

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Sociologia e Ciência Política
Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política

**Representações sociais do trabalho na imprensa: o massacre simbólico da
classe média assalariada e a nova ideologia do empreendedor**

Vladimir Bento Brandão

Florianópolis
2008

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Sociologia e Ciência Política

**Representações sociais do trabalho na imprensa: o massacre simbólico da
classe média assalariada e a nova ideologia do empreendedor**

Vladimir Bento Brandão

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção de título de Mestre em Sociologia Política.

Orientadora:
Prof.^a Dr.^a Maria Soledad Etcheverry Orchard

Florianópolis

2008

Agradecimentos

À Maria Paula, minha esposa, por ter me incentivado tenazmente, desde sempre, a realizar o curso de mestrado e, mais recentemente, a concluir esta dissertação. Este trabalho é dedicado a ela; à minha filha Cecília, que apesar de pequena deu mostras de compreender a importância desta empreitada, abrindo mão de alguns privilégios; aos meus pais, que “curtiram” a idéia de eu voltar a estudar e me apoiaram em várias situações.

À Marisol, minha orientadora, por ter me feito enxergar o que eu não via e apontado alguns dos principais caminhos trilhados nesta dissertação; aos professores Roberto Meurer, pela ajuda no pontapé inicial deste projeto, e Cécile Raud e Francisco Karam, que participaram da qualificação e deram sugestões valiosas; aos professores, funcionários e colegas do Programa que me ensinaram e incentivaram desde 2006.

Ao pessoal da Editora Expressão, que em 2007 entendeu o valor do curso de mestrado e me proporcionou condições para realizá-lo; ao Sérgio Ribeiro e à Rosa Ferreira, que revisaram os textos a seguir.

Zahir, em árabe, quer dizer evidente, visível; em tal sentido, é um dos noventa e nove nomes de Deus; a plebe, em terras muçulmanas, chama-o de “os seres ou coisas que têm a terrível virtude de ser inolvidáveis e cuja imagem acaba por enlouquecer as pessoas”. (...) “Um comentador do Gulshan i Raz diz que quem viu o Zahir logo verá a Rosa e cita um verso interpolado no Asrar Nama (Livro de Coisas que se Ignoram), de Attar: o Zahir é a sombra da Rosa e a rasgadura do Véu”.

Jorge Luis Borges, *O Zahir*, conto de *O Aleph*

Resumo

Após um longo período de prosperidade a classe média assalariada brasileira entrou em crise a partir dos anos 80, situação que se agravou nos anos 90. A crise foi determinada pelas imposições da reestruturação produtiva nas empresas, introduzidas simultaneamente à abertura comercial do Brasil e às privatizações, em um ambiente de baixo crescimento econômico. A conjunção de fatores ceifou grande quantidade de empregos associados ao estrato social em questão. Além da crise material, a classe média assalariada entrou em crise simbólica. Seus valores foram severamente atacados, ao mesmo tempo em que ganhou corpo um novo senso comum sobre as características do trabalho e sobre estratégias de inserção econômica e social. Este estudo analisa as representações sociais do trabalho construídas pela imprensa dirigida à classe média. As matérias sobre o tema publicadas pelas principais revistas brasileiras a partir dos anos 90 associam, em geral, o emprego assalariado ao atraso, e propagam a ideologia do empreendedor. Durante esse processo houve mudança real no perfil da classe média, que passou a contar com menos assalariados e mais proprietários de pequenos negócios.

Palavras-chave: trabalho, salário, reestruturação produtiva, empreendedorismo, classe média, imprensa.

Abstract

After a long period of prosperity, the Brazilian middle salaried class went into a crisis which started in the eighties and worsened into the nineties. Such crisis was determined by the imposed productive restructuring in the companies, simultaneously introduced with Brazil's commercial liberalization and privatizations, in a low economic growth environment. This set of factors caused great unemployment for the middle class. Besides the material crisis, the salaried middle class suffered a symbolic crisis. Their values were strictly attacked, and at same time a new common sense about working profile and social and economic market strategies started to grow. This study analyses the social representation of work created by the press, which was directed towards the middle class. Articles on the subject published by the main Brazilian magazines during the nineties, associated, in general, waged jobs to retrogression, and spread the entrepreneur ideology. During this process a real change in the profile of the middle class occurred, resulting in less salaried people and more owners of small business.

Keywords: work, salary, productive restructuring, entrepreneurship, middle class, press.

Sumário

| | |
|-------------------------------------|---|
| Introdução e objetivos | 9 |
|-------------------------------------|---|

I – A sociedade orientada

| | |
|--|----|
| 1.1 – Capital, trabalho e Estado em marcha para o progresso..... | 13 |
| 1.2 – Fordismo: organização racional do trabalho e um novo tipo humano..... | 17 |
| 1.3 – Salários: capitalismo “domesticado” e emergência da classe média..... | 26 |
| 1.4 – Industrialização, crescimento do Estado e classe média assalariada no Brasil..... | 35 |

II – A sociedade desorientada

| | |
|---|----|
| 2.1 – Reestruturação produtiva: em busca do desequilíbrio..... | 41 |
| 2.2 – Mudanças no trabalho: supra-humanos, supranumerários e superinseguros..... | 52 |
| 2.3 – Racionalidade versus <i>animal spirits</i> e individualismo: mal-estar nas ciências sociais..... | 63 |
| 2.4 – A questão da centralidade..... | 70 |
| 2.5 – O massacre da classe média assalariada..... | 75 |
| 2.6 – Estratégias de reprodução da classe média..... | 86 |

III – A imprensa como bússola

| | |
|---|-----|
| 3.1 – Tempo de mudanças, necessidade de orientação: as representações sociais do trabalho na imprensa..... | 93 |
| 3.1 – Veja, IstoÉ, Época: a classe média urbana em revista..... | 108 |

IV – A nova cara do trabalho

| | |
|--|------------|
| 4.1 – Produção e reprodução da classe média: sai o assalariado, entra o empreendedor..... | 113 |
| 4.2 – Critérios de pesquisa e metodologia..... | 117 |
| 4.3 – Quinze anos de trabalho..... | 134 |
| 4.3.1 – Período 1 - Transição cognitiva: inevitabilidade e medo..... | 139 |
| 4.3.2 – Período 2 - Empreendedorismo: a nova classe média..... | 148 |
| 4.3.3 – Período 3 - Mudança de mentalidade: autogestão da carreira e auto-gestão do estresse..... | 156 |
| 4.3.4 – O emprego público voltou a valer a pena?..... | 161 |
| V – Conclusões..... | 163 |
| Referências bibliográficas..... | 167 |
| Anexos..... | 175 |

Introdução e objetivos

A importância do trabalho para os indivíduos e para a sociedade tem boa medida na posição central que ele ocupa nas explicações construídas sobre as formas de organização e reprodução desta mesma sociedade. Para boa parte da sociologia o trabalho é, ou ao menos foi, ao longo do século XX, a “categoria fundante das relações sociais e construção identitária do indivíduo” (De Toni, 2006, p. 127). Tendo ocupado o centro da vida das pessoas e da sociedade, o trabalho vem passando, nas últimas décadas, por transformações dramáticas, fato que alimenta acalorados debates e profundas reflexões na sociologia. Há vasta literatura a respeito das causas, conseqüências e características da chamada “crise da sociedade salarial” (Lima, 2004, p. 167).

Suas implicações para a sociologia são evidentes. As conquistas trabalhistas, principalmente ao longo do século XX, aos olhos da sociologia do trabalho tiveram o poder de conferir dignidade para grandes massas humanas (especialmente nos países desenvolvidos), não apenas em termos de conquistas materiais, estabilidade e garantias, mas tais conquistas também dizem respeito a status, construção de trajetórias de vida e relações sociais (Holzmann, 2006). A chamada crise da sociedade salarial é abordada sob dois aspectos pela sociologia, de acordo com Lima (2004, p. 167). Por um lado ela é percebida como “crise da relação social do assalariamento”, definida pela redução de empregos estáveis e protegidos. O outro aspecto é relativo à centralidade do trabalho na construção identitária e na configuração da estrutura social.

Tais mudanças teriam sido causadas por profundas transformações no sistema de produção, que absorveu novas tecnologias e promoveu mudanças organizacionais de modo a prescindir de grande número de trabalhadores, além de diminuir a concentração de trabalhadores em grandes unidades produtivas, o que teria colaborado para enfraquecer sua organização (Bauman, 2001). Para autores da sociologia o trabalho acabou precarizado graças à emergência da flexibilização (Holzmann e Piccinini, 2006), e impôs-se a idéia de “empregabilidade de iniciativa”, situação na qual o postulante ao mercado de trabalho é o único responsável por sua colocação, em oposição a uma situação anterior na qual a empresa era condutora da carreira de seus funcionários mais graduados (Gomes, 2002).

O cenário contemporâneo de mudanças no sistema de produção comportará versões mais pessimistas ou mais otimistas, dependendo de quem fala e desde onde fala, quando referidas ao mundo do trabalho. Se por um lado, podem ser destacadas a precarização e o recrudescimento das desigualdades, levando a uma maior vulnerabilidade dos trabalhadores, por outro lado podem ser enfatizadas a liberdade, a criatividade e a flexibilidade como as competências desse trabalhador-modelo dos novos tempos.

Em suma, as mudanças teriam significado para os trabalhadores – para o bem e para o mal – a imposição da troca do certo pelo duvidoso, da segurança pela liberdade, de um mundo hierarquizado e organizado para um mundo do trabalho incerto e caótico, de uma visão de projetos coletivos para uma atitude fortemente individualizada, da estabilidade para a instabilidade (Bauman, 2001; Grün, 1998; Beck, 1992; Drucker, 2002).

No Brasil, essas mudanças afetaram substancialmente a classe média. Esse estrato social ganhou as feições que ostentava no final do século XX a partir da década de 1930, acompanhando os movimentos de industrialização, urbanização e crescimento do Estado que caracterizaram o período. A classe média brasileira se constituiu sob o estatuto do assalariamento e entrou em crise a partir dos anos 1980, quando o modelo de emprego que a definia enquanto classe praticamente deixou de existir nos mesmos moldes anteriores.

Indagar sobre as representações sociais tecidas pela imprensa dirigida a esse segmento social a partir de acontecimentos tão significativos desafia nosso entendimento. Através desta pesquisa estaremos procurando mapear sentidos – criados por um dos mais importantes agentes produtores de informação na atualidade – sobre uma pauta que sinaliza para transformações que estão na base da nossa inserção no mundo produtivo e de formas importantes de identidade social e individual. Por esse motivo, consideramos que este ponto de vista é fundamental para o enriquecimento do próprio estudo sociológico acerca das transformações do mundo do trabalho.

A proposta é realizar um estudo sobre representações sociais a partir da análise do conteúdo de determinados veículos de imprensa – as revistas *Veja*, *IstoÉ* e *Época*. Estas são consideradas as principais revistas semanais de informação geral do Brasil, dirigidas essencialmente à classe média/alta urbana. A escolha recairá sobre esses veículos não apenas pelo seu público, que é o foco do estudo, mas também por que revistas podem dedicar maior espaço às matérias e buscar abordagens mais aprofundadas em relação a

outras mídias. Elas ocupam um papel mais reflexivo no conjunto das mídias, enquanto jornais diários e jornalismo televisivo e de internet concentram-se mais nas notícias do dia-a-dia.

