RAYMOND BOUDON

PARADIGMAS SOCIAIS (I)

> Importava proceder a uma divisão em três categorias, inserindo entre os fenômenos naturais, isto é, independentes da ação humana, e os fenômenos artificiais ou convencionais, isto é, produzidos por um desígnio humano, uma categoria intermediária distinta compreendendo essas configurações (pattern) e regularidades não intencionais que se encontram na sociedade humana e que a teoria sociológica (social theory) tem como objetivo explicar.
>
> Friedrich von Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*.

O método que provavelmente é o mais eficaz para apreender o estatuto epistemológico de uma disciplina consiste em identificar os principais paradigmas que ela utiliza. Uma definição *implícita* deste tipo tem a vantagem de delimitar os contornos da disciplina mais eficazmente do que uma definição explícita. Permite além disso analisar o grau de integração lógica dos produtos da disciplina e eventualmente fazer aparecer aquilo que convencionaremos chamar "isomorfismos" entre disciplinas, designando por esta expressão a utilização comum por várias disciplinas de paradigmas idênticos. Uma análise deste tipo permite também discernir similaridades epistemológicas entre disciplinas cujos contornos resultam muitas vezes de processos de institucionalização mais ou menos complexos.

A própria noção de paradigma pode ser definida de diferentes maneiras. Merton dá por exemplo uma definição implícita de paradig-

---

Raymond Boudon é autor das seguintes obras, entre outras: *Le vocabulaire des sciences sociales* (1965), *Analyse empirique de la causalité* (1966), *A quoi sert la notion de structure?* (1968), *Analyse des processus sociaux* (1969), *La crise de la sociologie* (1971), *L'inégalité des chances* (1973).

ma quando fala do paradigma da análise funcional. [1] A teoria kuhniana das revoluções científicas, por seu lado, deve estar na origem da popularidade do termo. [2] Kuhn emprega este termo num sentido complexo e muito geral. Um paradigma é para ele um conjunto de proposições que formam uma base de acordo, a partir da qual se desenvolve uma tradição de pesquisa científica: "Escolhendo-o (o termo "paradigma"), pretendo sugerir que alguns exemplos aceites de prática científica real — abrangendo conjuntamente as leis, as teorias, a aplicação e a instrumentação — fornecem modelos dos quais irrompem certas tradições coerentes de pesquisa científica" [3] Quanto a mim, utilizarei o termo num sentido mais específico. Empregá-lo-ei para designar *a linguagem na qual são formuladas as teorias ou eventualmente sub-conjuntos importantes de teorias emitidas no quadro de uma disciplina*. [4] De uma maneira ideal, o método de determinação dos paradigmas consistiria portanto em levantar um pseudo-mostruário de teorias e em determinar a ou as linguagens de base na qual ou nas quais essas teorias são formuladas. Naturalmente, trata-se aqui de um projeto *ideal*. A classificação que adiante apresentarei dos paradigmas da sociologia, embora se baseie implicitamente numa ampla população de exemplos de teorias sociológicas, não tem a pretensão de ser o produto de uma "amostragem" sistemática.

I. *Duas famílias de paradigmas*

Um rápido olhar sobre as análises e teorias dos sociólogos faz aparecer uma primeira distinção capital que basta, creio eu, para determinar duas famílias de paradigmas. Veremos mais adiante quais são as principais sub-famílias que constituem estas famílias. Teremos igualmente ocasião de analisar as relações entre as duas famílias. De momento contentar-nos-emos com a descrição dessa distinção fundamental.

---

(1) — Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1949. Nova edição 1957 Tradução francesa, Henri Mendras, *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, Paris, Plon, 2ª edição, 1965. Pp. 50-55 do texto inglês.

(2) — Thomas Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, Chicago University Press, 1962.

(3) — Thomas Kuhn, *Ibid.* p. 10.

(4) — Esta definição, que se torna mais clara no decorrer do texto, é mais rigorosa do que a que utilizei em *La crise de la sociologie*, Paris/Genebra, Droz, 1971, "Theories, théorie et Théorie", pp. 159-204. Mais adiante chamo por exemplo paradigma *determinista* a *linguagem* que utiliza exclusivamente proposições do tipo "Se A (anterior a B), então B" Do mesmo modo chamo paradigma interacionista a *linguagem* que inclui enunciados sobre a representação pelo sujeito de estados de coisas concebidos por ele como podendo resultar dos seus atos. Neste sentido a noção de paradigma encontra-se com aquela outra, mais clássica, de *metalinguagem*.

ao caráter estrito ou probabilista das ligações entre elementos, que seria essencial em outros contextos.

O vocabulário escolhido para designar a oposição fundamental ilustrada pelos nossos dois exemplos tem vantagens mnemotécnicas, mas corre o risco de levar a confusões que vou indicar rapidamente. Em primeiro lugar, seria preciso falar a rigor de paradigmas "acionistas" e não "interacionistas": a ação é sempre de uma maneira ou de outra interação, mas esta característica não diz respeito à oposição que nos interessa aqui. Apenas recuei perante a utilização talvez supérflua de um neologismo. Em segundo lugar, nota-se que a palavra "determinista" está naturalmente desviada do seu sentido usual: consideremos o caso em que um ator está colocado numa situação de escolha forçada; o seu comportamento pode ser predito e há determinsmo no sentido usual. Mas, sendo este comportamento descrito em termos de ação, direi que a descrição pertence ao paradigma interacionista.

