

ESTRATIFICAÇÃO SITUACIONAL: UMA TEORIA MICRO-MACRO DA DESIGUALDADE

Randall Collins
University of Pennsylvania

Tradução:
Ralph Ings Bannell

Teorias sociológicas atuais são capazes de compreender as realidades da estratificação contemporânea? Pensamos em termos de uma hierarquia estruturada de desigualdade. Uma imagem comum é a do campo de poder econômico de Bourdieu (1984) e uma hierarquia de gostos culturais internalizada nos indivíduos, com essas duas hierarquias reproduzindo-se mutuamente; a imagem ajuda a explicar as frustrações dos reformadores que atacam a desigualdade na tentativa de mudar o êxito educacional. Pesquisadores empíricos relatam desigualdades em renda e riqueza, educação e emprego, como fatias em mudança de uma torta, e como distribuições entre raças, etnias, gêneros e idades. Vemos uma construção abstrata de hierarquia expressa numa estrutura de dados quantitativos que parecem objetivos. Será que essa imagem de uma hierarquia fixa e objetiva dá conta das realidades da experiência vivida?

A distribuição de renda e riqueza se tornou mais desigual desde 1970 (Morris e Western 1999). No entanto, observe uma cena típica de um restaurante caro, aonde os ricos vão para gastar seu dinheiro: garçons recebem os fregueses informalmente, se apresentando pelo nome e assumindo as maneiras de um igual convidando alguém para sua casa; eles interrompem o freguês para anunciar pratos especiais no cardápio e dão conselhos sobre o que deveriam pedir; como num ritual "goffmaniano", são os garçons que comandam atenção para sua performance enquanto os fregueses são compelidos a agir como uma platéia educada. Outros exemplos: celebridades do mundo do entretenimento comparecem a cerimônias vestidos deliberadamente de maneira

informal, sem fazer a barba, ou com roupas rasgadas; longe da conduta adequada ao ritual da ocasião, eles adotam o estilo que uma geração anterior teria associado ao de operários e mendigos; esse estilo, largamente adotado por jovens e outros quando a ocasião permite (p.ex. "sextas-feiras informais" no trabalho), constitui uma forma de anti-status ou de um esnobismo invertido, historicamente sem precedentes. Altos funcionários do governo, executivos de corporações e celebridades do entretenimento são alvo de escândalos públicos envolvendo sua vida sexual, seus empregados, uso de drogas e tentativas de preservação da privacidade; a posição social superior, longe de oferecer imunidade para pequenas infrações, deixa-os sob ataque dos funcionários em posições inferiores. Um jovem negro musculoso, vestindo calças largas e um boné invertido, carregando um som que toca um *rap* agressivo, domina o espaço público de um centro comercial enquanto brancos de classe média visivelmente recuam com deferência. Em reuniões públicas, quando mulheres e minorias étnicas assumem o papel de porta-vozes e denunciam a discriminação social contra seu grupo, homens brancos de classes sociais superiores ficam em silêncio constrangedor ou se juntam ao coro de apoio; em situações públicas de expressão de opiniões e proposição política, é a voz do oprimido que carrega a autoridade moral.

Como conceituar esses tipos de evento? Os exemplos dados são micro-evidências; minha tese é a de que eles caracterizam o fluxo do cotidiano em nítido contraste com o tipo ideal de uma macro-hierarquia. A imagem hierárquica domina nossas teorias, assim como os conceitos populares para tratar de estratificação; aliás, a tática retórica de assumir a atitude moralmente superior do oprimido depende da afirmação da existência de uma macro-hierarquia ao mesmo tempo que se assume tacitamente o domínio do oprimido na situação do discurso imediato. Conflitos sobre a questão do chamado "politicamente correto" que poderia ser considerado como uma imposição autorizada da consideração especial pelo oprimido, depende dessa disjunção não reconhecida entre o micro e o macro. Nas ciências sociais, geralmente conferimos o status de realidade objetiva às estatísticas (p.ex. a distribuição de renda, ocupações, educação); embora observações etnográficas sejam mais ricas e dados

empíricos mais imediatos. O problema é que etnografias são parciais; ainda temos que fazer um panorama da situação através de algum tipo de amostra sistemática, para ser capaz de argumentar com confiança de que se trata da distribuição das experiências do cotidiano na sociedade como um todo.

Meu argumento é que dados micro-situacionais têm prioridade conceitual. Isso não quer dizer que dados macro não têm importância; mas o acúmulo de estatísticas e de dados de *survey* não delineia um quadro acurado da realidade social, a não ser que sejam interpretados no seu contexto micro-situacional. Encontros micro-situacionais são o ponto de partida de toda ação social e de toda evidência sociológica. Nada é real a menos que se manifeste em uma situação concreta. Estruturas macro-sociais podem ser reais, desde que sejam padrões agregados que se manifestam através de micro-situações ou redes de conexões repetidas entre uma micro-situação e a outra (compondo, portanto, por exemplo, uma organização formal). Mas macro "realidades" ilusórias podem ser construídas pela compreensão do que acontece nas micro-situações. Dados de *surveys* sempre são coletados em micro-situações em que se pergunta aos indivíduos: quanto eles ganham, o que eles pensam sobre o prestígio de determinadas ocupações, quantos anos de escolarização eles têm, se eles acreditam em Deus, ou qual o grau de discriminação que eles acham que existe na sociedade. A agregação dessas respostas parece um quadro objetivo de uma estrutura hierárquica (ou consensual para alguns itens). Porém dados agregados sobre a distribuição de riqueza não têm qualquer significado a não ser que saibamos qual é de fato a "riqueza" numa experiência situacional: dólares em preços de ações inflacionadas não querem dizer a mesma coisa que dinheiro numa mercearia. Como Zelizer (1994) mostra com etnografias sobre uso efetivo do dinheiro, há uma variedade de moedas que, na prática, são restritas a determinadas vantagens sociais e materiais de determinados circuitos de troca. (Ter jóias com um certo valor nominal não significa que a maioria de pessoas, caso não estejam no mercado de jóias, possa realizar esse valor e convertê-lo em outros tipos de poder monetário). Vou me referir a esses circuitos como "*circuitos de Zelizer*". Precisamos fazer uma série de estudos sobre as conversões das macro-

distribuições abstratas, que construímos no pressuposto de que agregados de *surveys* são coisas reais com valores fixos e trans-situacionais, e real distribuição de vantagens na prática situacional. Por exemplo:

Surveys sobre prestígio ocupacional mostram que a maioria das pessoas acredita que ser físico, médico ou professor universitário é ter uma boa profissão, melhor que ser executivo, artista ou político, e que essas ocupações, por sua vez, são melhores do que ser bombeiro ou caminhoneiro. Será que esse consenso mostra algo mais do que um padrão de como as pessoas tendem a responder perguntas extremamente abstratas e não contextualizadas? Embora *surveys* mostrem que ser "professor universitário" tem um *status* mais alto como uma categoria simples, qualquer especificação ("de economia", "de sociologia", "de química") afeta negativamente esse prestígio (Treiman 1977); e cai mais ainda quando há mais especificação ("professor assistente", "professor auxiliar de faculdade"). Ser um "cientista" e especialmente "ser físico" alcança um *status* alto nos *surveys* recentes; mas isso quer dizer que a maioria de pessoas gostaria de sentar ao lado de um físico num jantar? "Ser bombeiro" pode ter um *status* baixo no *survey*, mas na prática sua renda supera a de muitos profissionais educacionalmente credenciados e isso pode se traduzir em recursos materiais suficientes para resolver a maioria das situações de vida; bombeiros podem sentar nas cadeiras VIP em um estádio, enquanto profissionais "de colarinho branco" estão em uma arquibancada distante. Qual é o padrão de vida real de operários de construção que desenvolvem nas ruas um estilo de atividade física respeitada, em uma época em que o estilo mais valorizado de carro é o "veículo grande, utilitário e esportivo" parecido com um caminhão? Prestígio ocupacional só pode ser compreendido realisticamente se pudermos avaliar os encontros ocupacionais e julgar a estratificação tal como acontece em situação.

A interpretação comum de anos de estudo como a chave para a hierarquia de estratificação, seja como indicador principal ou como componente principal de um índice complexo, oferece um quadro distorcido da estratificação micro-situacional. A

mera correlação entre anos de escolaridade e renda é um agregado de resultados que mascara mais do que revela como a estratificação educacional funciona. Anos de estudo não são uma moeda homogênea; anos em diferentes tipos de escola não são equivalentes em termos do tipo de canais educacionais e ocupacionais subsequentes que se pode acessar. Por exemplo, anos numa escola de elite ou em uma escola particular de alto prestígio não têm qualquer valor específico para o nível de ocupação se não puderem ser traduzidos em admissão em um tipo específico de escolarização mais elevado; é valioso frequentar uma faculdade liberal de artes, bem conhecida pelos responsáveis pela seleção nas universidades, se a pessoa pretende continuar sua educação especializada no nível de pós-graduação em campos relacionados com sua especialidade na graduação; mas isso não traz vantagem especial alguma, e pode até ser contraproducente, se a pessoa entrar no mercado de trabalho imediatamente. Credenciais educacionais devem ser entendidas como um tipo particular de moeda de Zelizer, valiosa em circuitos específicos de troca, mas não fora desses circuitos.

É no ponto em que anos de escolarização são traduzidos em credenciais reconhecidas que eles adquirem valor social. Além disso, essas credenciais em si variam em suas conseqüências, dependendo tanto do grau de concorrência entre aqueles que têm tais credenciais num determinado momento histórico (inflação de credenciais), quanto da forma como certas credenciais são reservadas a determinados tipos de trabalho especializado ou qualificação profissional certificada (Collins 1979). "Anos de estudo" é uma variável substituta vaga para os tipos de credenciais que as pessoas de fato possuem, e por sua vez, oferece apenas um quadro vago dos usos micro-situacionais na vida das pessoas. Precisamos de um programa de pesquisa micro-distribucional para olhar a estratificação educacional; isso incluiria tanto as vantagens quanto as desvantagens do reconhecimento oficial de cada nível de experiência escolar - do ensino fundamental ao ensino médio e a níveis mais elevados - e depois disso, nos encontros ocupacionais e sociais da vida adulta. Isto não significa automaticamente que um aluno que tem bom desempenho pelos critérios oficiais do sistema escolar terá vantagens micro-situacionais; em escolas secundárias urbanas em áreas pobres e de

população negra, a estudante que consegue boas notas geralmente recebe muita reação negativa de seus pares, que a acusam de estar "agindo como uma branca" ou pensando que é melhor do que eles; ela não se destaca positivamente, e sim negativamente, na estratificação da comunidade local. Muitos desses alunos com bom desempenho cedem sob a pressão micro-situacional dos pares e não avançam no sistema escolar (Anderson 1999: 56, 93-97).

A crítica micro-situacional se aplica *a fortiori* para inferências a partir de dados de comportamentos de pesquisa para caracterizações de uma estrutura social maior. O fato de que aproximadamente 95% dos americanos dizerem que acreditam em Deus (Greeley 1989: 14) diz pouco sobre o nível de religiosidade na sociedade americana; comparações de respostas de *surveys* com o real comparecimento a atividades religiosas mostram que as pessoas exageram bastante sobre sua freqüência à igreja (Hardaway et alli 1993, 1998); investigações profundas sobre crenças religiosas em conversas informais mostram consideráveis discrepâncias, amplamente heréticas de um ponto de vista teológico, entre as crenças categorizadas nas respostas do *survey* como indicando conformidade (Halle 1984: 253-269). Da mesma forma, deveríamos suspeitar de relatos de *survey* sobre a extensão da ocorrência de discriminação de raça ou gênero, de assédio sexual, de experiência de abuso infantil etc., até serem confirmados por tentativas de *surveys* situacionais, que não dependem de reconstruções, lembranças distorcidas ou opiniões. Respostas a tais perguntas são ideológicas e freqüentemente partidárias, assunto de mobilização social e flutuação de atenção da mídia ou de grupos específicos de interesse profissional. Dizer isso não significa assumir a posição de que a maioria dos problemas sociais é exagerada pelos *surveys*; sob determinadas condições, eles podem até estar minimizados e subestimados. A questão é que não saberemos com um alto grau de confiabilidade, até mudarmos nosso *gestalt* conceitual, distanciando-nos da aceitação dos dados macro-agregados como objetivos, por natureza, e capazes de traduzir todos os fenômenos sociais em distribuições micro-situacionais. Precisamos estar abertos à possibilidade de que a experiência real de estratificação em na vida social é altamente flutuante,

sujeita à contestação situacional; e que para compreender estratificação, pelo menos nas circunstâncias históricas atuais, precisamos de uma teoria dos mecanismos de dominância micro-situacional. Esses mecanismos poderiam estar conectados à velha imagem de hierarquias econômicas, políticas e culturais, porém não necessariamente; a conexão poderia estar se tornando cada vez mais tênue. Para determinar por que isso está acontecendo precisamos de uma teoria histórica de mudanças em circunstâncias micro-situacionais.