A análise das publicações buscará identificar quais representações sobre o trabalho elas produzem e colocam em circulação. Isso não significa, em última análise, que tais representações se configurem exatamente no “senso comum” a respeito do trabalho entre os leitores das revistas. Porém, há que se considerar o profundo impacto da mídia na sociedade contemporânea em função de seu papel de “formadora de opinião”, como é comum se referir à imprensa. Nas palavras de Sandra Jovchelovitch em *Representações Sociais e Esfera Pública*, “ainda que os efeitos contraditórios dos meios de comunicação de massa em nossas sociedades devam ser enfatizados, sua tendência para produzir significados e valores hegemônicos não deve ser subestimada” (2000, p. 91).

Desde os anos 1990 as revistas semanais retrataram – ou difundiram a sua versão sobre – as mudanças do mundo do trabalho em dezenas de reportagens de capa. São matérias que, de um modo geral, apontam as causas, descrevem as mudanças, alertam sobre as conseqüências e, principalmente, se propõem a mostrar os caminhos que devem ser trilhados pelos trabalhadores para enfrentar as mudanças. Esse conteúdo será organizado e classificado de acordo com aspectos quantitativos e qualitativos, buscando-se observar características como alterações na abordagem ao longo do período analisado, conceitos utilizados, fontes consultadas, características de abordagem e outras formas de classificação que estarão detalhadas na metodologia.

Para contextualizar o estudo serão buscados na sociologia os conceitos que exprimem os aspectos principais das mudanças no mundo do trabalho, desde a consolidação do “fordismo” até o período que se convencionou denominar como reestruturação produtiva, entre outras terminologias¹. Serão utilizados também conceitos da Administração e da Economia, além da Comunicação Social.

O objetivo deste estudo é identificar as representações sociais sobre o trabalho produzidas pela imprensa e contextualizá-las nos ambientes de crise da sociedade salarial e de crise da classe média brasileira.

¹ Alguns autores referem termos, como: pós-fordismo, toyotismo, sociedade informacional, economia do conhecimento, sociedade pós-industrial e produção flexível, entre outros.

Ao estabelecer as intersecções entre esses campos deverá ser possível perceber a intensidade com que o modo de produção e reprodução da classe média baseado no emprego assalariado foi contestado, como novas formas de inserção econômica e social foram valorizadas e quais as consequências factuais e previsíveis dessas mudanças.

Para sustentar o estudo, os seguintes objetivos específicos serão perseguidos:

- a) Definir a chamada “sociedade salarial”, ou sociedade centrada no trabalho;
- b) Conceituar a reestruturação produtiva;
- c) Caracterizar a abordagem sociológica acerca das mudanças no mundo do trabalho;
- d) Definir a classe média brasileira, sua formação e crise;
- e) Refletir sobre o papel da imprensa enquanto produtora de representações sociais, ilustrando esse aspecto com o tratamento dado ao tema do trabalho;
- f) Contextualizar a penetração social das revistas Veja, IstoÉ e Época;
- g) Classificar os conteúdos veiculados nas revistas de acordo com parâmetros qualitativos e quantitativos, visando mapear os sentidos atribuídos às mudanças.

I – A sociedade orientada

1.1 – Capital, trabalho e Estado em marcha para o progresso

Referido por autores como anos gloriosos, ou idade de ouro do capitalismo, o período histórico que se sucede à Segunda Guerra Mundial e se estende por cerca de três décadas é geralmente associado, no mundo desenvolvido, a um tempo de prosperidade, de conquistas sociais e mesmo de felicidade. Representa a superação de três décadas amargas, em que o mundo enfrentara duas grandes guerras e a Grande Depressão.

Essas profundas cicatrizes são cauterizadas pela reconstrução da Europa, que articula o Estado de bem-estar; pelo novo vigor da economia dos Estados Unidos e pela inserção de milhões de trabalhadores no universo de trabalho da grande empresa e do consumo. O crescimento econômico generalizado espalha benesses até para países do então chamado Terceiro Mundo, que se industrializa e – bem ou mal – se integra a um sistema industrial moderno e dinâmico, o que sustenta a formação de uma razoável classe média. A idéia de progresso, de que o amanhã será melhor que o hoje, contagia o mundo, e em quase todo o mundo impera o otimismo em relação à promessa de crescimento econômico.

Trata-se, é claro, de olhar para o período com lentes cor-de-rosa. A Guerra Fria, guerras localizadas, guerras coloniais, ditaduras no Terceiro Mundo e outras mazelas, só para ficar em questões políticas, mancharam a reputação dos tais anos dourados, e muito se questionou e se questiona (a partir de diferentes pontos de vista) se os progressos do período se constituíram no melhor caminho para a construção de sociedades mais justas em países como o Brasil, e mesmo no mundo desenvolvido.

Mas se o intuito é lançar um olhar panorâmico para o período histórico e captar sua essência em termos de valores caros à Sociologia, os anos gloriosos possuem um caráter especial. Foi nesse intervalo que o mundo moderno gozou de grande prosperidade material por um longo período, e a inclusão social atingiu patamares jamais imaginados até então. O principal fator ordenador dessa sociedade foi o trabalho. Ao longo do período o trabalho se consolidou como um direito, um meio de acesso à cidadania e ao consumo. Funcionou como a porta de entrada das massas aos sistemas de segurança e proteção social.

Tal modo de organização é definido por autores como Sociedade Salarial, uma verdadeira revolução em relação a uma situação anterior, segundo Robert Castel: “Constituiu-se uma nova relação salarial e, através dela, o salário deixa de ser a retribuição pontual a uma tarefa. Assegura direitos, dá acesso a subvenções extratrabalho (doenças, acidentes, aposentadoria) e permite uma participação ampliada na vida social: consumo, habitação, instrução e até mesmo (...) lazer” (1998, p. 416). Esta noção é fundamental para a Sociologia. Segundo Sorj (2000, p. 27), “a relação salarial seria, então, o ponto de referência central por intermédio do qual todos os demais aspectos da sociedade – organização política, cultura, sistemas cognitivos, família, sistema moral, religião, dentre outros – deveriam ser deduzidos”.

A era do trabalho é também a era da regra e do controle. O crescimento econômico que sustentou o longo período de prosperidade foi erigido sobre as bases do fordismo², um modo de produção regulado por rígidas rotinas de trabalho em fábricas com milhares de trabalhadores, o que aumentou substancialmente a produtividade e criou as condições para

² Segundo definição de Ramalho (2000), o fordismo é “identificado pelas suas características de “produção em massa”, como estrutura macroeconômica, mas também como princípio geral de organização do trabalho (ou paradigma industrial), baseado em uma estreita especialização de postos de trabalho e competências e em uma gerência piramidal; e como modo de regulação, neste último caso, implicando uma contratualização a longo prazo da relação salarial, com limites rígidos às demissões, e uma programação do crescimento do salário indexado sobre os preços e sobre a produtividade geral, além de uma socialização das receitas através do Estado-previdência”

a produção e o consumo de massas. Foi essencialmente nas fábricas organizadas sob o modo de produção fordista (mas não exatamente nas fábricas da norte-americana Ford) que os trabalhadores se organizaram e demandaram de seus patrões e do Estado, agregando à sua condição de operários toda uma série de direitos sociais e trabalhistas que iriam caracterizar a sociedade centrada no trabalho.

O período de prosperidade foi também marcado pela forte intervenção do Estado na economia, a partir de um sistema de governo referido por muitos como keynesianismo. Com a produção regulada nas fábricas pelos métodos fordistas e com a economia regulada e conduzida pelo Estado, se configurou o regime de acumulação fordista-keynesiano, sendo que o keynesianismo seria o “modo de regulação que permitiu que o regime fordista emergente realizasse todo o seu potencial” (Arrighi, 1996, p. 2).

Para Bauman, estes são tempos de grande autoconfiança da sociedade e de fé no progresso. Há aqui uma idéia fundamental de controle, de que a sociedade é dona de seu próprio destino e pode conduzir racionalmente seus desígnios. O progresso, segundo Bauman, era algo que poderia perfeitamente ser construído por uma sociedade de produtores. “(O progresso) era alguma coisa a ser pensada, projetada e acompanhada em seu processo de produção. O futuro era a criação do trabalho, e o trabalho era a fonte de toda criação” (Bauman, 2001, p. 151).

O “projeto progressista” colocava claramente lado a lado ou, melhor dizendo, dentro de um mesmo espaço e sob forte regulação do Estado o capital e o trabalho, antes em uma relação de dependência do que em posição de conflito. Bauman define o Estado de bem-estar como um “dispositivo destinado a atacar as anomalias, impedir afastamentos da norma e diluir as conseqüências das rupturas desta (...). A própria norma, quase nunca posta em questão, era o mútuo engajamento, face a face, de capital e trabalho, e a resolução de todas as questões sociais importantes e constrangedoras no marco desse engajamento” (*idem*, p. 167-168).

Ainda que seja inegável que a organização sindical tenha sido espaço privilegiado de atuação política, Bauman sublinha que capital e trabalho dependiam mutuamente um do outro, pois trabalhadores dependiam do emprego para a sobrevivência e o capital dependia de empregá-los para o próprio crescimento. Estavam unidos na fábrica, seu “habitat

comum”, em relações de longo prazo, como num casamento, “até que a morte os separasse”:

“(…) foi só depois da Segunda Guerra que a desordem original da era capitalista veio a ser substituída, pelo menos nas economias mais avançadas, por (citando Sennett, 1999) ‘sindicatos fortes, garantidores do Estado de bem-estar, e corporações de larga escala que se combinaram para produzir uma era de estabilidade relativa’. A ‘estabilidade relativa’ em questão recobre com certeza o conflito perpétuo. De fato, tornou esse conflito possível e, num sentido paradoxal (...) ‘funcional’: para o bem e para o mal, os antagonistas estavam unidos por dependência mútua.” (*idem*, p. 168)

A orientação e projeção dessa construção do futuro estavam a cargo de uma instituição central, condutora e planejadora. O Estado keynesiano cumpriu esse papel. Assim, apesar de todas as oposições e confrontações, as vezes as mais aguerridas e violentas, a sociedade salarial se caracteriza por uma “sintonia” entre interesses e ações que envolvem diretamente, e conjuntamente, Estado, capital e trabalho. Giovanni Arrighi assim organiza a essência do regime de acumulação fordista-keynesiano, característico da sociedade salarial:

“Esse regime (...) é caracterizado por investimentos em capital fixo que criam uma capacidade potencial para aumentos de produtividade e do consumo de massa. Para que esse potencial se realize, são necessárias uma política e uma ação governamentais adequadas, bem como instituições sociais, normas e hábitos comportamentais adequados.” (Arrighi, 1996, p. 2)

A questão dos hábitos comportamentais, ou “tipos humanos”, relacionados a determinada “convenção cognitiva”, será fundamental tanto para moldar esse regime quanto para o desarticular, conforme se verá ao longo deste estudo. No regime de acumulação/organização fordista-keynesiano, o trabalho é a grande energia norteadora e ordenadora. Segundo Bauman:

“Quaisquer que tenham sido as virtudes que fizeram o trabalho ser elevado ao posto de principal valor dos tempos modernos, sua maravilhosa, quase mágica, capacidade de dar forma ao informe e duração ao transitório certamente está entre elas. Graças a essa capacidade, foi atribuído ao trabalho um papel principal, mesmo decisivo, na moderna ambição de submeter, encilhar e colonizar o futuro, a fim de substituir o

caos pela ordem e a contingência pela previsível (e portanto controlável) seqüência dos eventos. Ao trabalho foram atribuídas muitas virtudes e efeitos benéficos, como, por exemplo, o aumento da riqueza e a eliminação da miséria; mas subjacente a todos os méritos atribuídos estava sua suposta contribuição para o estabelecimento da ordem, para o ato histórico de colocar a espécie humana no comando de seu próprio destino.” (Bauman, 2001, p. 157)

1.2 – Fordismo: organização racional do trabalho e um novo tipo humano

“O sujeito bate o relógio de ponto, recebe as ordens do chefe e atravessa o dia bovinamente, sem externar idéias próprias e sem contribuir para melhorar o produto da empresa. Executa tarefas repetitivas, como apertar eternamente os mesmos três parafusos numa linha de montagem ou selar e carimbar num escritório, sempre dentro de uma pesada arquitetura hierárquica em forma de pirâmide (...) O empregado é fiel e o patrão dá segurança.”

