

BIBLIOTECA UNIVERSITÁRIA

Série 2.^a — Ciências Sociais

Volume 16

*C. Wright Mills ;
Educação e sociedade.*

CIP-Brasil. Catalogação-na-Fonte
Câmara Brasileira do Livro, SP

E26
10.ed.

Educação e sociedade: leituras de sociologia da educação / (organizadas por) Luiz Pereira e Marialice M. Foracchi. — 10. ed. — São Paulo : Ed. Nacional, 1979.

(Biblioteca Universitária ;
sér. 2. : Ciências sociais ; v. 16)

Bibliografia.

1. Sociologia educacional I. Pereira, Luís, 1933-
II. Foracchi, Marialice Mencarini, 1929-1972. III. Série.

79-0559

CDD-370.193

Índice para catálogo sistemático:

1. Sociologia educacional 370.193

LUIZ PEREIRA

e

MARIALICE M. FORACCHI

EDUCAÇÃO E SOCIEDADE

(Leituras de sociologia da educação)

10.^a edição



COMPANHIA EDITORA NACIONAL

EDUCAÇÃO E CLASSE SOCIAL (*)

C. Wright MILLS

(Modelos de êxito)

O MODELO EMPRESARIAL DO SUCESSO e a sua ideologia inspiradora baseavam-se em uma economia de inúmeros pequenos proprietários. Sob um sistema de empresa centralizada, o modelo do sucesso converte-se em um padrão de ascensão dentro e entre as hierarquias preestabelecidas. Qualquer que seja o grau das oportunidades, o caminho ascensional não mais inclui tipicamente a aquisição de propriedade. Somente aquelas pessoas que já possuem propriedade podem atualmente alcançar sucesso nela baseado.

Na passagem do capitalismo liberal de pequenas propriedades para um sistema corporativo de capitalismo monopolista, encontramos a razão para a mudança surgida no conteúdo do sucesso e na trilha a ser seguida para que o alcancemos. No modelo mais velho, o trabalho *white collar* (**) era apenas um passo no grande caminho para atingir-se o *status* empresarial independente; no modelo mais novo, o caminho *white collar* implica promoções dentro de uma hierarquia burocrática. Quando pensamos que apenas 1/5 da população é formado por livres-empresários (e muitos deles não tão seguramente estabelecidos), compreendemos porque o empresariado independente não pode ser o principal objetivo da vida econômica individual. A literatura inspiradora do modelo de sucesso empresarial ao mesmo tempo exprime uma garantia para o indivíduo e faz uma apologia do sistema. Atualmente ela é mais apologética e menos garantidora.

(*) C. Wright MILLS, *White Collar: the American Middle Classes*, Oxford University Press, Nova York, 1951, pp. 259-78. Tradução de Maria do Carmo Campello de Souza.

(**) Trabalho assalariado "não manual" (N. do T.).

Para 3/4 partes da classe média urbana — empregados assalariados — as táticas heróicas são substituídas pela ascensão ocupacional dentro do mercado de livre competição. Embora eles possam competir uns com os outros, seu campo de competição é tão delimitado por regulamentações burocráticas que a concorrência entre eles é muitas vezes considerada mesquinha e desleal. Atualmente, o melhor caminho para o sucesso consiste em uma série de pequenos estratagemas dispersos pela vida de trabalho do indivíduo: a burocracia não é um campo de provas para heróis.

A literatura sobre o êxito mudou paralelamente à transformação do padrão do êxito. Ainda se centraliza nas virtudes pessoais, não porém naquelas mesmas sóbrias virtudes outrora atribuídas aos empresários de sucesso. Atualmente valoriza-se mais a agilidade do que a habilidade, o "dar-se bem" num conjunto de companheiros, superiores e regulamentos, do que o "ir para frente" no mercado de livre empresa. Maior ênfase é dada em "quem" se conhece do que no "que" se conhece; em técnicas de auto-exibição e na habilidade generalizada de manejar pessoas mais do que na integridade moral, realizações concretas e solidez de personalidade; é mais louvada a lealdade ou mesmo identidade com a firma do que uma virtuosidade empresarial. A melhor atitude é mais o estilo do diretor executivo eficiente do que o estilo do empreendedor.

"As circunstâncias, a personalidade, o temperamento, a casualidade", assim como o trabalho severo e a paciência, aparecem atualmente como fatores-chaves, dos quais dependem o sucesso e o fracasso. Devemos esforçar-nos por conseguir "experiência e responsabilidade dentro do campo escolhido" com "pouca ou nenhuma idéia de lucro". Habilidades especiais e "capacidade para dirigir", de preferência inata, são os caminhos que permitem ascender além do trabalho rotineiro. O fator isolado mais importante, porém, é a "personalidade", que "... domina a atenção... pelo encanto... força de caráter ou comportamento... Realização sem... personalidade é lamentável... Personalidade... sem laboriosidade é... indesejável".

Ser cortês "o ajudará a ir para a frente... você se divertirá muito mais... estará menos fatigado à noite... será mais popular, terá mais amigos". Assim, "treine-se no sorrir... Demonstre prontidão física e mental... Irradie autoconfiança...