Sociólogos, como a maioria das pessoas educadas à esquerda do espectro político, estão tão imbuídos da imagem hierárquica que reagem com ironia às instâncias do privilégio oficialmente ilegítimo no cotidiano. Consideramos sofisticado passar ao largo das situações de corrupção policial, tais como isentar a elite de multas de trânsito mediante propinas, e olhamos o mundo político como inventado por aqueles que têm poder ou influência nos bastidores. Mas até que ponto isso é uma crença popular, não testada pela evidência situacional que poderia mostrar o oposto? Um funcionário do governo relatou essa experiência para o autor: ao ser parado por dirigir em alta velocidade por um policial, ele diz: "Você sabe com quem está falando? Sou seu chefe". (O funcionário foi chefe da agência estadual em que o policial estava lotado). O policial respondeu: "Meu chefe é o povo do Estado X", e continuou a emitir a multa. O funcionário foi politicamente muito liberal, mas relatou esse incidente com indignação, com raiva porque o sistema subterrâneo de privilégio não funcionou a favor dele. Podemos interpretar isso como uma instância de estratificação micro-situacional. O policial, com impunidade burocrática, pôde empregar poder situacional com relação ao seu superior, da mesma maneira que um denunciante goza de imunidade oficial ao relatar violações dos seus superiores numa organização. A continuação da entrevista com o policial sugere outra dimensão da questão. Nesse estado, membros da comunidade de segurança pública, quando são parados por infringir o código de trânsito, expressam seu pertencimento corporativo pelo código: "Eu deveria saber" e depois mostram sua identificação. Policiais fazem exceções às regras oficiais, mas em

um ritual de solidariedade e igualdade; eles respondem negativamente a tentativas de imposição da autoridade hierárquica.

Classe, status e poder macro e micro-situacional

Faltam surveys situacionais. O melhor que podemos fazer é esboçar o que parece ser a situação contemporânea de sociedades como a dos EUA no final do século XX. Vou sugerir a micro-tradução das dimensões weberianas de classe, status, e poder.

Classe econômica

Classe econômica certamente não está desaparecendo. No nível macro, a distribuição de riqueza e renda vem se tornando cada vez mais desigual, tanto dentro das sociedades, como em escala mundial (Sanderson 1999: 346-356). O que isso traduz em termos da distribuição de experiências de vida? Vamos dividir a questão em riqueza material como experiências de consumo, e riqueza como controle sobre experiências ocupacionais.

É virtualmente impossível traduzir quantidades enormes de riqueza em experiências de consumo. O fato de que os maiores acionistas da Microsoft ou alguns outros impérios empresariais têm um valor líquido da riqueza na faixa de dezenas de bilhões de dólares (flutuando de acordo com os preços das bolsas de valores) não quer dizer que esses indivíduos comem, moram, se vestem, ou compram serviços muito diferentes dos milhões de outros indivíduos que estão entre os 10% mais ricos na distribuição de riqueza; e se contarmos experiências temporárias de consumo de luxo, a sobreposição poderia se dar em relação a um grupo ainda maior. A maior parte da riqueza proveniente da posse de finanças está restrita dentro de circuitos de Zelizer que ficam próximos de seus pontos de origem; com isso quero dizer que indivíduos que têm centenas de bilhões de dólares ou mais, pouco podem fazer com esse dinheiro senão

comprar e vender ativos financeiros; eles podem trocar seu controle de um segmento do mundo financeiro pelo controle de um outro segmento.

Uma riqueza dessa escala precisa ser localizada não em consumo, mas em experiências ocupacionais. Em termos de experiência micro-situacional, possuir grandes quantidades de ativos do mercado financeiro significa uma rotina de vida onde se interage freqüentemente com outros aplicadores do mercado. A principal atração de ter quantidades enormes de dinheiro pode ser a emoção de fazer parte de um grupo de pessoas que ficam no telefone todas as horas do dia e da noite, fazendo transações excitantes. Em termos de poder de consumo, os muito ricos já atingiram o máximo do que podem ter como benefícios materiais; no entanto, a maioria continua a trabalhar, às vezes obsessivamente por muitas horas, até idades avançadas (alguns dos ricos executivos, que lutam para controlar os impérios da mídia no mundo, são homens nos seus 70 e 80 anos). Parece que o valor de dinheiro, nesse nível, se realiza todo na micro-experiência, na atividade de ostentar dinheiro em circuitos de intercâmbio muito prestigiosos. Aqui o dinheiro se traduz em poder situacional e nada mais.

O principal divertimento nesses circuitos é que sua riqueza pode ser deslocada para organizações de caridade e, portanto, ficar fora do controle dos donos originais. Do ponto de vista do dono, isto é trocar riqueza por honra - o prestígio moral de ser um doador de caridade, muitas vezes recebendo uma recompensa concreta na forma de ter uma organização de caridade batizada com seu nome e, portanto, de ter sua reputação divulgada: A Fundação Rockefeller, a Corporação Carnegie, a Fundação Milken, e agora a Fundação Gates, a Fundação Packard, etc. No entanto, os dois circuitos de capital não são muito distantes. Executivos de fundações, geralmente recebem suas doações e aplicam nos mercados financeiros, sacando somente pequenas parcelas para despesas de custeio, seus próprios salários, e algumas bolsas para organizações sem fins lucrativos. Contando os funcionários do setor filantrópico, chega-se a um grupo de pessoas de classe média alta ou de classe alta não muito

distante de contato pessoal com os magnatas financeiros que doam o dinheiro na primeira instância (Ostrower 1995).

Na medida em que se desce na hierarquia de riqueza e renda, a proporção de dinheiro que se traduz em consumo material real aumenta. Para os de baixa renda, dinheiro pode ser inteiramente uma questão de bens de consumo. Mas até aqui, como Zelizer (1994) documenta, dinheiro que pode ser gasto em encontros sociais prestigiosos ou, pelo menos, excitantes tende a ter preferência sobre o mero dinheiro mundano: imigrantes para os EUA no início do século XX, que gastaram dinheiro em funerais luxuosos porque eram cerimônias chaves para se expressar dentro da comunidade étnica; homens, cuja prioridade é ter dinheiro para beber e participar de um grupo exclusivamente masculino de freqüentadores de bares; dinheiro de prostituição que é gasto festas "quentes" com drogas com prestígio local, enquanto seus cheques de benefícios¹ servem para pagar despesas da casa.

Podemos pensar na estrutura da classe econômica como uma variedade de circuitos de dinheiro utilizados para representar tipos específicos de relações sociais. Não estou falando aqui de relações sociais como grupo de status, comunidades de sociabilidade analiticamente distintas de classes, mas como uma representação interacional da estrutura da classe econômica, o mundo das ocupações, comércio, crédito e investimento. A "classe alta" é aquela cujos membros participam da circulação de dinheiro como propriedade e, no processo, se vinculam fortemente uns com os outros numa rede de negociação; tais pessoas podem aparecer, ou não, nas colunas sociais ou participar dos eventos sociais e rituais da classe alta concebida como um grupo de status, que por sua vez pode ser composto por pessoas que apenas usufruem de dinheiro de cônjuges ou de herança, e que não participam dos circuitos reais de intercâmbio financeiro. Portanto, ao contrário do modelo de Bourdieu, que vê a atividade cultural fortalecendo a dominância econômica, e vice versa, sugiro que o grupo de status da classe alta tende a decantar capital dos circuitos nos quais é

¹ Nota do tradutor: recursos provenientes de benefícios de segurança social.

gerado, e gradativamente perde contato com as âncoras que criam e perpetuam riqueza. Dinheiro é um processo, não uma coisa; a classe alta é um circuito de atividade financeira, e se retirar dessa atividade é ser gradativamente deixado para atrás. A atitude de superioridade do grupo de status da classe alta sobre "aqueles que têm berço" versus "novos ricos" inverte a situação real de poder econômico².

Ainda temos que mapear a estrutura real dos circuitos de intercâmbio monetário para um período histórico específico (tal como nosso). Grosso modo, podemos identificar:

- (a) Uma elite financeira de participantes ativos no mercado financeiro na escala onde determinados indivíduos podem manipular montantes de capital que eles consideram pessoalmente como transações financeiras relevantes. A experiência deles nos circuitos financeiros é pessoal, em contraste com a participação impessoal da categoria (b).
- (b) Uma classe que investe (largamente composta, em termos mais convencionais, da alta classe média e alta classe baixa), que tem dinheiro suficiente, proveniente de ocupações bem remuneradas ou diretamente de negócios próprios, para agir como jogadores nos investimentos financeiros (a bolsa de valores, imóveis, etc.), mas como participantes anônimos, sem acesso aos circuitos pessoais dos participantes ativos. Sua realidade micro-situacional inclui ler relatórios de mercado, conversar com seus corretores, fazer circular fofocas financeiras e gabar-se, como parte de seu "capital conversacional" entre pares. Esse grupo é representado por advogados de ideologia neoliberal incluindo todo mundo nas sociedades modernas, uma ideologia de uma sociedade sem classes através da posse universal de pequenas partes do mercado de capitais. A ideologia ignora diferenças nos circuitos sociais do capital que estou

² Quando sociólogos incorporam esses conceitos nos seus modelos de hierarquia de classe, estão sendo seduzidos pela ideologia do grupo de status da classe alta de lazer, talvez porque esse grupo é mais falante e mais fácil de entrevistar do que a classe alta que está ativamente acumulando dinheiro.

descrevendo nesse momento, mas reflete um aspecto da realidade que a visão estritamente macro-hierárquica tem dificuldade em conceituar.

(c) Uma classe de empreendedores que utiliza seu dinheiro diretamente para contratar empregados e comprar e vender bens, portanto tipicamente participando de circuitos de intercâmbio locais ou especializados. Suas experiências micro-situacionais chave são aquelas de barganhar repetidamente com pessoas específicas em sua organização ou indústria; ou seja, operam num mundo de reputações pessoais, tanto suas como as de outros³. Diferente dos membros de outras classes ou circuitos econômicos, sua rotina da experiência inclui o monitoramento de concorrentes visando a procura de nichos no mercado como descrito na teoria de rede de Harrison White (1981, 1992). Circuitos de empreendedores tendem a ser invisíveis à maioria das pessoas, e são visíveis somente dentro de comunidades bem específicas ou locais; portanto, o maior prestígio social de indivíduos em tais posições, medido pelos *surveys* de prestígio ocupacional, pode ser modesto. As quantidades reais de dinheiro que fluem através desses circuitos e, portanto, a renda comandada por esses indivíduos, pode variar de dezenas a milhões de dólares; assim, este setor pode abranger a estrutura inteira de classe como convencionalmente compreendida numa hierarquia de renda.

(d) Celebidades, ou seja, empregados altamente remunerados de organizações que se especializam em entretenimento (filmes, música, esportes, etc.), e que, no decorrer de suas atividades, tentam focar a atenção pública em alguns indivíduos que são tratados como estrelas. Atletas, na verdade, são operários manuais, na posição mais baixa numa cadeia de comando na medida em que obedecem às ordens dos treinadores. Uma pequena parcela deles (necessariamente uma pequena parcela, desde que o negócio de exposição

³ Há também aspectos anônimos do mercado de trabalho e de bens, que são os tópicos da teoria econômica clássica e neoclássica. No entanto, como enfatizada na sociologia econômica recente, a estruturação de mercados pelas redes pode tornar as conexões particulares, no mais importante aspecto das vidas dos empreendedores. A relação entre aspectos anônimos e particulares do intercâmbio está apenas começando a ser formulada.

pública é intrinsecamente competitivo) tem adquirido o poder de barganhar por salários extremamente altos, que correspondem ao tamanho desses mercados para produtos de entretenimento. Como detentores de riqueza, celebridades encaram o mesmo problema da classe alta financeira em converter sua riqueza em consumo. Muitos deles são enganados por seus empresários ou corretores, que se oferecem para conectá-los ao desconhecido mundo de investimentos financeiros; aqueles que se saem melhor parecem ser aqueles que convertem sua riqueza de volta ao controle financeiro de organizações na mesma indústria de entretenimento da qual eles vêm (p. ex. uma estrela de hockey que compra um time de hockey). Isso sugere a seguinte regra: aqueles que retêm sua riqueza dentro do mesmo circuito de Zelizer em que ela se originou são mais capazes de manter seu valor monetário, além de também maximizar seus retornos micro-situacionais de prestígio.

(e) Uma variedade de circuitos da classe média/classe baixa moldados por mercados ocupacionais, por redes de informação e contatos que as sustentam (Tilly e Tilly 1994). Aqui dinheiro não é traduzido em propriedade de nenhuma outra forma que não seja a propriedade de bens de consumo. Há sugestões na sociologia empírica de redes econômicas, que para gastos grandes e únicos (casas, carros, etc) tais pessoas usam seu dinheiro em redes de contato pessoal, enquanto gastam pequenas quantidades em despesas repetitivas de consumo em grandes redes comerciais de varejo⁴ (DiMaggio e Louch 1998). Algumas dessas redes sacam dinheiro de outros circuitos de intercâmbio na forma de lucro e, assim, constituem uma hierarquia (ou, mais provavelmente, vários tipos de relação hierárquica). Ainda temos que medir e conceituar os mecanismos pelos quais o "lucro" atravessa circuitos. Em geral, parece que aqueles localizados "mais embaixo" nos circuitos têm dificuldade em perceber o que acontece nos circuitos acima deles, tendo que encontrar sozinhos as formas de participar dessas redes. Por exemplo, quanto mais baixo se está na

⁴ Nota do Tradutor: tais como "Casas Bahia", "Lojas Americanas", "Casa e Vídeo", etc.

hierarquia da classe social, mais se concebe aqueles que estão acima simplificando a imagem das celebridades (d), que são, na verdade, os mais periféricos entre as pessoas que participam dos circuitos de riqueza.