(Veja, A revolução que liquidou o emprego, 19/10/1994)

Ao longo da maior parte do século XX o trabalho realizado nas principais empresas foi altamente organizado, regulado e orientado para o objetivo de forjar produtos padronizados. Na edição de 1971 do *Curso de Organização Racional do Trabalho*, publicado inicialmente nos anos 50 pelo engenheiro brasileiro Luiz de Mendonça Junior, o autor estabelece os princípios da Administração (da “arte de administrar, de conduzir homens”). Os “princípios de direção” identificados são pétreos: unidade de comando e unidade de direção, que têm como conseqüências a permanência do comando, a hierarquia, a continuidade de direção e a centralização. O segundo grupo de princípios, os “princípios de ação” constitui-se de autoridade, ordem, subordinação do interesse particular ao geral, equidade, união do pessoal, estabilidade do pessoal e estímulo (“provocar no subordinado o gosto pelo seu ofício, o apego e a fidelidade à empresa, o orgulho de a ela pertencer”). Essas seriam as “normas gerais que devem guiar um administrador”.

A “função administrativa” poderia assim ser decomposta em cinco elementos (grifos do autor): “a) PREVER, isto é, perscrutar o futuro e traçar o programa de ação; b) ORGANIZAR, isto é, constituir o duplo organismo, material e social, da empresa; c) COMANDAR, isto é, fazer agir o pessoal; d) COORDENAR, isto é, ligar, unir, harmonizar todos os atos e todos os esforços; e) CONTROLAR, isto é, cuidar para que tudo se passe conforme as regras estabelecidas e as ordens dadas” (Mendonça Junior, 1971, p.142-155).

Tais princípios foram baseados nas teorias do engenheiro e dirigente de minas de carvão francesas Henri Fayol (1841-1925), que se especializara, segundo Mendonça Junior, na parte “de cima” das organizações, na diretoria. Ao passo que seu contemporâneo Frederick Taylor, americano, “começou de baixo, do operário” (*idem*; 118).

Taylor desenvolveu o que ficou conhecido como organização científica do trabalho, administração científica ou taylorismo, que almejava a intensificação do trabalho por meio da redução de movimentos inúteis, utilizando-se de instrumentos de trabalho mais adaptados à tarefa (Guimarães, 2006, p. 134). Dentre as metodologias de Taylor, as mais conhecidas são a análise metódica do trabalho operário e a cronometragem dos movimentos elementares. Na prática, a metodologia automatizou os movimentos dos operários nas fábricas e fez aumentar a produtividade.

Os postulados de Taylor e Fayol se complementam, e dão forma à chamada abordagem clássica da administração. Durante anos, ao longo do século XX, essas correntes foram tratadas como os pilares da “organização racional do trabalho”, uma escola fundada no cartesianismo que se difundia pelo mundo visando aumentar a eficiência do trabalho, facilitar a padronização de produtos e evitar desperdícios.

“Até há não muito tempo, toda a atividade econômica (o trabalho), inclusive a de dirigir, era apenas inspirada na ‘prática’. É o método chamado empírico, dogmático por excelência, baseado apenas na tradição e nos hábitos inveterados. Partia do pressuposto de que o homem, guiado pela lei do menor esforço, intuitivamente, pela sua experiência e de seus antepassados, chegava a realizar qualquer ato com a máxima perfeição e economia possível. O método científico ou racional segue caminho diferente.” (*idem*, p. 107)

Citando o autor Henri Le Chatelier, Mendonça Junior afirma que a organização racional é uma nova mentalidade, ou dito de outro modo, uma nova “convenção cognitiva”:

“o objetivo não é ensinar e aprender de cor algumas regras de organização, mas de criar certa mentalidade, de formar homens que compreendam a utilidade da organização e capazes de fazer o esforço necessário para aplicar seus métodos” (*idem*, p. 128).

Seu corolário foi o fordismo. O termo é referente ao industrial norte-americano Henry Ford (1863-1947), que sintetizou e simbolizou os padrões de produção e consumo que caracterizaram boa parte do século XX. Bebendo na fonte da administração científica, ele viabilizou a produção de automóveis em série, ao introduzir rotinas de trabalho envolvendo milhares de trabalhadores em uma mesma linha de produção. Isso tornou os automóveis mais baratos, e, portanto, mais acessíveis à “massa”. Paralelamente subiu os salários dos operários, aumentando a base de consumo. Assim conformou a produção e o consumo de massa. Não é à toa que a fábrica e o automóvel são, talvez, as duas imagens mais eloquentes do século XX.

Ford proveio de uma família de agricultores do estado de Michigan, trabalhou em oficinas de Detroit quando adolescente e em 1903 fundou a Ford Motor Company. Ficaria conhecido como “o homem que pôs a América do Norte sobre rodas” (Sandroni, 2001, p. 249), vendendo nada menos que 15 milhões de automóveis entre 1908 e 1926, todos do modelo T, conhecido no Brasil como Ford Bigode. Durante anos Ford os produziu somente na cor preta. Esse foi um fato notório, que ajudou a construir a idéia de rigidez associada ao jeito de produzir e vender desenvolvida por Ford.

A rigidez é marca essencial dos tempos de capitalismo “sólido” (Bauman, 2001), das relações econômicas e sociais reguladas que marcaram boa parte do século XX. A cor preta dos Ford Bigode, que ficou anos a fio na linha de produção graças à resistência de Ford em substituí-lo por modelos mais modernos, é apenas a ponta do iceberg de um modo de pensar, produzir e se organizar que marcaria uma era. O fordismo se tornou mais do que meramente um modo de organizar o trabalho, e parecia organizar a própria sociedade. Bauman afirma que o fordismo foi a maior realização da engenharia social orientada pela ordem.

Antonio Gramsci é tido como o criador do termo fordismo. Ele surgiu da observação do autor de como o trabalho se desenvolvia na Ford Motor Co., em Highland Park, Detroit, em 1913:

“Gramsci associa tal sistema de produção à forma de racionalização que define um modo de vida, demandando ‘(...) um novo tipo humano, em conformidade com o tipo de trabalho e de processo produtivo (...) uma mão de obra estável, um conjunto humano (o trabalho coletivo) (...) uma máquina que não se deve desmontar nem avariar demasiadas vezes nas suas peças individuais’ (Gramsci, 1974, p. 146 – 168).” (Guimarães, 2006, p. 133-134)

Ford organizou suas linhas de produção a partir dos métodos de racionalização científica do taylorismo e desenvolveu três princípios: da intensificação, que consiste em reduzir o tempo de produção; da economicidade, que é reduzir ao mínimo o estoque de matérias-primas em transformação, e de produtividade, que se trata de aumentar a quantidade de produção por trabalhador com o aumento da especialização e emprego da linha de montagem (Sandroni, 2001, p. 250).

“O fordismo é uma estratégia mais abrangente de organização da produção (em comparação ao taylorismo), que envolve extensa mecanização, como o uso de máquinas-ferramentas especializadas, linha de montagem e de esteira rolante e crescente divisão do trabalho. Enquanto o taylorismo pode ser aplicado em firmas médias e pequenas, o fordismo difunde-se, principalmente, em grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis (tecnicamente mais complexos), tendo em vista a produção de produtos padronizados, para consumo em massa, utilizando, portanto, economia de escala.” (Guimarães, 2006, p. 135)

Dentre as idéias centrais de Henry Ford estava a de que a empresa deveria dedicar-se a produzir apenas um tipo de produto. Desse modo, deveria dominar toda a cadeia de produção, desde as matérias-primas até o transporte das mercadorias para os centros de consumo (Sandroni, 2001, p. 249). A obsessão de Ford pelo domínio de todas as etapas de produção do automóvel era tamanha que ele chegou a se lançar em uma aventura na floresta tropical, no final dos anos 1920. A companhia tinha dificuldade de acesso à borracha para a produção de pneus. Ford resolveu plantar seringueiras em plena Amazônia brasileira, às margens do rio Tapajós. Ganhou 10 mil quilômetros quadrados do governo brasileiro e ergueu o projeto conhecido como Fordlândia, para produção de borracha.

Sua idéia era transplantar o estilo de vida americano para a floresta, onde as árvores deveriam ter alta produtividade como suas fábricas, e a população ribeirinha arregimentada como força de trabalho deveria obedecer a suas rígidas regras fabris. O projeto não deu certo. As árvores não se desenvolveram devido a pragas. Os trabalhadores odiavam a

comida, e ela foi a gota d'água que ocasionou uma rebelião. Em um dos últimos dias de 1930 vários caminhões foram atirados ao Tapajós, e somente a intervenção do exército brasileiro poria um fim à crise. Poucos anos mais tarde a borracha sintética substituiu a natural.

O fato de Ford não ter tido êxito em introduzir a organização racional do trabalho na distante Amazônia não apontava tendência de rejeição aos métodos rigorosos da administração científica. Tanto que, em 1927, foi fundado o Instituto Internacional de Organização Científica do Trabalho, com sede em Genebra e sob orientação da Liga das Nações, e em 1931 foi criado em São Paulo o Instituto de Organização Racional do Trabalho (IDORT) (Mendonça Junior, 1971, p. 127-129). Em entrevista recente, Roberto Venosa, presidente do IDORT, que existe até hoje, porém reformulado, reconstitui o ambiente da época:

“O IDORT surgiu da mesma iniciativa que criou a FIESP, com um grupo de empresários que teve a idéia de propor a educação gerencial. No começo da década de 30, havia grande fascínio pelas modernas técnicas de gestão aplicadas nos Estados Unidos e na Europa. O instituto foi projetado para ser uma rede com articulação na Bélgica, no Chile e na Argentina, sendo que o primeiro foi criado em São Paulo, com o foco de traduzir na prática o que acreditava-se ser melhor para as empresas em termos de racionalização, por meio de cursos abertos que apresentavam grande aceitação.” (Venosa, 2007)

Não foi somente a organização do trabalho que inspirou um “novo tipo humano em conformidade...”, conforme observou Gramsci. A maneira como Ford se relacionou com os trabalhadores também é apontada como um dos fundamentos da organização social do século XX. O ponto chave aqui é o aumento de salário oferecido, tido como essencial para a criação do consumo de massa e, por consequência, da Sociedade Salarial.

Sandroni (2001, p. 249) afirma que Ford era um inimigo ferrenho dos sindicatos, e só aceitou a sindicalização dos empregados de suas fábricas nos anos 1940. Sua postura diante das relações trabalhistas era “paternalista”³: Ford tomou a iniciativa de diminuir a jornada de trabalho e aumentar salários. Primeiro, para 20 dólares semanais, enquanto a

³ Autores identificam no início do século XX a conformação de uma “ética paternalista” que proclamava a superioridade natural de uma elite, os magnatas da indústria e das finanças. Ela deveria zelar, paternalisticamente, pelo bem-estar das massas. (Hunt e Sherman, 1987, p. 128-129)

média dos salários nas outras empresas era de 11 dólares (*idem*). Castel (1998, p. 431) cita um trecho do livro de Henry Ford *My Life and Work*: “A fixação do salário da jornada de 8 horas em cinco dólares foi uma das mais belas economias que já fiz na vida, mas elevando-o a seis dólares, fiz uma economia melhor ainda”.