Sorria sincera e freqüentemente..." "Tudo o que você diz ou faz deixa impressões em outros... do berço à sepultura você tem que se dar bem com outras pessoas. Utilize princípios de venda corretos e "venderá" melhor sua mercadoria, suas idéias e sua própria pessoa".

O sentido primordial das oportunidades em uma sociedade de empregados é o de poder servir a uma grande firma além da linha do dever exigido, com o objetivo de atrair a atenção daqueles que controlam o movimento ascensional. Isso significa ser digno de confiança e ter entusiasmo no tratar as pequenas tarefas, realizando-as de modo grandioso. "O caráter... inclui... lealdade nas pequenas coisas e interesse entusiástico pela tarefa a ser realizada... Em uma palavra, ser inteiramente digno de confiança e ter em geral uma atitude servicial e otimista". "Ir para a frente" torna-se "um contínuo trabalho de vendedor... seja na busca de uma nova posição ou no desejo de um cargo logo acima do seu. Em qualquer caso você deve vender-se e manter-se em venda... Você tem um produto e esse produto é a sua própria pessoa". A manobra habilidosa, a aproximação diplomática nos contatos, a planejada boa impressão a causar nos superiores tornam-se, para o pequeno funcionário, uma espécie de maquiavelismo, um transformar-se em instrumento pelo qual se usam os outros com o objetivo de ascender. "Torne-se genuinamente interessado em outras pessoas... Sorria... Seja um bom ouvinte... Converse sobre coisas do interesse de seu interlocutor... Faça com que a outra pessoa se sinta importante... e faça-o sinceramente... Estou falando — diz Dale Carnegie — sobre um novo estilo de vida".

A heráldica do sucesso norte-americano tem sido o *dollar* e, mesmo quando os autores da literatura inspiradora do sucesso empresarial estão mais inspirados, o grande capital se acha sempre lá. Ambos os modelos de sucesso — o empresarial e o *white collar* — exigem a reformulação da personalidade para fins pecuniários. Mas no modelo empresarial o sucesso monetário pressupunha a aquisição de virtudes boas em si: o dinheiro deve ser sempre usado em boas obras, porque virtude e boas obras justificam a riqueza. No modelo do *white collar* não existe tal santificação moral dos meios para se alcançar o sucesso: a pessoa é meramente incitada a tornar-se um instrumento de obtenção do sucesso, a adquirir táticas e não

virtudes; o sucesso monetário é admitido como sendo obviamente uma coisa boa, para cuja obtenção nenhum sacrifício é grande demais.

A atividade empresarial e a atividade *white collar*, enquanto meios de sucesso, embora surjam em seqüência histórica, não são fases claramente distintas pelas quais tenham passado a aspiração e o esforço norte-americanos. Coexistem atualmente e cada uma delas tem relevância variável segundo áreas econômicas diferentes e diferentes fases do ciclo econômico. Cada uma delas tem enfrentado suas próprias dificuldades, que limitam seu aproveitamento como instrumento para a luta. Numa sociedade de empregados em empresas de grande porte, somente um número limitado deles pode tentar seguir o modelo empresarial; numa sociedade que se transformou numa sociedade de vendedores, os caminhos para o sucesso tendem a ser severamente competitivos e até fadados ao desaparecimento pela excessiva racionalização. Numa sociedade na qual o nível de educação escolar das camadas inferiores está em constante elevação, e onde os trabalhos se racionalizam cada vez mais, o caminho *white collar* para o topo terá que enfrentar uma competição que nunca conheceu em situações educacionalmente mais restritivas.

O elevador educacional

A crença norte-americana no valor de uma educação escolar universal tem sido sempre um traço marcante da ideologia democrática. Na realidade, desde a era jacksoniana a educação escolar para todos tem sido virtualmente identificada com o funcionamento de uma sociedade verdadeiramente democrática. A esperança de mais educação escolar vem sendo paulatinamente realizada. Oitenta anos atrás, um pouco mais do que a metade, hoje porém mais de 4/5, das crianças em idade escolar estão matriculadas nas escolas públicas elementares e de grau médio.

Esse crescimento maciço nas matrículas fortaleceu o sentimento de igualdade de *status*, especialmente naquelas cidades menores onde todas as crianças, independentemente de seu nível social ou ocupacional, tendem a freqüentar a mesma

high school (*). Isto tem ajudado imensamente a americanizar o imigrante. Por outro lado, tem difundido e, de uma maneira geral, fortalecido as ideologias da velha classe média, pois professores representam e reforçam atitudes, valores, costumes e habilidades próprias dessa classe. A despeito porém desse reforço dos *mores* da velha classe média, a educação escolar em massa tem sido também um dos mais importantes mecanismos sociais de ascensão da nova classe média, porque as ocupações próprias desta requerem aquele preparo que lhe foi possibilitado pelo sistema escolar.

No desempenho de tais funções, especialmente da última, a educação norte-americana passou a dar uma ênfase mais explícita à formação profissional, funcionando como um elo entre gerações no fluxo de mobilidade ocupacional. As *high schools*, bem como os *colleges* (**) e universidades, têm passado por remodelação, no sentido de atender às necessidades de pessoal qualificado para os negócios e para as atividades governamentais. No seu desejo de fornecer um preparo de natureza prática, as escolas vêm-se adaptando às exigências do momento, e o público parece satisfeito com ter suas crianças treinadas para a ocupação dos empregos em disponibilidade.

