



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

**“Somos o futuro da nação”: expectativas profissionais dos
jovens brasileiros das camadas populares**

Mariana Ribeiro Soares Pinto

Trabalho de Conclusão de Curso

CENTRO DE CIENCIAS SOCIAIS – CCS

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Graduação em Administração de Empresas

Rio de Janeiro, Junho de 2017



Mariana Ribeiro Soares Pinto

**“Somos o futuro da nação”: expectativas profissionais dos jovens
brasileiros das camadas populares**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Departamento de Administração da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro – PUC-Rio, como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientadora: Ana Heloísa Lemos

Rio de Janeiro

Junho de 2017

Agradecimentos

Agradeço, primeiramente, à minha família, por ser a base da minha vida, sempre me dando apoio, amor e muita atenção. Dedico meu trabalho especialmente aos meus pais, Rosilene e Mario, aos meus irmãos, Gustavo e Sophia, e aos meus avós, Glorita e Sotero, inspirações pessoais e profissionais para mim. Agradeço à minha orientadora, Ana Heloísa, pela amizade e parceria, me mostrando os desafios do mundo acadêmico e sendo um exemplo de profissional em minha vida. Aos meus amigos do São Vicente e a todos os meus amigos da PUC, especialmente à Gabriela Bruno e ao José Setton, por compartilharem diversos momentos de estudo, alegrias e angústias dessa experiência única que é ser um universitário. E ao Pedro Salvador, meu parceiro, que esteve comigo em todo o desenvolvimento desse trabalho, presente sempre com muito incentivo, amor e carinho.

Resumo

Pinto, Mariana. “Somos o futuro da nação”: expectativas profissionais dos jovens brasileiros das camadas populares. Rio de Janeiro, 2017. Número de páginas p. 35. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Atualmente, há diversos estudos acadêmicos que buscam explicar as características, tanto pessoais quanto profissionais, da denominada Geração Y, composta pelos novos entrantes no mercado de trabalho. Todavia, a literatura atual sobre os Yr's trata de pessoas que nasceram em famílias com boas condições financeiras, tendo acesso a uma educação de qualidade e a exemplos familiares sólidos. Assim, esses estudos acabam generalizando as características desses indivíduos para todos os membros desta geração, não considerando que pessoas nascidas em ambientes sociais, econômicos e culturais diferentes podem vir a ter expectativas e comportamentos distintos, mesmo que tenham nascido no mesmo universo temporal. A partir de uma pesquisa qualitativa com 17 jovens das camadas populares brasileiras, o presente artigo teve como objetivo entender se diferenças socioculturais influenciam nas expectativas de carreiras de indivíduos da mesma geração. O resultado da análise sugeriu que esses jovens tendem a ser mais conservadores, por mais que possuam traços similares aos caracterizados pela Geração Y.

Palavras-chave: gerações; geração Y; jovens entrantes no mercado de trabalho; jovens das camadas populares brasileiras; carreiras; jovens de baixa renda

Abstract

Pinto, Mariana. We are the future of the nation: professional expectations of young Brazilians from popular classes. Rio de Janeiro, ano. Number of pages p. 35. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Currently, there are many academic studies that try to explain the personal and professional characteristics of the members from Generation Y, composed by the newest work force of the companies. These studies, however, talk about people who had a high-level education, as well as solid family examples in their lives. Therefore, they end up making a generalization of the characteristics of these youngsters, as they do not take into

concern that people with different social, cultural and economic influences may have distinct behaviors, even if they were born in the same period of time. This article tries to understand the professional perspectives from youngers, born in the Brazilian popular classes, in order to check if social differences influences the characteristics of these individuals from the same generation. The result of this analyze shows that these individuals tend to be more conservatives, even if having behavioral traits in common.

Key-words: generation; generation Y; young workers in the label market; popular classes; low-income youth

Sumário

1. INTRODUÇÃO	1
2. REFERENCIAL TEÓRICO	3
2.1 Características pessoais e profissionais da Geração Y.....	3
2.2. Condições de reprodução da desigualdade social no Brasil: a Ralé e os Batalhadores Brasileiros	6
3. ASPECTOS METODOLÓGICOS	8
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	10
4.1. Perfil dos jovens trabalhadores das camadas populares	11
4.2. Trabalho atual dos jovens das camadas populares	19
4.3. Expectativas relativas ao trabalho futuro dos jovens das camadas populares.....	26
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	32
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35

1. INTRODUÇÃO

A tentativa de compreender as mudanças de comportamentos dos indivíduos no decorrer dos anos motivou a criação do conceito de “gerações”. Com base neste conceito entende-se que os indivíduos, nascidos em uma mesma época, teriam características comuns, uma vez que desfrutariam de influências sociais, econômicas e políticas iguais. (SMOLA e SUTTON, 2002)

Atualmente, a chamada Geração Y concentra os novos entrantes no mercado de trabalho, sendo estudada nacional e internacionalmente (LEMOS, 2012; ERICKSON, 2008). Dentre as principais características dessa geração, os chamados *Yr's* são tidos como destemidos, imediatistas, impacientes e contestadores (VELOSO et al, 2008; VASCONCELOS et al, 2010; VELOSO, 2012; VELOSO et al, 2012). Além disso, são conhecidos por serem propensos a trocar de emprego e a buscar oportunidades que lhes tragam prazer, sendo o hedonismo um marco dessa geração. Para eles, é preciso que a sua vida profissional lhes propicie autonomia, flexibilidade temporal e espacial, comunicação aberta, feedback contínuo, clima de trabalho agradável e uma hierarquia menos rígida (CAVAZOTTE, LEMOS e VIANA, 2012; LEMOS, 2012; PERRONE et al, 2013).

A questão, entretanto, é que tais estudos elaborados sobre a Geração Y consideram, em suas análises, apenas jovens integrantes dos estratos sociais mais favorecidos, que tiveram acesso à uma educação de qualidade e vínculos sociais que lhes propiciaram estabilidade emocional e financeira. Esses indivíduos, por possuírem uma vida mais estruturada, teriam uma maior mobilidade de escolha quanto às suas opções profissionais e pessoais. Assim, essas pesquisas não consideram a totalidade dos jovens profissionais brasileiros e, em sua maioria, não identificam os diferentes grupos de indivíduos presentes dentro de uma mesma geração, tendendo a generalizar certas características como comuns a todos (LEMOS, 2012).

O presente artigo buscou suprir essa lacuna a partir da compreensão de qual é o perfil profissional e quais são as expectativas de carreira de jovens brasileiros nascidos entre os anos de 1980 e 2001, sem formação superior, oriundos das denominadas classes C, D e E (IBGE, 2016)¹. Dado que estes jovens não tiveram as mesmas oportunidades

¹ Divisão de classes sociais por renda de acordo com o IBGE, em 2016: Classe A: R\$17.600,01 ou mais - Acima de 20 SM; Classe B: De R\$8.800,01 a R\$17.600,00 – De 10 a 20 SM; Classe C: De R\$3.720,00 a R\$8.800,00 – De 4 a 10 SM; Classe D: De R\$1.760,01 a R\$3.720,00 – De 2 a 4 SM; Classe E: Até R\$1.760,00 – Até 2 SM.

acadêmicas, financeiras e familiares daqueles que serviram de referência para boa parte dos estudos sobre a Geração Y, julgou-se relevante conhecer suas expectativas profissionais e suas concepções sobre o trabalho que exercem atualmente.

A partir de uma pesquisa qualitativa aplicada com indivíduos enquadrados no perfil descrito no texto acima, foi feita a coleta e análise de dados, comparando as informações obtidas com o conteúdo já estudado sobre a Geração Y. Tal comparação buscou compreender se há uma linearidade comportamental e de perspectiva profissional entre jovens da mesma geração, independentemente da classe social de origem, ou se há características destoantes entre esses indivíduos, não abordadas pela literatura existente sobre essa geração.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico do presente artigo é dividido em dois itens. O primeiro aborda os atuais estudos referentes à Geração Y, mostrando os dados e as perspectivas já existentes sobre a mesma. O segundo tópico aborda os estudos desenvolvido por Jessé Souza (2009; 2012) sobre o perfil social e profissional das camadas populares brasileiras. Cabe destacar que, inicialmente, este referencial estaria limitado à categorização acerca da Geração Y presente na literatura, todavia, a ida ao campo suscitou, na pesquisadora, a necessidade de recorrer à literatura acerca das características dos trabalhadores das camadas populares brasileiras. A constatação de que os entrevistados, apesar de semelhantes em muitos aspectos, apresentavam expectativas profissionais bastante diferentes, requereu a busca de respostas teóricas a esta questão.

2.1 Características pessoais e profissionais da Geração Y

Atualmente, é possível identificar diversos estudos que buscam compreender as características da Geração Y, composta por jovens que fazem, há pouco tempo, parte da população economicamente ativa e que representam o futuro do mercado de trabalho. Apesar de serem novos entrantes na vida profissional, as organizações contemporâneas já têm enfrentado o desafio constante de captar e, principalmente, reter esses jovens profissionais qualificados. (VELOSO et al, 2008; VASCONCELOS et al, 2010; VELOSO, 2012; VELOSO et al, 2012)

Este desafio tem sido constantemente atribuído a um conflito geracional, decorrente das mudanças de valores e expectativas dos nascidos na chamada Geração Y (LEMOS, 2012). Como forma de compreender essa questão, diversos estudos, nacionais e internacionais, como os de LEMOS, 2015; ERICKSON, 2008; e CAVAZOTTE, LEMOS E VIANA, 2012, têm sido desenvolvidos com vistas a mapear a transformação de valores e comportamentos dos trabalhadores, de acordo com as mudanças geracionais no decorrer do tempo. Assim, esses estudos apresentam indivíduos como grupos de pessoas em um bloco homogêneo, com características pessoais e profissionais semelhantes.

De acordo com Smola e Sutton (2002), as gerações são caracterizadas por um grupo de indivíduos nascidos no mesmo espaço de tempo, possuindo, assim, vivências históricas e sociais comuns, que afetam sua maneira de reagirem às situações. A Geração Y, estudada no presente artigo, é formada pelos indivíduos nascidos entre 1980 e os anos 2000 (ALSOP, 2008; SMOLA e SUTTON, 2002)

A literatura destaca, por exemplo, o fato desses jovens nascidos na Geração Y serem dinâmicos e estarem sempre em busca de novos desafios dentro das organizações. (ALSOP, 2008). Tais desafios, além de lhes darem prazer, também devem propiciar a esses indivíduos um desenvolvimento de carreira rápido, dado que são reconhecidos como ambiciosos e impacientes. Assim, uma vez que considerem a tarefa solicitada como interessante, podendo lhes propiciar aprendizado e futura ascensão profissional, a desempenham com excelência. Por mais que sejam considerados individualistas, também sabem trabalhar bem em grupo, desde que o projeto proposto seja do seu agrado. A questão é, entretanto, que, a partir do instante que deixam de enxergar oportunidades em seu emprego, não temem migrar de empresa.

