos problemas "dramatúrgicos" que se oferecem aos participantes, quando da apresentação, aos seus parceiros, de sua atividade. As questões ligadas à encenação e à prática teatral são, por vezes, banais, mas muito gerais; parecem surgir em toda parte na vida social e fornecem um esquema preciso para uma análise sociológica.

Para encerrar, convém precisar algumas definições. Por interação (isto é, por interação face a face) entende-se, aproximadamente, a influência recíproca que os parceiros exercem sobre suas respectivas ações, quando na presença física imediata uns dos outros. Por *uma* interação entende-se o conjunto da interação que se produz numa ocasião qualquer, quando os membros de dado conjunto se acham na presença contínua uns dos outros, podendo também convir a expressão "um encontro". Por uma "representação" entende-se a totalidade da atividade de uma pessoa dada, numa ocasião dada, para influenciar, de certa forma, um dos outros participantes. Tomando-se determinado ator e sua representação como referência fundamental, pode-se chamar de público, de observadores ou de parceiros os que realizam as outras representações. É possível dar o nome de papel (parte) ou "rotina" (9) ao modelo de ação preestabelecido, que se

(9) Para comentários sobre a importância da distinção entre uma rotina de interação e um caso particular de utilização dessa rotina, ver John von Neumann e Oskar Morgenstern, *The Theory of Games and Economic Behaviour*, 2.^a ed., Princeton, Princeton University Press, 1947, pág. 49.

desenvolve durante uma representação e suscetível de ser apresentado ou utilizado em outras ocasiões. Facilmente podem estes termos, relativos a uma situação dada, ser relacionados com termos clássicos, tangentes à estrutura. Quando um ator representa o mesmo papel para um mesmo público em diferentes ocasiões, uma relação social é suscetível de instaurar-se. Definindo o *social role* (*) como a atuação de direitos e de deveres ligados a um dado estatuto, pode-se dizer que o *social role* cobre um ou mais papéis (*partes*) e que o ator é capaz de apresentar cada papel, em toda uma série de ocasiões, a públicos do mesmo tipo ou então a um só público constituído pelas mesmas pessoas (ERVING GOFFMAN, *La présentation de soi dans la vie quotidienne*, Paris, Ed. de Minuit, 1973, págs. 11-24).

RELAÇÕES SOCIAIS, QUASE-EQUILÍBRIO E CONFORMIDADE

GEORGE HOMANS

No presente texto, desejamos estudar uma situação em que a influência parece ter produzido todos os seus efeitos: realizou tudo o que pode realizar e, por essa razão, o comportamento de uma pessoa ou de vários membros de um mesmo grupo atingiu, pelo menos por certo tempo, um estado de relativa estabilidade. Chamaremos esta situação de *quase-equilíbrio* e vamos estabelecer algumas proposições que parece convirem a indivíduos ou grupos em quase-equilíbrio.

Algumas dessas proposições se afiguram diferentes das que são válidas para a influência. Por exemplo, quando os membros de um grupo tentam modificar o comportamento das outras pessoas, dirigirão sobretudo suas ações para o indivíduo que resistiu por mais tempo e cuja mudança de atitude é tanto mais necessária. De resto, numa situação de quase-equilíbrio, quando a influência produziu todos os seus efeitos e aquela pessoa se mantém, apesar de tudo, fora do

(*) Precisou-se renunciar a encontrar os equivalentes franceses de certos conceitos, como *social role* ou *social control*, pertencentes à reflexão goffmaniana, no que ela tem de mais específico, por encerrarem todas as expressões francesas disponíveis (por exemplo, "coerção social" ou "dominação" para *social control*) opções teóricas estranhas ao pensamento do autor.

alinhamento, será ela, precisamente, objeto da mais fraca interação. Ainda que as duas proposições pareçam opostas, podem harmonizar-se com a nossa proposição geral, a saber: os homens dispõem muitos esforços para obter uma recompensa de grande valor. Mas, não atingida a recompensa, a intensidade dos esforços diminui.