Castel sublinha que essa atitude cria uma nova relação entre o aumento do salário, o aumento da produção e o aumento do consumo. “O ‘*five dollars day*’ não representa apenas um aumento considerável do salário. É pensado como a possibilidade do operário moderno ter acesso ao estatuto de consumidor dos produtos da sociedade industrial” (1998, p. 429). O autor francês considera que atribuir esta verdadeira revolução a Ford é enaltecê-lo demais, pois se trata de um processo geral. Mas seria, entretanto, a partir de Ford que se afirma uma concepção de relação salarial em que o modo de consumo está integrado nas condições de produção. Bauman diz ser falsa a crença difundida de que os aumentos de salários oferecidos por Ford tinham por objetivo central vender mais carros. Sua intenção seria deter a alta mobilidade de sua força de trabalho.

“Ele queria atar seus empregados às empresas Ford de uma vez por todas, fazendo com que o dinheiro gasto em sua preparação e treinamento se pagasse muitas vezes, por toda a duração da vida útil dos trabalhadores. E para alcançar tal efeito tinha que imobilizar sua equipe, para mantê-los onde estavam, de preferência até que sua força de trabalho fosse inteiramente utilizada. Tinha que torná-los tão dependentes do emprego em sua fábrica e vendendo seu trabalho a seu dono como ele dependia de empregá-los e usar seu trabalho para sua própria riqueza e poder.” (Bauman, 2001, p. 166)

Essa atitude ataria capital e trabalho em uma sólida união. Tal união se tornaria fundamental para forjar uma das características mais marcantes da sociedade orientada, que é a idéia de emprego para toda vida dentro de uma empresa “que poderia ou não ser imortal, mas cuja vida seria, de qualquer maneira, muito mais longa que a deles mesmos (os trabalhadores)” (*idem*, p. 168). A “dependência mútua” entre capital e trabalho enfatizada por Bauman teria sido a costura fundamental da sociedade organizada por meio dos empregos e dos salários:

“Os sindicatos recriaram a impotência dos trabalhadores individuais na forma do poder de barganha coletivo e lutaram com sucesso intermitente para transformar os regulamentos incapacitadores em direitos dos

trabalhadores e reformulá-los como limitações impostas à liberdade de manobra dos empregadores.” (*ibid*, p. 169)

A organização racional do trabalho cobrou um preço alto dos trabalhadores. O modo fordista de produção foi calcado, desde os primórdios, na divisão cada vez mais radical do trabalho. Até que se atingissem os níveis satisfatórios de especialização na linha de montagem que permitissem a máxima produtividade, o trabalho deveria ser reduzido a um mínimo. Assim, no limite, cada trabalhador se tornava uma peça de uma gigantesca engrenagem, e tinha por função acionar uma pequena etapa do processo produtivo – o apertar de um simples parafuso, por exemplo – para que o trabalhador da etapa seguinte realizasse a sua pequena tarefa e assim por diante.

Tais processos chegavam a ser desenvolvidos sob supervisão de cronômetros e outros constrangimentos. Desse modo cada trabalhador repete ao infinito sua tarefa ao longo da vida laboral. É claro que se trata da situação extrema, mas que guarda os fundamentos do sistema. A formulação taylorista, segundo Pinto⁴, nada mais é do que uma apropriação dos seus conhecimentos tácitos sobre os ofícios para decompô-los e sintetizá-los em operações padronizadas, fazendo com que as empresas pudessem contar com grande quantidade de trabalhadores sem qualificações especiais.

Nas fábricas, antes de Ford dividir e rotinizar a produção em unidades fabris com milhares de operários, os automóveis eram montados na base do artesanato, com trabalhadores altamente qualificados. Eram pessoas com domínio completo em sistemas complexos como motores ou carrocerias, que gozavam de grande autonomia no trabalho e se responsabilizavam inclusive por contratar e remunerar os auxiliares. A montagem era descentralizada (Sennett, 1999, p. 44). Isso até por volta de 1910. Após, nas entranhas da firma fordista, a divisão chega ao microcosmo da linha de montagem, onde cada operário faz sua parte (operações em miniatura) para o conjunto da obra se realizar.

Esse é o trabalho caracterizado como alienado. Aquele trabalho “cujo produtor não é seu proprietário, nem dos produtos por ele criado, pois estes são apropriados pelo capitalista, senhor dos meios de produção, e momentaneamente, proprietário da própria força de trabalho do operário. Nessas condições, o produto do trabalho aparece ao sujeito

⁴ Geraldo Augusto Pinto, autor do livro *A Organização do Trabalho no Século XX*, em entrevista publicada no site NPC (Núcleo Piratininga de Comunicação – www.piratininga.org.br). Consulta em 20/6/08.

do trabalho – o trabalhador – como algo que lhe é estranho, uma força independente dele, na qual não se reconhece” (Sandroni, 2001, p. 609). O conceito de trabalho alienado foi desenvolvido por Marx, que afirma: “(o trabalhador) não se afirma no trabalho, mas nega-se a si mesmo, não se sente bem, mas infeliz, não desenvolve livremente suas energias físicas e mentais, mas esgota-se fisicamente e arruína o espírito. Por conseguinte, o trabalhador só se sente em si fora do trabalho, enquanto no trabalho se sente fora de si” (Marx, 2004, p. 114).

Os cinco dólares diários que Ford pagava nos anos 1910 corresponderiam a 120 dólares por dia, corrigindo os valores para 1997, segundo Richard Sennett. E o empresário ainda se dispunha a dividir parte de seus lucros com os operários. Tal “generosidade” lhe parecia ser mais do que suficiente para justificar os padrões de relacionamento capital-trabalho que adotava. “Henry Ford considerava a preocupação com a qualidade de vida de trabalho ‘simples fantasia’; cinco dólares por dia eram recompensa suficientemente generosa pelo tédio” (Sennett, 1999, p. 44).

Castel afirma ser sobre esse trabalho alienado que se constrói o estatuto social da classe operária, e que muito mais do que relação de trabalho, essa condição espelha uma relação de subordinação da própria sociedade:

“As condições de trabalho nas fábricas ocupadas em junho de 1936 são geralmente comandadas pela ‘organização científica do trabalho’, ou por seus equivalentes: as cadências, a cronometragem, a vigilância constante, a obsessão de ser produtivo, a arbitrariedade dos patrões e o desprezo dos chefes do pequeno escalão (...). Mas essa relação de trabalho não é comandada apenas pelas exigências tecnológicas da produção, da divisão das tarefas, da rapidez das cadências... É uma relação *social* de subordinação e de privação da posse que se instala pela mediação da relação técnica de trabalho. (O operário) é destinado às tarefas de execução. Tudo o que é concepção, reflexão, imaginação lhe escapa.” (Castel, 1998, p. 441)

Neste ponto convém ressaltar: a nítida separação entre concepção e execução, entre pensamento e ação, é uma das principais características do modo de produção fordista. Assim, o operário que executa é não mais que um mero trabalhador braçal, alguém sem iniciativa que deve ser adaptado à execução de uma tarefa monótona. Isso coloca o operário em um patamar social inferior, em nítida condição de subordinação.

Com o passar dos anos e a evolução da condição dos trabalhadores, conforme já observado, o termo fordismo passou a agregar outras realidades do universo fabril, porém manteve a essência de sua designação original, no que diz respeito aos papéis na divisão do trabalho:

“Atualmente, o termo (fordismo) tornou-se a maneira usual de se definirem as características daquilo que muitos consideram constituir-se um modelo/tipo de produção, baseado em inovações técnicas e organizacionais que se articulam tendo em vista a produção e o consumo de massa. Neste sentido (...) o fordismo caracterizar-se-ia como prática de gestão na qual se observa a radical separação entre concepção e execução. (Para alguns teóricos) a tese de que os novos métodos de produção (contemporâneos) expressariam a superação do modelo fordista é contestada (...pois) eles não teriam sido capazes de romper com os princípios básicos do fordismo, entre eles a separação entre concepção e execução.” (Guimarães, 2006, p. 134-135)

É justamente a superação da condição que separa pensamento e execução que irá marcar a passagem para o pós-fordismo, segundo a visão de muitos outros autores. E é neste ponto onde se localiza o confronto de duas chaves fundamentais para se discutir as mudanças fundamentais do mundo do trabalho contemporâneo. A quebra das rotinas de execução imposta por modos de produção mais flexíveis tem provocado grande estresse entre trabalhadores e estudiosos. Para uns, a suposta superação do fordismo poderia representar a libertação dos grilhões do trabalho alienado. Mas também pode significar o desmantelamento de todo o arcabouço cognitivo e institucional que caracterizou a sociedade salarial, ou a sociedade centrada no trabalho.

Bila Sorj (2000, p. 26) observa que nesse contexto “proliferam estudos históricos em que se observa um indisfarçável saudosismo dos sistemas tayloristas ou fordistas que, até ontem, eram considerados modelos supremos de alienação do trabalho”. Talvez nem tanto ao inferno da alienação fordista, mas o saudosismo de um tempo de regulação da vida por meio do trabalho é evidente na Sociologia. Richard Sennett se debruçou sobre os dramas existenciais causados pela flexibilização do trabalho e concluiu: “A rotina pode degradar, mas também proteger; pode decompor o trabalho, mas também compor uma vida” (1999, p.49).

1.3 – Salários: capitalismo “domesticado” e emergência da classe média

“A idéia de trabalhar numa grande empresa era, certamente, lugar-comum nos Estados Unidos durante sessenta, setenta ou oitenta anos. Hoje, essa idéia se perdeu’, diz o consultor (Tom Peters)... ‘Acho que o período de 1900 a 1975 deverá ser visto como uma anomalia’”

(Veja, O Segundo Vestibular, 17/12/2003)

Na sociedade centrada no trabalho moldada ao longo do século XX, referida por vários autores como “sociedade salarial” ou “sociedade de direitos”, o emprego formal é sua grande referência. O salário advindo dele supera uma condição de indignidade secular, se elevando à condição central para a “organização de vida com garantias mínimas de acesso aos bens materiais e simbólicos existentes na sociedade, enfim, garantias de reprodução social, do indivíduo, de sua família, de seu grupo social” (Lima, 2004, p. 168). Os atributos ligados ao trabalho situam e classificam o indivíduo na sociedade, em lugar de outros suportes de identidade como pertencimento familiar ou integração comunitária (Castel, 1998, p. 495-496). Esta é também a era do Estado regulador e supridor, dos sindicatos fortes, dos empregos para toda a vida, da empresa responsável pela condução da carreira de seus funcionários.

A sociedade salarial supera uma condição referida popularmente e por autores como o “capitalismo selvagem”, vigente no século XIX, caracterizada pela precariedade do trabalho e exploração extrema do trabalhador. Este, sujeito a muitas horas de trabalho pesado e insalubre na indústria, com pouca ou nenhuma proteção social e renda baixa, próxima ao valor mínimo de sua sobrevivência, não gozaria sequer da condição de integrante da sociedade. Ele somente “acampa na sociedade sem se encaixar”, segundo Augusto Comte (*in* Castel, 1998, p. 415). Usando um termo contemporâneo que possa proximoamente descrever a situação do trabalhador, pode-se dizer que ele vivia “da mão para a boca”, ou seja, recebe apenas o (baixo) pagamento relativo à execução pontual de uma tarefa.

O mercado de trabalho livre era fator fundamental para que as engrenagens da vigorosa sociedade industrial que se conformava nos anos 1800 pudessem ser movidas. Associada ao mercado de trabalho, no qual cada trabalhador vende a sua força de trabalho, vem a divisão do trabalho, na qual cada trabalhador se especializa em uma das inúmeras tarefas de uma linha de produção e a repete à exaustão. Essa forma de trabalho já mexera, anteriormente, profundamente com a vida social, de acordo com Karl Polanyi: “Separar o trabalho das outras atividades da vida e sujeitá-lo às leis do mercado foi o mesmo que aniquilar todas as formas orgânicas da existência e substituí-las por um tipo diferente de organização, uma organização atomista e individualista” (Polanyi, 2000, p. 198).