(f) Os circuitos ilegais ou de má reputação, desde os mercados que ficam fora dos sistemas oficiais de impostos e licenciamento, até os mercados de mercadorias e serviços ilegais (drogas, sexo, armas, bebidas e tabaco para menores, etc.), bem como de propriedade roubada e assaltos. Todos esses são circuitos, cuja entrada (e a concorrência sobre) pode levar a uma carreira ilícita/criminal de sucesso ou fracasso. O fluxo de dinheiro em poder de alguns indivíduos desses circuitos pode ser substancial, sobrepondo-se aos níveis médios e, às vezes, aos mais altos da hierarquia de renda abstrata. Entretanto, embora a troca entre essas redes (lavagem de dinheiro) seja considerada desejável por alguns participantes, a organização social de ambos os lados pressiona contra o excesso de conversão de moedas e a fusão de circuitos de troca. Circuitos ilícitos evitam os impostos, através dos quais o governo normalmente se envolve nos circuitos de intercâmbio lícitos, e pelo qual os governos usualmente se comprometem em regular e providenciar infra-estrutura no interesses dos membros desses circuitos. O simples fato de que alguns desses circuitos são ilícitos significa que estes têm que ser escondidos dos reguladores dos circuitos oficiais; o resultado é que os rituais e símbolos dos encontros cotidianos dentro desses circuitos são muito diferentes. Reconhecimento tácito dessas diferenças é o mecanismo pelo qual pessoas concebem as exclusões morais dentro de classes, documentado por Lamont (1992, 2000). Circuitos monetários compõem culturas diferentes, levando em consideração que "cultura" não é algo reificado, mas meramente uma maneira condensada de se referir ao estilo dos encontros micro-situacionais.

(g) Uma última classe baixa nas margens da sociedade poderia ser conceituada como aqueles fora dos circuitos de intercâmbio monetário. Mas até os sem

teto, mendigos, catadores estão envolvidos no final de vários circuitos, recebendo doações, esmolas, bens roubados ou jogados fora. Analiticamente, esse grupo incluiria todos aqueles que recebem um resíduo dos circuitos de intercâmbio mais ativos, inclusive aqueles que recebem bem-estar e outros benefícios (aposentadorias, etc.). O que faz com que esse grupo tenha a experiência de tanta desonra não é meramente seu nível baixo de consumo material, mas o fato de que são circunscritos severamente ao que podem fazer com o que recebem: moedas que recebem muitas vezes são alocadas somente a determinados tipos de gasto (p.ex. tíquetes de comida); presentes também são previamente alocados de acordo com seu valor de uso (Zelizer, 1994). Algum intercâmbio pode acontecer mesmo aqui, mas geralmente no nível de permuta. Participantes desse nível de estratificação monetária têm seus encontros micro-situacionais moldados de uma maneira que é diferente da experiência que qualquer outra classe: relações de permuta são altamente específicas e não têm o senso de honra simbólica e de liberdade que vem com a posse de moedas financeiras, que são geralmente mais negociáveis.

A micro-tradução da classe econômica mostra não uma pirâmide hierárquica de classes ordenadas perfeitamente uma acima da outra, mas circuitos de intercâmbio transacional sobrepostos de escopo e conteúdo extremamente diferentes. Por esses circuitos serem tão diferentes em suas conexões, anônimas ou particulares, no tipo de monitoramento que acontece, e na sua orientação para a manipulação ou consumo econômico, as experiências dos indivíduos de relações econômicas os colocam em mundos subjetivos diferentes, mesmo quando são invisíveis a distância.

Grupos de status

Status é um dos termos mais frouxos no vocabulário sociológico. Deixando de lado o uso de "status" como um ranking estratificado em geral e limitando-o a uma esfera específica de honra cultural, podemos distinguir vários significados. O

mais abstrato é status medido por surveys de prestígio ocupacional. Esse questionamento descontextualizado sobre categorias pode mostrar pouco mais do que a distribuição de ideologias sobre eventos fora da experiência própria das pessoas. Isso deixa duas versões principais: o conceito weberiano de grupos de status como uma organização real de redes sociais, e deferência como comportamento micro-situacional.

Weber (1992/1968: 926-39) define grupos de status como uma comunidade que compartilha um estilo de vida, uma identidade social reconhecida, e uma honra reconhecida publicamente (até legalmente), ou posição social. O exemplo mais claro desse tipo ideal são as ordens medievais (p.ex. aristocracia, burguesia, campesinato) embora o termo seja largamente aplicável a comunidades étnicas e religiosas, bem como à outros grupos com estilos de vida diferenciados. Weber criou o termo para contrastar com classe econômica, em que grupos de status não são categorias meramente estatísticas, mas grupos com uma organização social real. Grupos de status podem também estar organizados em torno de classes econômicas, desde que as classes tenham uma cultura distinta e se organizem como grupos. Por exemplo, a classe econômica alta pode estar organizada como "alta sociedade" e listada em colunas sociais. É uma questão histórica se grupos de status baseados em classe continuam a ter os limites fortes como em épocas anteriores, ou se classe econômica tem se transformado em uma categoria principalmente estatística. Se grupos de status estruturam as experiências de vida de uma maneira mais íntima que classes no abstrato, tal deslocamento histórico significaria que identidade de classe, conflito e capacidade de mobilização seriam consideravelmente enfraquecidos.

Em que extensão haveria o fechamento de comunidades de *status* - como elas são delimitadas nitidamente no cotidiano? E qual a distância entre grupos de status - quando eles estão alinhados nitidamente numa hierarquia publicamente reconhecida? Quando se trata de divisões meramente horizontais, como em tribos que são alheias umas às outras? (Para uma hipótese, ver Turner 1984). Mudanças históricas podem

ocorrer em ambos os aspectos: estilos de vida entre grupos de status podem homogeneizá-los; ou grupos podem se encontrar com menos frequência e suas identidades podem se tornar menos influenciadas pelos lugares onde passam seu tempo. As colunas sociais ainda existem, mas os membros podem ficar menos tempo nesses círculos comparados com outros ambientes (p.ex. com celebridades de entretenimento), e seus encontros recebem muito menos atenção do público do que na virada do século XX (Amory 1960; para comparações históricas: Annett e Collins 1975; Elias, 1983). Em um nível mais baixo de status, muitos grupos étnicos e religiosos não estruturam as vidas de seus membros, regredindo à categorias meramente estatísticas sem relevância para a experiência de vida (Waters, 1990)⁵.

Grupos de status têm graus diferenciados de realidade micro-situacional: Algumas são redes que se sobrepõem casualmente - somente alguns segmentos delas se encontram face a face (p.ex. todos os ítalo-americanos). Algumas podem ser fortemente restritas, porque baseiam sua inclusão e exclusão em quem participa de encontros sociais. Aqui uma tipologia de situações é útil:

1. Situações de trabalho
2. Cerimônias oficiais (representações de uma organização formal)
3. Situações sociais, que variam ao longo de um continuum: daquelas relativamente específicas e formalizadas até aquelas - no ponto extremo desse continuum - relativamente inespecíficas e informais.
4. Situações abertas e públicas

Relações de grupos de status ocorrem principalmente dentro da terceira categoria - situações sociais - embora também em algum grau na segunda categoria. No ponto extremo do continuum com mais foco, há um ritual no sentido formal: a

⁵ A exceção principal parece ser as Cristãs Evangélicas, para quem há evidência de uma percentagem grande de amigos pessoais dentro de sua congregação, sociabilidade não é confinada ao grupo, e lugares rivais para encontros podem ser evitados, como, por exemplo, ensinando seus filhos em casa. A “nova Direita Cristã” é uma parte da sociedade que está tentando reconstruir a hierarquia moral dos grupos de status. Por essa razão eles são rejeitados por muitos outros americanos.

agenda está organizada com antecedência; o evento pode ser divulgado amplamente; e o que acontece, segue roteiros tradicionais e provavelmente ensaiados; aqui encontramos casamentos, danças tradicionais, jantares comemorativos. Na antiga etiqueta das classes altas (descrito por Goffman 1959, 1963; Annett e Collins 1975), os detalhes de comportamento foram largamente roteirizados: o ritual com que os cavalheiros acompanham as damas no jantar, a organização dos convidados na mesa, os rituais de brindar, as formas de conversação polida, os jogos de cartas e outras atividades de lazer depois do jantar. Descendo na direção de situações menos específicas e mais "informais" encontram-se rituais improvisados de interação: almoços e outras situações em que a comida é compartilhada com conhecidos (muitas vezes como uma maneira gentil de conduzir uma conversa sobre negócios), festas, comparecimento em eventos comerciais de entretenimento.

No ponto extremo superior, esse continuum se sobrepõe com cerimônias formais tais como discursos políticos, cerimônias governamentais, paradas, formaturas de colégio, missas na igreja. Todas as cerimônias representam um ato de inclusão social, embora algumas estabeleçam relações mais frouxas do que outras nas comunidades. Discursos políticos podem tentar congregar e afirmar pertencimento de todos os cidadãos de uma nação, dos membros de um partido político, ou daqueles que apóiam um determinado candidato; mas as identidades que representam podem ocupar uma parcela pequena da vida das pessoas, ser marginal às atividades mais regulares desempenhadas pelos grupos de status. Grupos de status weberianos são localizados mais no meio do continuum; aqui rituais implicam em compromissos mais íntimos e mais frequentemente representados. Em uma posição mais baixa no continuum está a civilidade efêmera dos rituais goffmanianos de interações menores, conversas informais, cumprimentos compartilhados, piadas, fofocas, uma conversa sobre o tempo ou sobre questões inespecíficas: uma multidão pública ou simplesmente a co-presença na rua ou em outro espaço de fácil acesso (Goffman 1963, 1971, 1981). No entanto, mesmo aqui, nota Goffman, há pelo menos um monitoramento tácito; ampliando esse ponto, veremos como o comportamento em lugares públicos varia consideravelmente no

que se refere ao controle, polidez e grau de controvérsia. Aqui também pode haver variações na estratificação situacional, por mais efêmeras que elas sejam.

Esse continuum oferece um pano de fundo para um *survey* situacional de ambos os grupos de status de inclusão/exclusão e comportamento de deferência. Há duas sub-dimensões: (a) quanto tempo os rituais de grupo ocupam na vida das pessoas, se regular ou ocasionalmente e, portanto, representam comunidades contínuas ou episódicas; (b) no momento em que um ritual da comunidade está ativado, qual o grau de entusiasmo e de solidariedade que ele gera; grupos de status regularmente representados não são necessariamente mais capazes de gerar compromissos entusiasmados do que aqueles que são temporários. Assim sendo, sugiro duas generalizações.

Onde existe um curso repetido de ocasiões rituais, formais e altamente especializadas (casamentos, jantares, festivais), que envolvem as mesmas pessoas, as fronteiras dos grupos de status são fortes. Quem está incluído e excluído de ser membro fica evidente para todo mundo, dentro e fora do grupo de status. Isso é mais o caso dos encontros rituais que são visíveis publicamente: p.ex., quando os "Quatrocentos" se encontraram para jantar e dançar na sala de baile do hotel mais luxuoso na cidade de Nova York e multidões das classes baixas ficaram nas calçadas para vê-los entrando e saindo, a fronteira do grupo de status e seu sistema de posições relativas ficaram visíveis para todo mundo. Aqui status tem uma qualidade de "coisa", seguindo o princípio neo-durkheimiano: *quanto mais cerimonial e pública for a representação do ritual, mais reificada é a categoria de inclusão*. Reciprocamente, *quanto menos roteirizado, organizado com antecedência e amplamente divulgado for o encontro social, mais invisíveis são suas fronteiras sociais*. Uma ordem sociométrica⁶ ainda pode existir no sentido de que algumas pessoas se encontram habitualmente com outras, mas seus encontros representam apenas um reconhecimento muito local de vínculos, de conexões pessoais, mais do que categorias de identidade ou status. Tais

⁶ Nota do tradutor: no sentido de dados produzidos a partir de *survey*.

redes privatizadas e fragmentadas podem continuar a sustentar diferenças culturais, no sentido de que capitais culturais distintos circulam dentro de redes sociais específicas; mas são invisíveis aos estranhos, não reconhecidas amplamente como grupos de estilo de vida.

Minha hipótese é a de que *as fronteiras dos grupos de status ficam menos nítidas na medida em que são fundamentadas em rituais sociais pouco especializados.* Grupos de status weberianos plenamente desenvolvidos, reconhecidos por sinais visíveis (antigamente, até determinados por regulamentos suntuários; para um exemplo japonês, ver Ikegami, 1999), podem existir somente quando o curso da vida cotidiana é altamente formalizado. Sob essas condições pessoas podem carregar identidades categóricas ("cavalheiro", "aristocrata", "burguês", "camponês", "operário" - mesmo se estas não são mais categorias jurídicas). No outro extremo do continuum, identidades são cada vez mais pessoais. Uma pessoa específica é conhecida pelo seu nome, diante de uma platéia menor ou maior, e pode ter uma reputação especial. Reputações que são conhecidas por um público grande são raras, restritas a estrelas do atletismo, atores, ou outros indivíduos famosos ou notáveis: o juiz que presidiu o julgamento de O. J. Simpson, mas não juizes em geral. A maioria dos indivíduos é conhecida somente dentro de redes locais e são invisíveis fora delas, não importa quanta fama eles têm dentro delas. De várias maneiras isso é mais uma hierarquia de fama ou atenção do que uma hierarquia de honra.