O tipo de produto, que se espera conseguir com uma dada educação, e o tipo de sociedade para a qual ela se dirige são questões as mais fundamentais a serem formuladas acerca de qualquer sistema escolar. No século XIX a resposta era: "o bom cidadão, em uma república democrática". Em meados do século XX é: o "homem de sucesso" em uma "sociedade de especialistas com empregos seguros".

No mundo de pequenos empresários, pouca ou nenhuma preparação escolarizada era necessária para o sucesso e muito menos ainda para a sobrevivência: a pessoa era persistente ou corajosa, tinha bom senso e trabalhava duramente. A educação escolar pode ter sido encarada como o principal caminho para a igualdade social e liberdade política, e como um auxílio para encontrar oportunidades que premiassem apropriadamente a capacidade e o talento; não era, porém, a grande avenida do progresso econômico para a maioria da população.

(*) Escola de nível médio (N. do T.).

(**) Correspondem às nossas Faculdades (N. do T.).

Com a nova sociedade, o significado da educação escolar saiu das esferas políticas e da posição social para as econômicas e ocupacionais. Na vida do *white collar* e em seus modelos de obtenção de sucesso, o aspecto educacional da carreira do indivíduo torna-se a chave de todo o seu destino ocupacional.

As exigências formais para o recrutamento nos empregos e às expectativas de ascensão tendem a ser definidas em termos de graus educacionais (escolares) atingidos. Nos níveis mais altos, o *college* é o berço das profissões ("liberais") (*) e semiprofissões ("liberais"), bem como uma característica de *status* necessária para as posições mais graduadas. Na medida em que as virtudes e talentos dos empresários são substituídos pelos conhecimentos e prestígio de um especialista que recebeu instrução, a educação formal torna-se fundamental para a obtenção do sucesso econômico e social. As crianças que receberam mais educação (escolar) do que seus pais têm maiores probabilidades de ocupar posições mais altas: em uma amostra de indivíduos do sexo masculino do meio urbano, estudada por Richard CENTERS, 46% dos filhos que tiveram melhor educação do que seus pais alcançaram melhores posições, enquanto que somente 16% daqueles cuja educação tinha sido inferior à dos pais conseguiram a mesma coisa. O elo educacional foi especificamente importante no exército norte-americano durante a II Guerra Mundial: 64% dos oficiais, mas apenas 11% dos homens alistados, tinham cursado o *college*.

O objetivo dos estudantes de *college* atualmente, sobretudo naqueles *colleges* de elite, é o de conseguir um emprego promissor em uma grande corporação. Tal emprego exige do candidato preparo técnico especializado, bem como polimento e boas maneiras. Harold TAYLOR, presidente da Sarah Lawrence, escreve: "o recém-diplomado ideal, nas atuais condições do mercado empregador de gerentes industriais, é aquele que faz parte de uma fraternidade (**), interessa-se por assuntos políticos e sociais, é amável, de cor branca, jogador de futebol universitário, um estudante que alcança notas máximas em todos os cursos, um homem po-

(*) Expressão com que aqui se procura traduzir a palavra *profession* (N. do T.).

(**) Tipo de associação comum entre alunos e ex-alunos universitários norte-americanos (N. do T.).

pular com todos e bem conhecido na universidade, membro de vários clubes sociais — um homem que pode ser vislumbrado como um objeto de propaganda de Calvert". As universidades mais afamadas contribuíram para o aperfeiçoamento desses estereótipos, através do tipo de vida social que impõem aos estudantes no ambiente universitário (no *campus*) e pelo sistema de valores implícito em sua organização. Mesmo os *colleges* de artes liberais mais e mais tendem a se transformar em escolas de treinamento de gerentes industriais conservadores.

Embora haja terminado o monopólio da classe média sobre a educação da *high school*, não se conseguiu ainda alcançar igualdade de oportunidades educacionais: muitos jovens não conseguem completar o curso de nível médio por causa de necessidades econômicas. "De uma maneira geral — conclui Walter KOTSCHNIG — as crianças de famílias numerosas, pertencentes aos níveis de renda mais baixos, têm poucas oportunidades de se graduar nas *high schools*. Elas têm que deixar a escola cedo para ajudar as famílias. A maior parte delas não chegará a ser algo mais que trabalhadores sem especialização, mal pagos pela simples razão de que... a educação se tornou o principal caminho para o sucesso econômico e social. A situação no nível do *college* é ainda pior...". Dos estudos existentes, o mais cuidadoso revela que, em muitos casos, é a renda do pai, mais do que a inteligência do filho, o critério de seleção daqueles que receberão educação de *college*. A situação de classe dos pais se reflete também no tipo de currículo escolhido. Os estudantes de direito, medicina, artes liberais vêm geralmente de famílias que possuem rendas anuais duas vezes maiores do que a das famílias dos estudantes de enfermagem, magistério ou comércio. Dos 580 rapazes e moças em 1.000 que atingem o terceiro ano da *high school* — escrevem Lloyd WARNER e seus colaboradores — aproximadamente a metade segue um curso para ingressar no *college*. Cento e cinquenta entram no *college*, mas somente setenta se diplomam. Esses são dados médios para o país como um todo... uma média de 200 jovens não consegue alcançar o objetivo por eles almejado enquanto frequentam a *high school*".