Esse mercado de trabalho não colocava ainda, em lugar dos arranjos sociais tradicionais, uma nova organização que se pudesse chamar de sociedade do trabalho tal qual viria a ser conhecida. Dentre outras coisas, porque a característica que assumiu a sociedade de então era mais relacionada à supressão do que à concessão de mecanismos de amparo social. Um exemplo, citado por Polanyi (2000, p. 168), é a remoção de um conjunto de leis (Poor Laws) nos anos 1820 e 1830, que garantia assistência social aos mais pobres. Esse sistema de amparo, argumentavam seus críticos, impedia a formação de uma classe trabalhadora industrial com renda própria. Mesmo entre esses críticos, porém, havia uma idéia comum de que os abonos deveriam cair gradualmente, para que fosse mitigado o impacto social decorrente da ação. Não foi, porém, o que aconteceu, segundo Polanyi. O espírito do tempo não permitira uma transição gradual de um modelo para outro, e as mudanças foram feitas a quente: “(Nos anos 1830) o liberalismo econômico explodiu como uma cruzada apaixonante, e o *laissez-faire* se tornou um credo militante” (Polanyi, 2000, p. 169).

Até então, grosso modo, a revolução industrial e o liberalismo nesse estado mais “puro” haviam criado para os trabalhadores o que Castel denominou vulnerabilidade de massa, ou, numa outra definição, pauperismo. O autor cita Émile Chevalier, em artigo do final do século XIX, que afirma ser o pauperismo devido à organização industrial de então, e residia na maneira de ser e de viver dos operários das manufaturas (Castel, 1998, p. 288).

A “sociedade do trabalho” iria se estabelecer somente no século seguinte, não na forma revolucionária prevista por Karl Marx, por meio da qual a classe trabalhadora implantaria a ditadura do proletariado e o socialismo, mas ainda sob a égide do capitalismo.

Porém, de uma espécie de “capitalismo domesticado”, segundo análise de Castel, cuja essência se oporia à do capitalismo selvagem:

“(Com o Estado social de tipo social-democrata) não era mais necessário subverter a sociedade pela revolução para promover a dignidade do trabalho, que continuava a ocupar um lugar central como base do reconhecimento social e como alicerce a que se prendiam as proteções contra a insegurança e o infortúnio. (...) Esse modo de domesticação do capitalismo tinha, assim, reestruturado as formas modernas da solidariedade e da troca em torno do trabalho, sob a garantia do Estado.” (*idem*, p. 513)

As condições que, segundo Castel, permitiram a passagem da relação salarial primitiva, que prevalecia nos primórdios da industrialização, para a relação da sociedade salarial, são as seguintes:

- Nítida separação entre os que trabalham efetiva e regularmente e os inativos ou os semi-ativos que devem ser ou excluídos do mercado de trabalho ou integrados sob formas regulamentadas;
- Fixação do trabalhador em seu posto de trabalho e a racionalização do processo de trabalho no quadro de uma gestão do tempo exata, recortada, regulamentada;
- Acesso por intermédio do salário a novas normas de consumos operários, através do que o próprio operário se torna usuário da produção em massa;
- Acesso à propriedade social e aos serviços públicos;
- Inscrição em um direito do trabalho que reconhece o trabalhador como membro de um coletivo dotado de um estatuto social além da dimensão puramente individual do contrato de trabalho. (*idem*, p. 420-434)

Dentre as condições para a conformação da sociedade salarial, é essencial observar o caráter duplo do sentido de regulação, fortemente presente em toda a sua estrutura. Há um duplo sentido porque a sociedade em si é regulada, com forte intervenção do Estado na economia, nas relações de trabalho, na assistência social e serviços públicos, no gerenciamento da propriedade social (como fundos de previdência); e também o modo de produção de mercadorias é fortemente regulado, burocratizado, sob as regras do fordismo.

O fordismo, conforme já dito, é essencial para estabelecer os padrões de produção de massa e consumo de massa que caracterizam o século XX, elevando o trabalhador industrial à condição de consumidor de produtos da sociedade industrial. Essa nova

conformação seria um dos pilares do grande ciclo de crescimento econômico vivido em quase todo o Ocidente, e o assalariamento de milhões de trabalhadores nas fábricas era, por sua vez, o pilar da sociedade salarial. Vale ressaltar que o crescimento econômico facilitou enormemente a construção de uma sociedade salarial baseada em direitos trabalhistas, propriedade social e serviços públicos de boa qualidade. Tudo fica mais fácil quando a riqueza se multiplica: mais impostos são arrecadados, há mais investimentos e novos trabalhadores são contratados.

Se a indústria dava a sua contribuição para o crescimento e para o emprego, pode-se dizer que o fazia sob a tutela e o controle – em maior ou menor grau – de um Estado intervencionista e regulador. A expressão para isso é keynesianismo, a modalidade de intervenção na vida econômica formulada a partir das idéias do economista John Maynard Keynes, tido como o mais célebre dentre os de sua categoria na primeira metade do século XX (Sandroni, 2001, p. 323). É sob esse Estado regulador, empenhado diretamente na geração de empregos e na inclusão social através da administração de direitos, que se assenta a sociedade salarial.

Durante os anos da Grande Depressão, na década de 30, as idéias de Keynes abalaram os ditames do liberalismo econômico ao negar a existência do princípio do equilíbrio automático na economia capitalista, assim como também negou a idéia de que não poderia haver superprodução. Então, muitos economistas julgavam ser os problemas da grave crise frutos de desequilíbrios temporários, que mais cedo ou mais tarde seriam autocorrigidos. As teorias de Keynes se impuseram nas políticas econômicas, e se inaugurou uma era de intervencionismo e regulação que criaria as condições para os “anos gloriosos”. As propostas da chamada “evolução keynesiana” foram implementadas em pleno impacto da Grande Depressão, ao longo dos anos 1930, influenciando fortemente o programa de recuperação econômica dos Estados Unidos, o New Deal, conduzido pelo presidente Franklin Roosevelt. O ponto fundamental dessas políticas era solucionar o problema do desemprego pela via da intervenção estatal. E de fato mais à frente, durante da Segunda Guerra, as grandes despesas governamentais devidas ao conflito resultaram numa inversão: a escassez de mão-de-obra em lugar do desemprego.

Temendo nova onda de desemprego com a volta dos veteranos de guerra, os Estados Unidos aprovaram a Lei do Emprego em 1946, que tornava obrigação do governo manter o

pleno emprego, à custa de empréstimos e financiamentos de obras públicas. (Sandroni, 2001, p. 324). Na Europa, a reconstrução no pós-guerra se daria com forte orientação estatal e pesados investimentos. Graças aos resultados dessas políticas, o keynesianismo tornou-se uma ortodoxia depois da guerra. Muitos economistas viam nele a salvação do capitalismo, que balançara perigosamente.

Todo esse caldo peculiar, que fervia em um mesmo caldeirão os ingredientes da expansão econômica, Estado forte, (quase) pleno emprego, produção e consumo de massa, foi fundamental para plasmar a sociedade salarial e o surgimento da classe média. Porém, anterior à ascensão da classe média, houve a consolidação da classe operária, que lançou os fundamentos da sociedade salarial graças à conquista de direitos trabalhistas.

Sindicatos dos principais países europeus deram o tom das mudanças nas relações de trabalho. O repouso semanal fora conquistado em 1906, o direito a férias e a jornada semanal de 40 horas são conquistas de exatos 30 anos depois, na França. São pontos considerados muito importantes:

“A remuneração de um tempo livre equivale ao reconhecimento oficial da humanidade do trabalhador e da dignidade humana do trabalho. O trabalhador é também um homem e não um eterno tarefairo, e seu trabalho lhe paga o acesso à qualidade de homem enquanto tal, de homem em si, deixando de ser a lei inexorável de cada jornada. Revolução cultural em si, além de seu caráter de ‘conquista social’” (Castel, 1998, p. 438-439).

O mercado de trabalho livre, da maneira como fora configurado nos primórdios da revolução industrial, é descrito por Polanyi como um “esquema de destruição” de organizações não-contratuais como parentesco, vizinhança, proteção e credo, devido à necessidade de se impor o princípio da liberdade de contrato. Tais organizações “exigiam a alienação do indivíduo e restringiam sua liberdade” (Polanyi, 2000, p. 198), e tinham que ser liquidadas. As transações entre as duas partes, teoricamente livres, continham profunda dissimetria, enfatiza Castel, pelo evidente poder superior da empresa contratante em impor seus interesses.

Mas o vigor liberal dos contratos, pelos quais as pessoas eram “forçadas a ganhar a vida vendendo seu trabalho” (*idem*), foi reduzido pelos contratos coletivos de trabalho. Esses contratos, que dão dimensão coletiva ao trabalho, são, segundo Castel, fundamentais para a passagem de uma estágio social para outro, para a consolidação da sociedade

salarial. Pois há com eles a evolução de “relação de trabalho” para “estatuto de assalariado”. As convenções coletivas, que se sobrepõem aos contratos individuais impondo toda uma gama de direitos trabalhistas comuns aos trabalhadores, superam o “face a face” da negociação empregador-empregado. Castel enfatiza a intermediação do Estado nas negociações e na constituição do arcabouço de direitos trabalhistas.

O direito do trabalho também garantiu, em ritmos e dimensões diferentes ao redor do mundo capitalista, acesso a uma série de serviços e propriedades sociais para os trabalhadores formalizados e, portanto, incluídos na sociedade centrada no trabalho. Trabalhadores passaram a dispor de sistemas de seguridade social: aposentadoria, garantias e compensações em caso de demissão, acesso a serviços de saúde, educação etc. Fundos polpudos formados com recursos do trabalho passariam a ser usados não só na qualificação de trabalhadores, como no investimento em obras e financiamento a atividades produtivas, geradoras de empregos formais.

Assim, principalmente nos países desenvolvidos, passou-se do estágio de “vulnerabilidade de massa” para a inclusão de grandes massas em um mundo organizado e protetor. Nesse mundo o trabalho, ou mais especificamente o emprego, tornou-se a condição fundamental de inserção social. Essa condição permaneceu e se fortaleceu durante os “anos gloriosos”, ainda que a idéia de “classe operária”, fortalecida na primeira metade do século XX, tenha perdido força.

No final dos anos 50, após importantes transformações ocorridas na indústria e principalmente nos serviços, com a modernização da economia, os trabalhadores dos escritórios, os “colarinhos brancos”, crescem em número e em importância, e o fim da era do proletariado é proclamada por autores como Michel Crozier: “Uma fase de nova história social deve ser definitivamente encerrada, a fase religiosa do proletariado” (*in* Castel, 1998, p. 459). Acabava, ou se enfraquecia profundamente, a idéia de compromisso histórico da classe operária com a revolução.

Castel identifica duas interpretações opostas para a transformação da condição operária. Numa delas, uma nova classe operária seria construída a partir das formas mais recentes de organização do trabalho, com a ascensão de técnicos, desenhistas, engenheiros e outras especializações na indústria de tecnologia de ponta. Num esquema que ainda

manteria a idéia central de luta de classes, essa nova classe seria a herdeira do empreendimento revolucionário destinado a transformar a sociedade.