Como forma de motivar esses indivíduos no dia a dia do trabalho e fazê-los ver que estão evoluindo com as atividades que executam, as organizações devem sempre dar feedbacks a eles. Esses podem ser financeiros ou não, dependendo do tipo de estímulo que a empresa queira fornecer. Avaliações de desempenho e reconhecimento do trabalho que executam são valorizadas, assim como premiações, aumentos de salários e promoções. Por mais que gostem de ouvir que fizeram um bom trabalho e saber aonde devem melhorar, esses indivíduos também buscam altos salários, uma vez que querem manter um elevado padrão de vida, com viagens internacionais e aquisições de itens eletrônicos. Essa busca constante por feedbacks é proveniente da sua criação, cheia de conversas e premiações de seus pais. (ALSOP, 2008).

Não só as questões relacionadas à atividade em si são importantes para eles, mas essa geração também valoriza um bom ambiente de trabalho. Isso se dá uma vez que consideram que o trabalho deva ser uma parte prazerosa do seu dia, dado que ficarão uma grande parte de seu tempo nele. Assim, buscam empresas que lhes propiciem um trabalho descontraído e amigável, no qual possam se vestir de forma casual e se conectar em redes sociais enquanto executam suas tarefas. Além disso, prezam por flexibilidade e autonomia nas organizações, dado que entendem que a conciliação entre a sua vida pessoal e profissional lhes traz qualidade de vida, sendo necessária e devendo ser valorizada. (ALSOP, 2008).

As características relatadas acima são as reconhecidas por autores como LEMOS, 2015; ERICKSON, 2008; e CAVAZOTTE, 2014 como as comuns dessa Geração. Alguns autores brasileiros se propuseram a estudar esses comportamentos mais a fundo, considerando outros fatores de análise e comparação.

Um estudo feito por Cavazotte, Lemos e Viana (2012), por exemplo, traz a compreensão dos comportamentos, desejos e valores desses jovens e os compara com aqueles das gerações anteriores, buscando semelhanças e diferenças de perspectivas. Constatou-se, nessa pesquisa, que há características desses indivíduos que são únicas, como a busca constante por prazer no ambiente de trabalho; o desejo por flexibilidade; a necessidade de ter um bom ambiente e relacionamento interpessoal; e uma maior preocupação com os aspectos ligados à responsabilidade social. Entretanto, a pesquisa mostrou que há jovens dessa geração que buscam aspectos similares aos da Geração X. Esses seriam a busca por crescimento em uma mesma organização; o desejo por estabilidade; e a espera por um bom salário como fatores prioritários.

Um outro estudo, desenvolvido por Sá, Lemos e Cavazotte (2014), complementa o apresentado anteriormente. A partir de entrevistas com jovens brasileiros, o artigo também relata que há outras características, que alguns Yr's apresentam, semelhantes às de gerações anteriores. Essas seriam a espera por um crescimento vertical nas empresas, em contraste com a carreira sem fronteiras descrita na literatura; o desejo por receber treinamentos proporcionados pelas organizações; e o anseio por estabilidade e segurança. Outro aspecto destacado pelo estudo de Sá, Lemos e Cavazotte (2014) diz respeito à ambiguidade de respostas dentre os entrevistados em certos tópicos. Esse fator revela que, mesmo tendo sido a pesquisa realizada com um grupo com características homogêneas, em termos de classe social, cultura, nível de escolaridade e faixa etária, não é possível obter respostas exatamente iguais, de todos os entrevistados.

Veloso (2012) também traz à tona, em seu artigo, o fato de que as expectativas de carreira dos profissionais tendem a se alterar, de acordo com a situação econômica em que o país se encontra. Assim, a autora afirma que jovens formados em 2007 priorizavam trabalhar em empresas que lhes propiciassem um bom desenvolvimento e treinamento, uma vez que o Brasil estava com uma grande demanda por profissionais qualificados, principalmente no setor de serviços. Dessa forma, as organizações estavam necessitando investir em seu capital humano para reter seus talentos. No ano de 2012, a necessidade por capacitação de profissionais já estava difundida e as empresas passaram a ter seus programas de treinamento estruturados. Com isso, os jovens recém-formados da época passaram a buscar empregos que tivessem como diferencial satisfação e motivação e não apenas uma rotina de treinamentos.

Dessa maneira, chega-se a um aspecto ressaltado por Lemos (2012) e Oliveira, Piccinini e Bitencourt (2012), referente à generalização feita pela literatura relacionada à

Geração Y, a qual trata o grupo de jovens como um bloco homogêneo, sem levar em consideração as diferenças econômicas, sociais e culturais que esses indivíduos tenham, nem a conjuntura econômica presente. Sem tal diferenciação, chega-se a uma perspectiva de uma geração ocidental de “jovens bem-nascidos e bem-educados” (LEMOS, 2012, p. 2), sem se considerar os subgrupos dessa população. Assim, segundo a autora, os dados apresentados pela literatura referente a essa nova geração, apesar de importantes para uma compreensão geral da mudança de perspectivas entre as gerações, devem ser lidos com cuidado, evitando-se as frequentes generalizações.

2.2. Condições de reprodução da desigualdade social no Brasil: a Ralé e os Batalhadores Brasileiros

Em seus livros “A Ralé Brasileira” (2009) e “Os Batalhadores Brasileiros” (2012), Jessé Souza afirma que há dois grupos de indivíduos pertencentes às classes de menor poder aquisitivo brasileiras. O primeiro deles, nomeado pelo autor de “ralé”, é formado por pessoas que possuem origem humilde, não tendo condições financeiras e nem acesso a uma educação de qualidade, e que acabam se mantendo nesse mesmo grupo social no decorrer de suas vidas. O segundo grupo, entretanto, nomeado de “batalhadores”, é composto por indivíduos que, apesar de terem nascido em condições similares à chamada “ralé”, buscam e logram conseguir ascender socialmente.

Em “A Ralé Brasileira” (2009), o autor discute as razões pelas quais esses indivíduos acabam não conseguindo uma melhora em suas condições de vida, trazendo uma série de elementos para justificar essa situação. Primeiramente, o autor apresenta o conceito de classe social não como um valor meramente econômico, mas como uma divisão social de pensamentos e transmissão de valores. Como destaca o autor, as crianças absorvem crenças compartilhadas pelos indivíduos pertencentes ao grupo social em que nasceram. No caso de núcleos de elevado status e poder aquisitivo, são ensinados, às crianças, valores relacionados à “autodisciplina, autocontrole, pensamento prospectivo e respeito ao espaço alheio” (SOUZA, 2009, p.33). Além disso, esses jovens já nascem em famílias que lhes afirmam, constantemente, o quanto são importantes e o quanto são valorizados, o que acaba por gerar um sentimento de autoconfiança forte nessas pessoas. Tais atributos, quando somados, tornam-se essenciais para se alcançar o sucesso no ambiente capitalista moderno. (SOUZA, 2009)

Em contraponto a essa realidade, Souza (2009) relata que os indivíduos nascidos em classes sociais inferiores muitas vezes não possuem nenhum dos dois aspectos tidos

como fundamentais ao sucesso – nem a parte cognitiva, nem a emocional. Não há estímulo ao estudo, pois muitos pais, por não terem alcançado níveis de escolaridade elevados, não conseguem transmitir, por meio do exemplo familiar, a importância da educação para seus filhos. Além disso, a tradicional família da chamada ralé é pouco estruturada, sendo geralmente monoparental e com mudança frequente do membro masculino nas casas. Muitas dessas crianças têm que lidar com problemas de alcoolismo dos pais, assim como conviver com abusos sexuais frequentes. Elas são estimuladas a uma vida sexual precoce, muitas vezes influenciados por parentes próximos. Sendo assim, não conseguem desenvolver o sentimento de autoconfiança e de importância para a humanidade, dado que foram acostumadas a relações familiares vazias e de uso mútuo.

Assim, esses indivíduos não conseguiram formar uma estrutura psicológica que lhes permitisse entender quais habilidades deveriam desenvolver e qual esforço deveriam fazer para buscar uma ascensão social. Em sua infância, essas crianças não estavam no meio de pessoas que lhes ensinassem as normas sociais necessárias para atuar em um ambiente empresarial, não possuindo comportamento apropriado para tal. Além disso, não tiveram uma educação de qualidade desde o início da sua vida acadêmica, assim como também não viram exemplos em suas casas de familiares que trabalharam arduamente para buscar uma melhoria de vida. (SOUZA, 2012)

Devido a esses fatores, os brasileiros pertencentes à “Ralé” não desenvolveram as capacidades necessárias para competir com pessoas das classes média e alta por cargos elevados nas organizações. Essa elite brasileira, além de ter suas inteligências cognitiva e emocional desenvolvidas, desde a infância, também possui o privilégio de ter nascido em famílias que já estão inseridas em um meio de alto status. Dessa forma, possuem contatos com pessoas influentes, assim como um histórico familiar profissional, que lhe permite uma entrada mais fácil no mercado de trabalho.

Os aspectos descritos acima como fundamentais para a não ascensão social da chamada “Ralé” afetam, diretamente, parte dos indivíduos nascidos nessas classes sociais desfavorecidas econômica e culturalmente. Entretanto, em seu livro “Os Batalhadores Brasileiros” (2012), Souza relata que há uma outra parcela dessas pessoas – os batalhadores - que, por terem vivenciado contextos diferentes, conseguem uma derivação positiva em suas condições de vida.

Como primeiro aspecto fundamental que traz essa diferenciação, entre os batalhadores brasileiros e a ralé, se evidencia a importância do chamado “capital familiar” desses indivíduos (SOUZA, 2012, p.50). Enquanto brasileiros pertencentes à ralé não

possuem uma estrutura familiar sólida, os batalhadores têm, em suas famílias, uma base de valores e exemplos que são de grande importância para a sua formação. Por mais que tais pessoas não tenham o capital econômico e cultural das camadas médias e da elite brasileira, eles foram impactados por um cotidiano de trabalho árduo e contínuo de seus familiares. Assim, esses brasileiros, por meio das relações próximas que tinham com seus pais, aprenderam que é preciso trabalhar muito para ganhar o sustento de cada dia.

Além de terem uma estrutura familiar organizada, com pais que tinham uma dura rotina de trabalho diária, os chamados batalhadores também foram expostos ao ambiente de trabalho precocemente. Assim, diferentemente de crianças de classes sociais privilegiadas, não tiveram a oportunidade de apenas estudar e brincar em sua infância. Valores como disciplina, autocontrole e comportamento prospectivo, que compõem a chamada ética do trabalho, foram transmitidos a eles tanto por meio de seu “capital familiar” (SOUZA, 2012, p.50), quanto pela necessidade de se enquadrar em um ambiente de trabalho capitalista desde cedo.

Essa contingência de fatores acabou transformando esses indivíduos em um grupo de pessoas extremamente batalhadoras. Foi por meio de um grande esforço - com jornadas duplas de trabalho, conciliação da vida profissional com os estudos, resistência na hora de fazer compras para poder poupar dinheiro – que essa classe conseguiu ascender socialmente. Além disso, de forma oposta ao que acontece com a ralé, esses indivíduos sempre tiveram uma forte crença em si mesmos e em seu potencial de trabalho. Tais convicções foram possíveis por esses brasileiros terem tido um ambiente familiar afetivo e sólido, o qual os formou em indivíduos psiquicamente bem estruturados.