Quase-equilíbrio

Uma situação de quase-equilíbrio não é uma situação em que não se produza mudança alguma de comportamento. Um sociólogo que estude uma equipe de trabalho numa fábrica acha freqüentemente judicioso considerá-la como um quase-equilíbrio. Entretanto, produzem-se mudanças o tempo todo: quando os trabalhadores terminam sua ocupação para começarem outras, quando saem para o almoço ou quando voltam do almoço, ou ainda por ocasião da pausa para o café. Mas essas mudanças são regulares e periódicas: nenhuma nova espécie de mudança parece surgir. O comportamento do grupo está em quase-equilíbrio, neste sentido em que todos os dias de trabalho se parecem consideravelmente.

Falamos de *quase-equilíbrio*, em vez de *equilíbrio* real, a fim de evitar as conotações quase metafísicas que se acham com freqüência ligadas, nas ciências sociais, a esta última palavra. Não aventamos, aqui, a hipótese de que o comportamento de um homem, ou de um grupo, propenda para o equilíbrio. A maneira como um homem procura sua vantagem social, enquanto outros procuram a sua no mesmo momento, pode, ao contrário, não conduzir à estabilidade, mas a uma competição sem-fim, conquanto isso possa, também, significar uma certa forma de estabilidade. Não afirmaremos mais que, se uma mudança se manifesta a partir do quase-equilíbrio, uma reação se produz, necessariamente, para reduzi-lo ou fazê-lo desaparecer. Não há, aqui, homeostasia: não sustentamos que um grupo age como o corpo de um animal ao rejeitar uma infecção. Certos grupos podem, em certas circunstâncias, agir desse modo, mas não é evidente que ajam sempre assim. Também não afirmaremos, simplesmente, como o fazem os sociólogos funcionalistas, que o equilíbrio existe e explica por si só por que as outras características de um grupo ou de uma sociedade devam ser como elas são. Se um grupo está em equilíbrio, dizem eles, então seu comportamento *deve* apresentar certas outras características. Para nós, pelo contrário, efeitos específicos devem, necessariamente, seguir-se a certas causas específicas: não há nenhuma outra obrigação. O quase-equilíbrio não é um estado para o qual se dirige toda criação: é, antes, um estado, temporário e precário, sem dúvida alguma, que o comportamento às vezes atinge. Não é

uma hipótese que formulamos: é um fato que observamos dentro dos limites de nossos métodos. Não é alguma coisa que utilizamos para explicar as outras características do comportamento social: é, antes, um estado que, quando se produz, deve ser explicado por outras características. Quais são essas outras características? São aquelas que atualmente explicam, da melhor forma possível, o comportamento em quase-equilíbrio.

Por serem os grupos em quase-equilíbrio os em que o jogo da influência teve tempo de destruir sua própria manifestação, é verossímil que sejam antes grupos da vida real que os construídos temporariamente, para fins de experiência. Por esse motivo, nossa argumentação, nas páginas seguintes, apoiar-se-á, sobretudo, em estudos concretos e em certas categorias de estudos estatísticos.

Normas

É realmente intolerável não se poder afirmar senão uma só coisa de cada vez. Isso é tanto mais chocante quanto o comportamento social apresenta, no mesmo momento, inumeráveis características e quanto ultrajamos, considerando-as uma a uma, sua unidade rica, tenebrosa e orgânica. Uma característica de muitos grupos em quase-equilíbrio está em que certo número de seus membros adota um comportamento semelhante, de uma ou de várias maneiras e em grau mais ou menos elevado. Neste texto, negligenciando as outras características, empregar-nos-emos a estudar uma tal similaridade, suas causas e conseqüências. Vamos assim estudar o problema da conformidade.

Pode-se de início frisar que, se os membros de um grupo se parecem em seus comportamentos, alguns dentre eles devem achar essa aparência de grande valor ou frutuosa. Entretanto, ela nem sempre é frutuosa. Em algumas circunstâncias, os membros de um grupo podem achar maior vantagem em se comportarem diferentemente do que em se comportarem uniformemente. Dois homens disporão de mais água e de mais lenha, um cortando lenha e outro tirando água, do que cada um deles fazendo ambas as operações. A divisão do trabalho implica diferenças no trabalho, e isso é freqüentemente frutuoso. Mas vamos agora estudar sobretudo o caso em que as semelhanças, mais do que as diferenças, são de grande valor. Pode-se destacar uma categoria de grande valor: a da similaridade das opiniões. Os pesquisadores não tiveram dificuldades em estabelecer o fato, assim como não acharemos isto difícil de ser admitido, a saber: que numerosas pessoas são recompensadas pela aprovação das outras a seu respeito. Efetivamente, este exemplo é tão evidente que utiliza-