A segunda generalização dá luz a que tipo de status situacional pode existir mesmo na ausência de rituais e fronteiras reconhecidas de grupos de status. Não importa onde alguém se situe ao longo do continuum da formalidade ou informalidade dos rituais, eles também variam em intensidade. Alguns rituais são mais bem sucedidos do que outros na criação de experiências coletivas: Alguns são superficiais, feitos só por fazer; outros constroem sentimentos compartilhados (sentimentalismo, lágrimas, espanto, riso, raiva contra estranhos ou bode expiatórios) e recuperam sentimentos de solidariedade. Variações de intensidade são possíveis em qualquer ponto no

continuum: uma cerimônia formal (um casamento, um discurso, um baile) pode falhar ou ter êxito, tal como uma festa pode ser aborrecida, agradável, ou algo muito memorável. Aqui temos um segundo continuum: Situações podem ser categorizadas dependendo da atenção que elas geram; situações têm mais ou menos prestígio, dependendo de como são representadas. Em níveis mais altos de formalidade ou de especificidade do continuum, a intensidade do ritual não importa muito; a sociedade é estruturada por inclusões e exclusões formais nessas ocasiões, e as categorias de identidade que resultam são patentes e inescapáveis, de modo que rituais podem ser aborrecidos e mesmo assim promover uma forte inclusão. Na medida em que descemos para rituais relativamente informais e inespecíficos, mais esforço é necessário para que eles sejam emocionalmente intensos e ter algum efeito nos sentimentos de posição social. Isso pode explicar por que americanos são muitas vezes expansivos e barulhentos, chamando atenção quando estão em eventos esportivos ou de entretenimento, festas grandes, e outras ocasiões públicas.

Portanto, a segunda generalização ou hipótese: *para terem um efeito, quanto mais informais ou improvisados forem os rituais, mais têm necessidade de se mostrar, de apelar para emoção e de chamar a atenção com ação visível e barulhenta.* Aqueles que são privados de rituais institucionalizados de status (p.ex. a classe baixa negra, adolescentes, e jovens em geral) tendem a buscar meios para dramatizar situações intensamente.

A dimensão da intensidade do ritual estratifica pessoas em termos de seu sucesso pessoal. O indivíduo que está no centro de atenção numa reunião social - a alegria da festa, o bobo da turma, o líder cerimonial (nos estudos de grupos pequenos de Bales [1950, 1999], o líder expressivo) - tem o mais alto status social naquela situação e nas redes onde sua reputação circula através de conversas. A intensidade da situação pode também ser gerada por uma ameaça de violência e pela manifestação do ritual de desafio. Anderson (1999: 88, 99) nota que "áreas de eventos" nos centros urbanos são lugares com uma população densa aonde jovens vão para se exibir e

adquirir um senso de status somente por estarem lá; nesses lugares, as brigas são consideradas como "hora do show". Essa maneira de correr risco para mostrar como lida com a situação é o que Goffman (1967) se referiu como "onde as coisas acontecem". Como Goffman (1969) sugere, uma estrutura similar poderia descrever o apelo de formas elitistas de ação econômica altamente respeitável, tais como investir no mercado financeiro. Uma hierarquia de status abstrata, como o ranking por prestígio ocupacional, está de fato muito longe da distribuição de experiências que compõe o status micro-situacional. Um físico intelectual e sem jeito ou um cirurgião sério podem ter status alto no abstrato, mas não faria muito sucesso numa festa de jovens. Vemos, mais uma vez, a necessidade para um novo tipo de *survey* da distribuição de intensidade, especificidade e relação de pertencimento em situações.

Rituais sociais intensos podem existir aqui e ali, mas eles podem ser relativamente invisíveis à maioria das pessoas. Isso claramente difere de uma sociedade histórica na qual a comunidade sabia quem estava lutando o duelo, quem foi a bela do baile ou a debutante do momento: ou seja, uma situação na qual reputações pessoais foram ancoradas dentro de uma estrutura institucionalizada de grupos de status. Hoje em dia, reputações pessoais são divulgadas até certo ponto dentro de redes, onde os rituais são visíveis na sociedade contemporânea. Tais redes fechadas ou "vitrines de status" existem hoje em dia principalmente entre crianças. Crianças pequenas numa creche são organizadas em círculos sociais: pequenos grupos de valentões e seus bodes expiatórios, líderes populares das brincadeiras e seus seguidores, aqueles que se isolam por medo ou por serem auto-suficientes (Montagner et alli, 1988). Escolas de Ensino Médio talvez tenham os círculos sociais mais visíveis e estruturados - nerds, esportistas, evangélicos, drogados, rebeldes, estudantes aplicados (Coleman 1961, Stinchcombe 1964, Milner 1999); Escolas de Ensino Médio contemporâneas têm desenvolvido estruturas de grupos mais complexas, principalmente pelo acréscimo de grupos exclusivos de intelectuais, religiosos e grupos artísticos de contracultura. Se há uma tendência, é na direção de um conflito cada vez

mais aberto entre diferentes ordens de status, como manifestado na violência escolar daqueles excluídos, ou com status subordinado, contra os círculos sociais dominantes.

Escolas são uma das poucas arenas em que grupos de quase-status podem se formar, com diferenças institucionalizadas de estilo de vida, de honra social ou de desonra, e de identidades categóricas indo além da reputação pessoal. Esses são grupos de quase-status na medida em que ser um membro desses grupos não é permanente, mas eles são reais nos seus efeitos sociais durante os anos que eles moldam a vida dos jovens. A estrutura local de grupos de jovens é formada contra o pano de fundo de uma exclusão categórica maior. Jovens constituem um dos poucos grupos na sociedade moderna que estão sujeitos a incapacidades e restrições legais especiais, semelhante às ordens medievais definidas legalmente. Eles são excluídos de formas rituais de consumo de lazer, como fumar e beber; é o único grupo que é separado por um tabu oficialmente imposto sobre fazer sexo com pessoas de fora do grupo. O mundo é segregado em lugares onde jovens não podem ir; significativamente, esses são lugares onde rituais de sociabilidade acontecem (lugares de farras como bares e festas) ou lugares de entretenimento onde as formas mais intensas de excitação sociável - atividade sexual - são exibidas; o efeito é de dramatizar uma hierarquia de intensidade ritual reservada aos adultos. O mundo oficial do adulto, como enunciado por políticos em ocasiões públicas formais, racionaliza essas exclusões no sentido de proteger os jovens do mal, uma atitude que aumenta a divisão moral entre os mundos subjetivos dos adultos em seu papel oficial e a experiência dos jovens. O efeito situacional concreto é o de que jovens, quer estejam abaixo de um limite de idade (antigamente 18 anos, agora geralmente elevado para 21) ou um pouco acima, rotineiramente precisam provar sua idade, diante de sub-oficiais e de seguranças, de porteiros, de vendedores nas lojas e no cinema, que são transformados em autoridades e podem exigir subserviência e excluir. Assim, o grupo dos jovens é o único grupo contemporâneo que é oficialmente sujeito a humilhações pequenas por causa de sua categoria de status; nesse sentido é semelhante aos negros que são sujeitos extra-oficialmente a testes parecidos; o pressuposto é o de que ambos os

grupos não têm honra até que provem o contrário. Essa é a razão por que a cultura dos jovens tem simpatia pela cultura dos negros, e imita especialmente seus elementos de rebeldia.

A representação patente de barreiras dos grupos, que é tão comum, apóia a contracultura dos jovens. O estilo e o comportamento dos jovens são moldados diretamente em oposição aos estilos dos adultos: usando o boné invertido porque o estilo normal é o contrário; vestindo calças largas e roupas rasgadas porque são contra-estilos (documentado por Anderson 1999: 112). A contracultura começa na fronteira com a cultura do adulto e prossegue na direção oposta; a hierarquia de status se desenvolve dentro da comunidade dos jovens afastando-os cada vez mais da respeitabilidade adulta. No decorrer do tempo houve um aumento na quantidade, no tamanho, e na localização de *piercings*, tatuagens e marcas feitas com ferro quente no corpo. Muitas dessas práticas parecem com aquelas utilizadas numa hierarquia de status religioso entre faquires indianos, excluídos religiosos demonstrando seu carisma religioso pela maneira extrema na qual são preparados para se distanciar da vida ordinária. Há uma variedade de estilos culturais e estruturas de círculos sociais dentro do grupo de jovens de quase-status; as formas mais extremas de negação da cultura do adulto ocupam um tipo de nicho, enquanto outros (atletas, nerds, estudantes aplicados, evangélicos) fazem compromissos, até positivos, com o mundo respeitável do adulto no qual eles querem ser inseridos. No entanto, a contracultura anti-adulta de uma maneira ou de outra parece ser a mais patente; podemos prever que cada aumento de cruzadas morais dos adultos, que ritualmente desprezam os jovens, vai ser enfrentado por um grau correspondente de polarização da contracultura jovem.

Tenho argumentado que a contracultura jovem é ancorada nas exclusões pública e legalmente representadas, praticadas contra adolescentes e que dão ao grupo uma identidade estigmatizada. No entanto a contracultura dos jovens atinge muitos adultos jovens também. Isso ocorre por causa de várias continuidades estruturais:

jovens, como um todo, são pobres em recursos econômicos próprios; quando têm um emprego, geralmente é em um nível de serviço muito baixo; a inflação de títulos acadêmicos tem prolongado o tempo de permanência na escola, e assim eles ocupam um status que está fora dos *rankings* ocupacionais dos adultos. Além disso, a indústria de comunicação de massa escolhe a cultura dos jovens como seu público alvo porque são os consumidores mais ativos de entretenimento; portanto a cultura dos jovens, com sua alienação exibicionista, está também entre um dos conjuntos de símbolos mais reconhecidos na consciência pública, apesar de ser própria dos jovens. E há uma elite econômica - as celebridades do entretenimento - que tende a usar os símbolos da contracultura de seus fãs; embora celebridades estejam fora dos circuitos principais do poder econômico, são as pessoas mais visivelmente bem sucedidas na estrutura de classe. Estilos de contracultura são, portanto, reforçados não apenas como sinais de alienação por parte do grupo de status oprimido, mas como símbolos positivos de status tanto dentro da própria comunidade de jovens, como no mundo livre das celebridades. Se em geral faltam fronteiras visíveis entre grupos de status na sociedade contemporânea, a fronteira de um grupo de quase-status, que oficialmente existe, jovens versus adultos, oferece marcadores de uma hierarquia de status reconhecida publicamente em toda a vida cotidiana que inverte as sólidas e invisíveis estruturas de classe e de poder.

Deferência

No nível micro-situacional mais detalhado, encontramos comportamentos diferenciados - os gestos momentâneos pelos quais um indivíduo demonstra deferência a um outro. Em sociedades bem organizadas historicamente, a vida cotidiana foi cheia de gestos de deferência bem visíveis - curvando-se, utilizando formas de tratamento ("Meu Senhor", "Minha Senhora", "Por favor, Senhora"), cadências de voz (descritas por Chesterfield 1774/ 1992; para exemplos em japonês, ver Ikegami 1995), todos exemplos de rituais assimétricos. Goffman (1967) descreve a maioria dos rituais em

meados do século XX como recíprocos: mostrando polidamente o reconhecimento dos outros através de apertos de mão, cumprimentos e bate-papo, levantando o chapéu, abrindo a porta. Tais ações recíprocas, demonstram igualdade de status entre os indivíduos; Goffman também indicou que ser incluído num pequeno círculo de reciprocidade era por si só, uma demonstração de uma ordem de status, desde que as pessoas com status superior fossem aquelas que praticaram as maneiras mais elaboradas e, assim, tais círculos excluía aqueles que não podiam desempenhar adequadamente os atos recíprocos de deferência.

Seria útil ter um *survey* sobre as quantidades e tipos de deferência que ocorrem na sociedade contemporânea. Comportamentos de deferência podem ser mapeados em cima de nossa tipologia de situações. Vamos ignorar por enquanto a deferência exibida no trabalho (é melhor considerar isso abaixo como uma forma de poder organizacional) e o tipo de deferência aplicada em cerimônias formalmente roteirizadas⁷. O mais interessante seria um *survey* de deferência em situações sociais relativamente não estruturadas e com públicos inespecíficos.

Do meu ponto de vista, contemporaneamente, as pessoas recebem relativamente pouca deferência categórica. A maior deferência é pela reputação pessoal; e essa depende de estar na presença da rede onde a pessoa é conhecida pessoalmente. Um sociólogo famoso receberá alguma deferência (principalmente em termos de direitos a falar numa conversa) em encontros sociológicos, e em festas com outros sociólogos, mas não fora dessa esfera; a maioria de tais profissionais recebem deferência dentro de encontros de uma sub-especialidade. Nosso *survey* teria que descobrir quantas redes especializadas existem que prestam suficiente atenção a alguém para dar honra ou desonra a ela dentro de seus *rankings*. Tais distribuições de deferência são encontradas não somente em comunidades profissionais, mas em vários tipos de associações voluntárias e redes de interesse, especialistas, arenas de competição e

⁷ A última historicamente mostraria um deslocamento de se curvar e de formas de tratamento honoríficos a pessoas que tem uma determinada categoria de status, para uma deferência mais sutil na forma de quem tem direito a falar e do controle da vez de falar. Dados micro-situacionais sobre o último: Gibson 1999; sobre a tendência em longo prazo, Annet e Collins, 1975.

exibição. Há um número enorme de associações voluntárias nos EUA, e cada uma tem uma hierarquia de status interna. Embora a maioria delas não se interesse pelas outras, uma proporção considerável da população de adultos, talvez a metade, passa, pelo menos pequenas partes de sua vida, em domínios onde recebe deferência, por mais fraca e temporária que seja.