A principal mudança ocupacional ocorrida nos grupos de educação universitária foi a substituição de elementos da velha classe média por elementos da nova classe média; na

escola de nível médio, a substituição principal foi a de elementos da nova classe média por trabalhadores qualificados. *Colleges* e universidades tornam-se instrumentos de ascensão social, levando os filhos de pequenos homens de negócios e fazendeiros para o nível mais baixo das profissões ("liberais"). Na Universidade de Chicago, por exemplo, entre 1893 e 1931, quatro em dez pais de formandos (bacharelados) dedicavam-se a negócios, ocupações comerciais ou administrativas. Somente 1/4 deles se dedicava a alguma profissão ("liberal"), mas 62% dos seus filhos e 73% das suas filhas entraram para carreiras profissionais ("liberais").

A mobilidade entre gerações, das velhas para as novas classes médias, provavelmente cresce durante as depressões (econômicas), na medida em que os pais — sobretudo aqueles de alta classe média — procuram proteger seus filhos dos efeitos da situação. Ao invés de continuarem com o negócio dos pais, muitos jovens recebem educação escolar, com sacrifício feito pela família, para se tornarem colaboradores de alguma parte do sistema de grandes negócios que destruiu o negócio dos seus pais.

Na medida em que as velhas classes médias se tornam angustiadas e inseguras acerca da sua existência como pequenos proprietários, elas se tornam inquietas quanto às suas capacidades para colocarem seus filhos em posições iguais ou melhores do que elas no momento desfrutaram. Ao mesmo tempo, os operários qualificados desejam que seus filhos atinjam posições mais altas do que as suas atuais. Assim, ambas as classes exigiram, como ênfase, "oportunidades educacionais", e ambas vêm fazendo sacrifícios no sentido de darem a seus filhos escolarização mais prolongada.

Há trinta anos, John CORBIN proclamava, em nome dos *white collars*, que a educação era — tanto quanto a propriedade — uma contribuição importante à riqueza da nação; que a educação era o "capital" *white collar*, a base principal de sua reivindicação de prestígio e o meio pelo qual eles deveriam cerrar fileiras. Como um "capital", a educação tem, entretanto, uma limitação que as fazendas e negócios não possuem: sua operação e utilização estão na dependência daqueles que controlam e dirigem os empregos. Hoje em dia, de acordo com uma pesquisa da revista *Fortune*, a idéia de iniciar negócios por conta própria é "tão raramente expressa pelos universitários que parece um anacronismo".

De um lado, há uma exigência de "oportunidades, educacionais iguais" para todos, o que outrora tinha significado único e bem definido de empregos melhores e mais seguros para todos. Hoje, entretanto, existem fortes tendências, que com toda probabilidade continuarão, de declínio dos requisitos educacionais para muitas posições *white collars* e, ainda, de aumento de competição mesmo para esses cargos. Como consequência, a crença na educação universal, considerada como algo sagrado, vem sendo questionada. Essa dúvida, iniciada por ocasião da I Grande Guerra, generalizada durante a década de 30 e nitidamente focalizada depois da II Grande Guerra, significa — na frase de Perry MILLER — "a decadência de uma tradição básica".

Os ideólogos democratas mostram que quase 80% dos alunos do *fifth grade*, mentalmente capazes de seguirem um curso universitário, nunca chegam até ele, e assim milhões de cidadãos, de acordo com E. J. McGRATH — Commissioner de Educação nos E.U.A. — "vão pela vida atuando abaixo do nível de suas potencialidades". Isso é verdadeiro, sem dúvida alguma: mas os estatísticos, planejadores de ocupação e um número cada vez maior de autoridades em educação preocupam-se com o problema de saber se a estrutura ocupacional pode ou não proporcionar os empregos esperados pelos universitários diplomados.

Durante o último meio século, o número de diplomados universitários aumentou quatro vezes em proporção à população total e foi absorvido pelas ocupações *white collars* mais elevadas, em expansão. A educação surtiu, pois, efeito: há dez anos, os graduados em *college* ganhavam um terço mais do que a média, nos E.U.A. Hoje, porém, eles ganham somente 1/10 a mais do que a média e, de acordo com uma previsão de Seymour HARRIS, dentro de vinte anos "não valerá a pena ser educado". Nessa época futura, então, ao invés de haver 3 milhões de graduados em *college*, como ocorria em 1930, haverá entre 10 e 14 milhões. Para corresponder às suas expectativas, o quadro de profissões teria que absorver de 8 a 11 milhões deles; tais profissões aumentaram, porém, em menos de 2 milhões no período de 1910 a 1941. As advertências daqueles que se interessam pelos problemas educacionais — as quais se encarregam de lembrar o papel colaboracionista dos intelectuais frustrados na subida do fascismo na Europa — e os movimentos e proclamações feitos pelas autoridades esco-

lares refletem as mudanças no papel desempenhado pela educação dentro da história do padrão de sucesso norte-americano.