remos outro, aqui. Em muitos grupos de trabalho nas fábricas, os indivíduos se nivelam do ponto de vista do número de peças que cada qual realiza durante um dado período de tempo; um dia, por exemplo. Seu comportamento é com freqüência chamado "redução de produção", não porque a quantidade real de produto pareça insatisfatória aos olhos da direção, mas simplesmente porque o fato de os trabalhadores se nivelarem nas quantidades que produzem significa, necessariamente, que alguns dentre eles produzem menos do que o fariam de outro modo.

Não vamos agora explicar a razão por que um trabalhador atribui valor enorme ao fato de ele e seus companheiros executarem a mesma tarefa e realizarem o mesmo tipo de produção. Basta-nos constatar que o operário pensa que isso deve ser assim. Consideramos seus valores como conseqüência de sua história passada e, muitas vezes, de um passado muito longínquo, e procuramos somente explicar o que ele faz desse passado. Mas, se quiséssemos perguntar-lho, ele não teria nenhuma dificuldade para nos explicar por que a redução é uma boa coisa. Se ele e seus companheiros aumentassem muito o número de peças que cada qual produz, a direção diminuiria o preço pago por peça, de tal modo que ele, operário, efetuaría mais trabalho em troca da mesma remuneração. É possível que, afirmando isso, ele labore em erro: uma direção moderna, fiscalizada por um sindicato moderno, não poderia fazer semelhante coisa. Isto, entretanto, não é nosso propósito: no presente texto não nos preocupamos com saber se as convicções humanas são racionais ou não. O operário ainda poderia afirmar que, na ausência de redução, os trabalhadores mais rápidos denunciariam os menos rápidos, tais como ele próprio, e atrairiam, ao mesmo tempo, sobre ele, a indisposição da direção. E, mais importante ainda, se a redução já tiver sido praticada desde um certo tempo, uma visível mudança na produção poderia chamar a atenção da direção sobre o que se passou e conduzir a uma perturbação dramática. O trabalhador nunca terá embaraços para achar outras boas razões a fim de justificar a redução. Já que é mais importante que haja uma cadência e, também, que esta cadência esteja em nível particular, o número de peças a serem produzidas tende a tornar-se uma cifra arbitrária, muitas vezes qualquer cifra redonda, próxima das diretivas previstas pela administração, para um operário médio. Considerando isto como um exemplo de normas, diremos que uma *norma* é uma declaração feita por alguns membros de um grupo, segundo a qual dado comportamento (definido qualitativa e quantitativamente) considera-se particularmente benéfico e serve, por conseguinte, de modelo ao comportamento atual

desses indivíduos como ao de outras pessoas que aceitam conformar-se com isso. O importante não é que o comportamento esteja rigorosamente conforme, mas, antes, que lhe seja atribuído grande valor.

Os determinantes da conformidade

A questão subsequente relaciona-se com aquilo que determina a conformidade como norma. Quando dizemos que pessoas se conformam com uma norma "por si mesma", queremos dizer que são recompensadas pelo próprio resultado dessa norma, se seguida. Em nosso exemplo, alguns trabalhadores se conformam com uma norma de produção, porque ela lhes traz uma espécie de proteção relativamente à direção. Durante o tempo em que a direção não intervém, sem indagarmos das razões por que ela age assim, o trabalho deles se acha recompensado. Não estabelecemos, como hipótese, que todos os membros do grupo acham que a conformidade tem grande valor para si mesmos, mas somente que é assim para alguns dentre eles. Suponhamos que um atribua enorme valor a que seu comportamento esteja de acordo com a norma e que o mesmo se dê relativamente ao outro. Se ambos compartilham os mesmos valores, a conformidade de cada um será preciosa para o outro e, por conseguinte, os dois se recompensam mutuamente. O intercâmbio entre os dois acha-se, assim, equilibrado, e é possível sustentar que a justiça distributiva se realizou. Além disso, cada qual pode exprimir, aquém e além do próprio intercâmbio imediato, sentimentos de afeição e de aprovação por recompensar o outro.