Eis agora um exemplo clássico, tirado da economia, de um teoria que pertence à família dos paradigmas interacionistas. Trata-se do famoso modelo da teia de aranha. [9] O modelo visa explicar um fenômeno muito geralmente observável: o da aparição de ciclos econômicos. O modelo introduz dois atores, na realidade duas classes de atores: os produtores e os consumidores (de um dado produto). Em segundo lugar, interpreta os atos dos dois atores (produzir, consumir) como ações (atos que visam obter certos fins) O produtor interroga-se sobre a quantidade que deve produzir no ano seguinte, sendo o seu objetivo tornar o seu lucro máximo. Mas este lucro depende do preço que se estabelecer no mercado e que se supõe que nenhum produtor em particular será capaz de controlar. Elabora-se então uma hipótese cujo principal mérito talvez resida na sua simplicidade, a saber, que cada produtor tem tendência a *antecipar* um preço próximo daquele em que o produto foi em média vendido no decorrer do exercício precedente. Introduz-se além disso uma proposição clássica da teoria da oferta: que, permanecendo iguais todas as condições, um produtor tem tendência a fabricar um dado produto em quantidade tanto maior quanto mais elevado é o preço previsto. Quanto ao consumidor, supõe-se que, permanecendo iguais todas as condições, consome em média uma quantidade do produto tanto maior quanto for mais baixo o preço deste último. Em resumo, introduzem-se as curvas de oferta e procura clássicas, curvas que se cortam em um ponto dito de equilíbrio. Nesse caso a análise é simples: se o preço anticipado for inferior ao preço de equilíbrio, os produtores produzirão menos do que os consumidores estariam dispostos a consumir a *esse* preço; con-

(9) — Cf. por exemplo R. G. Allen, *Mathematical Economics,* Londres, MacMillan, 1956.

(para usar o exemplo clássico de Parsons) é regida por um compromisso tácito da parte do médico em relação ao doente. [10] Em resumo, uma primeira característica dos paradigmas de tipo marxiano consiste naquilo que se supõe uma ausência de compromisso dos atores em relação uns aos outros. A segunda característica é que as preferências dos indivíduos são consideradas como *dadas*. Por outras palavras, são consideradas como variáveis independentes: desempenham um papel essencial no esquema explicativo, mas não são encaradas como devendo elas próprias ser analisadas. O modelo da teia de aranha ilustra igualmente esta segunda característica: supõe que os produtores desejam tirar da sua produção lucros tão altos quanto possível e que os consumidores têm tendência a limitar o seu consumo de um produto se, mantendo-se todas as condições iguais, o preço desse produto aumentar. Estas duas proposições não requerem explicação. Podem ser consideradas como proposições primeiras.

Basta mencionar que a situação de interdependência analisada no teorema da teia de aranha pressupõe a existência de um contexto social e institucional, o de mercado. A mesma observação valeria naturalmente para todos os exemplos analisados adiante, assim como para todos os que fosse possível imaginar. Uma estrutura de interdependência que fosse definida num vazio socio-institucional seria indeterminada, inanalisável e, consequentemente, desprovida de interesse. Dispensar-nos-emos portanto, daqui para diante, de repetir que, em todos os casos, supõe-se a estrutura de interdependência ou interação (as duas palavras são sinônimas no vocabulário aqui utilizado) como definida por um contexto socio-institucional supostamente dado.

Sub-tipo b: paradigmas interacionistas de tipo tocquevilliano

Também neste caso a denominação será justificada posteriormente. Neste sub-tipo supõe-se, como no caso precedente, que as ações dos atores dependem exclusivamente da livre apreciação de cada um: nada parecido com um compromisso, um acordo ou um contrato liga os atores entre si. Para empregarmos a linguagem do séc. XVIII, pode-se caracterizar este tipo de contexto relacional pela expressão *estado de natureza*: os atores do teorema da teia de aranha, os motoristas que se encontram no mesmo momento na praça da Concórdia cada um por razões que lhe são próprias, ilustram esta situação de estado de natureza. Os motoristas não se encontram no mesmo lugar porque decidiram de comum acordo encontrar-se aí. Os produtores e os consumidores não decidiram de comum acordo provocar flutuações nos preços e na produção. O engarrafamento na praça da Con-

(10) — Talcott Parsons, "Social Structure and Dynamic Process. The Case of Modern Medical Practice", *The Social System*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1951, pp. 428-479.

córdia, as flutuações econômicas são fenômenos sociais *emergentes*, resultantes da composição ou agregação de ações independentes. [11] Pode-se igualmente falar de efeitos de interação conforme a linguagem que se preferir empregar Mas a interação é caracterizada por um contexto de estado de natureza, isto é, pelo fato de que os atores têm a latitude de se abster de considerar os efeitos do seu comportamento sobre outrem. Eis agora a característica que distingue os paradigmas tocquevillianos (b) dos marxianos (a): no sub-tipo b, as preferências, isto é, as finalidades escolhidas pelos atores não têm o estatuto de variáveis independentes. Por outras palavras, são consideradas, não como evidentes, mas como devendo ser explicadas. Consideremos o caso das escolhas profissionais. Este tipo de ações distingue-se das que são consideradas pelo modelo da teia de aranha, por exemplo, pelo fato de exigirem ser explicadas. É inútil empreender pesquisas especiais para explicar que a Sra. Dupont altera a composição da sua cesta de compras em função das variações relativas nos preços dos produtos que costuma comprar. Em contrapartida, quando se observa que em média as mulheres escolhem menos frequentemente certas profissões do que os homens, por exemplo, esta diferença nas *preferências* precisa de ser explicada. Em resumo, o sub-tipo b distingue-se do sub-tipo a pelo fato de que as preferências não têm o estatuto de variáveis independentes e que, por consequência, as proposições que descrevem as *preferências* dos atores não têm o estatuto de proposições primeiras.

Sub-tipo c: paradigmas interacionistas de tipo mertoniano

Aqui a hipótese do estado de natureza é abandonada. Por outras palavras, consideram-se categorias de ações caracterizadas pelo fato de que os agentes que as praticam não têm a latitude de não levar em conta os seus efeitos sobre outrem. As ações de um professor ao dar o seu curso são deste tipo. Para explicar por que razão o sr Dupont disserta sobre a composição química da água diante de um grupo de crianças que o escutam mais ou menos atentamente, utilizarei um paradigma completamente diferente daquele que me permitiu compreender por que a sra. Dupont modificou a composição da sua cesta. O sr Dupont desempenha um *papel*, como se diz geralmente na teoria sociológica. Ao dissertar sobre a composição da água, executa um *contrato*. Naturalmente, não se trata de um *contrato* no sentido jurídico. O tempo de serviço do sr Dupont está legalmente fixado. Mas o contrato comporta também aspectos não formalizados: o sr. Dupont sabe, por exemplo, que provocará da parte dos alunos

(11) — Cada um destes termos apresenta inconvenientes. O termo "composição" não é de uso geral. O termo "agregação", tal como é aqui empregado, afasta este conceito da sua acepção habitual em economia normativa.

comportamentos de aprovação ou desaprovação conforme usar ou abusar de digressões humorísticas.