O chanceler William J. WALLIN, da Comissão de Regentes do Estado de Nova York, manifestou-se contra a educação superior para todos, ao declarar que "o país poderá produzir um excesso de graduados que, amargurados pela sua frustração, se voltariam contra a sociedade e o governo, mais eficazmente e melhor armados pela educação que lhes demos, na sua ira destrutiva". "Igualdade de oportunidades" — disse recentemente o Presidente CONANT da Universidade de Harvard — "é um dos princípios cardeais deste país... Nenhum rapaz ou moça, porém, deveria ser encorajado ou incitado a seguir tipos de cursos superiores que conduzirão a uma vida econômica frustrada". Para a grande maioria dos jovens norte-americanos, uma educação de quatro anos no *college* é considerada como algo "desnecessariamente caro" e "socialmente indesejável".

Uma das soluções de grande sucesso, dentre as atualmente propostas, é a do estabelecimento de vários assessores educacionais, cada um deles dirigindo-se para um nível diferente da hierarquia ocupacional. Tais idéias estão sendo postas em prática de uma maneira mais ou menos difundida, embora informalmente, nas *high schools* norte-americanas. O diretor de uma *high school* diz: "Este sistema escolar é um terrível desperdício de dinheiro e de tempo para a cidade, visto que tão poucos podem tornar-se membros da classe *white collar* e tantos devem seguir algum ramo vocacional (atividade manual)... É surpreendente ver quantas pessoas desejam o prestígio de um emprego *white collar*. Por isso, procuro mostrar quão difícil é o preparar-se para tal emprego e ter sucesso dentro dele; como quão pobres são as vantagens que ele dá. A maioria não está preparada para qualquer tipo de trabalho semelhante... Estou dando conselhos a todos os grupos A, B, C, mostrando a todos as desvantagens dos empregos *white collar*". Comenta o sociólogo Lloyd WARNER, que reuniu as citações acima, que "nosso sistema escolar está atualmente permitindo a entrada de um número demasiadamente grande de pessoas nos *colleges* e *high schools*, com o objetivo de ganharem empregos profissionais ("liberais") e diretivos, indispensáveis; resultando, daí, o fracasso, a frustração e a perda de solidariedade social".

A educação (escolar) atuará como instrumento de obtenção do sucesso somente até quando as necessidades ocupacionais de uma sociedade o exijam. O reconhecimento de que isso possa ocorrer trouxe a idéia de oferecer, nas palavras de KOTSCHNIC, "à maioria dos jovens uma educação geral e especial, de acordo com as suas capacidades, enquanto se preparam os líderes para as "várias elites"; quebrando, assim, a ênfase unilateral sobre as carreiras intelectuais". Em face de tais idéias, os teóricos da educação "progressiva" afirmam que os testes, medidas, serviços de colocação e orientação vocacional podem, quando realizados em idade apropriada, selecionar aqueles que devem continuar, através da educação, seu caminho de ascensão às posições mais altas, e também indicar quais devem ter sua escolarização limitada e ficarem restritos às oportunidades ocupacionais nos níveis mais baixos.

Percorremos, assim, um longo caminho, desde a simples fé na "igualdade de oportunidades" como parte do modelo norte-americano de obtenção do sucesso. Primeiramente, quando a educação funcionava como um canal altamente especializado para as elites, os principais caminhos para o progresso não exigiam educação: os homens independentes que "se fazem por si" competiam no mercado da livre empresa e encontravam seus próprios níveis. Em segundo lugar, com a democratização da educação (escolar), face às exigências políticas e econômicas, a estrutura ocupacional exigia alfabetização e alguns conhecimentos, determinando um período em que o sucesso era atingido através da escolarização (mais prolongada). A única via de ascensão não era posta em dúvida, a ideologia de igualdade de oportunidade significava que todos os altos cargos eram disputados por todos aqueles que tivessem capacidade para ascender na escala educacional. Em terceiro lugar, quando quase toda a mobilidade ocupacional requer educação, — mas como a oferta excede à procura —, a educação se estratifica burocraticamente, selecionando-se os jovens por meio de testes e medidas. As tendências para dirigir e controlar a estrutura educativo-ocupacional são cada vez mais acentuadas; e são abandonadas as noções mágicas sobre a possível influência do meio ambiente. Como a procura de pessoas instruídas é menor do que a oferta, como as ocupações que exigem educação são fragmentadas e racionalizadas, como as demandas de emprego continuam a aumentar — as diferenças de renda e de prestígio entre as pessoas mais e menos edu-

cadas diminuem. Para os que não podem utilizar a educação adquirida, o tédio cresce, a esperança de ter sucesso na vida se esboroa e os sacrifícios não recompensados levam à desilusão.

Origens e mobilidade

Durante o século xx, o movimento ascendente nos dois modelos de sucesso — o empresarial e o *white collar* — sofreu severas pressões em sentido contrário. Ninguém sabe, com precisão, se a taxa de mobilidade ascendente, isto é, a proporção de pessoas que se eleva de um nível ocupacional a outro, permaneceu constante, declinou ou aumentou. Tal taxa, contudo, está na dependência de um conjunto de fatores que, em quaisquer circunstâncias, determinam — para as pessoas que se encontram em cada nível — as oportunidades de ascensão, regressão ou permanência.

No passado, certas tendências bem conhecidas sustentaram a mobilidade ascensional dentro do modelo empresarial. As mais óbvias dentre elas eram: a expansão econômica global de uma sociedade com propriedade descentralizada; a extensão das áreas de mercado e o aumento nos volumes de produção; a industrialização que se baseava na exploração privada de recursos naturais escassos num mercado em crescimento constante — em suma: o século xix nos E.U.A., quando o modelo empresarial do sucesso parecia ser quase automático.