Conquanto a segunda pessoa não seja apegada exatamente aos mesmos valores quanto o é a primeira, conquanto, voltando ao nosso exemplo, ela não se preocupe muito com aquilo que a direção pode fazer, ainda assim é capaz de continuar conformando-se com a norma. Isto porque as pessoas recompensam freqüentemente a conformidade por aprovação social, como recompensam outras atividades que acham importante aceitar. Assim, a segunda pessoa, posto ela mesma indiferente à norma, continuará de acordo com esta, por causa da aprovação que obtém da parte daqueles que não lhe são indiferentes. Conduz-se de conformidade com a norma por causa da aprovação e não por causa da norma: quanto maior sua aptidão para viver nessa conformidade, tanto mais calorosa a aprovação que pode ter a esperança de obter.

Mas, ainda que a segunda pessoa haja conservado um comportamento compatível com a norma, é pouco verossímil que admita ter

agido com vistas à aprovação social. Dirá que acredita realmente que a conformidade é de grande valor por si mesma. Com efeito, pode ela chegar a exprimir-se como a primeira pessoa, que, essa, era sincera desde o princípio. Consideramos até aqui que os homens traziam para os seus grupos os valores provindos de sua passada experiência. Mas o que se produz neste mesmo momento pertencerá à experiência passada daqui a poucos instantes. E, além dos antigos valores que trazem a novos grupos, os homens adquirem, nestes, valores novos. O que uma vez fizeram por uma razão particular, são levados a fazer agora por causa de sua integração no grupo.

É preciso ainda atentar para o fato de que a segunda pessoa, conformando-se com as normas, pode também não obter uma elevada aprovação por parte da primeira pessoa. Se numerosos membros do grupo se conformam com a norma de tal modo que essa conformidade não fica sendo um bem raro ou difícil de adquirir, um pode não dar ao outro senão uma aprovação desprezável: a aprovação mais forte diz respeito unicamente às atividades que são simultaneamente apreciadas e raras. Mas um não experimentará com certeza sentimento algum de antipatia pelo outro e não o desdenhará.

Somente se o outro atribuir importância a uma atividade incompatível com a conformidade, e isto de modo suficientemente forte para renunciar à aprovação que um comportamento conformado lhe traria, é que ele abandonará tal comportamento. O fato de que possui ou não valores que tais depende de sua história pregressa, da maneira como se comportou e da pela qual o comportamento foi recompensado. No caso das normas de produção da indústria americana, assistem-nos razões para crer que as pessoas que tiveram um certo passado histórico, origens rurais, as degolas brancas e protestantes — aquelas que escolheram os valores a que Max Weber chama "ética protestante" — são provavelmente mais inclinadas a viver na conformidade e a produzir mais do que a norma de produção do que as de origens urbanas, operárias e católicas (10).

Se uma segunda pessoa não mais se conformar, então, como o sugere a experiência de todos os dias, uma primeira lhe endereçará numerosas comunicações, num esforço por obter alguma mudança em seu comportamento. Quando a tentativa malogra e o comportamento da primeira pessoa não é recompensado pela segunda, é provável nascer uma forte antipatia. No caso em que numerosas pessoas tiveram comportamento conformado, de tal sorte que a conformidade

(10) Max Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964; W. F. White, *Money and Motivation*, Nova York, 1955.

aparece como coisa a que cada uma pode satisfazer, sem que isto lhe custe muito, uma esperará ver a outra conformar-se com a norma, em seu comportamento. Sua omissão não vem a ser somente uma recusa a recompensar a primeira pessoa: é também uma recusa ativa de recompensa de sua parte, e a recusa de recompensa confunde-se com a hostilidade. Por fim, a primeira pessoa replicará ou tentará obter dos outros membros do grupo que rejeitem o outro, a fim de pô-lo de quarentena, de modo que ele não tenha mais nenhuma probabilidade de alcançar qualquer recompensa social.