O sub-tipo c distingue-se portanto dos dois sub-tipos precedentes pelo fato de que a interação entre os indivíduos não se efetua num contexto de *estado de natureza,* mas em condições que se caracterizam, para continuar a empregar a linguagem do séc. XVIII, pela noção de *contrato*: neste caso, os indivíduos não podem determinar-se sem considerar, entre outras coisas, os efeitos das suas ações sobre outrem. Como esta definição o mostra, não damos de maneira alguma a esta noção de contrato uma acepção de tipo voluntarista e jurídico. Na realidade, o conceito de contrato é usado aqui com um sentido vizinho do que possui em Rousseau: corresponde à noção de uma restrição da "liberdade natural" para falar como Rousseau, ou da *autonomia* do indivíduo.

Em resumo, nas teorias que pertencem aos paradigmas do subtipo c, a interação entre os atores caracteriza-se por um contexto de *contrato*. Conforme os casos, estas teorias consideram as preferências dos atores como dados imediatamente inteligíveis ou como fenômenos que exigem explicação. Mas, não sendo esta distinção útil no caso deste paradigma, deixaremos de considerá-la.

É útil observar, a propósito, que os dois termos da dicotomia "contrato/estado de natureza" recobrem um e outro situações diversas que em outro contexto seria necessário distinguir. Assim, em certas situações de "estado de natureza" posso decidir-me sem levar em conta os outros; em outros posso decidir-me sem levar em conta o *interesse,* mas não sem levar em conta a *existência* dos outros (situações de interdependência estratégica com outrem) Da mesma maneira, se todas as situações de "contrato" são aquelas em que devo levar em conta o *interesse* de outros, a *obrigação* em que me encontro assim colocado pode assumir formas múltiplas.

Notemos também que a oposição entre "contrato" e "estado de natureza" designa casos limite. Assim, a liberação legal do aborto não acarreta *ipso facto* o desaparecimento das normas morais que podem ser impostas à unidade familiar a este respeito. A liberação legal não basta, portanto, para realizar um contexto de "estado de natureza", no qual a autonomia de decisão da unidade familiar em relação ao meio social externo fosse total e completa. Apesar disto, a liberação legal traz um aumento qualitativamente importante da autonomia. Observações semelhantes aplicar-se-iam aliás à interpretapão das noções de contrato e de estado de natureza em Rousseau: o "estado de natureza" persiste mesmo uma vez constituída a sociedade. Com efeito, os membros da sociedade permanecem por exemplo livres (dentro de certos limites) de se enriquecer à custa dos outros.

Sub-tipo d: paradigmas interacionistas de tipo weberiano

Neste último caso, permanecemos no interior da família dos paradigmas interacionistas: os comportamentos dos atores são interpretados como sendo dotados de uma propriedade de intencionalidade e por conseguinte como tendo o estatuto de *ações*. Mas, ao contrário dos paradigmas precedentes, introduz-se a hipótese de que certos elementos destas ações (estruturação do sistema de preferências, escolha dos meios para obter os fins desejados, habilidade na utilização desses meios, etc.) são determinados por elementos *anteriores* às ações em questão. Naturalmente, isso acontece sempre mais ou menos assim: toda ação implica o domínio de certas técnicas (técnicas de comunicação, técnicas corporais) ou de certos saberes cuja aquisição é necessariamente anterior à ação. Mas estes elementos podem desempenhar um papel completamente secundário e ser desprezados em muitos casos. Assim, quando se analisa o sistema de interação formado pelo Sr. Dupont, professor de química, e pela sua classe, pouco importa notar que o professor teve de aprender química antes de ensiná-la. Em outras situações de análise, pelo contrário, é indispensável, para explicar por exemplo as diferenças que se podem observar entre esta ou aquela categoria de atores, recorrer a elementos *anteriores* às ações analisadas. Isso não exclui, deve-se acentuar, que os comportamentos dos indivíduos não sejam considerados como orientados para fins. Por outras palavras, o caráter determinante de elementos anteriores à ação não priva esta última do seu estatuto de *ação*. Para usar um exemplo simples: a senhora Dupont procura maximizar a sua satisfação ao encher a cesta, mas o fato de esta cesta ser diferente da de senhora Durand deve-se a uma diferença nos *processos de socialização,* para empregarmos aqui o jargão sociológico, aos quais estão expostas as duas pessoas. Talvez resultem das suas respectivas infâncias o gosto e a repugnância de senhora Durand e da senhora Dupont pelos produtos do mar.

O sub-tipo d é interessante, porque introduz elementos de tipo *determinista* (no sentido em que defini esta palavra) em esquemas explicativos que pertencem à família dos paradigmas *interacionistas*.

Reconheço que estas distinções entre os quatro sub-tipos de paradigmas interacionistas são bastante abstratas. A sua significação e, creio, a sua importância epistemológica aparecerão melhor mais adiante, quando eu for levado a ilustrar os quatro sub-tipos referindo-me a exemplos concretos de análise sociológica.

Antes, e para terminar com estas generalidades sobre os paradigmas interacionistas, gostaria de introduzir duas observações. A primeira é que a classificação que apresentei é deliberadamente não-sistemática. Uma classificação sistemática seria obtida pela combinação

dos critérios que introduzi (presença/ausência de elementos *deterministas,* preferências dadas/a explicar, estado de natureza/contrato) Mas os oito tipos que resultariam da combinação dos três critérios não merecem ser todos distinguidos. Em contrapartida, os quatro tipos que apresentei correspondem bem, do ponto de vista da produção sociológica tal qual ela se apresenta na realidade, a tradições de pesquisa identificáveis e importantes.