Conclui-se, assim, que por mais que tenham nascido em ambientes sociais similares, a ralé e os batalhadores acabam se portando de forma diferente quanto às oportunidades que possuem em suas vidas. Os primeiros acabam sendo colocados à margem da sociedade, não tendo capacidades técnicas e emocionais para se encaixar no sistema capitalista moderno e conseguir uma ascensão de suas condições de vida. Os segundos, entretanto, acabam sendo reconhecidos socialmente como úteis e merecedores de uma melhor condição econômica e social.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para elaborar esse trabalho optou-se pela metodologia de pesquisa qualitativa, a qual permitiu que a pesquisadora compreendesse, de forma aprofundada, as escolhas profissionais e expectativas de carreira dos jovens entrevistados. A partir de 17

entrevistas, baseadas em um roteiro, foi possível identificar características e ambições de trabalho desses indivíduos, que os aproximam e/ou os afastam dos traços evidenciados pela literatura de Geração Y, já existente. Para que fossem selecionados para a entrevista, essas pessoas deveriam seguir o seguinte perfil: terem nascido entre os anos de 1980 (inclusive) e 2000; não terem ensino superior completo; e morarem em áreas de menor concentração de renda. Dessa forma, foram entrevistados ambulantes, manicures, caixas de supermercado, repositores de supermercado etc.

A captação desses jovens se deu a partir de uma busca nas localidades mais prováveis desses indivíduos trabalharem. A entrevistadora ia até os estabelecimentos e selecionava os indivíduos a partir de uma conversa prévia para identificar se os mesmos pertenciam ou não ao perfil descrito acima. Todos os estabelecimentos pesquisados eram localizados na Zona Sul da cidade do Rio de Janeiro.

As entrevistas tiveram uma duração média de quinze minutos e foram feitas com base em um roteiro que buscava compreender onde os entrevistados trabalhavam e as suas funções; os aspectos positivos e negativos de seu trabalho; por que eles escolheram o trabalho que desempenhavam e quais eram os critérios mais importantes na hora de começar a trabalhar em um local; e as expectativas desses indivíduos em relação às suas vidas profissionais. Durante as entrevistas, foram feitas perguntas adicionais, de acordo com a necessidade de maior aprofundamento das falas dos entrevistados.

Quadro 1 – Denominação dos entrevistados e respectivas características

Entrevistado	Idade	Atividade de Trabalho	Local de moradia	Formação
E1	30 anos	Manicure	São Gonçalo	Ensino Médio Completo
E2	31 anos	Auxiliar de Serviços Gerais	Realengo	Ensino Médio Completo
E3	19 anos	Auxiliar Administrativo	Taquara	Ensino Médio Completo
E4	24 anos	Vendedor Ambulante	Bangu	Ensino Médio Completo
E5	31 anos	Vendedor Ambulante	Honório Gurgel	Ensino Médio Completo
E6	23 anos	Vendedor Ambulante	Rio Pedreira	Ensino Médio Completo
E7	19 anos	Repositor de Supermercado	Riachuelo	Ensino Técnico Incompleto

E8	22 anos	Repositor de Supermercado	Jacarezinho	Ensino Técnico Completo
E9	27 anos	Operador de Caixa	Caxias	Ensino Superior Incompleto
E10	32 anos	Operador de Caixa	Laranjeiras	Ensino Superior Incompleto
E11	29 anos	Manicure	Caxias	Ensino Superior Incompleto
E12	27 anos	Repositor de Supermercado	Rocinha	Ensino Superior Incompleto
E13	31 anos	Caixa de Farmácia	Copacabana	Ensino Médio Completo
E14	24 anos	Subgerente de Salão de Beleza	Rocinha	Ensino Médio Completo
E15	28 anos	Entregador	Santa Tereza	Ensino Médio Incompleto
E16	31 anos	Estoquista	Santa Tereza	Ensino Médio Completo
E17	29 anos	Atendente de loja	Belford Roxo	Ensino Técnico Completo

Fonte: Elaboração própria

Todas as entrevistas foram transcritas na íntegra e foram submetidas à análise de conteúdo. Para que esta fosse realizada, as mesmas foram lidas diversas vezes, com o objetivo de identificar expectativas de carreiras comuns entre os entrevistados, assim como traços de comportamento e personalidade. Após tal identificação de semelhanças, foi feita a estruturação da análise com base nos temas da “Ralé” e dos “Batalhadores”. Além disso, buscou-se traçar um comparativo das características identificadas com aquelas atribuídas à Geração Y, como forma de compreender se essas são comuns a todos da mesma geração, ou se fatores como renda e grau de escolaridade influenciam nas perspectivas dos indivíduos. Segue, na sessão seguinte, a análise estruturada do conteúdo.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esse tópico apresenta a análise do conteúdo das entrevistas realizadas, as quais buscavam compreender tanto as expectativas de trabalho quanto as características profissionais dos entrevistados.

Como forma de organizar a análise, o presente tópico foi estruturado em três partes, sendo elas “Perfil dos jovens trabalhadores das camadas populares”, “Trabalho atual dos jovens das camadas populares” e “Expectativas relativas ao trabalho futuro dos jovens

das camadas populares”. Para cada parte foram feitas análises com bases nas perspectivas da “ralé” e dos “batalhadores”, assim como da Geração Y. Vale mencionar que, dentre os 17 entrevistados, 10 pessoas foram enquadradas como “batalhadoras”, enquanto 7 foram identificadas como pertencentes à “ralé”.

É importante ressaltar que a divisão dos jovens entrevistados entre “batalhadores” e “ralé” não se deu de forma automática. Tal categorização foi feita com base nos conceitos apresentados por Jessé Souza (2009; 2012), ao estudar os trabalhadores das camadas populares brasileiras. A tipologia apresentada por Souza auxiliou a autora a entender os diferentes comportamentos e expectativas dos jovens entrevistados que, apesar de oriundos do mesmo extrato sócio-econômico, não se mostraram homogêneos. A distinção feita por Souza (2009; 2012) entre “batalhadores” e “ralé”, auxiliou a autora a categorizar os entrevistados em dois grupos, com expectativas bastante diferentes. A partir das entrevistas foi notória a existência desses dois perfis, logo optou-se por se fazer a análise a partir da divisão dos entrevistados dentre essas duas categorias. Desta forma, os entrevistados são apresentados não só por um código (E1, E2), mas também pelos referidos termos “batalhadores” e “ralé”.

4.1. Perfil dos jovens trabalhadores das camadas populares

- Possuem limitações financeiras

Como primeiro aspecto evidenciado nas entrevistas e comum a todos os indivíduos entrevistados, tanto da “ralé”, quanto dos “batalhadores”, temos as limitações financeiras que enfrentam em suas vidas. Por mais que sejam novos, há uma parcela desses indivíduos que já possuem uma família, com filhos e cônjuges. Assim, são responsáveis por manter a estrutura de suas famílias e de suas casas, o que faz com que tenham obrigatoriamente que trabalhar.

Trabalhava em uma loja, mas fui mandado embora devido à crise. Aí eu comecei a trabalhar de moto taxi, quebrei a perna em um acidente e fiquei 5 meses parado. Aí como eu tenho uma filhinha, aí começou a vim as contas e eu falei, vou pra praia, vou fazer alguma coisa. (E4 - batalhador)

Aí vem a parte financeira. Você tem que ver o lado financeiro, que isso hoje em dia pesa muito. Então tem que me dar todo o suporte que eu preciso em questão de trabalho, de horário, de passagem, tudo. Tudo, toda a parte financeira. Não pode ter atraso no pagamento, essas coisas todas. (E11 - batalhador)

A necessidade (financeira) também, né. Família, mulher, filho. A gente tem que sempre correr na frente. (E15 - ralé)

A identificação do aspecto financeiro como determinante em suas vidas vai de encontro com o relatado por Souza (2012). De acordo com o autor, tanto a “ralé” quanto os “batalhadores” são pessoas que possuem origens humildes, necessitando trabalhar para sobreviver. O que os diferencia, entretanto, é o fato dos “batalhadores” não mencionarem sua situação financeira como empecilho para conseguirem estudar e, assim, alcançar uma qualificação profissional, como fazem os indivíduos da “ralé”.

Como geralmente não recebem ajuda externa de seus familiares, eles acabam sendo afetados pelas limitações financeiras que lhes privam de seguirem seus sonhos. Os “batalhadores”, por exemplo, possuem ambição de ascenderem por meio dos estudos, mas precisam do dinheiro de seu trabalho para sobreviver. Assim, não têm o luxo de tirar um período em suas vidas para apenas estudar ou até mesmo para arranjar um emprego que lhes permita ter uma carga de trabalho menor, uma vez que necessitam no salário de cada mês.

Ano passado eu ganhei duas bolsas. Uma de 70% e uma de 50%. Uma na Unisuam e eu ia ficar pagando em torno de 400 reais de curso, só que na época eu tava com a minha ex esposa e aí era a minha filha, com a filha dela, aluguel, conta, energia. Tudo na minha cabeça. E a minha filha nasceu em 2015, e ela ficou muito apegada. Ela não conseguia ir trabalhar se a menina ficasse chorando e eu tinha que manter a casa, então eu não consegui fazer a faculdade. (E4 - batalhador)

Eu não trabalhava sério pra poder me sustentar, só pra sustentar meus luxos. Agora não, eu moro sozinha, saí de casa. Tenho que me sustentar, tenho que trabalhar. To querendo voltar a estudar, mas não to podendo, por causa do dinheiro, que eu tenho que pagar meu aluguel. (E9 - batalhadora)

As considerações destes jovens acerca da necessidade de trabalhar, para arcarem com sua subsistência convergem com o apresentado por Souza (2012), entretanto essas ponderações destoam da descrição sobre o Yrs, presente na literatura. De acordo com Alsop (2008), os integrantes desta geração possuem um alto padrão de vida, não temendo migrar de emprego caso o trabalho não lhes seja mais interessante. Assim, não teriam as questões financeiras como determinantes em suas escolhas profissionais, em contraste como o que é relatado pelos jovens das camadas populares brasileiras, que dificilmente poderão mudar de emprego em prol apenas de uma maior qualidade de vida.

- Possuem compromissos familiares

Como mencionado no tópico acima, alguns dos indivíduos entrevistados já possuem uma família, tendo filhos e cônjuges. Assim, têm que se preocupar com terceiros na hora de fazerem as suas escolhas de vida, o que acentua sua preocupação financeira e sua necessidade de trabalhar de forma obrigatória.