Que o outro se conforme ou não é coisa que não depende unicamente do fato de que ele ache suficientemente benéfica uma atividade (como uma tarefa difícil, enquanto valor moral) incompatível com seu comportamento ajustado a uma norma (como a de um nível de produção). Isso depende também do fato de que ele pode encontrar ou não companheiros, na não-conformidade. Renuncia à aprovação social de pelo menos alguns membros de seu grupo, e o custo disso lhe será tanto mais elevado quanto pouco numerosas são as fontes alternativas, que se lhe oferecem, daquela aprovação. Se, por exemplo, não existe outro grupo na direção do qual ele possa escapar, fica mais inclinado a ceder. Os membros dos aldeamentos primitivos que podem raramente freqüentar uma outra tribo que não a sua própria são grandes conformistas. Aquele indivíduo fica também mais inclinado a ceder, se nenhum membro compartilha os seus valores: a sorte de um isolado é muitas vezes difícil. Mas se outras pessoas existem — não somente desviadas, mas desviadas no mesmo sentido que ele — é-lhe então possível não ter que procurar completamente a aprovação social. Até uma só pessoa assim parece ser de grande valia: tira do grupo a maior parte do seu poder. Graças a essa pessoa, o não-conformista possui uma fonte de apoio e de aprovação social alternativa para a aprovação oferecida pelo resto do grupo, à qual doravante ele renuncia. É o que os pesquisadores quiseram mostrar, quando diziam que um membro de grupo seria provavelmente menos compelido a se conformar com uma norma, se acreditasse possível a formação de subgrupos. Se, com efeito, há membros bastantes que compartilham os mesmos valores opostos aos dos outros membros, o grupo pode fragmentar-se em subgrupos hostis uns aos outros. Longe estamos de saber quais são exatamente as condições necessárias para que uma norma seja aceita como tal por um grupo inteiro, mesmo que seus membros não façam mais do que aceitá-la, sem se conformarem com ela plenamente. Imaginamos ser necessário que um certo número de membros atribua grande mérito à conformidade, à norma por si mesma; que, de resto, um certo número de pessoas seja indiferente à norma, mas valorize a aprova-

ção social que a conformidade lhes traz, e que a própria oposição seja dividida: seus membros renunciados a um comportamento em conformidade com a norma, mas de diferentes modos e por motivos diferentes.

Deve estar claro que em semelhante discussão o autor e os leitores do presente texto não são “homens da organização”: não conferiremos grande valor moral à conformidade, ao homem que acompanha o seu grupo. Somente fazemos uma observação: a de que a não-conformidade tem com freqüência um preço elevado. E, se tomamos uma posição moral qualquer, fazemo-lo para dizer que o bom não-conformista paga o preço, sem com isso se entristecer. Pesado número de pessoas se lastima, quando não pode manifestar seu desejo de não-conformidade. Essas pessoas querem o melhor das duas perspectivas: se o obtivessem, estariam sendo injustas em relação às outras pessoas.

A maioria dos estudos sobre os grupos em quase-equilíbrio não utilizam os instrumentos necessários para testar tudo aquilo que dissemos a propósito das relações entre conformidade e aprovação social. Mas estão eles suficientemente aparelhados para testar, e o têm feito, um corolário que parece proceder de nossa argumentação. Imaginemos uma pesquisa de esboço grosseiro: ela somente nos ensinaria, por exemplo, que, em certo número de grupos, tantos membros de cada um se conformam com uma norma, ou não o fazem; que tantos membros de cada grupo exprimem simpatia pelos outros membros do respectivo grupo, ou não o fazem. A pesquisa pode reagrupar num mesmo conjunto (como conformistas) as pessoas que se conformam com as normas por diferentes razões, algumas em função das próprias normas e outras em virtude da aprovação de outrem. Pode associar simpatias de diferentes graus, ou confundir um baixo grau de aprovação com um grau elevado de desaprovação positiva. Mas, na medida em que nossas hipóteses sobre o liame entre a conformidade e a aprovação social permanecem válidas, devemos aguardar que semelhante estudo mostre que quanto mais o número de pessoas conformadas com uma norma de grupo é importante, maior o número dos que exprimem aprovação social relativamente aos outros membros desse grupo. Não podemos dizer que nesse corolário uma variável é a causa e outra, o efeito, porque a simpatia pode ter produzido a conformidade, do mesmo modo que a conformidade, a simpatia. Mas, grosseira e estatisticamente, podemos esperar que essa relação permaneça válida (Traduzido de GEORGE HOMANS, *Social behavior: its elementary forms*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1966, págs. 112-119).