A segunda observação, que desenvolverei mais completamente a seguir, é que a classificação precedente me parece fundamental do ponto de vista da história da sociologia. Assim, seria interessante recensear as tentativas feitas por certos sociólogos para reduzir a sociologia a um dos sub-paradigmas precedentes. A "teoria geral" de Parsons exclui por exemplo os paradigmas *a* e *b,* na medida em que tenta fazer da noção de papel o átomo lógico da sociologia. A história da sociologia, contudo, demonstra que estes paradigmas foram largamente utilizados por autores clássicos como Marx ou Tocqueville. O fato de a definição de sociologia dada por Parsons ter praticamente eliminado desta disciplina a análise dos sistemas de interação não regulados por normas contratuais talvez explique por que razão a sua teoria geral não se impôs na verdade como tal. Por outro lado, pode-se mostrar que as dificuldades levantadas por certas análises resultam de elas se situarem no interior de um paradigma defeituoso. Assim, os trabalhos de Gordon Tullock, que procuram analisar os fenômenos criminais exclusivamente a partir de um paradigma de tipo marxiano (sub-tipo *a*), estão expostos a sérias objeções. [12] É quase certo que este paradigma não pode ser utilizado de maneira sistemática na análise desta classe de fenômenos. Reciprocamente, o fato de os paradigmas de tipo *a* e *b* aparecerem por vezes aos sociólogos como exteriores à sua disciplina, ainda que sociólogos clássicos os tenham utilizado, foi certamente em muitos casos prejudicial aos progressos da sociologia. Finalmente, a classificação precedente tem o interesse de fazer aparecer os *isomorfismos* de que falava no início: os paradigmas do sub-tipo *a, b, c, d* traduzem distinções que são, de um ponto de vista epistemológico, mais significativas que as distinções entre as disciplinas que os utilizam.

Voltarei a este conjunto de observações na última parte deste artigo. De momento, examinaremos em pormenor os quatro sub-tipos de paradigmas. Terei assim ocasião de precisar o seu significado através de exemplos concretos.

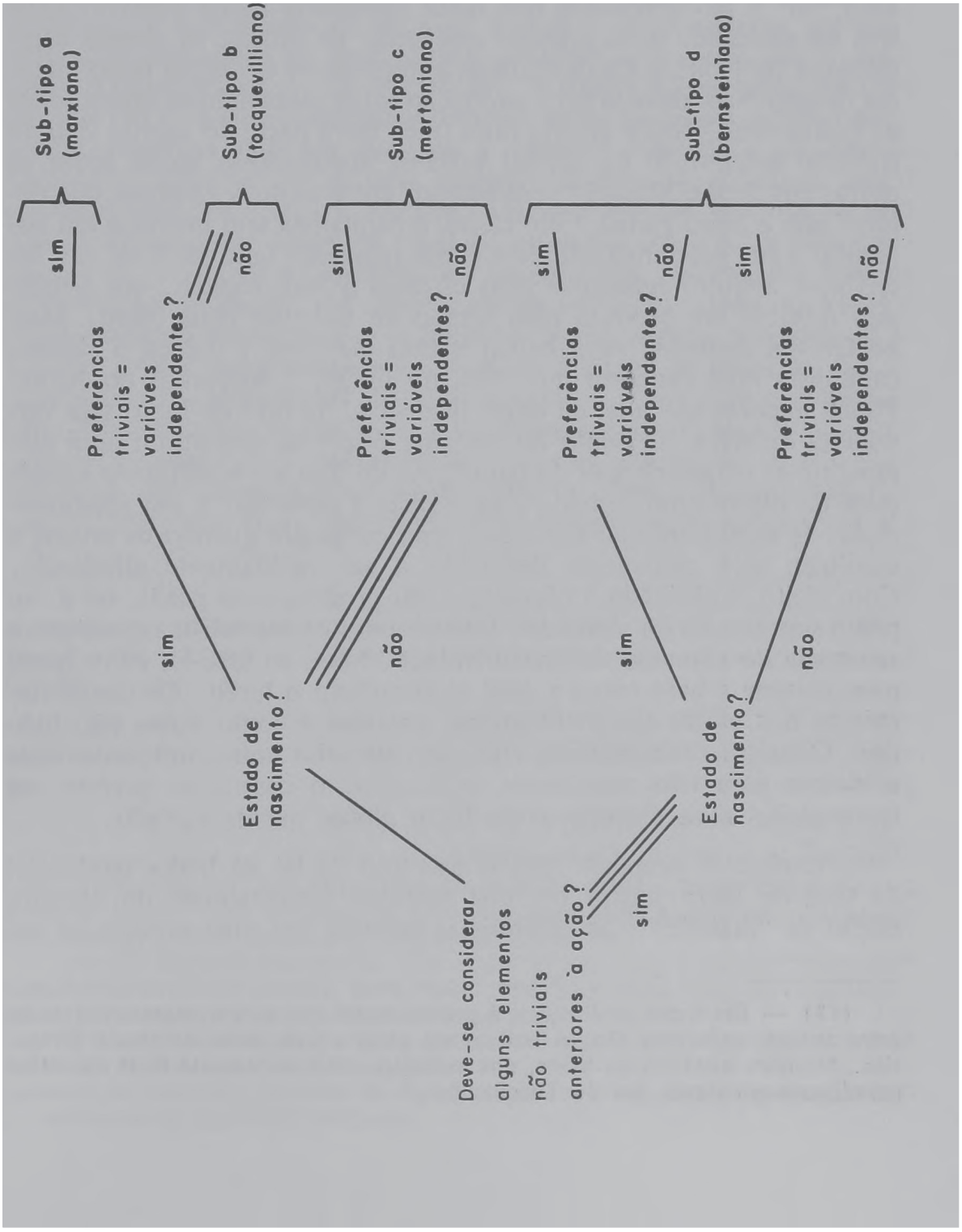
---

(12) — Gordon Tullock, "Does Punishment Deter Crime?", *Public Interest,* verão de 1974, pp. 103-111. Ver Gary Becker William Landes, *Essays in Economics of Crime and Punishment,* Nova Iorque, Columbia University Press, 1975; Frédéric Jenny, "La théorie économique du crime: une revue de la littérature", mimeografado, abril de 1976.

Para comodidade do leitor, a definição dos quatro sub-paradigmas pode ser resumida na árvore abaixo (os ramos triplos indicam os traços *distintivos* correspondentes às comparações sub-tipo b/a, sub-tipo d/c)

III. *Paradigmas de tipo marxiano*

Os paradigmas de tipo marxiano são, convém lembrá-lo, aqueles em que as ações individuais se supõem *não ligadas,* isto é, de natureza tal que elas podem ser desenvolvidas pelo agente social sem que



gos. Paralelamente, torna-se dominante em economia, sobretudo a partir do momento em que esta disciplina se destaca do conjunto das ciências sociais e adquire uma autonomia institucional cada vez mais incontestada.