Porque filho é uma benção, é muito bom, é um amor demais, mas filho tem toda uma responsabilidade a mais, um gasto a mais. Então se antes você tinha um olho só pra você, você tem que olhar para o seu filho. E quanto mais filhos você tiver, mais você vai ficando longe do seu foco, você tá entendendo? (E4 - batalhador)

Eu vou muito pelos horários, pelas folgas, justamente porque eu tenho uma filha e eu cuido dela sozinha. Eu moro sozinha com ela. Ou seja, final de semana eu que tenho que sair com ela, entendeu? Ela não tem o pai dela aqui comigo, então a criança não vai ter um lazer. (E13 - ralé)

Eu tava parada por causa do meu filho, porque eu tenho um filho de dois anos, aí eu tinha uma ex-patroa que me indicou pra cá. (E17 - ralé)

A família que formaram, enquanto adultos é importante para eles, assim como sua família de origem. Como mencionado por Souza (2012), um fator primordial que diferencia os “batalhadores” da “ralé” é o seu capital familiar. Os “batalhadores”, em sua maioria, possuem uma família de nascença estruturada, com pais que sempre trabalharam arduamente e que estiveram presentes na criação de seus filhos. A influência de seus pais em suas vidas foi observada na fala dos “batalhadores” e colocada como ponto positivo por eles:

Eu quero estudar. Minha faculdade de administração tá trancada, eu parei no quarto período. Eu quero voltar a estudar. Eu tinha uma vida diferente. Eu nunca tinha imaginado parar no mercado porque minha família tinha boa condição, eu estudava, minha irmã trabalha no Itaú como assistente de gerente. Meu cunhado é gerente Uniclass. Então eu tinha uma outra vida, mas aí minha mãe se separou, aí minha vida deu uma decaída, eu tive que arrumar emprego. (E9 - batalhador)

Tem, eu moro sozinha com ele, mas meus pais me orientam bastante, me ajudam bastante em relação a isso. A vovó coruja não deixou eu deixar ele em creche. Ninguém pra tomar conta dele, por enquanto ele tá pequenininho então ela toma conta. E eu sou super grata a Deus por esse presente. (E11 - batalhadora)

(Seus pais têm ensino superior?) Não, ambos pararam. Minha mãe foi dona de casa por muitos anos, trabalhou como doméstica, trabalhou como caixa, teve empregos diversos, mas não teve uma formação boa. Não teve como. (E14 - batalhador)

Assim, tanto os “batalhadores” quanto a “ralé” possuem compromissos familiares e uma família de nascença com grandes limitações financeiras. Entretanto, os primeiros têm seus pais como exemplos e como pessoas que lhes dão suporte na vida. Como mencionado por Souza (2012), uma estrutura familiar sólida é fonte de valores fundamentais para uma ascensão no mercado de trabalho, tais quais disciplina, autocontrole e comportamento prospectivo. Entre os entrevistados este aspecto se destacou, pois os filhos dos “batalhadores”, se mostraram mais ambiciosos e mais desejosos de seguir estudando.

- Possuem desejo de trabalhar com o que gostam

Por mais que esses jovens sejam reconhecidos como pessoas que necessitam trabalhar para ganhar o seu sustento e, por isso, acabam não tendo um forte poder de escolha quanto ao seu emprego (SOUZA, 2012), eles também visam trabalhar em algo que gostam.

(Você acha que com a faculdade você vai conseguir o que?) Bom, eu vou conseguir ser feliz. Ser feliz é não passar aperto e fazer alguma coisa que eu gosto. (E7 - batalhador)

Eu tenho que fazer o que eu gosto. E tanto unha, quanto depilação quanto massagem eu faço porque eu gosto, eu amo essa área de beleza, de deixar as pessoas bem. Então não existe coisa melhor eu fazer sua unha, eu fazer sua depilação, sua massagem, e você sair super radiante, feliz com o que eu fiz. Não existe coisa melhor. (E11 - batalhadora)

Eu penso, mas quero fazer de acordo com o que eu gosto de fazer. Não só para ganhar mais, entendeu. Escolher um curso que vai ganhar mais? Não. Escolher um curso que eu vá gostar de trabalhar com isso. Isso que é certo. (E17 - ralé)

Assim, neste aspecto, eles se assemelham ao descrito como característica da Geração Y, por autores como Cavazotte, Lemos e Viana (2012); Alsop (2008); e Smola e Sutton (2002). Esses estudiosos mostram que os Yr's são jovens que buscam trabalhar com atividades que lhes tragam prazer. Dado que o trabalho representa uma parte significativa de suas vidas, tanto os jovens da “ralé” quanto os “batalhadores” buscam exercer atividades que lhe trarão felicidade.

Entretanto é interessante observar que, para muitos integrantes da “ralé”, uma atividade sem pressão é uma fonte de satisfação pessoal. Enquanto os “batalhadores”

possuem um dia a dia atarefado, entendendo que a demanda no trabalho e nos estudos pode lhes servir como desafio para um crescimento profissional, a “ralé” busca atividades pouco demandantes, sem pressão.

Primeiro ponto é que ela, no caso, é muito complicado você trabalhar sobre pressão. No caso, questão de produção. Você fica com o patrão em cima, aí fica aquela pressão sobre ter que produzir. (E5 - ralé)

Se tiver em boas condições, a firma também te der boas condições de trabalho, não te encher de carga nas costas, ta bom então. (E6 - ralé)

De acordo com Souza (2009), os integrantes da “ralé” não possuem comportamento adequado ou integração com as normas sociais exigidas para conseguirem trabalhar em grandes empresas e ter êxito em seu trabalho. O fato de fugirem de situações de cobranças, como apresentado acima, pode se enquadrar nessa caracterização feita pelo autor, dado que esses indivíduos poderiam não ter estrutura emocional para lidar com esses ambientes.

- Possuem uma forte crença em si e no seu trabalho

Como consequência de uma estrutura familiar sólida e afetiva, Jessé (2012) aponta que os “batalhadores” seriam indivíduos psiquicamente melhor organizados, tendo autoconfiança e ambição por uma vida melhor. Por mais que estejam cientes de suas dificuldades e do árduo caminho que possuem pela frente, esses jovens estão dispostos a enfrentar desafios e entendem que têm as condições para tal, desde que se esforcem.

Não, eu quero abrir uma coisa que me dê uma estabilidade legal e se for o caso mesmo de crescer, porque não, né? A gente sempre busca isso. O meu potencial é esse. (E1 - batalhador)

É aquilo, tudo na vida você tem que se jogar, se você não tentar você não sabe das suas possibilidades de acertar ou errar, entendeu? Então sempre super vale a pena você se arriscar. Quando se trata de aprender, de crescer, tudo é válido. Você vai subir na vida, não vai pisar em ninguém, está dependendo do seu próprio esforço, do seu próprio estudo. (E11 - batalhador)

É assustador. Porque trabalhar com pessoas é difícil, você ter muitos funcionários, tomar conta de uma empresa, ter muitas responsabilidades. Dá medo, mas eu sempre gostei de desafios e de enfrentar e eu acho que a gente vai aprendendo e a gente vai enfrentando esses medos na frente. (E14 - batalhador)

Um aspecto interessante observado foi o de que, mesmo possuindo diversas barreiras, sejam elas financeiras ou técnicas, eles continuam insistindo em seus sonhos. O objetivo

final é alcançar uma vida melhor e eles não abandonam sua ambição no primeiro momento de dificuldade. Esse ponto demonstra o quanto têm confiança em si próprios e força para continuar insistindo.

Eu não quero ficar trabalhando na praia. Eu faço concurso, poxa. Direto que abre eu faço. Eu fiz de bombeiro para guarda vidas, não passei. Fiz no colégio Dom Pedro para auxiliar administrativo, não passei. Fiz um outro, na UVA, não passei também. Esse foi no final do ano passado. (Mas você quer passar em um concurso?) Eu pretendo passar em um concurso para eu poder ter uma renda que eu possa pagar a minha faculdade e me manter. (E4 - batalhador)

Essa autoconfiança elevada, que faz com que acreditem no seu potencial para conseguir uma vida melhor, assemelham os chamados “batalhadores” daqueles jovens caracterizados como pertencentes à Geração Y, por autores como Alsop (2008) e Smola e Sutton (2002). De acordo com estes, os Yr’s, além de terem um capital financeiro elevado, também têm noção do potencial que possuem e ambicionam um futuro promissor, com bons salários e com uma vida confortável. Por mais que os Yr’s descritos na literatura tendam a ter mais facilidade de realizar esse sonho do que os jovens brasileiros das camadas populares, devido às suas origens mais abastadas, é possível identificar esse desejo comum, entre os Yrs da literatura e os Yrs “batalhadores”.

Em contrapartida, os jovens pertencentes à “rale” demonstraram pouca ambição, não se vendo como possíveis agentes de uma mudança em suas vidas. Assim, diferentemente do que ocorre dentre os “batalhadores”, acabam apresentando, em suas falas, pouca autoconfiança e uma tendência por aceitação do seu *status quo*.

É, o salário é o salário da gente normal, salário mínimo, passagem, nem mais nem menos. (E2 - ralé)

Ah, não. Prefiro ficar aqui mesmo, ganhando menos. Prefiro ter paz. (E5 - ralé)

Pra ser sincero, eu não preciso de muito pra viver. Eu preciso, assim, estabilizar. Eu poder ser sócio também, isso estaria de bom tamanho. (E15 - ralé)

De acordo com Souza (2009), esta acomodação ocorre como consequência de uma criação com a falta de certos exemplos familiares e de exposições a situações pouco agradáveis, que fazem com que os indivíduos da “rale” acabem não desenvolvendo a

autoconfiança e a ambição que os batalhadores possuem. O autor menciona que esses jovens teriam tido uma família pouco estruturada, que não lhes deu o afeto e o exemplo de trabalho árduo para que conseguissem buscar uma ascensão social.

Esse ponto faz com que eles não se encaixem dentro das características estipuladas para os Yr's, vistos como pessoas ambiciosas, sempre em busca de aprimoramento pessoal e ascensão social. (CAVAZOTTE, LEMOS E VIANA, 2012; ALSOP, 2008; e SMOLA E SUTTON, 2002). O interessante, entretanto, é observar a fala da entrevistada 13, que, ao mesmo tempo em que se diminui em sua carreira, ambiciona que sua filha alcance melhores conquistas profissionais do que ela:

Pode ser que ela tenha um futuro melhor que o meu. Eu sou caixa na farmácia, ela pode ser o que? Uma médica. Ter uma profissão fixa ali. Se formar em alguma coisa. (E13 - ralé)

- Enfrentam uma dupla jornada de trabalho e estudo

Por mais que tenham algumas características comuns, dado a sua origem similar, há certos aspectos que diferenciam o perfil dos “batalhadores” da “ralé”. A partir do presente tópico, trataremos dos pontos apresentados exclusivamente nas entrevistas dos “batalhadores”.

Primeiramente, além da influência familiar, determinante para a constituição da personalidade desses indivíduos, Souza (2012) também apresenta como critério fundamental para a ascensão social de pessoas de baixa renda sua rotina árdua de trabalho e estudo. Todos os batalhadores mostraram ter os seus dias atarefados com seus empregos, que não podem abrir mão por conta das suas necessidades financeiras, e com os estudos. Aqueles que não conseguiram ingressar em uma universidade ainda, buscam fazê-lo em um futuro próximo e estão atrás de meios para conseguirem.