Mas a tese que hoje parece ser a mais razoável é a do “aburguesamento” da classe operária, que “apóia-se na elevação geral do nível de vida que atenua os antagonismos sociais. O desejo de integrar-se numa sociedade onde prima a busca pelo conforto e do bem-estar leva a classe operária a dissolver-se progressivamente no mosaico das classes médias” (Castel, 1998, p. 460).

Para alguns autores, a construção da sociedade salarial é resultado do que o sistema capitalista simplesmente sabe fazer de melhor, que é dar os anéis para ficar com os dedos, ou, dito de outro modo, adaptar-se para continuar dominante. Immanuel Wallerstein denomina de liberalismo esse sistema que, de alguma ou de várias formas, tende para um ponto de equilíbrio. Note-se que o autor usa o termo “liberalismo” com conotação diferente da utilizada por Polanyi. Para Wallerstein, as mudanças em favor dos trabalhadores que redundaram na sociedade salarial se trataram essencialmente de “reformismo racional”. Algo capaz de amortecer os instintos revolucionários da classe trabalhadora, oferecendo aos seus integrantes confortos que pudessem gozar ainda em vida, em lugar de um sonho revolucionário que teria que aguardar sabe-se lá quantas gerações.

“(…) o liberalismo ofereceu-se como a solução imediata para as dificuldades políticas da direita e da esquerda. Para a direita, pregava concessões; para a esquerda, organização política. Para ambas, recomendava paciência: a longo prazo, haverá mais a ganhar (para todos) por uma via média. O liberalismo era o centrismo encarnado, e seu canto era sedutor.” (Wallerstein, 1995, p. 34)

Ou de outro modo, citando a construção genial de Tomasi de Lampedusa em *O Gattopardo* (2000), as coisas devem mudar, para que tudo continue como está. De fato o capitalismo seguiu vigoroso, porém muito mais regulamentado, cerceado por limites, destituído em grande parte do *laissez-faire* do século XIX. Os trabalhadores, já organizados como classe, não fazem a revolução, porém sua vida melhora sensivelmente. A noção de classe operária cede espaço ao conceito de categorias profissionais. A homogeneização do trabalho dá lugar à diferenciação, porém ainda não em um nível extremo de individualização, como se observará mais à frente, nos estertores do século XX. Trata-se de

um princípio de distinção, segundo Castel, que ao mesmo tempo “opõe e reúne grupos sociais”:

“Opõe e reúne, porque a distinção funciona a partir de uma dialética sutil do mesmo e do outro, da proximidade e da distância, da fascinação e da rejeição. Supõe uma dimensão transversal para os diferentes agrupamentos, a qual reúne exatamente os que se opõem e lhes permite que se comparem e se classifiquem. ‘Classificadores classificados por suas classificações’, eles se reconhecem através de sua distância em relação às outras posições que formam, assim, um *continuum* (o autor refere-se aqui à análise de Pierre Bourdieu). Esta lógica de diferenciação se distingue de um modelo baseado no consenso, e ao mesmo tempo, de um modelo baseado no antagonismo do enfrentamento classe contra classe.” (Castel, 1998, p. 471)

O suposto fim da classe operária “religiosa” e o fim da homogeneização do mundo do trabalho, com a ascensão da classe média, não destroem as características centrais da sociedade salarial. Trabalhadores de colarinho branco se utilizam dos mesmos estatutos dos operários para negociar suas relações com empregadores e têm, em grande parte de modo semelhante, acesso aos equipamentos e serviços sociais e à propriedade social – os “fatores de pertencimento” à sociedade se mantêm, ainda que não se pertença mais a uma grande e homogênea classe social.

O que se observa, aliás, é o aumento do número de trabalhadores inseridos no modelo, graças não só ao crescimento da economia e ao desenvolvimento tecnológico que expandiam a oferta de empregos (e salários) de qualidade, mas também à atração exercida pela relação salarial sobre categorias de profissões outrora independentes. Em 1975, na França, os assalariados em relação à população ativa representam 83%, contra menos de 50% nos anos 1930 (Castel, 1998, p. 452). Nos Estados Unidos o crescimento do emprego assalariado foi estupendo no século XX. No início do século as ocupações por conta própria abrangiam 4/5 da população, enquanto em 1970 eram apenas 10% (Guerra *et al.*, 2006, p. 22).

A classe média urbana que emergiu da industrialização no começo do século XX era essencialmente vinculada às grandes empresas. A emergência foi inicialmente notória nas fábricas, quando a administração científica (organização racional do trabalho) precisou de administradores, gerentes e outros burocratas em tempo integral. Também surgiram os departamentos de vendas, de produção, financeiro, de pessoal e vários outros, e a crescente

verticalização da produção exigiu especializações funcionais. Esses grupos claramente se afastaram do chão de fábrica:

“Seja nas hierarquias funcionais mais elevadas seja naquelas mais próximas do processo produtivo, as classes médias assalariadas diferenciaram-se dos postos de trabalho ligados diretamente à produção, ao chão de fábrica. Sem a propriedade e a posse de alguns meios de produção, a nova classe média assalariada encontrou a diferenciação em relação à classe trabalhadora, não apenas pela extremidade do rendimento, mas também pelo padrão de consumo elevado.” (*idem*, p. 23)

A industrialização, a urbanização acelerada e o crescimento do Estado terminariam por delinear a evolução e caracterizar três componentes da classe média urbana no XX (*idem*). Um deles, o da alta classe média, seria formado por proprietários de pequenas e médias empresas, altos dirigentes dos setores privado e público e por antigos profissionais liberais de nível superior, como professores universitários, engenheiros e médicos. A média classe média encaixava os postos intermediários da burocracia pública e privada, enquanto na baixa classe média estavam trabalhadores do comércio, auxiliares de escritório e técnicos, dentre outros.

A evolução da classe média nos anos de ouro do capitalismo pouco colaborou para reduzir desigualdades, conforme salienta Castel, mas permitiu que houvesse uma repartição dos frutos do crescimento, com evolução constante dos salários entre as décadas de 1950 e 1970 e disparidades entre maiores e menores remunerações relativamente constantes ao longo do período. Ou seja, mesmo que em níveis diferentes, todos (ou praticamente todos) no mundo desenvolvido estavam *integrados* numa condição de bem-estar social:

“Globalmente, as performances da sociedade salarial pareciam em via de suprimir o *déficit de integração* que havia marcado o início da sociedade industrial através do crescimento do consumo, do acesso à propriedade ou à moradia decente, da maior participação na cultura e no lazer, dos avanços na realização de uma maior igualdade de oportunidades, a consolidação do direito do trabalho, a extensão das proteções sociais, a supressão dos bolsões de pobreza etc. A questão social parecia dissolver-se na crença do progresso indefinido.” (Castel, 1998, p. 493)

Porém essa trajetória foi interrompida e, segundo palavras do autor, a odisséia do assalariado parece ter se transformado em drama.

1.4 – Industrialização, crescimento do Estado e classe média assalariada no Brasil

“Temos um forte padrão paternalista de trabalho, herança da nossa colonização (...) e não havia nada mais cobiçado do que trabalhar para a Coroa. O sonho de muita gente até hoje é um emprego público vitalício”

(IstoÉ, Volta Por Cima, 14/1/2004)

Se o fordismo criou as bases para a sociedade salarial por meio do consumo de massa nos Estados Unidos e na Europa, e se o Estado do bem-estar abrigou sob suas asas protetoras quase a totalidade da população dos países europeus mais desenvolvidos, ao Brasil coube apenas perseguir de longe essas conquistas. Na condição de país na “periferia” do mundo capitalista, o Brasil como um todo não pôde participar da “festa” dos anos gloriosos.

Guimarães afirma que a implantação do modo fordista de produção nos países periféricos, em especial no Brasil, se deu em termos precários. A causa seria por que o desenvolvimento industrial nesses países se deu em contexto de exclusão social e concentração de renda. Por esse motivo não se caracterizou verdadeiramente um mercado de produção e consumo de massa, típicos do fordismo (Guimarães, 2006, p. 134).

Também não se verificou nos trópicos o “compromisso fordista”, que seria a troca de maior produtividade nas fábricas por elevação nos níveis de vida dos trabalhadores, por meio da intermediação dos sindicatos, uma das características da sociedade salarial. Esse “fordismo periférico”, “incompleto” ou “autoritário”, conforme Guimarães, teria sido marcado por baixos salários, baixa escolaridade e qualificação e alta rotatividade dos trabalhadores. Em outra palavra, subdesenvolvimento.

Mas se nem todo o Brasil se incluiu em parâmetros como o da sociedade salarial ou do consumo de massa, uma parte teve relativo êxito. A ascensão social de uma parcela da população e a estagnação e degradação de uma outra grande parte criaram a situação de grande desigualdade social vigente no país. No início do século XXI praticamente metade da renda estava nas mãos de apenas 10% da população, enquanto a metade mais pobre se

apropriava de pouco mais de 10% da renda (Neri, 2004, p. 54). Uma das imagens mais célebres para designar essa desigualdade é o termo “Belíndia”, cunhado nos anos 1970 pelo economista brasileiro Edmar Bacha. Sugeriu que dentro de um mesmo Brasil conviveriam dois países, a pequena e desenvolvida Bélgica e a grande e (então) paupérrima Índia.

Vamos partir do princípio, para este estudo, de que boa parte dos “incluídos” no processo de (sub) desenvolvimento no século XX conformou a classe média brasileira. De acordo com os parâmetros do estudo *Classe Média – desenvolvimento e crise* (Guerra *et al.*, 2006), ela seria composta, no final do século, por cerca de um terço da população brasileira, sendo que um dos critérios utilizados é o da renda familiar, que no caso se situou entre R\$ 1.556,30 e R\$ 17.351,56, em valores de 2005⁵. Segundo esses parâmetros a classe média brasileira se dimensiona da seguinte maneira:

Quadro 1.1. Classe média brasileira

| | |
|--|--------------|
| Nº de famílias de classe média no Brasil (2000) | 15.437.851 |
| % de famílias de classe média no total de famílias | 31,7% |
| Nº de pessoas pertencentes à classe média brasileira | 57,8 milhões |

Fonte: Classe Média – Desenvolvimento e Crise (Guerra *et al.*, 2006, p. 64-65)

O rendimento (alto e intermediário, associado à relativamente pouca propriedade) é considerado fator fundamental na definição de classe média porque, segundo os autores, o padrão de consumo acima do popular é recurso central da formação da identidade dessa classe. Há dificuldade, afirmam, em identificá-la com um ou outro grupo de interesse, e a posição intermediária e insegura na sociedade leva constantemente os atores a mudanças de opinião e até a mudanças de posição social. A análise da classe média é, portanto, uma “floresta fechada” (*idem*, p. 9).