Marx me parece assim o sociólogo que, da maneira mais constante, interpreta a mudança social como o resultado de efeitos de composição por agentes sociais preocupados exclusivamente com a perseguição de interesses imediatamente legíveis num contexto em que têm a latitude de não levar em conta o efeito de suas ações sobre outrem. "A história nada mais é do que a atividade dos homens em busca dos seus objetivos", lê-se na *Sagrada Família*. "Estado de natureza", preferências triviais e caráter evidente do efeito das relações do produção sobre as preferências, caracterizam não só a lei da baixa tendencial de lucro, não apenas a economia de Marx em seu conjunto, mas também toda a sua análise da mudança social e do devir histórico. (As monografias históricas como *O 18 de Brumário* devem, contudo, ser postas de lado do ponto de vista que aqui nos ocupa) Não posso avançar mais neste terreno, mas parece-me evidente que a *dialética* de Marx procede fundamentalmente dos mesmos princípios que a "mão invisível" de A. Smith ou que a "astúcia da razão" de Hegel.

Tendo assim tentado justificar o qualificativo de marxiano atribuido ao primeiro sub-tipo de paradigmas interacionistas, é útil dar alguns exemplos da sua utilização na teoria sociológica e política recente.

1) A teoria da estratificação social recorre frequentemente a ele. Mencionar-se-á sobretudo a este respeito uma teoria certamente muito imperfeita, mas que possui o mérito de ter suscitado numerosos comentários e discussões. Sob certas reservas, pode ser considerada como de grande importância na medida em que conseguiu isolar certas causas fundamentais da estratificação social. Trata-se da teoria de Davis e Moore. [18] Deixemos claro que, nas observações que se seguem, reinterpretaremos um pouco o procedimento destes autores, dando-lhe uma forma mais analítica do que na apresentação original. Os modelos subjacentes à sua teoria podem ser ilustrados pelo raciocínio seguinte: imaginemos um sistema social caracterizado pela divisão do trabalho. Sejam então dois tipos de conjuntos de tarefas profissionais T_1 e T_2 tais que, se uma pessoa passou por um aprendizado que lhe permite realizar as tarefas T_2, ela pode efetuar também com competência as tarefas T_1, supondo-se que a recíproca é falsa. Neste caso, o aprendizado do conjunto de tarefas T_2 é mais longo e por-

(18) — Kingsley Davis e Wilbert Moore, "Some Principles of Stratification", in *The American Sociological Review*, vol. 10, n.º 2, 1945, pp. 242-249; Melvin Tumin, "Some Principles of Stratification: Critical Analysis", in *The American Sociological Review*, vol. 18, agosto de 1953, pp. 387-393.

tanto mais custoso para o indivíduo do que o aprendizado do conjunto T_1. Imaginemos agora que uma autoridade central fixa a tabela das remunerações econômicas e sociais [19] ligadas aos dois tipos de conjuntos de tarefas e aos empregos correspondentes. Suponhamos, além disso, que os indivíduos são livres de escolher a sua profissão (no caso T_1 ou T_2) e que a autoridade se pronuncia pela igualdade das remunerações. É fácil ver que, neste caso, os jovens societários que chegam à idade de escolher uma das duas formações possíveis optarão todos pelo aprendizado que conduz a dominar as tarefas T_1, mas não as tarefas T_2. O sistema produz portanto um esgotamento do recrutamento para as profissões de tipo T_2. Para evitar esta consequência que se supõe coletivamente indesejável, a autoridade pode ou utilizar as possibilidades de *pressão* de que eventualmente disponha para canalizar os indivíduos para os dois tipos de formação, ou, talvez mais simplesmente, estabelecer uma *desigualdade de remuneração* entre as pessoas que exercem respetivamente as profissões de Tipo T_1 e T_2.

Suponhamos agora que não exista autoridade central, ou, para recorrermos a uma hipótese menos ousada, que a autoridade central esteja privada de qualquer poder de regulação, quer sobre as escolhas profissionais quer sobre as remunerações atribuidas aos empregos. Imaginemos além disso que T_1 e T_2 correspondem a serviços prestados aos societários. Neste caso, é claro que os indivíduos que possuem o nível de competência superior poderão, em condições gerais, impor aos societários atribuir-lhes, em recompensa dos serviços que só eles estão em condições de prestar-lhes, remunerações superiores às que os indivíduos menos qualificados poderão impor.

Assim, nos dois casos, o sistema gera, por composição das ações individuais, um fenômeno macro-social, a saber, o aparecimento de desigualdades de remuneração, e mais geralmente de fenômenos de *estratificação*.

Este modelo simples ilustra, creio eu, a leitura mais fecunda que se pode fazer da teoria de Davis e Moore. A intuição importante da sua teoria reside na proposição segundo a qual os fenômenos de estratificação devem muitas vezes ser considerados como a resultante *não desejada* de estruturas de interdependência características das sociedades reais.

Esclareço uma vez mais que se trata de uma "leitura" A teoria de Davis e Moore é apresentada pelos seus autores de maneira muito mais dogmática do que aquilo que a minha discussão precedente deixa entrever. A tradução sob forma de *modelo* simples que apresentei possui uma vantagem importante. Faz ressaltar imediatamente que não se pode, ao contrário do que sugerem Davis e Moore, conceber

(19) — Incluindo estas remunerações eventualmente elementos simbólicos.

Ela explica com efeito a persistência da segregação residencial pelo jogo de efeitos de composição não desejados pelos atores.

Quadro 1. Índice de segregação residencial por raça. 109 cidades em 1940, 1950, 1960, e porcentagem de brancos que aprovavam a integração residencial em 1942, 1956, junho e dezembro de 1963, 1965, e 1968.

	SUL		NORTE	
	Segregação residencial	Porcentagem de brancos que aprovam a integração residencial	Segregação residencial	Porcentagem de brancos que aprovam a integração residencial
1940	84,9		85,	
1942		12		42
1950	88,5		86,3	
1956		38		58
1960	90,7		82,8	
1963 jun.		44		68
1963 dez.		51		70
1965		58		81
1968		57		83

Fonte: James Coleman, Resources for Social Change, Nova Iorque, Wiley, 1971, p. 31.