Eu fui na Gama Filho e eles falaram que conseguiam uma bolsa de até 30% pra mim. Eu pagaria 634 e esse valor, se eu consegui um trabalhinho nem que seja um plantonista, dá pra mim trabalhar aqui na praia e trabalhar no outro emprego que seja plantonista um dia sim e um dia não, e a noite fazer minha faculdade. (E4 - batalhador)

Eu acabei o ensino médio ano passado, comecei o tecnólogo logo depois e vou acabar ano que vem. Depois vou começar um pré-vestibular pra conseguir a faculdade. (Enquanto isso, seu plano é ficar aqui?) Enquanto isso é ficar até eu me formar no técnico aqui e depois arrumar um emprego como protético e começar a estudar pra entrar pra faculdade. (E7 - batalhador)

Bom sou dona de casa, trabalho, sou operadora de caixa e depois vou pra faculdade à noite, 19h, depois vou pra casa às 22h. (Que horas você pega no trabalho?) 6h da manhã. (E10 - batalhadora)

Além de terem uma rotina diária cansativa, tendo que conciliar trabalho com estudos, esses jovens também abdicam de seu entretenimento no final de semana em prol de um futuro melhor. Para que consigam concluir seu ensino superior, entendem que precisam estudar os conteúdos apresentados e utilizam seu tempo livre para tal. Esse ponto também vai de encontro com o apresentado por Souza (2012) em seus relatos sobre os “batalhadores”.

Há, mas hoje em dia eu não vou mais pra balada porque eu tenho que estudar. Final de semana, feriadão, to estudando, mas isso lá na frente vai me dar um retorno. Então é o que eu busco, esse retorno. (E11 - batalhadora)

De acordo com o autor, esses jovens tendem a economizar o dinheiro que ganham para poderem utilizá-lo de forma mais consciente no futuro, assim como abrem mão de sua qualidade de vida para poderem estudar e trabalhar. Eles entendem que precisam se esforçar para alcançar o status social desejado e vão fazê-lo.

Esse ponto tem diferenças do apresentado por autores como Smola e Sutton (2002) e Alsop (2008), visto que eles colocam a qualidade de vida como aspecto fundamental para os Yr's. Por mais que sejam jovens qualificados e que busquem treinamentos em seus empregos, os indivíduos retratados por estes autores entendem que ter momentos de entretenimento é fundamental para a sua felicidade e não precisam abrir mão disso de forma constante para crescerem em sua carreira. Em oposição, os jovens “batalhadores” precisam abrir mão destes momentos de lazer em prol da construção de um futuro melhor.

- Possuem o mérito de serem os primeiros a terem Ensino Superior na família

Durante as entrevistas foi relatado, por muitos desses “batalhadores”, que eles seriam os primeiros a terem ensino superior em suas famílias. Seus pais muitas vezes não tinham nem o ensino médio completo, mas acabaram depositando em seus filhos o anseio por uma vida e formação melhores. Assim, esses jovens seriam o orgulho da família e o meio de ascensão social, daquelas pessoas.

(Alguém da sua família tem ensino superior ou você vai ser o primeiro?) Eu vou ser o primeiro. (Seus pais fazem o que?) Meu pai é limpador de piscina e minha mãe tinha uma microempresa, mas não deu muito certo e faliu, então agora ela está desempregada. (E3)

(Tem alguém na sua família que já fez faculdade ou você seria o primeiro?) Eu seria o primeiro. (O que os seus pais fazem?) Meu pai é vendedor e a minha mãe é encapsuladora, trabalha em uma farmácia de manipulação. (E8)

Não, na minha família só eu tenho ensino superior, então eu to fazendo e eu ia fazer na verdade medicina. (E11)

Souza (2012), em seus estudos, apresenta que os filhos dos “batalhadores” sempre foram influenciados por uma rotina árdua de trabalho de seus pais. Por mais que não tivessem qualificação profissional, seus familiares se esforçaram para dar uma vida digna a seus filhos e mostraram a eles o valor do trabalho e do estudo. Por meio dessas referências, como observado nas falas expostas, que os batalhadores se inspiraram para quererem crescer e conseguir uma situação social ainda melhor, por meio dos estudos.

4.2.Trabalho atual dos jovens das camadas populares

- Valorizam um bom ambiente de trabalho

Dentre os aspectos valorizados pelos entrevistados, foi unânime, tanto entre os “batalhadores” quanto entre a “ralé”, a busca por um trabalho com um ambiente positivo. Por mais que possuam necessidades financeiras, todos esses jovens relataram que uma boa relação entre os funcionários e condições básicas de trabalho são fundamentais para que sejam felizes e realizados. Ainda disseram que, se tivessem que escolher entre ganhar mais ou ter um ambiente agradável para trabalhar, optariam pela segunda opção. Muitos relataram até que um local desagradável poderia lhes causar até problemas de saúde, e seu bem-estar é prioridade.

Eu valorizo a forma de trabalho. Tudo direitinho, tudo esterilizado, material descartável, eu priorizo isso. Por isso que eu escolhi uma rede de nome, rede grande, porque tem certos locais de trabalho que não trazem isso para a gente. Relação de material, atendimento, clientela. Tem certos lugares que não tem uma clientela boa, um material bom para você trabalhar, uma estrutura legal. (E1 - batalhador)

Eu acho que um ambiente de trabalho precisa ser leve. Não adianta você ganhar bem e trabalhar em um ambiente em que as pessoas não te respeitam, não respeitam o cliente, não cliente a si próprias, porque você acaba adoecendo psicologicamente. (E14 - batalhador)

Eu gosto porque aqui é tranquilo. São poucos funcionários, geralmente quando a empresa é muito grande, muita gente trabalhando junto sempre tem conflito. Aqui não, como são 4 funcionários o conflito é bem menor do que em um lugar muito grande. (E17 - ralé)

Esse item vai ao encontro da perspectiva trazida pela literatura relativa à Geração Y, a qual evidencia um bom ambiente de trabalho como aspecto fundamental para esses jovens. De acordo com Cavazotte, Lemos e Viana (2012); Alsop (2008); e Smola e Sutton (2002), esses indivíduos consideram que o trabalho deve ser descontraído e amigável, possuindo um bom relacionamento interpessoal com os demais funcionários da sua empresa. É interessante notar, além disso, que tais jovens consideram o trabalho em equipe como fundamental para que suas tarefas sejam realizadas com efetividade, ponto que também foi trazido pelos autores mencionados como característica dessa geração.

Sim, eu gosto do ambiente de trabalho, é um ambiente bem descontraído, não tem o que reclamar da equipe, a equipe é bem parceira, cada um cuida de todo mundo, não tem esse negócio de divisão de serviço, entendeu, é um serviço bem em equipe. (E11 - batalhador)

Eu fiquei lá ainda cinco anos, mas eu pedir pra sair depois. Isso tudo por causa do patrão, só o patrão, porque as outras funcionárias tudo a gente se dava super bem. Era o patrão que sufocava a gente. Ele ficava no pé o tempo todo, não confiava em ninguém, queria que a gente abrisse a loja e fechasse sem dar nada mais pra gente. Receber o salário limpo e seco sem dar nada a mais de acréscimo, entende. Sendo que a gente também tem família, tem casa, tem filho, tem os outros compromissos fora do trabalho. (E13 - ralé)

Assim, pode-se dizer que a felicidade em seu trabalho, tanto relacionada à estrutura oferecida pelo local, quanto à integração positiva entre os funcionários são tidas como primordiais por esses indivíduos. Por mais que Souza (2012) apresente o fato desses jovens terem a necessidade de trabalhar, um ambiente desagradável seria motivador para que procurassem outras oportunidades de emprego.

- Valorizam flexibilidade de horário

Para parte dos jovens entrevistados é importante conseguir conciliar sua vida profissional com seus estudos, assim como com sua vida pessoal. Por mais que entendam que seus empregos tenham horários fixos a serem seguidos, sempre buscam intervalos de trabalho que lhes permitam fazer outras atividades durante o dia que não somente trabalhar.

Esse horário não é muito bom porque eu to querendo estudar, eu to estudando em casa. Eu to querendo demais fazer um pre vestibular, mas você só encontra mais a noite, então eu to estudando mais em casa por não ter essa oportunidade. (E3 - batalhador)

Ponto negativo, eu não gosto do horário. Para mim é ruim esse horário da tarde. Pra mim eu trabalharia melhor de manhã. (Se você tivesse mais flexibilidade seria melhor?) Isso, entendeu? Também tem algumas coisas da empresa, como a gente trabalha feriado e não ganha feriado. Alguns pontos negativos desse tipo. (E2 - ralé)

Valorizo bastante, até porque eu sou casado, e eu acho que a gente precisa ter tempo pra casa, pra família, pra estudos também. Eu acho importante a gente sempre poder conciliar a vida profissional com tudo, com estudos, família, a gente precisa ter um tempo pra tudo. Não dá pra só focar no trabalho e viver para isso. (E14 - batalhador)

Podemos dizer que a questão relacionada à flexibilidade de horários traz uma ambiguidade quando comparada às características da Geração Y. Esses jovens de baixa renda valorizam a conciliação da sua vida pessoal com a profissional, como forma de adquirir uma melhor qualidade de vida. Entretanto, não imaginam trabalhar em um local sem horário fixado, como, por exemplo, o home office, nem com empregos sem horário para começar e finalizar suas atividades.

Diferentemente do que relata Alsop (2008) e Smola e Sutton (2002), esses indivíduos consideram que trabalhos flexíveis são aqueles que lhes dão a oportunidade de escolherem entre períodos de trabalho, mas não identificam outra forma de trabalhar que não seja com horários pré-estabelecidos pela organização. Assim, é interessante identificar que, por mais que valorizem esse atributo, os entrevistados compreendem a flexibilidade de forma diferenciada do relatado pelos autores citados acima.

- Valorizam carteira assinada e benefícios

Como visto anteriormente, esses indivíduos possuem origens humildes, não tendo uma família com condições financeiras para lhes ajudar, caso necessitem. Assim, consideram como aspectos importantes no momento de escolherem seus empregos o fato de terem carteira assinada e benefícios. Não apenas entendem como fundamental a segurança de que receberão seu salário corretamente todo o mês, mas também veem o plano de saúde como necessário, caso tenham algum problema futuramente.

É ótimo. A gente tem plano de saúde, tem vale alimentação, tem o nosso salário. Eu tive pneumonia ano passado e se não fosse esse plano, como ta a saúde, não sei, né. Eu fiquei internada em um hospital particular 15 dias e o plano cobriu tudo. Tomografia, exame de sangue, remédio. (E9 - batalhador)

Com certeza. Trabalho de carteira assinada os benefícios são maiores, do que quem não trabalha com isso, com carteira assinada, eu acho que leva uma desvantagem. (E16)

Na farmácia poderiam ter um ticket alimentação, uma refeição, por que tudo é do nosso bolso. Qualquer coisa que nós fizer de alimento tem que ser, tudo é nós que tem que reembolsar. (E15 - ralé)

É interessante observar, entretanto, que muitos esses indivíduos veem como plano futuro serem empreendedores. Observa-se, assim, que querem ter uma segurança no trabalho enquanto empregados, mas que abririam mão desse aspecto a partir do momento que tivessem condições para terem seus próprios negócios.