A CONSTRUÇÃO SOCIAL DA REALIDADE E O CONTROLE SOCIAL

PETER BERGER e THOMAS LUCKMANN

O desenvolvimento dos mecanismos específicos de controle social torna-se necessário à medida da historicização e da objetivação das instituições (*). O desvio em relação aos comportamentos institucionalmente "programados" torna-se verossímil, uma vez que as instituições vieram a ser realidades separadas do contexto social que as viu nascer. Falando mais simplesmente: uma pessoa terá provavelmente mais tendência para afastar-se dos programas que outros estabeleceram para ela do que o teria feito com programas de cujo estabelecimento houvesse participado. A geração nova levanta um problema de "submissão", e sua socialização na ordem institucional necessita da criação de sanções. As instituições devem reivindicar sua autoridade e de fato impô-la ao indivíduo, independentemente das significações subjetivas que este pode atribuir à sua própria situação. É preciso, assim, manter, constantemente, o primado das definições institucionais de situações relativamente aos desejos individuais que visam a redefini-las. Deve-se ensinar às crianças o conduzirem-se bem, como também se deve, uma vez isso feito mantê-las nessa linha; e a mesma coisa, evidentemente, no tocante aos adultos.

Quanto mais a conduta é institucionalizada, mais é possível prevê-la, melhor é possível controlá-la. Se a socialização nas instituições foi efetiva, torna-se possível aplicar medidas coercitivas e brutais de modo econômico e seletivo. Mas, na maior parte do tempo, as condutas sociais se manterão "espontaneamente" no interior dos canais institucionalmente estabelecidos. Do ponto de vista da significação, quanto mais se considera a conduta como alguma coisa natural, tanto mais as possíveis alternativas para os "programas" institucionais diminuirão; e mais a conduta será previsível e controlada.

Em princípio, pode haver institucionalização em todo domínio relacionado com o que é coletivo. Na realidade, em seu conjunto os processos de institucionalização se fazem concorrentemente. Além do mais, não existe, *a priori*, razão alguma para afirmar que esses pro-

(*) Para os autores, uma "instituição" se desenvolve a partir do instante em que o comportamento dos atores sociais adquire um caráter de "hábito" e se encontra, assim, "objetivado". Para eles, "o mundo institucionalizado é a atividade humana objetivada". Por conseguinte, as instituições desempenham um papel essencial nos mecanismos de controle social (N. d. E. francês).

cessos ficarão necessariamente ligados funcionalmente, cada um tomado em separado e formando um sistema lógico e coerente. Tome-mos para exemplo, não uma família e seus filhos, mas o triângulo mais "escabroso" de um homem A, de uma mulher bissexual B e de uma lesbiana C. Escusado aprofundar, aqui, a idéia de que suas relações sexuais não coincidem. A relação A. B não é compartilhada por C. Os hábitos engendrados em consequência da relação A. B não necessitam da formação de uma relação com os hábitos resultantes das relações B. C e C. A. Não há, afinal, razão alguma para que dois processos de hábitos eróticos, um heterossexual, outro lesbiano, não se possam produzir juntamente, sem se integrar funcionalmente um no outro, ou ainda se ligar a um terceiro hábito, baseado em interesse comum por, digamos, o crescimento das flores (ou qualquer outra atividade que, ao mesmo tempo, possa interessar a um homem heterossexual e a uma lesbiana). Em outros termos, três processos de hábito ou de institucionalização podem produzir-se, sem que estejam funcional ou logicamente integrados como fenômenos sociais. O mesmo raciocínio é válido, se se estabelece que A, B e C são antes coletividades que indivíduos, sem se levar em conta a natureza do conteúdo que as suas relações podem ter. Deste modo, *a priori* é impossível afirmar haver integração funcional e lógica, assim que os processos de hábito, ou de institucionalização, são aplicados aos mesmos indivíduos ou coletividades.