Durante a última década do século passado porém, e de modo cada vez mais acentuado no século xx, a centralização da propriedade teve como conseqüência o declínio das oportunidades de ascensão à classe empresarial daqueles que se encontravam no nível mais baixo da escala, e também declínio das oportunidades de conservar e expandir seus bens. Os recursos eram menos acessíveis aos homens de poucas posses, e era difícil arregimentar grandes quantidades de capital exigido pelas empresas. Muitos mercados foram monopolizados, e o mercado nacional começou a apresentar uma taxa mais baixa de crescimento, uma vez que decresceram as taxas de nascimento e de imigração.

Contudo, embora o modelo empresarial estivesse em declínio como padrão para o sucesso, o modelo *white collar*

estava em expansão. O que ocorreu a partir da última década do século passado até os meados da década de 30 é fácil de ser compreendido com base em algumas estatísticas de caráter geral.

A oportunidade de ascensão depende da razão entre o número de posições elevadas e o número de aspirantes em posições inferiores. O estrato formado pelos trabalhadores (manuais) assalariados se reduz, e expande-se aquele formado pelos *white collars*, de modo que as oportunidades de ascensão aumentam para os primeiros. Entre 1870 e 1930, Eldridge SIBLEY calcula em 150.000 a média anual de trabalhadores e camponeses que "ascenderam" às posições *white collars*. O estrato empresarial, porém, declinou violentamente, em proporção ao volume total ocupacional. Por conseguinte, podemos supor que os novos empregados *white collars* teriam sido recrutados da velha classe média e entre os assalariados "manuais". Naturalmente, não poderemos jamais conhecer os intrincados esquemas de substituição de ocupação seguidos por cada indivíduo das últimas duas ou três gerações de norte-americanos — esquemas que formam a presente estruturação ocupacional. Possuímos somente indicações fragmentárias, a maior parte delas recente, sobre as distâncias percorridas pelos descendentes a partir da posição ocupacional de seus pais.

A maior parte dos *white collars* da presente geração — empregados de escritório e vendedores — parece provir em proporções iguais das velhas classes médias e das categorias de assalariados "manuais": de cada dez *white collars*, quatro são filhos de livres empreendedores e quatro são filhos de assalariados "manuais" urbanos. No decorrer das três últimas gerações, a categoria dos *white collars* de nível mais baixo absorveu, com toda probabilidade, proporções cada vez maiores de descendentes de assalariados "manuais"⁽¹⁾. A nova classe média é de expansão tão recente que somente uma parcela pequena da presente geração *white collar* pode ser considerada como possuindo origem *white collar*.

Os *white collars* que ocupam posições mais elevadas — profissionais e empregados em cargos de direção — com

(1) Numa pequena cidade da Califórnia, estudada em meados da década de 30 por Percy DAVIDSON e Dewey ANDERSON, 46% dos escriturários tinham pais que eram proprietários e 41% tinham pais operários. Mas 55% dos pais que eram escriturários eram filhos de proprietários e apenas 29% eram filhos de operários. Obviamente, tais números provavelmente indicam mudanças ocupacionais globais, bem como alterações quanto às origens dos trabalhadores *white collars*.

maior probabilidade provêm de níveis mais elevados ou idênticos ao seu, sendo menores as probabilidades de que tais *white collars* tenham origem em categorias assalariadas "manuais"⁽²⁾.

Com a expansão dos estratos *white collars*, estes se foram ordenando segundo o padrão histórico da estrutura ocupacional: os estratos mais elevados enrijecem-se na presença da mobilidade ascensional existente entre os estratos médios e baixos. Com efeito, a expansão das ocupações *white collars* possibilita a continuidade da mobilidade norte-americana. Enquanto a ascensão de assalariados "manuais" a posições mais importantes foi freada no começo do século XX, a formação de novas hierarquias *white collars* permitiu que a mobilidade ascendente dos operários prosseguisse.

Mesmo enquanto a nova classe média substituíra a velha, a reposição nos níveis superiores de cada uma se faz com elementos de suas próprias fileiras: hoje mais de um terço dos homens de negócio, gerentes e profissionais, provêm dessas mesmas categorias ocupacionais. Esta rigidez pode ser ainda maior do que sugerem as estatísticas referentes à origem da atual força de trabalho, porque as indicações numéricas nos mostram somente a filha de um grande homem de negócios ocupando uma posição, não especificada, de empregada de escritório; não a descrevem como uma jovem que trabalha como recepcionista ou secretária para um amigo de seu pai, em uma cidade de tamanho médio ou pequeno, e que vai abandonar o emprego daqui a um ano para se casar com o promissor gerente de uma das maiores corporações da cidade. Os dados estatísticos não fazem nenhuma distinção entre esta jovem e a filha de um carpinteiro que trabalha como caixa na seção de saldos do magazine da cidade, e que olha respeitosa para o inspetor de seção que vê duas vezes por dia. Entretanto, a mobilidade ascensional prevalece ainda hoje entre os filhos dos operários que vêm a ocupar posições *white collars* ou posições independentes no mundo dos negócios. Provavelmente quase um terço dos atuais pequenos homens de negócio descende de assalariados "manuais".