Carteira assinada sempre. Eu não me imagino trabalhando sem carteira assinada, por enquanto ainda não. Acho que eu só vou conseguir trabalhar de carteira assinada quando eu tiver meu próprio negócio. (E14 -batalhador)

Autores como Alsop (2008) e Smola e Sutton (2002) dizem que os Yr's são pessoas que não se importam em correr riscos, uma vez que estejam enfrentando desafios e se desenvolvendo profissionalmente. Entretanto, Cavazotte, Lemos e Viana (2012) já haviam identificado em seus estudos que essa afirmação não pode ser vista como uma realidade para todos. Há jovens que, assim como os entrevistados, prezam por estabilidade e segurança, uma vez que possuam dificuldades financeiras e compromissos familiares.

Por mais que essa busca por segurança traga semelhança entre a “ralé” os “batalhadores”, pode-se fazer que o segundo grupo citado almeja desafios em suas vidas e entende que no futuro podem não ter tanta estabilidade assim, caso consigam abrir seus empreendimentos. Para ambos a questão financeira é importante, mas os jovens da “ralé” parecem valorizar mais a estabilidade e a segurança, uma vez que não apontam grandes ambições profissionais futuras que lhes tirem dessa zona de conforto.

- Valorizam um plano de carreira estruturado

Assim como visto no tópico “Perfil”, há características relacionadas ao teor do trabalho identificadas apenas na fala dos “batalhadores”, que serão discutidas a partir desse item.

Primeiramente, foi relatado, como exclusivo dos “batalhadores”, a busca por grande ascensão em seus trabalhos. Trabalhar em uma empresa que lhes dê oportunidade de crescimento é um fator motivacional para essas pessoas, que almejam alcançar cargos e salários cada vez maiores. Uma vez que fiquem estagnados em uma organização, acabam tendendo a mudar de emprego, pois consideram que seu desenvolvimento rápido é fundamental.

Mas tipo, não é só o dinheiro, eu prezo muito pelo crescimento. Tipo, eu trabalhei nessa loja, em todos os outros empregos eu consegui dar uma crescida, já nessa loja eu não consegui subir de jeito nenhum. Eu tentei fazer teste para liderança e tal, mas eu não consegui porque eles não me deram oportunidade. Isso desanima também o trabalho. Você tá dando o seu melhor na empresa, mas eles não acabam valorizando. (E4 - batalhador)

Não, até que aqui eu vi que tinha oportunidade de crescer, mas tem que ter um ano de empresa pra crescer. Eu almejo um trabalho que tenha como crescer, que tenha como ter promoção para eu crescer, e aqui ele demonstrou que tem, mas você tem que ter um ano de carteira. Não é uma coisa rápida. Na obra não, na obra tinha como você crescer rápido, era só você mostrar o seu trabalho e crescer, aqui você tem que ter no mínimo um ano de carteira, aí você faz prova, aí passa, aí tem estágio. Por isso que eu preferi fazer um curso técnico do que entrar direto na faculdade. (E8 - batalhador)

Sim, na verdade e estar aqui hoje no salão X foi justamente por conta do plano de carreira. Eu entrei como garçom, querendo ser cabelereiro, e acabei de encantando pela área de gestão de pessoas e o fato de ter recebido oportunidade de crescimento foi o que me manteve na empresa. (E14 - batalhador)

Assim, estes entrevistados acham fundamental uma empresa que, além de lhes dar oportunidade para crescimento, também invista em seus funcionários por meio de cursos e treinamentos. Eles almejam qualificação profissional e valorizam organizações que lhes ofereçam esse atributo.

Ah, é bem legal. A empresa é uma empresa boa, a gente faz cursos. Eu gosto, acho que é só isso. (E1 - batalhador)

Eles oferecem cursos de vendas, de business, de marketing pessoal. De gestão mesmo. Até me formei em um curso pela empresa recentemente.

Então a empresa tem muitos pontos positivos. Eles trabalham mesmo o profissional para o mercado de trabalho, e ainda que os profissionais não fiquem aqui, a gente sai com uma bagagem muito grande. (E14 - batalhador)

A ambição e a impaciência desses “batalhadores” por uma ascensão de carreira são relatadas por Cavazotte, Lemos e Viana (2012); Alsop (2008); e Smola e Sutton (2002) como marco desses indivíduos. Eles são conhecidos por buscarem rápido desenvolvimento e por se motivarem através de oportunidades dentro das organizações. Essa ambição que possuem também é identificada por Souza (2012), em seus estudos, que consideram os “batalhadores” indivíduos que se esforçam arduamente por uma ascensão social.

Apesar de Alsop (2008) dizer que esses jovens buscam uma carreira sem fronteiras, Cavazotte, Lemos e Viana (2012) identificaram que há indivíduos dessa geração que prezam por uma carreira em uma mesma organização. Esse ponto foi visto nas falas acima a partir do momento em que os entrevistados afirmam que ambicionam continuar em seus empregos, uma vez que sejam reconhecidos e tenham oportunidade de crescimento profissional.

- Valorizam serem reconhecidos pelo seu trabalho

Além de crescimento profissional, a busca por uma valorização vem, para esses “batalhadores”, a partir de três pontos diferentes, sendo eles o sentido que dão para a tarefa que executam, o local em que estão trabalhando e o ser humano que são.

Primeiramente, demonstram que querem ser vistos pelos demais como seres humanos, com tanta importância quanto qualquer outra pessoa. Não é porque executam tarefas manuais, sem necessidade de muita qualificação, que podem ser desvalorizados e desrespeitados. Esse aspecto vai ao encontro do apontado por Souza (2012), quando diz que os “batalhadores” têm autoconfiança e senso de importância, sabendo o seu valor e seu potencial.

As pessoas acham que a gente tem a obrigação de fazer. Não, a gente não tem a obrigação de fazer. Isso aqui é uma troca de serviço. Ah, porque você é manicure. Quem é a manicure no mercado? Ah, não é ninguém? Não, pelo contrário, eu posso fazer você ficar sem um dedo do pé, sem um dedo da mão, ou até mesmo amputar a mão ou amputar o pé pelo meu serviço se for mal executado. Então o que acontece, é uma responsabilidade muito grande. Tanto com unha, quanto com depilação. Eu tenho que ter uma responsabilidade muito grande. Não tem como falar assim, a manicure e a depiladora é a menor da fila. Não,

eu sou uma profissional como qualquer outra da área de beleza. (E11 - batalhadora)

Tem umas pessoas que desagradam um pouquinho porque menosprezam o trabalho da gente, entendeu? Porque a gente tá aqui na praia porque precisa, entendeu? E aí eles acham que os preços estão altos. Não é que tão altos. É que você tá na praia, você tem toda uma comodidade. O cara vem até você te oferecer o produto e você aceita se você quiser. Se você aceitar, você tá sentadinho tomando sua cervejinha no conforto, e a gente tá aqui, tá sofrendo. (E4 - batalhador)

Além disso, também demonstram que querem trabalhar com coisas que vejam sentido. O sentido do trabalho, para eles, pode vir a partir do momento em que trabalham com o que gostam, são reconhecidos por darem bons resultados ou até mesmo quando ajudam outras pessoas, fazendo um bem a um terceiro. A questão é que eles não querem trabalhar apenas para ganhar seu salário, mas o teor da atividade deve lhes ser agregador, por mais simples que seja.

Geralmente eu gosto da diferença no meu trabalho, né. A pessoa vem aqui em busca de coisa boa e eu tento buscar isso. Sempre o melhor dentro do meu trabalho. (E1 - batalhadora)

Eu comecei a estudar e comecei a me apaixonar. De fato, é o que eu quero. Eu quero que a pessoa entre na minha cabine triste, porque ta gordinha, porque ta com uns pneuzinhos aqui e ali e saia feliz porque conseguiu perder medida, conseguiu desinchar, e isso que é o meu alvo. Fazer a pessoa feliz, porque é o que dá. (E11 - batalhadora)

A ideia de abrir o meu próprio negócio é poder dar empregos também. O fato de poder gerar empregos, de poder dar oportunidades como eu recebi, é uma coisa que eu tenho muita vontade. A gente sabe que o mercado de trabalho no Brasil está passando por um momento difícil e a gente sempre pensa nesse ponto. Poder dar empregos e usar aquilo que a gente tem de bom pra poder gerar empregos pra outras pessoas, pra que elas também tenham oportunidade de crescer como nós. (E14 - batalhador)

Como último aspecto, foi observado que eles gostam de trabalhar em lugares que lhes deem visibilidade. Uma vez funcionários de empresas conhecidas, esses indivíduos passam a serem reconhecidos pelos demais membros da sociedade como capazes, sendo admirados e reconhecidos.

Porque é um salão de nome, que está há muitos anos no mercado, e eu conhecia a equipe que trabalhou aqui e eu sempre tive vontade de vir pra cá, por ser um salão reconhecido, um salão de ponta, que está há muitos anos no mercado, então isso me chamou atenção. (E11 - batalhadora)

O glamour. No início era o glamour. Trabalhar no salão x, há todo mundo fala do salão x. Porque tem nome, é uma empresa que já está há bastante tempo no mercado, e essa coisa do glamour, de trabalhar em um salão de beleza. Lidar com mulheres, com a beleza, sempre me encantou bastante. Eu escolhi a empresa por isso. (E14 - batalhador)

Os aspectos mencionados acima vão de encontro com o que diz a literatura referente à Geração Y, assim como àquela sobre batalhadores brasileiros. Alsop (2008); Smola e Sutton (2002); e Cavazotte, Lemos e Viana (2012) mostram, em seus estudos, que esses indivíduos querem trabalhar com o que gostam e serem reconhecidos por isso. Buscam sempre feedbacks do teor do seu trabalho e querem ser vistos como pessoas capazes e interessantes. Como complemento, Souza (2012) traz a noção de que os “batalhadores” são pessoas autoconfiantes e ambiciosas, que almejam reconhecimento profissional e ascensão social.

Ao unir ambas as abordagens teóricas, observa-se que os entrevistados seguem o padrão descrito na literatura sobre os Yr's, dado que querem ser conhecidos como pessoas capazes, além de quererem trabalhar com atividades que lhes deem prazer e vontade de continuar batalhando. Por mais que a questão financeira seja importante, não faria sentido para eles buscar uma ascensão se não for por meio de atividades que deem valor e que lhes trarão felicidade.

4.3.Expectativas relativas ao trabalho futuro dos jovens das camadas populares

- Os “batalhadores” buscam, por meio dos estudos:
 - Ascensão Social

Como mencionado por Souza (2012), os batalhadores são pessoas que possuem uma forte crença em si próprias e no seu trabalho, acreditando que conseguiram uma melhora nas suas condições de vida por meio da sua dedicação. Não se importam em fazer uma dupla jornada de trabalho e estudo, pois tem a visão de que colherão os frutos do seu esforço no futuro. Todos os jovens batalhadores entrevistados, sem exceção, mostraram almejar essa ascensão social e apontaram que o caminho para o sucesso seria por meio dos estudos.