2) Os paradigmas de tipo marxiano foram, nos últimos decênios, abundantemente utilizados no domínio da teoria política.

Evocarei muito rapidamente a este respeito o exemplo da teoria de Olson relativa à participação em associações voluntárias, tais como partidos políticos, sindicatos ou associações profissionais. [21] O fenômeno social situado no ponto de partida das reflexões de Olson é o seguinte: constata-se empiricamente que, muitas vezes, as associações voluntárias atraem poucos participantes, apesar do interesse dos serviços que elas propõem e estão em posição de prestar ao seu público potencial. Deste modo, as taxas de sindicalização globais aparecem na maior parte das sociedades individuais da Europa Ocidental e da América do Norte como relativamente fracas e, em muitos casos, constantes no tempo, apesar da tendência para a concentração

(21) — Mancur Olson, *The Logic of Collective Action,* Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1965.

industrial. [22] Como explicar este fenômeno global? É evidente que os sindicatos são capazes de fornecer serviços apreciáveis, a começar pelos aumentos de salários. É pouco provável que os assalariados não apreciem um serviço deste tipo. Da mesma maneira, os partidos políticos são capazes de fornecer serviços aos indivíduos: os programas políticos dos partidos contêm invariavelmente "promessas" que interessam grupos importantes de indivíduos. Ora é evidente para todos que elas serão mais facilmente realizadas se o partido que as formulou chegar ao poder. Como explicar então que, em todas as democracias da Europa Ocidental e da América do Norte, o número de militantes seja em geral extremamente reduzido em relação ao número de pessoas que declaram o seu interesse pelo programa dos partidos, votando por ele no momento das eleições? A teoria segundo a qual a falta de participação política seria consequência de uma desafeção devida à quase identidade dos programas propostos, se ela possui alguma virtude, explica talvez, ou em todo o caso contribui talvez para explicar, por exemplo, por que as taxas de abstenção nas eleições são mais fracas em França do que nos Estados Unidos. Não explica evidentemente por que, para além das diferenças relativas à estrutura dos partidos que distinguem as nações, se *observa em todos os casos* ser a proporção dos militantes muito fraca.

Para explicar estes fenômenos, Olson recorre a uma teoria muito simples. Os serviços prestados por organizações como os partidos ou sindicatos têm a propriedade de ser, por essência, *coletivos*. Os economistas dizem que tais organizações fornecem bens *coletivos,* isto é, bens que beneficiam necessariamente todos os membros dum conjunto de indivíduos. [23] Assim, quando um sindicato obtém um aumento de salário para uma categoria profissional, este aumento é aplicado ao conjunto dos indivíduos que pertencem à categoria em questão. A alta dos salários traduz-se, bem entendido, pelo aumento da folha de pagamento de cada indivíduo em particular Mas representa, em si mesma, um serviço coletivo na medida em que este serviço é necessariamente prestado a um *conjunto* de indivíduos.

A natureza por essência *coletiva* dos bens e serviços fornecidos por organizações tais como os partidos ou sindicatos traz, segundo

---

(22) — Cf. Daniel Bell, *The Coming of Post-Industrial Society,* Nova Io-que, Basic Books, 1973, que dá as taxas globais de sindicalização seguintes: Estados Unidos, 22,9% em 1947, 25,2% em 1956, 23% em 1968, 22,6% em 1970; França, 20% em 1971; Holanda 40%; Alemanha 40% Grã-Bretanha, 45%; Bélgica, Luxemburgo 65%. A importância histórica do *closed-shop* na Grã-Bretanha, os "pilares" holandeses, o distanciamento político na Alemanha, a abundância dos bens individuais que os sindicatos podem fornecer são causa de taxas relativamente altas de sindicalização nestes países.

(23) — Fala-se no primeiro caso de bens coletivos puros.

Olson, consequências consideráveis. Pode-se apresentar a sua análise, simplificando-a, da maneira seguinte: suponhamos que o público potencial ou, para empregarmos a linguagem de Dahrendorf [24], o grupo latente ao qual um sindicato propõe os seus serviços *coletivos* seja numeroso. Os membros deste grupo latente, encarados individualmente, não podem deixar de considerar que a sua cotização, e mais geralmente a sua participação, na associação voluntária pode, quanto muito, modificar de maneira imperceptível a probabilidade de que a associação em questão produza efetivamente um serviço *coletivo* dado. Cada um espera, e deseja sem dúvida, que o serviço coletivo em questão seja efetivamente produzido. Estes sentimentos resultam dos benefícios individuais que cada um está certo de retirar dele. Mas, como cada indivíduo com razão sente como pouco importante a sua influência na produção do serviço, ao passo que o custo da participação não é *para ele* insignificante, a probabilidade de decidir voluntariamente participar na associação é necessariamente fraca. Alguns decidirão, talvez por gosto, dedicação, interesse ideológico, altruismo, ou por outras razões, optar pela participação. Mas estas razões serão contrabalançadas por outras, que agirão num sentido oposto. No conjunto não se pode portanto esperar observar altos níveis de participação. Se cada um tem um interesse individual na produção do serviço coletivo, não é do interesse de ninguém participar nesta produção. Chega-se ao mesmo resultado quando se supõe que um indivíduo pode aumentar, de maneira não insignificante, a probabilidade de produção do bem coletivo sem que o aumento da esperança de ganho que resultaria para ele da sua ação compense o custo da sua participação na ação.

A teoria de Olson não explica apenas baixos índices de participação nas associações voluntárias que se observam em inúmeras circunstâncias. Explica também certos fenômenos aparentemente paradoxais. Por exemplo, o fato de certas associações voluntárias procurarem obter na autoridade pública o direito de *obrigar* os membros do seu público potencial a participar na associação. Uma prática como a do *closed shop,* facilmente interpretável no quadro da teoria de Olson, é dificilmente inteligível de outra maneira. Como compreender que uma associação deva obrigar indivíduos a se inscreverem nela quando, por essência, ela produz serviços que eles apreciam?