⁵ A classificação de classe média açambarcou três metodologias: 1) posições funcionais e níveis de rendimento e participação na renda nacional; 2) estrato demográfico localizado nos quatro mais altos decis da distribuição de renda nacional, subtraído do centil de renda mais elevada; 3) segmentos intermediários da estrutura nacional de consumo. (Guerra *et al.*, 2006, p. 18-19)

Segundo o estudo, a classe média brasileira surgiu e se fortaleceu nos principais aglomerados urbanos, e é beneficiária direta do processo de industrialização do país. A industrialização foi o motor da classe média assalariada, mas não explica sozinha o fenômeno. A maior parte dos estudos concorda que a classe média moderna é resultante do “modelo de desenvolvimento nacional” das décadas de 1930 a 1980, ao mesmo tempo em que ocorria a expansão da urbanização e “aumento da participação do Estado na economia com reflexos diretos na atividade comercial urbana e na burocracia estatal” (*idem*, p. 13):

“Com as máquinas, as cidades do Sul e do Sudeste cresceram rapidamente, as indústrias passaram a assumir o papel de carro-chefe da economia do país, o Estado expandiu-se não só para acompanhar esse crescimento, mas buscou também cuidar, planejar e direcionar esse crescimento. Os serviços públicos passaram a ser reivindicados e o setor privado correu para atender aos trabalhadores assalariados urbanos. Foi desse movimento de crescimento urbano industrial que surgiu a moderna classe média brasileira.” (*idem*, p. 41)

Ao longo do período que coincide com a “idade do ouro do capitalismo”, isto é, depois da Segunda Guerra até os anos 70, a classe média se caracteriza por ser essencialmente não-proprietária e trabalhadora – o auge dessa condição ocorreu entre os anos 60 e 70. É, portanto, forjada em uma concepção de mundo centrado no trabalho, com forte orientação estatal. São características comparáveis às descritas no capítulo anterior, ainda que as conquistas sociais jamais se universalizassem por aqui e apenas uma elite de trabalhadores brasileiros tivesse acesso às suas benesses. Dessa maneira, pode-se afirmar que o que se poderia chamar de sociedade salarial se delineia no Brasil de modo incompleto, ou precário. Lima (2004, p. 168) ressalta que a sociedade salarial dos anos de ouro se caracteriza pela “generalização de benefícios conquistados, senão de fato, como perspectiva”.

Dentre vários aspectos importantes desse processo incompleto é notável a exclusão dos negros dos postos de trabalho típicos da classe média, o que pode ser explicado pelo “monopólio de acesso à educação média e superior” que conformou “uma grande elite fundamentalmente branca no país” (Guerra *et al.*, 2006, p. 31). Outra diferenciação importante é a distribuição regional da classe média, concentrada nas regiões Sudeste e Sul. O estado de São Paulo, por exemplo, tem um terço de todas as famílias de classe média do

país, e quase metade de suas famílias (46,9% em 2000) está nessa condição. No Distrito Federal, mais de metade das famílias são de classe média. Em Santa Catarina, 41,3%; no Rio de Janeiro, 39,9%, e no Rio Grande do Sul, 36,5%. Em contrapartida, no Maranhão apenas 11,7% das famílias são de classe média, no Piauí 12,2% e no Ceará e Bahia, pouco mais de 15%. (*idem*, p. 65-66)

Dentre as teorias mais difundidas para explicar a insuficiência social brasileira destaca-se a da dependência. Segundo essa análise, a burguesia brasileira aliara-se ao capital estrangeiro isolando as classes mais baixas e tornando-se econômica, cultural e politicamente dependente das nações hegemônicas. Nesse quadro, o crescimento brasileiro fica subordinado e complementar aos movimentos das economias centrais, e por isso sua classe média não pode alcançar a mesma dimensão dos países desenvolvidos (*idem*, p. 57). Mas não cabe aqui a discussão aprofundada sobre os motivos das grandes desigualdades brasileiras.

Ao se olhar a questão sob um outro prisma observa-se que, sendo a economia subordinada ou não, o país obteve taxas que hoje seriam consideradas “chinesas” de crescimento econômico e industrial, conforme o quadro abaixo, e foi nesse ambiente favorável que a classe média moderna surgiu e se consolidou:

Quadro 1.2. Taxas de crescimento da economia e indústria no Brasil

| Período | Crescimento médio anual do produto interno real | Crescimento médio anual da produção industrial |
|-----------|---|--|
| 1940-1945 | 4,7% | 6,2% |
| 1946-1950 | 7,3% | 8,9% |
| 1951-1955 | 5,7% | 8,1% |
| 1956-1961 | 6,0% | 11,0% |
| 1962-1970 | 6,0% | n.d. |
| 1971-1980 | 8,7% | n.d. |

Fonte: Bresser Pereira, in Guerra *et al.*, 2006, p. 43

Nota: n.d. – não disponível

No período conhecido como “milagre brasileiro”, entre 1968 e 1973, houve expansão acelerada nos postos de trabalho de nível superior nas grandes empresas privadas

e nas grandes estatais. Esses anos também ficaram caracterizados como os “anos dourados da classe média brasileira” (*idem*, p. 31). Assim, ao longo do período, os avanços foram dignos de nota. O PIB per *capita brasileiro* (geração de riqueza média por habitante) saiu da casa dos R\$ 2.000 nos anos 30 (em valores atualizados para o ano de 2004) para chegar aos R\$ 11.000 nos anos 80, segundo dados do Ipeadata⁶. Entre 1960 e 1980 foram criados 5,7 milhões de empregos não-manuais de rotina no país, característicos da classe média (*idem*, p 14).

Para chegar até aí, antes o país teve que romper com o modelo econômico primário-exportador vigente até os anos 20, que comportava a reprodução de uma pequena classe intermediária detentora de propriedades e de meios de produção geralmente no meio rural. No meio urbano a classe média de então era também essencialmente proprietária, formada por comerciantes, prestadores de serviços e profissionais liberais autônomos. Esse desenho começa a se alterar a partir da Revolução de 1930, que impôs um projeto de industrialização nacional e fomentou o avanço da urbanização. Esse novo caldo econômico e cultural forneceu os meios para o surgimento de um padrão de reprodução de uma nova classe média, assentada no assalariamento. É notório o papel do Estado nesse processo:

“(…) entre 1930 e 1955, a expansão da grande empresa passou a estar mais vinculada à presença do setor público (...) durante a chamada Era Vargas (1930-1945 e 1951-1954) (...) o que tornou evidente que uma parcela importante da classe média seria originária do Estado, seja no âmbito das funções públicas tradicionais (educação, saúde e previdência social), seja no conjunto das atividades empresariais.” (*idem*, p. 28-30)

Nesse conjunto de atividades empresariais destacam-se no setor produtivo estatal a criação, nos anos 40 e 50, de algumas que até hoje são as maiores empresas do país, ainda estatais ou já privatizadas: Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), Companhia Álcalis, Fábrica Nacional de Motores (FNM), Companhia Hidrelétrica do Rio São Francisco (CHESF), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) e Petrobras, além de empresas de telecomunicações, correios, transportes, ferrovias e outros.

⁶ www.ipeadata.gov.br

O setor privado se tornou mais importante para a classe média a partir da segunda metade dos anos 50, durante o governo de Juscelino Kubitschek, que incentivou a instalação de grandes multinacionais no país, especialmente da indústria automobilística e de material elétrico (*idem*, p. 30-31). Nos anos 60 e 70, sob a condução dos coturnos militares, a classe média tirou grande proveito do projeto de industrialização que mirava a substituição de importações e auto-suficiência industrial. Foram tempos de fortalecimento das grandes estatais de telecomunicações e energia, e da criação de grupos estatais ou privados (com forte apoio do Estado) em setores industriais pesados e de capital intensivo, como petroquímica e celulose.

No regime militar algumas desigualdades sociais se avolumaram, em benefício da classe média. Um exemplo: entre 1960 e 1980, a remuneração média real dos postos de trabalho de direção de empresas subiu quase três vezes, enquanto os rendimentos reais dos operários permaneceram praticamente estáveis.

“(...) a direção da política econômica (creditícia, salarial e fiscal) do regime militar contribuiu também para a diferenciação dos rendimentos salariais entre operários e empregados de funções intermediárias na estrutura sócio-ocupacional. Também a política social caracterizada pelos programas de habitação e saneamento e de educação se mostraram extremamente favoráveis ao avanço geral da classe média assalariada urbana no Brasil.” (*idem*, p. 32)

Assim, em 1980 os assalariados representavam dois em cada três membros da classe média; e eram da classe média um em cada três integrantes da população economicamente ativa urbana (*idem*, p. 30-33). Tais proporções eram inéditas no país.

Mas as estruturas sobre as quais se edificaram as sociedades salariais, e particularmente a classe média brasileira, começaram a ruir entre os anos 70 e 80. Os bons empregos, acompanhados de direitos trabalhistas e serviços sociais, escassearam. A renda real caiu dramaticamente. O senso de direção, oferecido e sustentado por projetos nacionais, perdeu o norte. A classe média foi jogada aos leões, como se verá mais à frente.

II – A sociedade desorientada

2.1 – Reestruturação produtiva: em busca do desequilíbrio

“O mundo não é mais como foi o de papai”

(Veja, A Roda Global, 4/4/1996)

Joseph Alois Schumpeter foi um pensador deslocado de seu tempo. No início do século XX o economista austríaco afirmava categoricamente que o desenvolvimento econômico era resultante do desequilíbrio, e que o seu verdadeiro agente era o empreendedor inovador, aquele capaz de tirar a economia da situação de equilíbrio criando novas combinações produtivas e novos desejos de consumo (Schumpeter, 1988). Tratava-se, à primeira vista, de um tremendo disparate, a se considerar o cenário em que tais idéias

eram divulgadas pelo autor: os desequilíbrios da economia no entre guerras arrastavam o mundo para uma depressão econômica sem precedentes.

Enquanto Schumpeter defendia o valor do risco e pregava a “destruição criativa”, a mão pesada e bastante visível do Estado tomava as rédeas da economia para salvar o capitalismo em crise. O modelo intervencionista, regulador e planejador, que injetava altas doses de previsibilidade no sistema, era característica central do Estado keynesiano. Conforme já visto, por décadas ele foi um sucesso, assim como o modo fordista de produção, que imperava nas fábricas extremamente reguladas em cada detalhe das linhas de montagem para que nada saísse do “script”. Este modelo era consagrado por viabilizar a produção em massa de mercadorias complexas e, por consequência, viabilizar uma sociedade de consumo de massa. Como falar em desequilíbrio, destruição e inovação em tais condições?

Não foi à toa que Schumpeter se revelou pessimista em relação a suas próprias idéias sobre o desenvolvimento capitalista e chegou a prever que o socialismo inevitavelmente se imporia, devido, entre outras razões, à difusão de um clima hostil ao capitalismo e ao enfraquecimento da burguesia. Schumpeter morreu em 1950, no auge dos chamados “anos gloriosos”, de vigoroso crescimento econômico orientado pelo dirigismo estatal e de inclusão social em massa através do trabalho assalariado, direitos trabalhistas e serviços sociais. Não se tratava do socialismo renunciado por Schumpeter, mas era o “capitalismo domesticado”⁷.

O sucesso das idéias de John Maynard Keynes, que estabeleceram os parâmetros para o dirigismo estatal, inspirou uma ortodoxia econômica e política após 1945 que lançaria raízes profundas (Sandroni, 2001, p. 324). O keynesianismo ganhava o status de pensamento hegemônico (“consenso keynesiano” é um termo utilizado comumente), e gozaria dessa condição por muitos e muitos anos. Pareciam mortos e enterrados os postulados liberais de Schumpeter. Mas eles renasceriam com impressionante vigor algumas décadas mais tarde, como uma das bases da reestruturação produtiva.

O processo de reestruturação, ocorrido a partir dos anos 70, virou de pernas para o ar o capitalismo organizado que sustentou os “anos de ouro”. Algumas de suas características são polêmicas, autores divergem sobre sua natureza e seu alcance, mas o fato

⁷ Conforme referiu Robert Castel, citado no capítulo anterior.

é que muita coisa mudaria na maneira de acumular, conceber, produzir e trabalhar. O que é claro para a maioria é que são mudanças fundamentais: o padrão rígido do fordismo-keynesianismo cederia lugar a um modo de produção e de acumulação flexível, ou mesmo “desorganizado”. Isso muda muita coisa.

Para uns, os ventos da mudança começaram a bafejar quando o capital se libertou das amarras e começou a viajar livremente pelo mundo, provocando alterações profundas na configuração espacial dos processos de acumulação. Novos mercados e instrumentos financeiros, ligados a sistemas de coordenação em escala global, aumentaram o poder do capital financeiro (livre e sem fronteiras) diante dos Estados Nacionais (Arrighi, 1996, p. 1 - 4).