Fora de tais organizações e redes especializadas, deferência trans-situacional é largamente restrita às celebridades. Tais figuras são fabricadas pela mídia, particularmente pelas empresas de entretenimento, cuja renda vem principalmente da promoção e venda das identidades das "estrelas"; meios de comunicação também criam identidades famosas (políticos, criminosos, e sujeitos de estórias de interesse humano) e vendem informação sobre elas. A mídia é o único lugar onde há um foco recorrente de atenção que é compartilhado por quase toda a sociedade; isso não ajuda apenas a construir uma intensidade de significado em volta dessas personagens, mas facilita as empresas de informação e de entretenimento a preencher sua cota de ofertas ao público. (No mundo da informação isso é chamado de *"tirando leite de pedra"*, especialmente em períodos "mortos" quando não há *"notícias quentes"*). A hierarquia da reputação é extremamente cara; fora da elite existe uma maioria esmagadora de pessoas anônimas, ou seja, anônimos fora de seus círculos de ocupação ou de conhecimento.

Embora celebridades recebam a maior parte da deferência que existe em sociedades contemporâneas, elas recebem muito menos deferência do que historicamente as classes altas dominantes tiveram. Raramente pessoas se curvam ou dão passagem para os outros; em vez disso, tentam se aproximar o máximo possível para tocá-las, para tirar alguma coisa simbólica delas (foto, roupas, autógrafo); são tratadas menos como aristocracia, e mais como um animal totêmico numa religião tribal. A analogia é correta porque totemismo é a religião de grupos internamente igualitários, e o público moderno é igualitário. Tocar uma celebridade e ir embora com um pedacinho dele ou dela, se encaixa na descrição de Durkheim de como as pessoas

se comportam na presença de objetos sagrados, atraídas como por um ímã, para compartilhar uma porção do *mana* coletivo. A celebridade é um dos pequenos pontos focais no espaço de atenção moderno, através do qual a energia emocional coletiva pode ser altamente intensificada. Numa interpretação durkheimiana, a adoração de uma celebridade é o equivalente a grupo cultuando a si mesmo - cultuando sua capacidade de ficar excitado e ser arrancado de sua vida mundana para algo transcendente. Nota-se, também, que publicidade e exposição para celebridades podem ser tanto negativas como positivas; escândalos envolvendo celebridades são muito populares (preciso mencionar o julgamento de O.J.Simpson?)⁸. Essas também são formas de atenção altamente focadas: escândalos são especialmente eficazes em provocar emoções com intensidade partilhada. Deferência às celebridades é um tipo peculiar, mais participativa do que hierárquica⁹.

Do ponto de vista durkheimiano, as celebridades elevadas pela exposição na mídia são os únicos seres humanos que podem servir como objetos sagrados, símbolos de uma consciência coletiva de uma parte considerável da sociedade. Não surpreende, então, que indivíduos comuns tentem se apropriar de uma porção dessa *mana* ou força simbólica, através da magia de se vestir com roupas parecidas ou identificadas com a imagem dessas celebridades. Povos tribais pintavam os totens de seu clã nos seus corpos (Lévi-Strauss 1958/1963); pessoas contemporâneas, especialmente aquelas sem prestígio em ocupações que lhes dão pelo menos uma esfera especializada de identidade, se vestem com casacos com o número e nome de seus atletas prediletos, e camisetas estampadas com os retratos de artistas. Numa estrutura social que não mantém um grupo de status visível, menos ainda identidades de clãs, somente estrelas da mídia servem como símbolos que expressam participação na energia coletiva de um grupo específico.

⁸ Notícias revelaram que o Congresso dos EUA, bem como o Presidente, suspenderam seus procedimentos oficiais para ouvir o resultado do julgamento de O.J.Simpson.

⁹ Há precedência em casos de pessoas tratadas como objetos sagrados e religiosos: por exemplo, uma santa medieval, cujos transe atraíam espectadores que a atacaram com facas e objetos quentes para se maravilhar com sua resistência à dor (Kleinberg 1992).

A abordagem mais próxima da deferência no sentido clássico, com exibição intencional de gestos de dominância e subordinação, de respeito e desrespeito, é encontrada em áreas de negros nos centros urbanos. Elijah Anderson (1999) descreve uma situação na qual a maioria das pessoas negras está tentando conseguir viver de acordo com os padrões normais da sociedade: empregos, sucesso educacional, família e envolvimento com a igreja. Mas, por causa da pobreza, discriminação e, acima de tudo, da falta de segurança nos centros urbanos, um "código da rua" prevalece, em que cada indivíduo (e especialmente cada homem jovem) tenta exibir sua força física, para passar a idéia de que é perigoso mexer com ele. Há muita deferência exigida dos outros; brigas acontecem muitas vezes por causa de pequenos sinais como o olhar de um homem por uma longa fração de um segundo, interpretado como "encarar" com hostilidade, e olhos fixos podem levar a um assassinato (Anderson 1999: 41, 127). Comportamento mal educado - música tocando alto demais, estacionar o carro no meio da rua - é geralmente ignorado ou aceito pela maioria dos moradores para evitar confrontos. Embora duas ordens de rituais ou de códigos operem - a força ostensiva do "código de rua" e o código normal do comportamento goffmaniano no entorno da sociedade - o primeiro domina situacionalmente no gueto dos negros.

Na comunidade de maioria branca, a ordem de status é invisível ou visível somente dentro de redes especializadas; ocupação e riqueza não recebem deferência nem formam grupos de status visíveis que divulgam identidades categóricas. Interação pública é uma igualdade sem muita solidariedade, a criação de uma distância pessoal suavizada por uma pincelada de polidez recíproca e por um comportamento compartilhado informalmente. Goffman (1963) chama isso de ordem polida de desatenção. Como notou Goffman, isso não é meramente uma questão de pura indiferença, porque é necessário monitorar os outros a distância para não entrar em contato com eles quando eles se aproximam, fazendo desde pequenas manobras na calçada para evitar uma colisão física, até desviar os olhos e controlar micro-gestos para não interferir na privacidade do espaço pessoal alheio. Em contraste, a ordem de status do código de rua dos negros é ostensiva e muitas vezes hostil. Passa uma

hierarquia situacional clara dos durões e dos dominados; aqui encontros igualitários são geralmente igualitarismo hostil, testado em conflito violento que pode ser reaberto a qualquer momento. Indivíduos dominantes exigem controle do espaço da rua; outros os monitoram com cautela. Aqui o monitoramento tácito da desatenção civil é elevado a alguns graus numa situação pública muito mais tensa e específica. São os dominados que expressam desatenção civil, enquanto os dominantes a exigem¹⁰.

O código de rua não apenas nega os critérios normais de sucesso e respeitabilidade da classe média, mas é uma contracultura por completo. Padrões de comportamento da classe média são vistos como sinais de timidez; além disso, exibir qualquer marca de sucesso convencional (escola, disciplina no trabalho, um emprego lícito) é visto como pretensão de status e, portanto, insultos implícitos àqueles que não os têm. Para essa razão, Anderson argumenta que, muitos moradores negros "decentes" ou "caretas" adotam os sinais exteriores da cultura de oposição - vestindo-se com roupas e símbolos do estilo das gangues, adotando o estilo de conversa dos dominantes da rua, tocando música que representa oposição, os sons raivosos e desprezíveis do rap. O código de rua se torna a cultura publicamente dominante, em parte porque jovens a adotam como uma fachada de proteção contra o perigo da violência, em parte porque a cultura de oposição tem prestígio situacional. O código de rua é um conjunto de rituais que gera uma intensidade muito emocional e domina o foco de atenção; a polidez suave e a tendência de se acomodar às maneiras sociais goffmanianas normais perdem importância diante desse código e não são capazes de competir com ele no espaço de atenção¹¹.

¹⁰ Há um movimento ao longo do continuum de interação pública de relativamente inespecífica à altamente especializada. No ponto mais alto estavam os mandarins chineses carregados pela rua acompanhados por guardas armados enquanto o populacho tinha que evitar olhar para eles se jogando no chão.

¹¹ Isso ajuda a explicar porque a cultura de oposição da classe baixa negra, enraizada em violência, tem sido adotada como prestigiosa dentro de grupos cuja situação de vida envolve muito pouca ameaça de violência, jovens brancos de classe média, e entre as estrelas da mídia de entretenimento, o "esnobismo inverso" observado no início desse artigo. Em detalhes, no entanto, a contracultura branca não é o estilo de rua do negro. Marginais negros preferem roupas atléticas caras, carros que chamam atenção, mulheres sensuais; contraculturas brancas ostentam roupas rasgadas, *piercing*, barba sem fazer, sujeira. Os durões negros nas ruas não estão sendo informais, enquanto a contracultura branca leva o informal ao extremo. O 'código de rua' acontece onde a dominância através da ameaça violenta é projetada situacionalmente, enquanto jovens da classe média e celebridades de entretenimento apresentam uma rebeldia puramente simbólica, não uma pretensão de dominar outros fisicamente.

Quais os dispositivos, as armas situacionais utilizados pela cultura de oposição para dominar interações? Na situação de rua nos bairros negros, é o poder coercitivo mesmo e sua ameaça: exibição de músculos, bem como uma conduta indicando a disposição de usar armas e brigar pela questão de honra, por mais insignificante que seja. Ser sexy e bonito é prestigioso, especialmente para mulheres; essas são as chaves para a cena de ação sexual, um foco de excitação e de disputa por conquistas sexuais e para mostrar vínculos com os dominantes da rua. Outra arma situacional é a fala, especialmente a capacidade de insultar e de responder rapidamente; isso se combina com o uso de sons de raiva e escárnio pré-fabricados na música rap, e de ruído alto em geral através da tecnologia de amplificação para dominar o espaço de atenção auditivo.

A situação de rua nos bairros negros parece como um caso extremo de recursos situacionais episódicos predominando sobre recursos que vêm de conexões macro-estruturais. Tais conexões não são completamente cortadas porque encontros de rua são influenciados por fatores trans-situacionais, tais como a reputação de uma pessoa por ser violenta ou de sempre ceder aos outros; tais recursos trans-situacionais (positivos ou negativos) exercem influência principalmente em encontros onde membros da comunidade se conhecem pessoalmente ou através de redes de boatos. O encontro de rua é também influenciado por vínculos com parentes ou outros aliados, e por alguns marcadores locais de grupos de status, tais como símbolos de gangues. Esses encontros de rua estão perto de um extremo do continuum, mas não são historicamente raros. As mesmas "virtudes" - habilidade de lutar, força física, um estilo ritualizado para procurar desafios e arriscar a vida pela honra e precedência, e uma cultura verbal de insultar e de se vangloriar - se destacam em outras situações: entre as mais bem conhecidas estão os Gregos na época Homérica e os Vikings da Escandinávia no período das sagas nórdicas. Todas essas são situações em que o

Estado é muito fraco ou inexistente; o poder está nas mãos de bandos de guerreiros *ad hoc* sem muita continuidade de parentesco¹².

Mas mesmo aqui, seria muito simples concluir que a violência é a base da defesa. É sempre mais eficaz ameaçar que lutar, e coalizões são importantes mesmo para os mais fortes. Assim sendo, a interação em situações de constante ameaça assume a forma de rituais de intimidação e de exibição de honra. Há alguma sugestão nos dados de Anderson de que mesmo o mais duro "elemento criminoso" não ataca meramente o mais fraco na comunidade; para construir uma reputação como forte, é necessário desafiar outro igualmente forte. Lutas entre heróis homéricos aderem à mesma estrutura por mais idealizada que seja o retrato literário. Portanto, até violência passa pelo filtro de ritualização para ser um dispositivo eficaz para dominação situacional.

Na maioria da sociedade americana, encontros públicos são levemente conciliatórios; enquanto estilos de rua dos guetos são largamente de confronto para os que dominam a situação, e de evitar o confronto para os que estão em situação subordinada. Anderson (1999: 20) nota que jovens negros às vezes invadem as áreas da classe média para utilizar o código de rua para intimidar situacionalmente os brancos. O estilo de interação da maioria dos brancos é baseado em condições de pano de fundo da macro-estrutura, a existência de um estado forte, e a profunda penetração das agências regulatórias de segurança, educação e outras, na vida cotidiana. A classe média branca está acostumada a redes organizacionais a longa distância, que funcionam com um estilo impessoal de regulação burocrática e controlam a maior parte das condições sob as quais as pessoas se encontram. A violência é monopolizada em um grau considerável pelas agências do Estado. mas não é comum no cotidiano. Quando os brancos encontram o estilo de rua dos negros, se

¹² Historicamente, isso aconteceu em situações onde grupos de homens fizeram viagens de longa distância ou incursões, freqüentemente capturando mulheres. Em todos esses casos, houve muita ênfase em estabelecer um parentesco fictício. Vemos isso nos dados de Anderson (1999) sobre pais, irmãos e primos fictícios dentro das alianças de proteção e apoio; e era comum onde a ordem tribal foi quebrada gerando grupos **pouco coesos** de saqueadores. Cf. Finley 1977; Borkenau 1981; Njal's Saga [c. 1280] 1960; Searle 1988.

sentem extremamente desconfortáveis - quase como uma experiência de ruptura de Garfinkel (Garfinkel 1967).