Isso, verdade. Tipo assim, você não conhece ninguém famoso, profissionais excelentes sem um estudo, tá entendendo? Você não conhece uma pessoa de alto cargo com ensino médio. Muito difícil você ver isso. A não ser que a pessoa tenha um conhecimento lá dentro, tá entendendo, ou ele seja muito Deus com a mão na cabeça. (E4)

Em falas como a apresentada acima, pelo entrevistado 4, foi possível observar que eles possuem referências de pessoas que conseguiram status social e entendem que, para chegar a esse patamar de vida, necessitam estudar. Assim, uma vez compreendido como funciona o sistema social em que estão inseridos, o qual exige qualificações para se obter um crescimento profissional, eles começaram a estruturar a sua vida para obter esses certificados.

(Se o ambiente no trabalho não fosse bom, você não estaria aqui?) Eu estaria, mas por causa da oportunidade de estar aqui. A oportunidade do estudo, de crescer. Aqui é como se fosse uma passagem pra um lugar melhor, entendeu? (E3)

A minha prima tá fazendo mestrado em nutrição, na Universidade Federal. Meu foco é acabar a faculdade nesse ramo da Administração e aí aqui mesmo no mercado eu posso estar fazendo isso porque eles dão oportunidade. Agora mesmo abriu oportunidade para você trabalhar na informática, no escritório. Mas você tem que ter o que? Estudo. Eles sempre estão batendo nessa tecla do estudo. Você tem que estudar para poder fazer a prova e você ser aprovada. (E9)

Antigamente você tinha o ensino médio e até conseguia alguma coisa. Hoje em dia você com ensino médio você não pode nada, e com ensino superior quase nada. Entendeu? Então você tem que competir muito para você conseguir um espaço. Então quanto mais conhecimento, a chance é maior de você ter esse espaço. (E11)

A busca por desafios que lhes proporcionem um desenvolvimento rápido de carreira e, assim, um melhor padrão de vida são características marcantes da Geração Y. (ALSOP, 2008; SMOLA e SUTTON, 2002; CAVAZOTTE, LEMOS e VIANNA, 2012). Esses jovens podem não ter nascido em uma família com conhecimentos de mercado, muito menos com boas condições financeiras, mas tiveram a capacidade de entender como funciona a lógica da sociedade em que estão inseridos e estão dispostos a se esforçar para conseguirem alcançar sua ambição de obter uma ascensão social.

- Desenvolvimento pessoal

O interessante é perceber que esses indivíduos, além de desejarem conquistar um maior status social, também buscam os estudos para ampliarem sua visão de mundo. Eles não querem apenas o diploma que ganharão na faculdade, mas também entendem o mundo acadêmico como fonte de conhecimento próprio e social.

(O que te estimulou a estudar?) Ah, ser diferente, né. Sei lá, aprender novas coisas, ver as coisas com outros olhos, conhecer, ter uma visão diferente. (E10)

Com o ensino superior também não é tão fácil, então eu acredito que sem ele é mais complicado ainda. Então eu cheguei à conclusão que com o ensino superior as portas se abrem. Não só as portas do mercado, mas da minha mente também. Acho que é importante. (E14)

Eles almejam ser diferentes dos demais integrantes da sua classe social. Como explicado por Souza (2012), o conceito de classe social não apenas divide os indivíduos economicamente em uma sociedade, mas também evidencia as diferentes culturas que uma população pode ter. Para se alcançar uma ascensão social, as pessoas devem adquirir mais capital financeiro, assim como mais capital intelectual. Por mais que não tenham conhecimento objetivo quanto a isso, subjetivamente esses jovens entendem que necessitam desses conhecimentos para terem uma posição de maior privilégio na sociedade.

É importante entender que, para conseguirem essa clareza sobre seus objetivos futuros, esses jovens tiveram que ter uma influência externa. Fatores de personalidade podem ajudá-los, mas, como apontou Souza (2012), a maior diferenciação que esses “batalhadores” têm dos indivíduos da “ralé” é o seu capital familiar.

Eles, é justamente por isso, eles sempre pegaram no nosso pé, eu tenho dois irmãos, uma irmã e um irmão mais novos. Meu pai mesmo sempre falou. Sem estudo você não é nada. Sem estudo você vai tá catando latinha pra sobreviver. Até pra ser um gari você tem que ter estudo. Então estuda que a melhor coisa que você tem a fazer. Não vai te doer, não vai te machucar, só vai te fortalecer e te crescer, tanto pessoal quanto profissionalmente. Sempre foi esse o conselho que eles deram e eu abracei. (E4)

É, porque é um orgulho na família, né. Primeiro a minha prima passou na Federal, depois continuou estudando mesmo com todos os problemas da Federal. Continuou estudando, se formou, foi escondida e colocou o nome para o mestrado. Quando ela passou que ela falou, segundo lugar no mestrado. Ela é uma inspiração, cara. Eu quero seguir o mesmo caminho. (E9)

Eu tava na dúvida, eu sempre quis fazer um nível superior, um porque na minha família ninguém tem e meus pais sempre falaram pra mim assim: cara hoje pra você conseguir um bom espaço no mercado de trabalho você tem que estudar. O ensino médio já foi época de valer alguma coisa. (E11)

Pessoas nascidas na Geração Y possuem um alto grau de confiança em si próprios devido a uma criação cheia de atenção, conversas e feedbacks de seus pais. (ALSOP, 2008; SMOLA e SUTTON, 2002; CAVAZOTTE, LEMOS e VIANNA, 2012). Essa realidade também é apresentada por Souza (2012), quando ele diz serem necessários exemplos familiares positivos e uma família estruturada para que seres humanos consigam criar uma estrutura psíquica equilibrada, capaz de buscar e vencer desafios. Foi por terem pais que trabalharam arduamente e lhes apoiaram na vida, que esses jovens vêm buscando alcançar essa ascensão social.

- A “ralé” busca qualificações pontuais

Diferentemente do que ocorre com os “batalhadores”, os jovens pertencentes à “ralé” não buscam uma qualificação extensa, como uma graduação. Eles buscam fazer cursos pontuais, como se profissionalizar como manicure, ou abrir um empreendimento alimentício, e pretendem fazer cursos para conseguirem seguir esses ramos. Alguns deles, por possuírem compromissos familiares, não veem perspectiva de estudo em curto prazo, necessitando apenas trabalhar para manter seus gastos mensais.

(Você não pensa em começar uma faculdade?) No momento, não. Eu tenho que passar no concurso. Se não passar, eu não tenho ideia. Meu foco é esse agora, eu estudo em casa. Eu vejo pela internet. (E6)

Bom eu pretendo ficar bastante tempo aqui, né. Eu não estudo. (Você tem vontade de estudar?) Na verdade, eu até tenho, mas o negócio é que eu não tenho muito tempo. Eu trabalho aqui de segunda a sábado ou de segunda a domingo, por causa da folga, e aí eu saio daqui já 16h e fico em casa com a minha filha ou saio com ela. (E13)

Tenho segundo grau incompleto. Inclusive, eu também quero terminar também, mas o horário não dá pra mim pra conciliar, mas assim que eu tiver eu vou fazer um supletivo. (Você pensa em fazer faculdade?) Não, no momento não (E15)

O interessante, entretanto, é observar que esses indivíduos entendem que não têm capacidade de ascender, mas projetam esse desejo por uma vida melhor em seus filhos. De acordo com eles, seu tempo de estudar já passou, mas eles têm a incumbência de trabalhar para garantir que seus filhos possam se qualificar e garantir um futuro melhor para a família quando crescerem.

(Você pensa em estudar?) Não, agora não. Agora eu tenho que me preocupar com o estudo dos meus filhos. (Você fez faculdade?) Não, eu tenho ensino médio completo. Depois que os meus filhos crescer eu penso nisso. Pensar em mim, porque agora é só pra eles. (E5)

Sim, sim. Quero que ela estude. Inclusive eu pego muito no pé dela quanto a isso. Eu só tenho ela, ela tem 9 anos e é muito esperta, graças a Deus, e ela é super dedicada. Tudo que ela vai fazer ela é super dedicada, então eu vou me esforçar ao máximo para ela no futuro poder fazer uma faculdade. Eu boto isso na cabeça dela. (E13)

Essa pouca busca por conhecimentos ocorre uma vez que esses indivíduos entendem que não têm condições de ascenderem socialmente. Eles sabem como chegar a uma vida melhor e projetam essa ambição em seus filhos, mas não acham que são capazes de alcançar esse objetivo, em suas vidas.

Como afirma Souza (2009), em seus estudos, os jovens pertencentes à ralé não possuem autoconfiança, logo não entendem que com um grande esforço, estudando e trabalhando, podem sair do seu status quo e ganhar uma condição de vida mais favorável. Esse aspecto também os coloca como diferentes dos jovens relatados pela literatura relacionada à Geração Y, a qual descreve os Yrs como indivíduos que buscam por conhecimento, especialização e crescimento profissional.

- Ambos buscam desafios profissionais

Por mais que se dediquem de forma diferente aos estudos, tanto os indivíduos pertencentes à “ralé”, quanto aos “batalhadores”, almejam desafios profissionais. A diferença, entretanto, como veremos no decorrer desse tópico, é o grau de dedicação que terão que ter para alcançar seus sonhos, dado que os “batalhadores” tendem a ser mais ambiciosos do que a ‘ralé’.

Ao se tratar especificamente dos “batalhadores”, eles entendem que, conseguindo uma qualificação profissional, terão as ferramentas necessárias para vencerem seus desafios de carreira. Eles não se veem estagnados na vida, trabalhando sem perspectiva de crescimento. Alguns mencionam continuar trabalhando para terceiros, desde que tenham a oportunidade de mostrar seu conhecimento e crescer como profissional.

Ah, eu quero trabalhar em uma empresa grande. Acho que abrir o meu próprio negócio, eu acho que eu não tenho aquela responsabilidade de cuidar do dono. Aquela visão do dono. Eu quero estar trabalhando em uma empresa grande, em uma multinacional, assim como a minha irmã fez, para dar o que eu aprendi. (E9 - batalhadora)

Eu não concordo com conformismo. Eu sou muito ambicioso com a minha vida. Não apenas financeiramente. Eu pretendo deixar marca, uma bagagem pras pessoas e eu não me conformo com a vida que eu levo, eu quero sempre mais. (E14 - batalhador)

Eles querem deixar um marco na vida, nem que seja apenas dentre as pessoas que lhes conhecem. Estudam e trabalham arduamente e, no futuro, querem ser conhecidos pelo esforço que fizeram. Muitos deles têm como plano de carreira o empreendedorismo, tendo assim a oportunidade de mostrar o seu trabalho e ajudar a sociedade positivamente. Todas essas são marcas estipuladas como da Geração Y, por autores nacionais e internacionais. Empreender é uma alternativa que essa geração tem dado para não depender de regras de terceiros e conseguir brilhar por meio do seu esforço diário. (ALSOP, 2008; SMOLA e SUTTON, 2002; CAVAZOTTE, LEMOS e VIANNA, 2012)

Eu tenho a vontade de abrir o meu próprio negócio. (Por que?) É que eu não quero trabalhar para os outros. Eu quero trabalhar para mim mesmo, mas isso objetivamente. (E8 - batalhador)

Eu quero abrir um negócio grande. Eu quero abrir um SPA na verdade voltado pra essa área. Tudo que abrange essa área de estética, com fisioterapeuta, com esteticista aprimorado, com conhecimento. Trabalhar com pessoas graduadas igual a mim, e eu tá ali gerenciando e sabendo o serviço que está sendo executado. (E11 - batalhadora)

Se eu tiver a oportunidade de abrir meu próprio negócio, com certeza eu abriria sim. É uma boa. (Mas porquê?) O empreendedorismo. Você ter seu próprio negócio, contribuir com a sociedade, ajudar. É isso. Você ter o seu conhecimento profissional, eu vejo isso pra fazer um empreendimento bom. (E12 - batalhador)

Assim, esses jovens vieram para mostrar que desejam ser alguém na vida. Eles são os “batalhadores”, que conseguirão levar uma melhor qualidade de vida para si e para a sua família. Não temem desafios, como observado acima, e se preparam, estudando e trabalhando arduamente, para conseguir o que ambicionam no futuro. Seja crescendo em uma organização, ou empreendendo, esses indivíduos mostraram que se esforçam para deixar uma marca na sociedade em que vivem.