A teoria permite igualmente compreender por que, além da *coerção,* uma outra estratégia frequentemente utilizada pelas associações voluntárias para aumentar a sua clientela consiste em fornecer *bens individuais* paralelos aos *bens coletivos* que constituem a sua

---

(24) — Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society,* Londres, Routledge & Kegan Paul, 1968.

razão de ser O corolário da teoria explica, ou pelo menos pode explicar em certos casos, diferenças notáveis entre os níveis de participação que caracterizam esta ou aquela associação. Deste modo, uma associação profissional científica é normalmente, por vocação, uma fornecedora de bens e de serviços coletivos. Mas ela terá toda a probabilidade de aumentar consideravelmente a sua audiência se, paralelamente a estes bens coletivos, ela fornecer, como o fazem certas associações médicas, bens individuais, tais como a assistência legal em caso de erro profissional. Do mesmo modo, se um sindicato estiver institucionalmente em posição não apenas de obter melhoria de salário (bens coletivos), mas por exemplo de ter uma influência na carreira dos seus membros (bens individuais), o nível de participação que poderá apresentar será certamente muito mais encorajante do que se as instituições o limitarem ao fornecimento de bens e serviços coletivos. O sucesso da sindicalização no caso do sistema de ensino francês é, por exemplo, incompreensível, se não levarmos em conta o fornecimento de bens individuais que os sindicatos de professores estão, pelas instituições, em condições de assegurar paralelamente à produção dos bens e dos serviços coletivos que são a sua razão de ser.

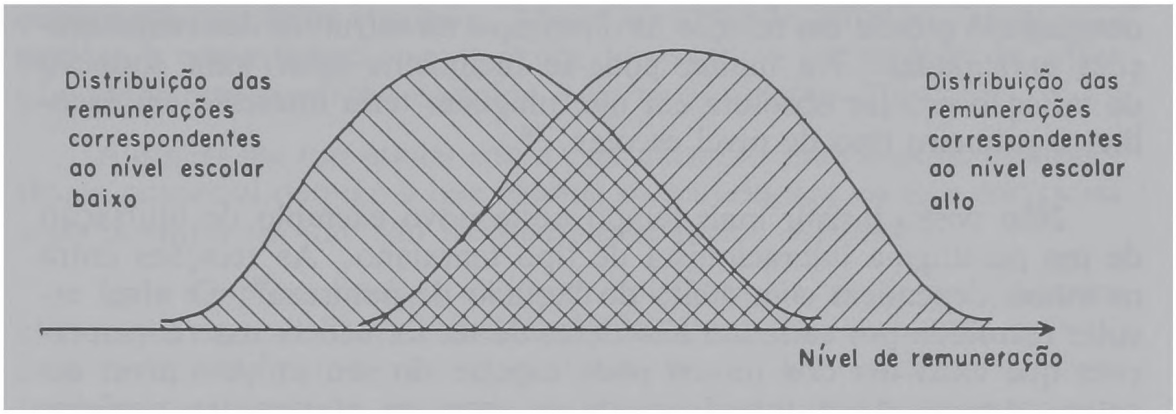
3) Mencionarei por fim, rapidamente, a importância de que me parecem revestir-se os paradigmas de tipo marxiano num setor da sociologia muito popular de algumas décadas para cá: o da sociologia da educação.

Consideremos por exemplo um fenômeno macrosocial como o do aumento da "procura de educação" ao qual assistimos desde a segunda guerra mundial. Como explicar este fenômeno? Um fato essencial se impõe logo de entrada: se consultarmos as estatísticas de qualquer sociedade industrial, observaremos sempre uma correlação (mais ou menos estreita segundo os casos, e frequentemente bastante fraca) entre remunerações e nível escolar. Por outras palavras, os indivíduos gozam *em média* de remunerações econômicas e sociais tanto mais elevadas quanto mais elevado for o seu nível escolar

Trata-se de uma constatação empírica. Mas é importante insistir na restrição que acabo de sublinhar: *em média*. Ela significa que se pode observar uma inversão no sinal da ligação entre remunerações e nível escolar se considerarmos dois indivíduos particulares. Por outras palavras, ainda que os indivíduos de nível escolar mais elevado beneficiem *em média* de remunerações mais elevadas, podem ser frequentes os casos em que dois indivíduos tirados ao acaso se caracterizem por uma inversão entre as duas variáveis. Para que haja correlação positiva entre remunerações e nível escolar, é preciso apenas que tais casos sejam *menos frequentes* que os casos opostos. Por outras palavras, a despeito da correlação positiva entre remunerações e

nível escolar, um indivíduo pode ter fortes possibilidades de possuir um nível de remuneração mais baixo do que o seu vizinho, mesmo que haja um nível escolar mais elevado.

Para tornar estas noções mais concretas, imaginemos um sistema social onde existam apenas dois níveis escolares. Suponhamos ainda que a estrutura estatística das remunerações empiricamente associadas a cada nível possa ser representada pela figura seguinte (Figura 1):



A superfície da parte duplamente riscada da figura traduz a importância relativa dos casos de inversão de que falávamos mais acima. A figura mostra que as remunerações dos indivíduos que possuem nível escolar elevado são em média mais elevadas. Contudo, a zona duplamente riscada contém duas sub-populações (que correspondem à sobreposição das duas distribuições) de indivíduos caracterizados por uma estrutura idêntica de suas remunerações. Mas uma das duas sub-populações é de nível escolar inferior e a outra de nível superior.

Imaginemos agora que uma população de unidades familiares ou de indivíduos seja chamada a *escolher* entre os dois níveis possíveis. Admitir-se-á além disso, para simplificar, que os indivíduos desta população não diferem em recursos culturais, econômicos ou outros. Este aspecto irrealista do raciocínio poderia sem difculdade ser eliminado sem que isso se refletisse nas conclusões. Por outro lado, suponhamos que as unidades familiares, ou indivíduos, no momento em que são confrontadas com a decisão em questão, percebem mais ou menos claramente que as remunerações ligadas aos dois níveis escolares são caracterizadas por uma estrutura como a da Figura 1 Sem o provar, algumas pesquisas sugerem que se trata de uma hipótese realista. Finalmente, introduzamos uma hipótese de inércia análoga à que introduz o teorema da teia de aranha: supõe-se que os indivíduos esperem que a estrutura da Figura 1 se reproduza no futuro.