No entanto, não é fácil para os brancos tratar o código de rua dos negros como simplesmente criminoso, uma vez que ele funciona com rituais altamente estilizados, que tendem a mascarar as ameaças abertas. Além disso, a mídia oficial da sociedade branca, e especialmente a mídia cultural da educação e de entretenimento, desde o sucesso público do movimento pelos direitos civis dos anos 60, tem enfatizado a igualdade racial e oposição à discriminação categórica. Esse igualitarismo de pronunciamentos oficiais e de declarações cerimoniais dos tribunais é fortalecido pelo estilo normal dos encontros públicos da classe média, casualmente igualitários, inclusive sua tendência geral em aceitar qualquer conduta e comportamento desde que os responsáveis mantenham uma distância ritual. Como Goffman (1967: 81-95) comentou, nosso ritualismo permite que cada indivíduo prossiga em sua vida cotidiana com uma casca de privacidade e de omissão, sem vínculos fortes de inclusão ritual, mas também com a segurança de não ser importunado. Pessoas nesse estilo de ritual são incapazes de lidar com o estilo de confronto da rua, com sua desigualdade visível dos fortes sobre os fracos na situação. Brancos de classe média seguindo o código de Goffman adiam o confronto com negros mais que os moradores "caretas" dos guetos, porque os últimos adotam o código de rua para proteção situacional. Encontros com brancos assim tendem a reforçar, nos desempenhos dos códigos de rua dos bairros negros, seus sentimentos de desprezo pela ordem social branca (Anderson, 1999); ao mesmo tempo, o desconforto dos brancos, mesmo não manifestado, ajuda a reforçar uma linha de divisão interacional que mantém a barreira racial.

Identidades categóricas desapareceram largamente, substituídas por reputações pessoais puramente locais em redes onde a pessoa é conhecida, e pelo anonimato fora delas. Mas se identidades categóricas estão sustentadas por barreiras rituais na interação, os confrontos rituais negros/brancos entre o código de rua e o

código público goffmaniano estão entre as poucas bases que ainda existem para identidades categóricas.

Poder

Poder é outro conceito convencionalmente reificado. A definição de Weber, que é de impor sua vontade contra oposição, não é ainda suficientemente micro-traduzida. Podemos distinguir entre o poder de fazer com que outros cedam em uma situação imediata e o poder de produzir resultados. Há uma disputa antiga se o último necessariamente envolve o primeiro; Parsons (1969) argumentou que poder não é primariamente soma-zero (eu venço, você cede), mas uma questão de eficácia social em que a coletividade inteira consegue algo que não tinha antes. Vamos chamar o primeiro de poder-D (poder de deferência ou poder de dar ordens) e o último de poder-E (poder de fazer). O último às vezes existe em micro-situações, mas somente se o resultado desejado for concretizado diante dos olhos de quem deu as ordens¹³. Aqui poder-D e poder-E poderiam coincidir empiricamente, mas em muitas situações o poder-D é formal e ritualístico: Alguém dá ordens, em casos extremos com um tom e um comportamento imperioso, enquanto o outro cede verbalmente e com a postura de seu corpo. Mas é uma questão em aberto se as ordens são realmente obedecidas e, mesmo se forem, se o resultado seria o que o mandante queria. O poder-D sempre é socialmente significativo, mesmo quando completamente separado do poder-E; tem conseqüências relevantes para a experiência social, moldando a "cultura" das relações pessoais. Na sociedade em que há muita desigualdade no poder-D haverá diferenças nítidas nas identidades sociais e muito ressentimento latente e conflito contido (para evidência, ver Collins 1975: caps. 2 e 6). Concentração de poder-E poderia não ter tais efeitos, mas isso é uma hipótese a espera de evidência empírica.

O poder-E é tipicamente trans-situacional ou em longa distância; se for real ele deve envolver eventos que acontecem porque ordens e intenções são transmitidas

¹³ Michael Mann (1986) se refere a isso como poder de "corte suas cabeças" e sugere que nas sociedades despóticas tradicionais o alcance real desse poder poderia ser muito limitado; ele designou isso de diferença entre poder "intensivo" e "extensivo".

através de uma rede social. Poder-E geralmente é macro, envolvendo ações de um grande número de pessoas e situações. Conseguir montar uma grande organização é uma forma branda de poder-E; se a organização alcançar o resultado previsto, haveria mais poder-E; e mais adiante no continuum, o tipo mais elevado de poder-E é o de mudar inteiramente uma estrutura social de tal forma que os padrões das redes de ligação entre as pessoas sofrem mudanças permanentes para o futuro.

Raramente houve tentativas de medir a distribuição de poder em uma dimensão ou outra. Blau (1997) sugeriu medir poder pela abrangência de controle de uma organização. Um indivíduo é poderoso na medida em que dá ordens para um número de subordinados que, por sua vez, tem seus subordinados, e assim por diante até a cadeia de comando ser quantificada. Mas tal medida é pouco precisa como síntese do significado de um comando; se pudéssemos medir a cadeia de comando em grandes organizações por amostras micro-situacionais, encontraríamos variações na quantidade de poder-D que está sendo empregado em diferentes situações de interação entre superiores e subordinados. Provavelmente o que Blau estava se referindo é o poder-E, presumindo que as ordens são obedecidas de fato e que a cadeia de comando é uma forma confiável pela qual uma pessoa "superior" pode impor sua vontade sobre outra "inferior".

Mas é exatamente isso que precisa ser investigado. Há muitas maneiras pelas quais pode ocorrer um deslizamento de uma forma para a outra. A literatura sobre organizações tem mostrado trabalhadores controlando seu próprio espaço de trabalho, resistindo ao controle de seus superiores imediatos (e, portanto, dos mais remotos) (Burawoy, 1979; Willis, 1977); eles dão um poder-D simbólico, com atos de deferência aos supervisores quando esses estão presentes, mas voltam a trabalhar de sua própria maneira quando os supervisores não estão presentes (ou seja, eles utilizam o fato de que parecem obedecer ao poder-D como uma fachada para mascarar seu poder-E de insubordinação). A divergência entre poder-D e poder-E é particularmente nítida no caso em que Márcia Marx (1993) chama de "hierarquia de sombras" de

mulheres assistentes administrativas, que fingem deferência à linha de autoridade (geralmente masculina), mas detêm a maior parte do poder invisível necessário para fazer coisas acontecerem, ou impedir que aconteçam, numa organização burocrática. Há bastante literatura que analisa a quantidade de controle real empregado na visibilidade das operações de trabalho, na padronização e contabilidade dos resultados do trabalho, e quanta incerteza existe nas expectativas de trabalho (sumários: Collins, 1988: cap. 13; Etzioni 1975). Gerentes podem recorrer a controles indiretos (determinando o ambiente físico, manipulando comunicações e informação) para impor as alternativas disponíveis para as pessoas em posições mais baixas na cadeia de comando. Tais mudanças para controles indiretos são reduções no poder-D, que gerentes esperam trocar por poder-E. Mas mesmo aqui o poder-E permanece ambíguo e multidimensional; algumas organizações podem até controlar como os empregados fazem seu trabalho, mas não são capazes de fazer com que a organização se torne lucrativa e competitiva. Generais têm muito poder-D (bater os calcanhares; fazer continência; sim, senhor!), e uma cadeia de comando militar pode ser avaliada, com um alto grau de confiança, em termos da quantidade acumulada de calcanhares batendo entre o domínio de poder-D de um oficial e o de outro. Mas outras contingências intervêm que diminuem o ritmo e reduzem os resultados do que o general exige, e ainda vão determinar se a batalha será vencida ou não.

A literatura sobre organizações é cheia de sugestões de como as formas de controle em organizações têm mudado em vários períodos históricos e em relação aos vários ambientes físicos e econômicos e às tecnologias (Chandler 1962, 1977). Houve um aumento enorme no tamanho e na centralização de organizações, desde a revolução militar e penetração do Estado a partir do século XVI, com uma transformação semelhante dos empreendimentos capitalistas no século XIX e início do século XX (Mann, 1993). Essas mudanças implicam em um aumento na concentração de poder-D e, até certo ponto, do poder-E nos micro-encontros dos altos oficiais. Com relação ao século XX, analistas de organizações geralmente contam histórias da dispersão do controle: no alto, pela diluição do controle gerencial em função da posse de ações e,

portanto, das coalizões financeiras; no meio, pela complexidade e incerteza crescente de tarefas e, portanto, de poder-E tácito ou, pelo menos, poder de subversão (um tipo de poder-E negativo) entre o corpo administrativo; nos postos mais baixos, através de desafios pela organização contra-posicional de sindicatos (um padrão de desafio que sobe e desce) e pelos grupos de trabalho informal e, mais recentemente, através de uma inversão em que as organizações utilizam monitoramento eletrônico para controlar os detalhes das ações de seus empregados (Fligstein 1990; Leidner 1993). Houve ondas de fusões e aquisições; mas também houve contra-tendências de regionalização, estruturação de centros multi-lucrativos, *franchising* e terceirizações; bem como tendências mais recentes, na direção de perdas em redes em que se comercializam especialistas e pessoal de forma que não representam "*nem mercado, nem hierarquia*" (Powell 1989). Se poder-D e poder-E fossem constantes em todas as formas de organização, poderíamos somar o número de níveis de controle direto e indireto que mudam através das cadeias de comando, e delinear os padrões de "subida-e-descida" na concentração de poder. Mas poder-D e poder-E com certeza não são constantes. Isso não quer dizer que nenhum tipo de medida poderia ser tentado, mas teria que ser multi-dimensional e ter um padrão histórico muito variado.

Em geral, parece que o poder-D passou a ter um caráter mais brando onde acontece e sua ocorrência tem sido fragmentada em enclaves especializados onde o a micro-obediência (o "*Sim-senhor!*") é estabelecida. O poder-E é outra estória; e existem algumas hierarquias muito grandes ou localizadas onde cadeias de recursos financeiros e outras formas de influência têm efeitos que penetram profundamente nas redes sociais, de tal maneira que o que poucos indivíduos fazem pode ter efeitos nas experiências de vida de milhões. As contínuas demissões e fusões na virada do século XXI nas indústrias mundiais de comunicação, criando mega-negócios nas áreas de publicação, televisão, satélites, telecomunicações, transmissão a cabo e filmes, sugerem um exemplo de concentração crescente de poder-E. Mas ainda não está claro se o poder-E de tais grandes organizações/redes está aumentando além do nível, por exemplo, dos grandes oligopólios capitalistas na virada do século XX. Grandes

organizações muitas vezes são grandes ilusões, no que se refere ao controle de seus destinos, ou até de seu próprio comportamento. Os chamados ditadores totalitários da primeira metade do século XX tinham estruturas no papel que pareciam completamente centralizadas; contudo organizações comunistas tiveram dificuldades enormes em traduzir sua política em comportamento local (Kornai 1992). O recurso a métodos terroristas não aumentou seu poder-E sobre o sistema, mas pode ser visto como uma tentativa de estender o poder-D a uma distância maior do centro.

Seria prematuro chegar a uma conclusão empírica dessas considerações teóricas. Não saberemos o que está acontecendo com a concentração de poder, mesmo quando mega-fusões acontecem nas mais importantes indústrias atuais, até tentarmos uma amostragem situacional do poder-D em tais organizações, para modelar vários tipos de poder-E (até que ponto ordens são realmente transmitidas, colocadas em ação e têm resultados). Se os herdeiros de Rupert Murdoch e outros como ele serão os ditadores de um universo orwelliano; ou se o poder-E permanecerá no nível de consequências não-intencionais e de "acidentes normais" de Perrow (1984); ou se os membros de organizações serão cada vez mais livres de constrangimentos ou sujeitos à manipulação oculta: esses são assuntos ainda a serem trabalhados pela investigação sobre as dimensões atuais do poder micro-situacional.

Existe além disso, uma irônica mudança no padrão de concentração do poder-E. Francis Bacon, nas suas reflexões sobre sua experiência de vida como funcionário do governo e político organizacional no Estado Elisabetano em consolidação (uma carreira que culminou num período como Ministro Chefe), declarou que o poder por si só é uma armadilha para aqueles que o detêm:

Homens que ocupam altos cargos são três vezes empregados: empregados do soberano ou Estado, empregados da fama, e empregados dos negócios. De tal maneira que não tem liberdade, nem sobre suas pessoas, nem sobre suas ações, nem sobre o seu tempo. É estranho desejar poder para perder liberdade, ou procurar poder sobre os outros para perder o poder sobre si mesmo. ([1625] 1965: 70)

Bacon não distinguiu os dois tipos de poder; como a maioria, provavelmente pensou que conseguir o poder de eficácia e o poder de deferência eram a mesma coisa. Mas sua lição irônica se aplica especialmente àqueles que buscam ter poder-E: eles são embrulhados no centro de comunicações da organização que esperam dominar, e não podem se afastar da rede sem perder o controle. Na medida em que o poder-D tem declinado, a busca pelo poder-E provavelmente tem aumentado, não somente no topo, mas através de funcionários médios espalhados e de estruturas de alianças horizontais das redes organizacionais contemporâneas. Temos o termo "*workaholic*" para designar pessoas presas a tais posições. Poder-E é largamente uma ilusão, mas também é um vício.

Mudança histórica em estratificação situacional

A imagem hierárquica de estratificação que prevalece como uma estrutura fixa na qual o micro é tacitamente pressuposto a espelhar o macro é uma herança histórica. O ciclo mecânico de capital cultural de Bourdieu, permeando o habitus individual e reproduzindo o campo de poder econômico, não contempla a interação situacional; não surpreendentemente, é a imagem de um pesquisador de *survey* que coleta dados sobre indivíduos e os arruma em um espaço hierárquico abstrato (isso é especialmente claro em Bourdieu 1984: 128-129, 262, em figuras ordenadas ao longo das dimensões dos coeficientes de correspondência, semelhantes a dados na análise de fatorial). Essa imagem é ultrapassada. Como a maioria de nossas imagens sobre estratificação, vem da época de Marx, quando a realidade micro-situacional era vinculada mais fortemente à distribuição de poder e de bens. Em termos weberianos, foi um período histórico em que as classes eram organizadas como grupos de status e pertencer a uma classe era uma categoria de identidade, aliás, a forma mais proeminente de identidade social. Meu argumento não é simplesmente que, historicamente, as macroestruturas uma vez dominaram e agora a ordem micro-situacional se despreendeu da ordem macro. A macroestrutura, em qualquer período histórico, é sempre composta de micro-

situações. O que estou dizendo é que as micro-situações hoje em dia estão estratificadas em condições completamente diferentes daquelas que existiam no início do século XX, ou antes.