Não obstante, os fatos provam que as instituições tendem a permanecer ligadas umas às outras. Se não se deve considerar esse fenômeno como natural, convém explicá-lo. Em primeiro lugar, pode-se dizer que alguns interesses serão comuns a todos os membros de uma coletividade. De um outro ponto de vista, certos comportamentos não serão compartilhados senão por um limitado número de pessoas. Esta última observação implica um começo de diferenciação, que pode ter por fundamento diferenças pré-sociais, como o sexo, ou, ao contrário, diferenças sociais, criadas no curso da interação social, tais como as engendradas pela divisão do trabalho. A magia da fecundidade, por exemplo, não concerne senão às mulheres, e só os caçadores podem consagrar-se à pintura das cavernas. Ou, ainda, só os velhos são capazes de realizar as cerimônias da chuva, e só os que fabricam armas podem dormir com seus primos maternos. De um ponto de vista funcional, esses diferentes domínios de conduta não devem necessariamente estar integrados num sistema coerente. Podem continuar existindo na base de realizações distintas. Todavia, refletindo sobre os sucessivos momentos de sua experiência, o indivíduo tenta obter uma adequação entre sua significação e a integração deles em sua própria vida. É possível que essa tendência para

integrar as significações tenha por base uma necessidade psicológica, suscetível, por sua vez, de ter uma origem fisiológica. Nosso argumento, sem embargo, não repousa sobre tais afirmações antropológicas, porém mais sobre a análise de uma relação de reciprocidade muito significativa nos processos de institucionalização. Faz-se necessário, por consequência, tomar muitas precauções antes de afirmar o que quer que seja sobre a "lógica" das instituições, pois a lógica não reside nas instituições, nem nos seus caracteres funcionais, mas, antes, na maneira como estes são vividos. Em outros termos, a consciência impõe à ordem institucional a sua própria lógica. A linguagem permite superimpor a lógica sobre o mundo social objetivado. O edifício da legitimação repousa na linguagem e serve-se da linguagem como de seu principal veículo. A "lógica" assim atribuída à ordem institucional faz parte de nosso estoque de conhecimentos socialmente disponível.

É porque o indivíduo bem socializado "sabe" que seu mundo social representa um todo lógico que ele será forçado a explicar, a um tempo, o bom funcionamento e as disfunções do mesmo em vista desse "conhecimento". Por conseguinte, é muito fácil para o observador de qualquer sociedade afirmar que as suas instituições funcionam realmente e se integram, como se supõe que o façam (11).

De facto, as instituições *são*, pois, integradas. Mas sua integração não é um imperativo funcional para os processos sociais que a produzem. Ela é, antes, o produto de um meio derivado. Os indivíduos, no curso de suas vidas, praticam ações institucionais descontínuas. Sua biografia é um todo pensado, onde as ações descontínuas são consideradas, não como acontecimentos isolados, mas como fatos ligados entre si em um universo subjetivamente significativo. As significações desse universo não são específicas do indivíduo, mas, ao contrário, articuladas e compartilhadas socialmente. É somente pelo ângulo de tais conjuntos de significações socialmente compartilhadas que chegamos a uma necessidade de integração institucional.

Isto acarreta importantes consequências na análise dos fenômenos sociais. Se não se pode compreender a integração de uma ordem institucional a não ser em termos de "conhecimento" que desta têm os seus membros, segue-se que a análise de semelhante conhecimento será essencial para o estudo da ordem institucional em questão. Importante sublinhar que isto não exclui ou nem mesmo acarreta essencialmente preocupações com os sistemas técnicos complexos que servem para legitimar a ordem institucional. Certamente é necessário

(11) Para uma crítica dessa fraqueza fundamental de toda a sociologia funcionalista, ver Claude Lévi-Strauss, *Tristes Tropiques*, Paris, Plon, 1954.

levar em conta, igualmente, as teorias. Mas o conhecimento teórico não constitui senão uma pequena parte e, de modo nenhum, a mais importante do que se considera o conhecimento na sociedade. Legitimações de esquemas teóricos sofisticados aparecem em definidos momentos da história institucional, mas o conhecimento básico que se pode ter da ordem institucional é um conhecimento de nível pré-teórico. Representa a soma totalizada daquilo que todas as pessoas conhecem do mundo social: um conjunto de máximas, de tipos de moral, de provérbios de sabedoria, de valores e crenças, de mitos etc., cuja integração teórica demanda considerável coragem intelectual, como o testemunha a longa linhagem das pessoas heróicas que tomam sobre si essa função de integração, desde Homero aos que constróem, em nossos dias, sistemas sociológicos. Em nível pré-teórico, cada instituição dispõe, entretanto, de um corpo de conhecimentos como receitas, isto é, de um conhecimento que fornece as regras de conduta institucionalmente apropriadas.