Qual vai ser o comportamento dos indivíduos nestas circunstâncias? Não quero insistir no detalhe da demonstração, mas é fácil ver [25] que, em condições relativamente gerais, a proporção dos indivíduos que escolherão investir em educação de maneira a obter o nível escolar mais elevado pode ser muito superior ao da situação ilustrada pela Figura 1 (Nesta figura, as superfícies das duas distribuições indicam que os dois níveis escolares partilham entre si mais ou menos igualmente o conjunto da população) Para que tal conclusão seja válida, basta que a diferença nos custos econômicos, sociais, psicológicos e outros associados aos dois tipos de carreiras escolares não seja desmasiado grande em relação às diferenças na estrutura das remunerações anticipadas. No limite, pode-se facilmente criar uma situação de inflação escolar absoluta em que ninguém teria interesse em escolher o primeiro tipo de nível escolar [26]

Não posso insistir mais tempo neste novo exemplo de utilização de um paradigma interacionista de tipo marxiano. As relações entre os atores dependem com efeito do "estado de natureza" O nível escolar escolhido por cada um não deixa de ter influência nas remunerações que cada um dos outros pode esperar do seu próprio nível escolar. Apesar desta *interdependência* entre os efeitos das decisões individuais, lidamos com um contexto relacional em que cada um *pode* decidir *livremente,* isto é, sem obrigação de considerar os efeitos da sua decisão sobre outrem. Por outro lado, as "preferências" não supõem nenhum esforço de explicação especial. As hipóteses enunciam simplesmente que cada um procura tomar uma decisão suscetível de lhe assegurar as melhores remunerações sociais. É com efeito inútil limitar o raciocínio à consideração exclusiva das remunerações econômicas. Basta, para ampliar o seu alcance, definir o *status* como um fluxo de remunerações fornecidas ao sujeito no longo ciclo de vida, sendo essas remunerações pagas em várias unidades de computo, tais como o prestígio, a renda e o poder.

Pode-se tornar mais complexo o tipo de modelo que acabo de evocar em poucas palavras de maneira a estudar os efeitos da existência de *classes sociais,* isto é, de sub-grupos caracterizados por distribuições diferentes dos seus recursos. Este fator traria certamente diferenças na apreciação do risco associado aos elementos de um conjun-

---

(25) — Utilizando, depois de uma adaptação, o tipo de modelo empregado em Raymond Boudon, Philippe Cibois, Janina Lagneau, "Enseignement supérieur court et pièges de l'action collective", in *Revue française de Sociologie,* XVI, n.º 2, pp. 159-188.

(26) — Ocasionalmente seria interessante incluir no modelo um sistema de *feed-back* análogo ao que se encontra, por exemplo, no teorema da teia de aranha e interrogarmo-nos sobre os efeitos da não realização das antecipações.

to de opções. Admitamos, por exemplo, que um indivíduo espere a reprodução da estrutura da Figura 1. Aperceber-se-á talvez do risco corrido ao tentar obter o nível escolar elevado como *grosso modo* proporcional à superfície duplamente riscada. Mas é preciso também introduzir a hipótese de uma dependência da tolerância ao risco em relação aos recursos: em média, aquele que possui uma fortuna de 1000 F aceitará mais facilmente arriscar 1 F do que um indivíduo que possua apenas uma fortuna de 2 F Pode-se estudar os efeitos desta dimensão essencial da estrutura social que são as classes sociais nas decisões escolares e pôr em evidência os efeitos de interdependência complexos que delas resultam. Numa situação de inflação da procura escolar, a estratificação tem o efeito de reduzir a intensidade da inflação. Mas este resultado é obtido à custa das classes inferiores.

Alarguei-me um pouco sobre este exemplo para sugerir a importância potencial daquilo a que chamei os paradigmas de tipo marxiano num domínio em que são habitualmente pouco utilizados.

Uma simples olhada a qualquer coletânea de textos mostra, com efeito, que os trabalhos de sociologia da educação não só não pertencem ao tipo de paradigma ao qual esta secção foi consagrada, como também raramente se inserem na família dos paradigmas *interacionistas* [27] Os comportamentos escolares são, na maior parte das vezes, analisados pelos sociólogos da educação, não como *ações,* mas como *comportamentos* (no sentido dado a estes conceitos no início deste artigo) O mesmo é dizer que as "escolhas" escolares são interpretadas como resultando mais ou menos mecanicamente de um *condicionamento* em que a origem social desempenha um papel determinante. Voltarei rapidamente a este assunto quando abordar o capítulo dos paradigmas deterministas.

Deste modo, o reaparecimento dos paradigmas de tipo marxiano que se observa em muitos domínios da sociologia não foi recebido sem resistência. Interfere em tradições e interesses bem enraizados. A objeção mais frequente contra a utilização deste tipo de paradigma é a de que é ilegítimo, dados os progressos da *Tiefenpsychologie,* utilizar um modelo de *homo sociologicus* que lembra o apogeu da psicologia racional. A isso se pode responder, por um lado, que muitos sociólogos clássicos utilizaram este modelo; e por outro lado que ele é suficiente para explicar muitos comportamentos. Não todos, é certo. Seria preciso ser louco para pretender explicar os comportamentos do neurótico a partir deste modelo. Mas é mesmo assim irrazoável querer sistematicamente explicar todo o comportamento, qualquer que seja a sua natureza, a partir de um modelo psicologica-

(27) — Cf. por exemplo, entre outros, Alain Gras (diretor), *Sociologie de l'Éducation,* Paris, Larousse, 1974.

mente complexo. O fato de o pedestre que atravessa a rua olhar à direita e à esquerda pode ser explicado sem se recorrer ao inconsciente, à alienação e à falsa consciência. Em certos domínios, como no da sociologia da educação, parece que os sociólogos pagaram muito caro a sua teimosia em querer utilizar sem discernimento uma psicologia complexa. Um *homo sociologicus* complexo pode muito bem gerar uma sociologia simples, e mesmo simplista. Enquanto que, como os exemplos precedentes conseguem, creio, sugerir, os modelos de tipo marxiano chegam muitas vezes, *apesar de* e certamente em parte *graças* à simplicidade do modelo de *homo sociologicus* que utilizam, a fazer surgir dos efeitos de interação uma grande complexidade estrutural.

Voltarei mais tarde a este ponto, que se me afigura de grande importância epistemológica. Antes disso, continuaremos a passar em revista os outros tipos de paradigma.

Université de Paris V

Tradução de Maria Beatriz Nizza da Silva