(2) Em uma cidade de tamanho médio do meio-oeste, em 1941, por exemplo, verificamos que 43% de tais pessoas, mas apenas 36% de *white collars* de níveis inferiores — vendedores e escriturários — tinham pais que eram livres empreendedores. Respectivamente 37% e 46% desses dois grupos tinham origem nos estratos operários.

Considera-se com freqüência que o baixo índice da natalidade das classes sociais mais elevadas é responsável pela mobilidade ascendente entre gerações diferentes. Esta diferença no índice de natalidade deve-se em grande parte ao casamento tardio, e à prática mais freqüente e eficaz de medidas anti-concepcionais pelas pessoas daquelas classes. Com a elevação das esperanças de vida e maior propagação dos métodos anti-concepcionais, pergunta-se por quanto tempo ainda continuará a mobilidade ascendente baseada na diferença entre os índices de natalidade. Dada a importância do elo educacional no caminho para o êxito, a posição do pai é decisiva para a situação do filho. E, como já vimos, quando a vantagem oferecida pela educação se torna incerta, expande-se a consciência de algo errado na vida da média burguesia.

No espaço da vida do indivíduo, a oportunidade de ascensão é afetada pela estrutura dos empregos *white collars*. A concentração desses empregos em unidades maiores e sua especialização abriram muitos becos sem saída, diminuíram as oportunidades de a pessoa informar-se a respeito de "outros departamentos" ou sobre a organização como um todo. A racionalização do trabalho *white collar* significa que, enquanto o número de posições ocupadas por pessoal facilmente substituível aumenta mais que o número das posições mais elevadas, decrescem as oportunidades de ascensão. Assim também, na medida em que as posições elevadas se tornam mais técnicas, estas tendem a ser preenchidas por pessoas externas à hierarquia. Desse modo, a ideologia da promoção — a expectativa de uma ascensão paulatina — deixa de ser uma perspectiva segura. 80% de uma amostra de funcionários burocratas, segundo informe da Comissão de Mobilização de Guerra, não esperavam promoção alguma.

Existe, todavia, um fato — o grande *turnover* nas categorias *white collars* mais baixas — que ainda permite a ascensão para muitas hierarquias *white collars*. O chefe de pessoal de uma companhia de seguros que emprega aproximadamente 14.000 funcionários diz: "Para falar a verdade, o nosso *turnover* é justamente o desejável. O *turnover* é naturalmente relativo às várias épocas e ao que acontece nas outras companhias. Nossos arquivistas, que constituem o nível mais baixo dos trabalhadores do escritório, não permanecem mais de um ano nesse emprego. Nós os empregamos imediatamente depois que terminam a *high school*. A jovem moça

é exatamente o que queremos, e dentro de um ano ela ou é promovida ou abandona o emprego. Por outro lado, não se encontram secretárias que estejam trabalhando há somente dois ou três anos; todos esses empregos melhores são ocupados por pessoas que estão conosco de seis a oito anos." A maior parte daqueles que permanecem na firma é promovida, fato possível pelo grande *turnover* nas categorias inferiores: a proporção de posições mais elevadas, comparada com a proporção daqueles que competem por elas, é relativamente favorável ao avanço.

Se alguém ascende às fileiras *white collars*, provirá com certeza dos trabalhadores "manuais" assalariados. Então, quais são as oportunidades de o assalariado "manual" ascender ao *status* de *white collar*? Consideremos um operário não qualificado, que ganha aproximadamente 500 dólares por ano, e que perde o seu emprego ínfimo, não arranja outro, e fica na dependência de auxílio do governo. Muitos como ele existiram nos meados da década de 30; nessa época, pelo menos 1/3 dos operários não qualificados estava desempregado.

A probabilidade de que esse operário fique doente é 57% maior do que a do *white collar* que ganha 3.000 dólares por ano; além do mais, sua doença será 63% mais prolongada, de acordo com o *National Health Survey*. Se o *white collar* ficar doente, receberá 46% a mais de cuidados médicos do que o operário não qualificado. Suponhamos que esse operário recupere o seu antigo emprego ou outro comparável a ele, e que sua esposa tenha um filho. Robert Woodbury calcula que a probabilidade de a criança morrer antes de completar um ano é quase três vezes maior que a de um filho de *white collar* que ganhe pouco mais que 1.250 dólares por ano. Se, contudo, o filho desse operário consegue viver, e seu pai continuar a ser um operário não especializado, quais seriam suas oportunidades de ascensão?

Muitos pais da classe operária desejam que seus filhos ascendam além do trabalho manual; poucos deles, porém, têm alguma idéia da variedade dos empregos existentes nos níveis mais altos ou da preparação que tais empregos requerem. A própria criança freqüentemente tem fracas convicções acerca do valor da escola, que para ela se apresenta como algo pela qual ela tem que passar antes de atingir a vida adulta; por outro lado ela necessita de mais dinheiro do que aquele que

seus pais lhe podem dar. Sua oportunidade de ascender além do trabalho manual é, de fato, muito escassa, se ela ao menos não conclui a *high school*, fato que ela desconhece ou do qual não faz muita questão⁽³⁾.