A diferença histórica chave é que as sociedades eram organizadas em torno de estruturas patrimoniais (*patrimonial households*). Esse termo weberiano se refere a uma estrutura em que a unidade política e econômica principal era a casa da família, acrescida de serviçais, guardas, empregados, aprendizes e hóspedes. A produção econômica acontece na família ou em propriedade controlada por ela. Relações políticas e militares são alianças entre famílias, com a dominância das maiores coalizões que reúnem o maior número de soldados. A classe alta era composta pelos chefes das maiores famílias. Sob essa estrutura, era difícil separar classe econômica, poder político e membro de um grupo de status. As maiores famílias geralmente tinham mais propriedades, reuniam maior poder bélico e controlavam o maior número de dependências políticas, e uma proporção semelhante de poder era conseguido por famílias menores. Muitas vezes, essas distinções eram formuladas em categorias legais, tais como aristocrata e plebeu, e às vezes em subcategorias, tais como os níveis da nobreza. Os nomes dessas categorias de grupos de status foram conhecidos por todos; Marx foi o primeiro a afirmar que a classe econômica era a dimensão fundamental, mas classe predominou precisamente porque a organização da vida cotidiana estava centrada em torno das famílias dominantes, que tinham propriedade, poder e honra.

As fronteiras entre grupos de status eram constantemente reafirmadas e divulgadas na vida cotidiana. Era sempre lembrado o nome da família e a posição do chefe, dentro e fora da família. Ser membro de um grupo de status era inevitável, uma vez que na realidade quase não existia espaço para pessoas que não pertencessem a uma família conhecida ou que não estivessem sob seu controle econômico ou proteção política; tais pessoas eram excluídas, e na realidade não eram consideradas nem mesmo pessoas. Dentro da família, as interações não eram igualitárias; ou você dava ou

recebia ordens, dava ou recebia deferência, dependendo de sua posição como serviçal, empregado ou parente do chefe da família. Indivíduos podiam se mover na hierarquia, mas apenas através da mudança de uma família para outra, ou pela ascensão dentro da estrutura interna de uma família ao estabelecer relações mais próximas de confiança e dependência com o chefe. Mesmo pessoas de alta posição geralmente confrontaram algumas situações em que tinham que demonstrar sua lealdade e subordinação a uma pessoa de posição ainda mais elevada¹⁴. Pessoas de situadas nos patamares superiores da estrutura social estavam cercadas por serviçais e a posição de alguém era medida pelo número de empregados que tinham¹⁵. Isso significou que essas pessoas (e aqueles que as serviam) estavam constantemente em uma situação formal (isso é documentado com clareza em relação à Luís XIV: Lewis 1957; Elias 1983); grupos sempre convergiram e se organizaram em torno de pessoas de posição, criando uma grande densidade de interação ritual. O resultado é um alto grau de realidade social - na verdade, reificação - das categorias sociais acima, e assim um alto grau de consciência da posição social de quem se aproximava de pessoas poderosas. Em suma, a interação cotidiana era altamente ritualizada e os rituais eram largamente assimétricos, dando deferência a algumas pessoas e não a outras.

O caráter da interação social no cotidiano tem mudado acima de tudo devido à diminuição e substituição da família patrimonial. Isso aconteceu gradativamente ao longo dos últimos séculos, em decorrência de mudanças ao nível macro. O crescimento do Estado centralizado tirou poder militar das famílias, e a expansão da burocracia governamental, para extrair renda e regular a sociedade, criou um novo tipo de espaço organizacional, departamentos em que os indivíduos interagiam com propósitos especializados e tempos limitados. Categorias de identidade foram substituídas pela

¹⁴ Por exemplo, Francis Bacon, filho e sobrinho de oficiais de alta posição na monarquia Tudor, ele mesmo membro da aristocracia com cargos de prestígio, mostrou alto grau de deferência cerimonial quando se direcionou ao seu próprio protetor. O padrão de deferência nas famílias patrimoniais é ilustrado continuamente nas peças de Shakespeare, romances chineses da dinastia Ch'ing e antes, e em quase toda a literatura descritiva do mundo antes do século XX.

¹⁵ Esse tema é forte na peça Rei Lear de Shakespeare, o argumento que se desenvolve em torno da quantidade de empregados pessoais e armados que um lorde podia ter em volta dele. Stone (1967) documenta que isso foi uma luta da época, quando o Estado tentou limitar a extensão dos armamentos privados a um número pequeno de guardas de família, portanto monopolizando o controle em um Estado cada vez mais centralizado como parte da primeira fase da "revolução militar".

inscrição individual de cidadãos em registros do governo para fins de arrecadação de impostos, segurança social, educação, serviço militar e direito de voto. A burocracia se espalhou pelo domínio econômico quando o trabalho começou a ser organizado em lugares separados da família.

A organização da vida moderna em lugares privados, locais de trabalho e espaços públicos é um desenvolvimento histórico recente. Essa nova ecologia dos tipos de interação tem mudado drasticamente a densidade ritual dos encontros cotidianos e os esquemas de identidade que os acompanham. Hoje em dia, o domínio do consumo é separado dos lugares de produção e de onde são representadas as relações de poder política e economicamente fundamentadas. O consumo agora acontece em lugares privados ou, pelo menos, fora de situações marcadas por uma posição visível socialmente. O centro de gravidade da vida diária se desloca para o domínio de consumo. Isso é reforçado pelo crescimento das indústrias de consumo, inclusive a de entretenimento assim como a estrutura de sua distribuição, a ponto de serem a maior e mais visível parte da economia. O resultado colateral tem sido o aumento de salários bem como a presença crescente dos astros de entretenimento no campo do consumo; ao contrário, numa sociedade patrimonial, artistas eram meramente empregados, dependentes do patrocínio das grandes famílias. Estrelas de entretenimento são os objetos sagrados contemporâneos porque são os únicos pontos de atenção amplamente visíveis nessa esfera privada, onde relações são informais (quer dizer, sem rituais) e livres de relações de trabalho e poder. Pode-se dizer que os astros de entretenimento, que manifestam um estilo casual e anti-formal, são símbolos apropriados para representar o caráter da experiência moderna de consumo¹⁶.

Hoje em dia, os indivíduos têm a escolha das situações em que investem a sua carga emocional. Podem desviar a atenção de suas situações de trabalho para se concentrar no consumo em sua vida privada. Isso é característico especialmente de

¹⁶ Estrelas de entretenimento estão fora dos circuitos de classe econômica e poder organizacional, e até fora das redes de grupos de status. Eles têm grande quantidade de dinheiro, mas não participam das atividades que constituem os circuitos financeiros da classe alta. Não têm nem poder-E nem, no sentido estrito, muito poder-D.

trabalhadores em posições subordinadas; Halle (1984) indica que trabalhadores se identificam como classe trabalhadora somente enquanto estão trabalhando; ao passo que em casa, muito provavelmente se identificam como parte de uma ampla classe média. Pessoas em empregos de alto status profissional e de gerência se identificam mais fortemente com suas posições de trabalho, mas fora do trabalho também entram no mundo anônimo do consumo.

O domínio da privacidade individual tem aumentado, em parte devido à separação do domínio de consumo privado, e em parte porque o aumento no nível de riqueza tem permitido que a casa seja dividida em vários espaços. Até nos palácios dos aristocratas geralmente faltavam cômodos especiais para dormir, para se lavar ou banheiros; até atividades físicas muito pessoais aconteciam na presença de empregados e outros. Entre os ricos, quartos privados e salas de se vestir começaram a aparecer no século XVII e se espalharam no século XVIII; a arquitetura da casa acrescentou corredores para permitir a entrada em um cômodo sem passar pelos outros e incomodar seus habitantes (Girouard 1978). Nos meados do século XX esse tipo de espaço para morar, incluindo banheiros, se tornou normal para todo mundo. Essas mudanças nos cenários materiais da vida cotidiana permitiram bastidores e palcos goffmanianos para a maioria das pessoas. Essa é uma razão porque as reputações individuais se tornaram mais importantes que as identidades.

A frase de Habermas (1984) "a colonização do mundo da vida" expressa uma visão correta da tendência principal da história moderna. Ela é congruente com a tendência de penetração estatal, a expansão da esfera de obrigações dos indivíduos diretamente relacionadas às agências burocráticas do Estado, que aconteceu junto com a ruptura das barreiras que cercavam a família patrimonial. Mas o argumento de Habermas não dá conta dos padrões atuais das situações sociais. A estrutura patrimonial desenvolveu relações econômicas e políticas de uma maneira concreta e muitas vezes opressiva em todos os aspectos da experiência diária. A penetração do Estado tem fragmentado e quebrado as estruturas patrimoniais, mas a experiência

atual de lidar com as agências de governo geralmente acontece em pequenos fragmentos, e não como uma pressão contínua; e o contato desenvolve-se através de relações burocráticas impessoais, com pouco do ritualismo que reifica categorias sociais ou a deferência que gera orgulho e vergonha. A estrutura social contemporânea gera uma experiência da vida em que a maioria dos indivíduos tem, pelo menos de tempos em tempos e às vezes extensivamente, distância situacional das relações macro-estruturadas.

Luhmann ([1984] 1995) tem descrito a mudança estrutural como um deslocamento de uma sociedade organizada por estratificação para uma organizada por funções especializadas. Isso é congruente com o deslocamento causado pelo declínio da estrutura patrimonial e a ruptura da interação cotidiana de ampla experiência de propriedade e poder político/militar. Mas estratificação não desapareceu em todos os seus aspectos; a macro-distribuição de desigualdade econômica está se tornando mais forte do que nunca. E no nível micro, poder situacional ainda existe, não apenas dentro das organizações governamentais e econômicas, mas até na esfera pública. As experiências cotidianas mais comuns desse tipo são os encontros com funcionários burocráticos subalternos tais como vigias, comissários de bordo, bilheteiros, e policiais. Essas pessoas têm um poder de controle situacional limitado, com maior capacidade de impedir ou atrasar pessoas do que positivamente controlar muito de seu comportamento; funcionários subalternos têm um tipo de poder-E negativo muito local, mas pouco poder-D uma vez que recebem pouco respeito e deferência. Tais situações contrastam com a antiga experiência histórica; nas famílias patrimoniais, até guardas armados tinham muita consciência de sua posição, e raramente barrariam alguém socialmente superior. No período de transição também, quando a família patrimonial estava sendo deslocada, mas identidades de status baseadas em classe ainda eram categorias amplamente reconhecidas, até a polícia agia como se fosse do grupo de status inferior, e dava deferência polida para pessoas identificadas como "pequena aristocracia" (*gentry*). A polícia e outros funcionários burocráticos especializados assim cresceram em termos

de poder situacional porque não têm mais necessidade de mostrar deferência a qualquer categoria de identidade.

Uma imagem (imagery)

No lugar de uma imagem hierárquica, precisamos de uma imagem em nível horizontal das experiências situacionais atuais. A vida contemporânea é algo como estar em uma estória antiga ou medieval burlesca. Essas estórias eram de aventura, sagas do que aconteceu quando um indivíduo estava, por conta própria, se aventurando fora da família patrimonial onde tinha seu lugar na ordem social. Quando Odisseu ou os Argonautas partem, ou os cavaleiros em Malory ou Spenser deixam seus castelos, eles estão em um domínio onde suas posições econômicas e políticas contam pouco ou nada para eles. Nas aventuras mais extremas, eles se arriscaram fora da ordem de status, onde não têm categorias de identidade entre aqueles que eles encontram; na melhor das hipóteses, uma reputação pessoal de sua coragem em batalhas ou sua esperteza poderiam ter circulado entre aqueles que visitavam.

A experiência diária de pessoas modernas tem uma característica parecida. Temos nossas bases, até certo ponto, em redes dentro das quais somos conhecidos pessoalmente, inclusive em algumas comunidades ocupacionais ou profissionais, onde as pessoas vão dar alguma deferência àquelas que têm posições superiores. Mas essas são regiões localizadas e altamente específicas, e o que somos lá não é repassado para a maioria dos nossos contatos sociais. As macro-ligações de nossas redes não são mais relevantes; estamos entrando num domínio vasto de situações em que há muito pouca solidariedade, deferência ou poder, exceto o que podemos carregar de uma maneira palpável. Pessoas que são particularmente fortes ou atléticas, ou sabem ameaçar, ou são bonitas e sexys, ou boas de papo, rápidas na resposta, ou simplesmente muito barulhentas, podem atrair atenção e, talvez dominem momentaneamente a situação. Pessoas que não têm essas qualidades podem ser dominadas situacionalmente. Estruturalmente, é o mesmo que Odisseu enganar o Ciclope, ou Jasão conseguir

capturar o toão de ouro porque a filha do Rei se apaixonou por ele. Isso não quer dizer que os recursos de classe social, que ficam como pano de fundo, não poderiam ajudar a manobrar uma situação. Mas os recursos precisam ser traduzidos em alguma coisa que impressione numa situação imediata. Ter muito dinheiro pode garantir atendimento (mas não necessariamente polidez) em um restaurante muito caro, mas você também pode ser roubado; ser uma pessoa importante em uma profissão, ou uma pessoa poderosa em uma organização não garantirá nada, se você estiver viajando em alguma outra parte do cenário social. James Joyce tentou dar corpo a essa analogia quando descreveu um Ulisses contemporâneo viajando nas redes urbanas de Dublin, em 1904, zigue-zaguando entre pequenos espaços de reputação, solidariedade e hostilidade. A descrição de Joyce pertence marcadamente ao período de transição, descrevendo uma cidade pequena onde as redes de reputação ainda estavam relativamente espalhadas. Se restringirmos essas redes aos pequenos enclaves de família e de ocupações, e expandirmos a área de influência da mídia de entretenimento, com suas reputações pseudo-familiares de imagens de estrelas fabricadas, então chegaríamos ao nosso mundo contemporâneo.