Já os jovens pertencentes à “ralé” acabam visando desafios menos ambiciosos em suas vidas, o que é refletido pela sua busca por qualificações menos representativas. Enquanto os “batalhadores” ambicionam cargos que lhes proporcionem remunerações e desafios cada vez maiores, a “ralé” entende que o importante é ter estabilidade na vida e um emprego que lhe proporcione uma vida justa e tranquila, como relata o entrevistado abaixo.

Bom, eu não me acomodo também, né. Tem que buscar uma estabilidade, pra viver tranquilo. Enfim, tirar uma habilitação, pra fazer inclusão pra carro depois. Tem que esperar dois anos pra tirar a categoria D. Ônibus e caminhão, aí eu quero ter essas opções para futuramente já estar estabilizado. (E15)

Assim como os “batalhadores”, os jovens pertencentes à “ralé” também têm o desejo de empreender. Eles buscam se qualificar para no futuro abrir um negócio familiar, que não dependa de patrão e que traga uma maior flexibilidade de vida. A diferença, entretanto, é a dimensão que eles esperam que esses empreendimentos alcancem, quando comparados aos “batalhadores”.

Então meu sonho é mais pra frente abrir uma coisinha, com a minha família. Todo mundo tem um ladinho culinário. Um é confeitiro, outra cozinha bem, então a gente ta estudando pra no futuro abrir um restaurante, ou uma confeitaria, assim, nesse foco de comida. (Você seria a cozinheira?) Sim, eu prefiro ficar na cozinha. (Você trabalha aonde você tá há muito tempo) há 10 meses. A minha próxima coisa seria o empreendimento lá em realengo. (E2)

Acredito que trabalhar pra si é melhor do que trabalhar para outra pessoa. Eu posso até continuar aqui e nas horas vagas eu fazer unha em casa. (Mas aí é trabalhar como autônoma. Mas abrir um salão seu?) Não, aí não. Em casa, ter as minhas clientes. Colocar uma plaquinha: sou manicure. Essas coisas, mas abrir um salão pra mim, não. (E13)

Como já mencionado anteriormente, os jovens da “ralé” tendem a ter menos ambições de futuro. Por não terem tido exemplos familiares sólidos, acabaram não entendendo que eram capazes de buscar uma melhora de vida. Para eles, é preciso trabalhar para se manter e ser feliz, sem querer atingir grandes desafios e realizações profissionais. (SOUZA, 2009). Eles se importam com o futuro de seus filhos e seu objetivo de vida é não deixar que lhes falem nada, mas não veem que conseguem fazer uma ascensão social de sua família, como pensam os “batalhadores”.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo da presente pesquisa foi identificar se há uma linearidade de perspectivas quanto ao trabalho e ambições profissionais entre indivíduos da mesma geração, porém com influências sociais distintas. Como objeto da pesquisa foram estudados jovens nascidos entre os anos de 1980 e 2000, pertencentes às classes populares brasileiras, que não possuem ensino superior completo e que trabalham com atividades que exigem baixa

qualificação profissional. A análise em três blocos, sendo eles “Perfil dos jovens trabalhadores das camadas populares”, “Trabalho Atual dos jovens das camadas populares” e “Expectativas relativas ao trabalho futuro dos jovens das camadas populares” foi desenvolvida com base nos conceitos de “ralé” e “batalhadores”, trazidos por Souza (2009) e Souza (2012), assim como nas características da Geração Y, presentes na literatura que a caracteriza.

Como principais achados da pesquisa foi possível compreender que não se pode generalizar características de indivíduos, mesmo sendo eles nascidos na mesma geração, como fazem autores internacionais como Alsop (2008) e Smola e Sutton (2002). De acordo com estes, pessoas pertencentes à Geração Y são ambiciosas e impacientes, bem como buscam novos desafios profissionais, rápida ascensão social e qualidade de vida. Ao estudar esses jovens de baixa renda brasileiros, observou-se que há pontos, como a busca por um bom ambiente de trabalho, a espera por horários mais flexíveis e a necessidade de conciliação entre suas vidas pessoais e profissionais comuns a todos os entrevistados e que vão de encontro com o descrito pela literatura existente sobre essa geração. Entretanto, foi notório que diferentes influências de vida fazem com que indivíduos tenham diferentes perspectivas de futuro, fazendo com que suas ambições profissionais e pessoais não sejam as mesmas.

Dentre os dois grupos, os “batalhadores” e a “ralé”, foi observado que o primeiro teria uma maior semelhança com aquelas pessoas descritas por Alsop (2008) e Smola e Sutton (2002) como pertencentes à Geração Y. Esses indivíduos, por terem uma influência familiar positiva e valores morais sólidos em sua criação, entenderam que são capazes de ascender socialmente, e começaram uma jornada árdua de trabalho e estudo para alcançar tal objetivo, como já apresentado por Souza (2012). Esses jovens são ambiciosos, impacientes, prezam por crescimento profissional e buscam ser valorizados pelo seu trabalho.

Entretanto, por possuírem dificuldades financeiras, não tendo uma família com condições para lhes ajudar com dinheiro caso necessitem, entendem que a segurança no trabalho, com uma carteira assinada e benefícios, é fundamental. Eles são os primeiros da família a buscarem ter ensino superior, então necessitam de empregos que lhes proporcionem estabilidade para que consigam trabalhar e estudar para que, futuramente, possam abrir mão dessa segurança para se arriscarem, por exemplo, abrindo seus próprios negócios.

Os indivíduos pertencentes à “ralé”, por mais que possuam as mesmas origens dos “batalhadores”, não tiveram famílias estruturadas e que lhes passassem segurança emocional para que conseguissem buscar uma ascensão social (SOUZA, 2009). Esses jovens se afastam das características evidenciadas como principais da Geração Y, visto que são pouco ambiciosos, não buscam correr riscos e preferem ter empregos que não lhes imponha muita pressão de trabalho. Para eles, o fundamental é conseguir o sustento de suas famílias, uma vez que todos já possuem cônjuges e/ou filhos, e não buscam uma ascensão social através dos estudos e de um trabalho duro. Eles querem ter uma formação pontual, para que consigam se especializar em sua profissão manual e abrir um negócio pequeno, geralmente de família, no futuro. Todavia, por mais que não tenham a autoconfiança necessária para correr atrás de uma melhora de vida, depositam em seus filhos essa ambição e veem que seu papel é trabalhar para garantir que eles consigam estudar e ter uma vida melhor.

Assim, com base nos resultados desta pesquisa pode-se concordar com o afirmado por Lemos (2012) e Oliveira, Paccinini e Bitencourt (2012) de que não é possível generalizar características de um grupo de pessoas, tratando-as como um grupo homogêneo. Entretanto, dentre os dois grupos em análise, aquele representado pelos “batalhadores” seriam os que teriam um perfil, visão de trabalho e perspectiva profissional mais alinhadas com o exposto, na literatura, como características da Geração Y.

Os achados dessa pesquisa abrem portas para novos estudos a serem elaborados. Primeiramente, o presente estudo foi todo desenvolvido na Zona Sul do Rio de Janeiro, não levando em consideração pessoas dessa geração que trabalham em regiões de menor concentração de renda da cidade. Pode ser que esses indivíduos, que moram e trabalham nessas regiões, tenham diferentes perspectivas profissionais das achadas no atual trabalho. Outro possível aspecto a ser explorado seria a importância da influência familiar para a formação da personalidade desses jovens. O que exatamente fez a diferença na criação dessas pessoas para que tivessem ambições tão diferentes quanto à sua vida profissional? Finalmente, pode-se estudar como as organizações podem se comunicar com esses dois grupos de indivíduos em suas ações de gestão de pessoas e marketing, direcionando sua fala de acordo com o grupo que querem atingir dentro dessas camadas populares brasileiras.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALSOP, R. **The trophy kids grow up: how the millennial generation is shaking up the workplace.** São Francisco: Jossey-Bass, 2008.
- CAVAZOTTE, F.S.C.N.; LEMOS, A.H.C.; SÁ, P.F. **Expectativas de Carreira na Contemporaneidade: O que Querem os Jovens Profissionais?** Revista ADM.MADE, v. 18, n. 2, p. 8-27, maio/agosto. 2014.
- CAVAZOTTE, F.S.C.N.; LEMOS, A.H.C.; VIANA, M.D.A. **Novas gerações no mercado de trabalho: expectativas renovadas ou antigos ideais?** Cadernos EBAPE.BR, v. 10, n. 1, p. 162-180, mar. 2012.
- ERICKSON, T. **Plugged in: the generation Y guide to thriving at work.** Boston. Harvard Business Press, 2008.
- Estadão, **Classes C e D reúnem 68% dos Brasileiros.** Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,classes-c-d-e-e-reunem-68-dos-brasileiros-imp-,1604195>> Acesso em 30 de Novembro de 2016.
- IBGE, **Censo.** Disponível em: <http://censo2010.ibge.gov.br/sinopse/webservice/frm_piramide.php> Acesso em 30 de Novembro de 2016.
- SOUZA, J.. **A ralé brasileira: quem é e como vive.** Belo Horizonte. Editora UFMG, 2009.
- SOUZA, J.. **Os batalhadores brasileiros. Nova classe média ou nova classe trabalhadora?** Belo Horizonte. Editora UFMG, 2012.
- LEMOS, A.H.C. **Juventude, Gerações e Trabalho: Ampliando o Debate.** O&S, v. 19, n. 63, p. 739-743, outubro/dezembro. 2012.
- OLIVEIRA, S.O; PICCININI, V.P; BITENCOURT, B.M. **Juventude, Gerações e Trabalho: É Possível Falar em Geração Y no Brasil?** O&S, v. 19, n. 62, p. 551-558, julho/setembro. 2012.
- SMOLA, K.; W.; SUTTON, C.D. **Generational differences: revisiting generational work values for the new millennium.** Journal of Organizational Behavior, v. 23, n. 4, 2002.
- VELOSO, E; SILVA, R; TREVISAN, L; GOMES, D; DUTRA, J. **Momento social, valores e expectativas: como as mudanças econômicas influenciam a visão dos jovens sobre o trabalho?** Organizações em Contexto, v. 10, n.19, janeiro/junho. 2014.