O filho de um operário não especializado tem 6% de oportunidades de entrar para o *college*, enquanto que o filho de um profissional ("liberal") tem 50% de probabilidades. Entretanto, somente 10% de toda a população adulta havia entrado para o *college* durante o ano de 1940. Qual é a chance do filho do operário de ultrapassar o 8.º grau (escolar)? Durante a década de trinta, foi inferior a 14%.

Os filhos de operários deixam cedo a escola, seja por necessidades financeiras da família, seja porque param na *high school* ou na escola de comércio, ou seja simplesmente porque "não gostam da escola". A metade deles provavelmente não tem em mente nenhum plano ocupacional específico ou é desprovida de ambição, e nem as aspirações de seus pais ultrapassam o vago desejo de verem seus filhos simplesmente "irem para frente" ou terem tanta educação quanto possível. Frequentemente os filhos de operários se informam sobre o primeiro emprego que terão através de casuais pedidos de emprego ou por intermédio de conhecidos e amigos. Provavelmente o único conhecimento que têm a respeito desses empregos, antes de começarem a trabalhar, é o relativo ao salário inicial; e muitos desses empregos, talvez 2/3, são becos sem saída.

Quando esse primeiro emprego termina, ou quando os operários se demitem, estão eles simplesmente de novo no mercado de oferta de trabalho, com menores possibilidades de obterem educação e, portanto, com menores chances de conseguirem um emprego melhor. Em São José, Estado da Califórnia, 58% dos filhos de operários não especializados tornam-se-ão operários semi ou não especializados. A maioria dos operários provavelmente deixa o trabalho antes de ter outro em vista, e não tem a possibilidade de comparar os empregos; tem somente a escolha entre aceitar o primeiro emprego que aparece ou esperar para ver se outro melhor surge.

O operário casa-se cedo, de maneira que ele deve ganhar para o sustento da família e, assim, durante os primeiros anos

(3) Para o relato que se segue, aproveitei extensamente o estudo de L. G. REYNOLDS e JOSEPH SHUSTER, *Job Horizons*, Harper, Nova York, 1949.

mais difíceis de sua vida ocupacional, não pode pensar seriamente em se preparar para um trabalho especializado. Quando ele atinge os 25 anos, "a órbita na qual se moverá pelo resto da vida já se encontra firmemente estabelecida". Ele se interessa por uma "vida agradável no emprego", e pelo dinheiro que recebe; seu julgamento sobre sua renda tem por base a comparação com os salários de outros operários seus conhecidos. O valor do *status* de trabalho está presente em sua mente quando avalia sua renda, porém o dinheiro torna-se mais importante na medida em que aumenta o número de seus dependentes. Vem a compreender que o bom emprego é escasso e ele acaba por desenvolver uma técnica para obter tais empregos, contando com seus amigos para os "palpites". Para ele, uma mudança de emprego não quer dizer necessariamente um avanço, como acontece com pessoas de classe média mais bem assentadas na vida; é mais provável que isso aconteça por ter sido ele dispensado ou despedido.

Aproximadamente um terço dos operários prefere permanecer em seus empregos, enquanto que um quarto deles quer e espera ascender hierarquicamente; outros, que gostariam de subir na hierarquia, não têm esperança de que tal aconteça, pois não vêem empregos disponíveis, acreditam que carecem de competência necessária ou sentem-se demasiadamente velhos. Em suas aspirações a respeito do gênero de trabalho de que realmente gostariam, os operários preocupam-se com a variedade do trabalho, a utilização de conhecimentos e o contato com outras pessoas; desejam empregos *white collars* e trabalho "manual" qualificado em proporções iguais; menos de um quinto deles tem intenções de iniciar pequenos negócios. Já vimos o que é provável acontecer aos 2% da população adulta que tentam iniciar pequenos negócios e trabalhar por conta própria, e sabemos que o trabalho agrícola é um ramo economicamente superlotado na atualidade. Ambos os sonhos são arriscados, portanto, e atualmente atraem uma parcela mínima da população.

Os operários não aspiram ao cargo de mestre, supostamente sua ambição clássica. Acreditam com frequência que a ocupação de tal posto "transformaria suas relações amistosas com os outros operários". "Se você é um mestre, tem que exigir um certo volume de trabalho dos homens; se você sabe que um dos homens está amarrando o serviço, você tem que empurrá-lo. E, quando se faz isso, você se torna impopular"

"Os supervisores não têm amigos". Outros operários não aspiram à posição de mestre porque ela "traria muita responsabilidade" ou "não ofereceria uma atividade muito interessante". "Os mestres não são mais aquilo que costumavam ser há quarenta anos".

O operário atualmente não tem muitas chances de ir além do nível de assalariado "manual". Isto não significa que os operários ajam e sintam de uma maneira que os acadêmicos e inexperientes poderiam ser levados a esperar: que exista inabilidade dos operários em seguirem os preceitos que informam o caminho para ter-se "sucesso na vida". O assalariado operário limita suas aspirações e as torna mais específicas: ganhar mais dinheiro, fazer com que o sindicato modifique tal detalhe ou tal condição, e mudar de turno na semana seguinte. Neste ínterim, a esperança de maiores índices de mobilidade ascensional fica limitada àquelas que já iniciaram a carreira do nível do operário não especializado.