Talvez uma imagem melhor fosse a de uma auto-estrada, especialmente uma estrada interestadual de alta velocidade. Aqui há uma igualdade formal; todos os carros são iguais e estão sujeitos às mesmas leis; situacionalmente tendem a aderir a um código de civilidade muito informal (não fechar outros carros ou ficar em cima deles). Como no modelo de Goffman (1971) de tráfego de pedestres, motoristas monitoram uns aos outros principalmente para manter sua distância; contato visual, mesmo quando é possível (nos semáforos e quando os carros estão em pistas paralelas), geralmente é evitado, e gestos de qualquer tipo são muito raros. Falta de atenção civil é o costume que prevalece.

A igualdade situacional da auto-estrada é geralmente uma igualdade de indiferença, e não de solidariedade ou de hostilidade. A exceção clara são os carros de polícia, para os quais todo mundo olha, pois exigem deferência em forma de sinais

com luzes piscando e sirenes, e ferem as regras que impõem aos outros (excesso de velocidade, atravessando a faixa central, etc). Por um simples critério de comportamento, carros de polícia são os reis da estrada. Mas também há alguma dominância simplesmente situacional. Isso pode ser correlacionado levemente com pura propriedade física: um carro veloz e caro passa por cima de carros populares quando os ultrapassa; deferência aberta é manifestada quando um carro assume a trajetória dominante do movimento ou do momentum na estrada, de tal maneira que outros carros se afastem quando o vêem se aproximando¹⁷. Portanto, recursos trans-situacionais, principalmente dinheiro, podem se traduzir em bens materiais que permitem dominar os encontros situacionais na auto-estrada. Carros pequenos, velhos ou sem manutenção, provavelmente pertencendo a pessoas pobres, se afastam para o lado da estrada e fazem deferência a quase todos os carros maiores e mais velozes. Aqui vemos que o poder econômico se traduz em dominância situacional, até certo ponto, enquanto poder político não se traduz na estrada de modo algum (somente se você é um oficial do governo com batedores da polícia ou a própria polícia). Mas a dominância não é estritamente uma questão de classe econômica; caminheiros às vezes experimentam situações de dominância, especialmente nas estradas rurais com pouco policiamento, utilizando seu tamanho bruto para forçar a passagem em faixas de controle. Há também uma ordem de dominância emergente, completamente situacional: o carro que ultrapassa outros carros e consegue que os outros ainda façam deferência (embora às vezes competições aconteçam sobre quem dirige na frente de quem, e lutas sobre quem vira o herói da estrada). Dentro do leque de carros com aproximadamente o mesmo poder de velocidade, alguns são dirigidos por pessoas que usam de agressividade para assustar a maioria dos outros. Pode ser que algumas pessoas (ou até categorias de pessoas, como adolescentes) ocupem essa posição de "elite da estrada" mais do que outras, e possam até mesmo ter a repetitividade trans-situacional como um "traço de personalidade". Mas não há uma clara identidade a

¹⁷ O autor tem observado isso dos dois lados e pode um dia desses publicar uma etnografia do motorista de estrada. Para uma análise de entrevistas com motoristas, enfatizando sua frustração como agentes autônomos incapazes de se comunicar com os outros que os impedem, ver Katz 1999.

partir da qual motoristas sejam especialmente dominantes ou dominados; e pode ser que a dominância na estrada seja episódica e transitória, causada pela variação de energia emocional que acontece quando se está dirigindo dentro de uma configuração específica de motoristas, em determinado momento.

Identities, fundamentadas em comunidades sociais contempladas com visíveis rituais públicos, quase que desapareceram por completo. O que resta são reputações individuais, a maioria das quais carregam pouco carisma social, pouco dotados do *mana* emocional que atrai desejos para o contato ou a tendência de receber deferência; e reputações são geralmente circunscritas a redes muito limitadas comparadas com a totalidade da esfera pública. Uma das razões da raça ser uma categoria social tão resistente a ser dissolvida pela falta de atenção civil e igualitária em espaços públicos, é que a raça é um dos poucos marcadores de identidade dos grupos de status ainda visível. A maioria de situações representadas por grupos de status baseados em classe tem desaparecido, e as situações que restam têm se retraído para privacidade, onde não mais demonstram símbolos de pertencimento. Ironicamente, como a diferenciação dos americanos negros perpassa a estrutura de classe, o fato de que distinções de classe não são reconhecidas publicamente contribui para colocar todos os negros numa só categoria, ritualmente excluída. A mobilidade social dá recompensas em termos de consumo material e de condições de vida, mas não dá deferência pública ou status. Americanos negros provavelmente teriam melhores condições hoje em dia se tivessem mais consciência de classe; as categorias de classe poderiam ajudar a desconstruir a categoria de raça e dificultariam essa discriminação e exclusão de categoria na dinâmica ritual da vida cotidiana.

A tendência da vida contemporânea, baseada no momentum dos padrões macro-institucionais, vai em outra direção. Estamos cada vez mais vivendo em um mundo em que o poder funciona apenas dentro de organizações específicas e não significa prestígio, em que a classe econômica tem significado principalmente nos circuitos de intercâmbio que geram dinheiro, com uma vantagem micro-situacional pequena, que é

produto do investimento de dinheiro em consumo material que ajuda a dominar situações face a face; em que as reputações de grupo têm amplamente se dissolvido e as reputações pessoais circulam apenas em redes limitadas, exceto as reputações artificiais dos astros de entretenimento. Raça pode ser a grande exceção porque os rituais situacionais dos encontros de rua da classe baixa negra são nitidamente diferentes dos rituais públicos da classe média da sociedade dominante. Num mundo em que a maioria das estruturas de grupos de status e a maioria das barreiras rituais em torno de comunidades são invisíveis, a cultura negra de rua é a barreira ritual mais visível. A publicidade dada a ela, tanto negativa como positiva, na mídia faz com que seja o último vestígio de organização de grupos de status da sociedade pré-moderna, uma estrutura equivalente a de um mundo de relações patrimoniais em meio a um mundo de burocracias impessoais e redes privatizadas.

Referências bibliográficas:

- AMORY, Cleveland. 1960. *Who Killed Society?* New York: Harper.
- ANDERSON, Elijah. 1999. *The Code of the Street: Decency, Violence and the Moral Life of the Inner City*. New York: Norton.
- ANNETT, Joan, and Randall Collins. 1975. "A Short History of Deference and Demeanor." In Collins 1975.
- BACON, Francis. [1625] 1965. *Essays*. New York: Macmillan.
- BALES, Robert Freed. 1950. *Interaction Process Analysis*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- _____. 1999. *Social Interaction Systems: Theory and Measurement*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- BLAU, Peter M. 1977. *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*. New York: Free Press.
- BORKENAU, Franz. 1981. *End and Beginning: On the Generations of Cultures and the Origins of the West*. New York: Columbia University Press.
- BOURDIEU, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

BURAWOY, Michael. 1979. *Manufacturing Consent*. Chicago: University of Chicago Press.

CHANDLER, Alfred D. 1962. *Strategy and Structure*. Cambridge, MA: MIT Press.

_____. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*.

CHESTERFIELD, Lord. [1774] 1992. *Letters*. New York: Oxford University Press.

COLEMAN, James S. 1961. *The Adolescent Society*. New York: Free Press.

COLLINS, Randall. 1975. *Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science*. New York: Academic Press.

_____. 1979. *The Credential Society*. New York: Academic Press.

_____. 1988. *Theoretical Sociology*. San Diego: Harcourt, Brace, Jovanovich.

DIMAGGIO, Paul, and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kind of Purchases Do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review* 63:619- 637.

ELIAS, Norbert. 1983. *The Court Society*. New York: Pantheon.

ETZIONI, Amitai. 1975. *A Comparative Analysis of Complex Organizations*. New York: Free Press.

FINLEY, Moses I. 1977. *The World of Odysseus*. London: Chatto & Windus.

FLIGSTEIN, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

GARFINKEL, Harold. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

GIBSON, David. 1999. "Taking Turns and Talking Ties: Sequencing in Business Meetings." Dissertation, Department of Sociology, Columbia University.

GIROUARD, Mark. 1978. *Life in the English Country House*. New Haven, CT: Yale University Press.

GOFFMAN, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.

_____. 1967. *Interaction Ritual*. New York: Doubleday.

_____. 1963. *Behavior in Public Places*. New York: Free Press.

_____. 1969. *Strategic Interaction*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

_____. 1971. *Relations in Public*. New York: Basic Books.

_____. 1981. *Forms of Talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

GREELEY, Andrew M. 1989. *Religious Change in America*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- HABERMAS, Jurgen. 1984. *Theory of Communicative Action*. Boston: Beacon Press.
- HALLE, David. 1984. *America's Working Man. Work, Home, and Politics among Blue-Collar Property Owners*. Chicago: University of Chicago Press.
- HARDAWAY, C. Kirk, Penny Marler, and Mark Chaves. 1993. "What the Polls Don't Show: A Closer Look at U.S. Church Attendance." *American Sociological Review* 58:741-52.
- _____. 1998. "Overreporting Church Attendance in America." *American Sociological Review* 63:123-130.
- IKEGAMI, Eiko. 1995. *The Taming of the Samurai: Honorific Individualism and the Making of Modern Japan*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- _____. 1999. *Civility and Aesthetic Publics in Tokugawa, Japan*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- KATZ, Jack. 1999. *How Emotions Work*. Chicago: University of Chicago Press.
- KLEINBERG, Aviad M. 1992. *Prophets in Their Own Country: Living Saints and the Making of Sainthood in the Later Middle Ages*. Chicago: University of Chicago Press.
- KORNAI, Janos. 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- LAMONT, Michèle. 1992. *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Classes*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. 2000. *The World in Moral Order. Working Men Evaluation: Immigrants, Blacks, the Poor, and the Upper Half*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- LEIDNER, Robin. 1993. *Fast Food, Fast Talk: Service Work and the Routinization of Everyday Life*. Berkeley: University of California Press.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. [1958] 1963. *Structural Anthropology*. New York: Doubleday.
- LEWIS, W. H. 1957. *The Splendid Century: Life in the France of Louis XIV*. New York: Doubleday.
- LUHMANN, Niklas. [1984] 1995. *Social Systems*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- MANN, Michael. 1986. *The Sources of Social Power. Vol. 1. A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- _____. 1993. *The Sources of Social Power. Vol. 2. The Rise of Classes and Nation-states, 1760 to 1914*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- MARX, Marcia Jean. 1993. "Women and Power: Managers in the Gender-Segregated Hierarchy." PhD Dissertation, University of California, Riverside.
- MILNER, Murray, Jr. 1999. "Explaining Status Relations: The Case of Brahmans, Nurds, and Sociological Theorists." Paper presented at the American Sociological Association annual meeting.

- MONTAGNER, Hubert, A. Restoin, D. Rodriguez, V. Ullman, M. Viala, D. Laurent, and D. Godard. 1988. "Social Interactions among Children with Peers and their Modifications in Relation to Environmental Factors." In Michael R. A. Chance (ed.), *Social Fabrics of the Mind*. London: Lawrence Erlbaum.
- MORRIS, Martina, and Bruce Western. 1999. "Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century." *Annual Review of Sociology* 25:623-57. Njal's Saga. [ca. 1280]] 1960. Baltimore: Penguin Books.
- OSTROWER, Francie. 1995. *Why the Wealthy Give: The Culture of Elite Philanthropy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- PARSONS, Talcott. 1969. *Politics and Social Structure*. New York: Free Press.
- PERROW, Charles. 1984. *Normal Accidents*. New York: Basic Books.
- POWELL, Walter. 1989. "Neither Markets nor Hierarchy: Network Forms of Social Organization." *Research in Organizational Behavior* 12:295-336.
- SANDERSON, Stephen K. 1999. *Social Transformations: A General Theory of Historical Development*. Oxford: Blackwell.
- SEARLE, Eleanor. 1988. *Predatory Kinship and the Creation of Norman Power, 840-1066*. Berkeley: University of California Press.
- STINCHCOMBE, Arthur L. 1964. *Rebellion in a High School*. Chicago: Quadrangle Books.
- STONE, Lawrence. 1967. *The Crisis of the Aristocracy, 1558-1641*. New York: Oxford University Press.
- TILLY, Chris, and Charles Tilly. 1994. "Capitalist Work and Labor Markets." Pp. 283-312 in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- TREIMAN, Donald J. 1977. *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.
- TURNER, Jonathan R. 1984. *Societal Stratification: A Theoretical Analysis*. New York: Columbia University Press.
- WATERS, Mary C. 1990. *Ethnic Options: Choosing Identities in America*. Berkeley: University of California Press.
- WEBER, Max. [1922] 1968. *Economy and Society*. New York: Bedminster Press.
- WHITE, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:517- 47.
- _____. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- WILLIS, Paul. 1977. *Learning to Labor*. New York: Columbia University Press.
- ZELIZER, Viviana. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.