Tal conhecimento constitui a dinâmica que motiva toda conduta institucionalizada. Define os domínios de comportamentos institucionalizados e designa todas as situações englobadas por essa definição. Constrói, também, os papéis a serem representados no seio de ditas instituições. Por isso mesmo, controla todos esses comportamentos. Porque o referido conhecimento se tornou socialmente objetivo, como conhecimento do real, isto é, como um corpo de verdades que se revelam exatas, é que todo radical desvio em relação à ordem institucional aparece como um afastamento da realidade. Acontece que tal desvio é qualificado de depravação moral, de moléstia mental ou, mais simplesmente, de ignorância. Embora essas distinções sutis tenham evidentes consequências no tratamento do desviado, trazem todas em comum um estatuto cognitivo inferior dentro do universo social particular. Dessa maneira, o universo em questão torna-se, *simplesmente*, o universo. Na sociedade, o conhecimento considerado como natural chega a coincidir exatamente com a extensão possível do próprio conhecimento, ou, pelo menos, fornece a moldura dentro da qual tudo o que não é ainda conhecido chegará ao ser, no futuro. Trata-se, aí, do conhecimento que se adquire no curso da socialização e que mediatiza a interiorização na consciência individual das estruturas objetivadas do mundo social.

O conhecimento, nesse sentido, está no âmago da dialética fundamental da sociedade. Objetiviza o mundo através da linguagem e do aparelho cognitivo baseado na linguagem (12); ordena o mundo, no

(12) O termo "objetivação" é aqui tomado no sentido do conceito hegeliano de *Vergegenständlichung*.

decurso da socialização, em objetos a serem apreendidos como realidade objetivamente válida. O conhecimento da sociedade é, portanto, uma *realização* no sentido duplo do termo: no da apreensão da realidade social objetivada e no da produção, de maneira contínua, dessa realidade (Traduzido de PETER BERGER e THOMAS LUCKMANN, *The Social Construction of Reality*, Nova York, Anchor Books-Doubleday & Co., 1967, págs. 62-66).

A ETNOMETODOLOGIA

AARON CICOUREL

Harold Garfinkel forjou, em 1967, o termo etnometodologia, tendo em vista apresentar o estudo do raciocínio prático de todos os dias como parte constituinte de qualquer atividade humana. Uma das bases do estudo do raciocínio prático consiste na maneira como os membros de uma sociedade utilizam a palavra e a narrativa quotidianas para determinar a posição de suas experiências e de suas atividades. Essa definição preliminar não pretende explicar definitivamente o termo etnometodologia: não é senão um comentário provisório, que abre caminho para uma reflexão mais elaborada.

Limitar-me-ei, aqui, ao estudo de certo número de aspectos das linguísticas generativas transformacionais, a fim de poder abordar desenvolvimentos mais gerais relacionados com o problema da significação. O termo "linguísticas" deve, entretanto, ser tomado em sua acepção mais lata, mesmo quando me refiro somente a alguns traços característicos da gramática generativa transformacional. É supondo que o leitor já conheça os trabalhos mais correntes da linguística generativa transformacional que irei tratar da etnometodologia e de seus prolongamentos no nível da linguagem e da significação.

O etnometodólogo se interessa pela maneira como o lingüista moderno se serve da elocução ou da fala para construir uma gramática destinada a descrever a estrutura da linguagem. Mas o interesse que ele toma por estudar as atividades do lingüista pressupõe que toda tentativa feita para descrever a estrutura da linguagem repouse sobre o raciocínio prático considerado implicitamente e sem reservas como o meio de descobrir na fala (mas uma fala previamente idealizada) uma estrutura (uma competência) inovadora, porém obediente a regras e que se supõe transcender as expressões concretas reais. O