Para autores liberais como Peter Drucker, o Estado Nacional (ou Nação-Estado) se exauriu. Teria degenerado para a condição de “megaestado”, um ente burocrático que se tornara ao mesmo tempo “senhor da economia, ama-seca, Estado fiscal e Estado da guerra-fria” (Drucker, 2002, p. 81-96). Esse Estado, onipotente e onipresente, não gasta em função do que arrecada, mas arrecada o quanto gasta. E gasta mal, mesmo na área social, onde teria tido relativo sucesso, pois centraliza e executa serviços que poderia delegar. Ao chegar nesse ponto, segundo o autor, o Estado idealizado pelo keynesianismo perde a capacidade de cumprir sua principal função, que é a de aumentar os gastos em uma recessão para garantir a geração de empregos. E assim “calibrar” a oferta e a demanda de trabalho, que é a sua espinha dorsal.

Com o avanço de mudanças concretas e com discursos dessa natureza ocupando posições importantes na formação de opinião acadêmica e social, ficou fortemente debilitada a capacidade estatal de orientação e planejamento da economia e da sociedade. As grandes hierarquias empresariais, outrora também poderosas na condução dos rumos econômicos, perderam poder⁸. Quando o garrote do “capitalismo domesticado”, que arrefecia os ímpetus do liberalismo, se afrouxou, emergiu o que muitos chamam de “neoliberalismo”. O termo representa, originalmente, uma doutrina político-econômica estruturada nos anos 30, mas modernamente é aplicado àqueles que defendem “a livre atuação das forças de mercado, o término do intervencionismo do Estado, a privatização das empresas estatais e até mesmo de alguns serviços públicos essenciais, a abertura da

⁸ Lash e Urry consideram central do “capitalismo organizado” a administração e a regulação consciente das economias nacionais por hierarquias empresariais e do governo, conforme citação completa na página XX. Isso estaria ameaçado, e em parte perdido.

economia e sua integração mais intensa no mercado mundial” (Sandroni, 2001, p. 421). Em maior ou menor grau, mas nunca de maneira absoluta, se observou, nos últimos anos do século XX, movimentos claros nessas direções, em detrimento dos controles e das estruturas rígidas do keynesianismo.

Nessas condições, a rigidez produtiva que tão bem supriu as demandas de um consumo altamente massificado perdeu o sentido – ao menos assim pareceu para a moderna teoria administrativa que se delineava. A emergência de novos padrões de consumo teria exigido a adoção de sistemas de especialização flexível, de pequenos lotes produzidos quase que artesanalmente em pequenas unidades produtivas. A tecnologia de produção do modo fordista foi superada com o desenvolvimento de novas tecnologias de informação, que permitiram multiplicar ao infinito as combinações produtivas possíveis, diminuir dramaticamente o tempo necessário entre concepção e produção e acelerar o tempo de produção de uma mercadoria ou de execução de um serviço. Nesse ambiente mais flexível, o excesso de restrições legais existentes para os processos de produção e troca criou reações com vistas a contornar as regras (Arrighi, 1996, p. 2).

Como resultado, o “tempo de vida” dos produtos baixou radicalmente. A indústria automobilística, por exemplo, passou a lançar modelos com cada vez mais rapidez e a oferecer veículos “customizados” aos clientes, isto é, o freguês pode escolher desde a cor do modelo até os itens opcionais, e o carro é montado especificamente para ele. Trata-se de um oceano de diferenças em relação aos velhos Ford Bigode pretos, que dominaram por décadas as linhas de montagem. Na linguagem da administração de empresas, passou-se de um modelo onde todo o sistema era organizado para a produção (lógica do produto) para um outro no qual os desígnios do mercado é que governam todo o resto (lógica do mercado)⁹.

Não é à toa que “pós-fordismo” é uma das acepções mais difundidas, na Sociologia, para se designar a passagem de um estado para outro. Nessa passagem, diga-se, a indústria não apenas se modifica como também perde peso relativo, e o setor de serviços ganha força em seu lugar. Daí também deriva a idéia de “sociedade pós-industrial”, bastante difundida.

⁹ Essa orientação é também referida em vários contextos como “financeirização” da economia. Em linhas gerais, pretende aludir ao fato de a essência dos negócios migrar da capacidade de produzir bens, que fica em segundo plano, para a capacidade de produzir resultados financeiros de curto prazo. A expressão é também relacionada à proeminência do chamado capital especulativo sobre o capital produtivo. Grün (1998, p. 146) afirma ser a “prevalência dos critérios financeiros de medição da performance empresarial”.

Várias denominações que surgem nem sempre são precisas, conforme observa e questiona Mario Sérgio Salerno em *Relação de Serviço – Produção e Avaliação* (2001):

“As velhas fábricas, hipoteticamente, assistiriam passivas à emergência da ‘sociedade pós-industrial’, da ‘era do tempo livre’, da ‘sociedade do lazer’ - entre muitos outros rótulos contundentes mas nem sempre precisos -, cuja dinâmica econômica, social e política estaria centrada nos ‘serviços’, no ‘trabalho limpo’ (em contraste ao ‘trabalho sujo’ associado às fábricas), nas ‘novas profissões’. Seria tudo tão simples, uma passagem do ‘velho para o novo’, do ‘sujo para o limpo’, do ‘trabalho repetitivo para o trabalho criativo’, da ‘era do trabalho para a era do lazer?’” (Salerno, 2001, p. 11)

Nem todos concordam que há uma mudança realmente profunda, como é o caso dos teóricos da chamada Escola Francesa de Regulação. Para eles as mudanças no sistema de produção significariam uma reestruturação econômica em resposta a uma incapacidade do modelo fordista de fazer frente à crise do capitalismo apenas com ganhos de produtividade. Porém, as novas tecnologias na produção e a flexibilidade de processos e do mercado de trabalho não teriam significado uma ruptura com os princípios básicos do fordismo de separar concepção e execução da produção (Guimarães, 2006).

Para outros, porém, a ruptura é evidente. Zygmunt Bauman cunhou o termo “Modernidade Líquida” para designar o estado de coisas que veio a substituir a “Modernidade Sólida”, caracterizando a passagem de uma sociedade extremamente ordenada para uma outra mais “leve, líquida, fluida” (Bauman, 2001). David Harvey, autor de *A Condição Pós-Moderna* (2003), contrapõe o período da modernidade caracterizado por um padrão da acumulação capitalista rígido para um modo de acumulação flexível. Outros autores identificam o fim do “capitalismo organizado” e a emergência do “capitalismo desorganizado” (Offe, 1985; Lash e Urry, 1987, *in* Arrighi, 1996). Esta última concepção considera que:

“(o capitalismo organizado) - a administração e regulação consciente das economias nacionais por hierarquias empresariais e funcionários do governo - está ameaçado por uma desconcentração e descentralização crescentes dos poderes das corporações, tanto no plano espacial como no funcional, que deixam os processos de acumulação de capital num estado de ‘desorganização’ aparentemente irremediável.” (Arrighi, 1996, p. 2-3)

Autores se referem ainda ao período de mudanças como Terceira Revolução Industrial, que teria se caracterizado fundamentalmente, segundo Mattoso (1994, p. 14), por uma “verdadeira *destruição criadora* (grifo do autor) schumpeteriana realizada na década de 80”.

Diante dessas novas condições, as organizações (principalmente empresas e governos) se vêem obrigadas – ou são estimuladas por um novo “consenso”, ou uma nova “convenção cognitiva” que se impõe – a se “desorganizar”, isto é, deixar para trás modelos antigos e buscar o novo, porém, sem saber ainda ao certo o que colocar no lugar. Os elementos da função administrativa de Fayol - prever, organizar, comandar, coordenar, controlar (Mendonça Junior, 1971, p. 155) – que governavam as empresas perdem completamente o sentido diante desta nova concepção de mundo produtivo.

É nesse ambiente que as idéias de Joseph Schumpeter ganham novo vigor. Para emergir elas são, por assim dizer, reorganizadas e atualizadas por Peter Drucker, autor que ganhou a fama de “pai da administração moderna”, tamanha é a influência que exerce atualmente sobre as organizações. Sendo que essa “administração moderna” substitui a clássica, aquela fundada sobre os princípios de Frederick Taylor e Henri Fayol. Drucker delineou sua própria versão de passagem de um estado para outro, e batizou de “sociedade pós-capitalista” um sistema em que o conhecimento é o principal fator de produção, ao passo que se tornam secundários os fatores de produção clássicos. Essa seria a característica do que chamou “economia do conhecimento”, uma etapa anterior a uma possível sociedade do conhecimento:

“O recurso econômico básico (...) *é e será o conhecimento* (grifo do autor). As atividades centrais de criação de riqueza não serão nem a alocação de capital para usos produtivos, nem a ‘mão-de-obra’ – os dois pólos da teoria econômica dos séculos dezenove e vinte, quer ela seja clássica, marxista, keynesiana ou neoclássica. Hoje o valor é criado pela ‘produtividade’ e pela ‘inovação’, que são aplicações do conhecimento ao trabalho”. (Drucker, 2002, p. XVI)

Segundo a formulação de Drucker, os principais grupos sociais dessa nova sociedade serão os “trabalhadores do conhecimento”, que define como os “executivos que sabem como alocar conhecimento para usos produtivos”. Esses trabalhadores estariam quase todos a serviço de organizações, cuja função primordial é da mesma forma tornar

produtivos os conhecimentos. E ao exercer essa função, todas as organizações (e não somente as empresas), segundo Drucker, devem agir como fatores de desestabilização, a agir em sentido oposto a instituições como sociedade, comunidade e família, que “procuram manter a estabilidade e evitar as mudanças, ou no mínimo retardá-las”.

“(A organização) precisa ser organizada para inovações; e a inovação, como disse o economista austro-americano Joseph Schumpeter (1883-1950), é a ‘destruição criativa’. Ela deve ser organizada para o abandono sistemático do estabelecido, do costumeiro, do familiar, do confortável – quer se trate de produtos, serviços e processos, de relacionamentos humanos e sociais, de aptidões ou das próprias organizações. Está na própria natureza do conhecimento o fato dele mudar mais depressa e das certezas de hoje serem os absurdos de amanhã”. (Drucker, 2002, p. 34-35)

Nessas bases, se inicia uma era de culto à inovação e de busca deliberada e constante pelo desequilíbrio. Nas empresas, os trabalhadores são instados a sair da “zona de conforto” (este é um termo do mundo corporativo) e encontrar maneiras produtivas de fazer coisas diferentes ou fazer coisas antigas de maneiras diferentes. Se os padrões tradicionais de organização não servem mais, há que se buscar até mesmo no caos novas maneiras de produzir e de pensar. Foi justamente o caos a inspiração de um dos clássicos do período. O norte-americano Dee Hock, que em 1970 fundou a Visa Internacional, descreveu sua experiência no livro *Nascimento da Era Caórdica* (Hock, 1999), sendo que o neologismo significaria o comportamento de um organismo ou sistema “autogovernado” que combina “harmoniosamente” características de ordem e caos. Conforme a apresentação do livro:

“(A Visa) é propriedade de vinte e dois mil bancos-membros, que competem entre si pelos setecentos e cinquenta milhões de clientes e ao mesmo tempo cooperam uns com os outros, honrando mutuamente transações num valor anual de um trilhão e duzentos e cinquenta bilhões de dólares, vencendo fronteiras e diferenças de sistemas monetários (...). Dee Hock desafiou a natureza da administração e das organizações tradicionais (...) e concretizou um novo conceito de organização.”

Trata-se de um verdadeiro herói do capitalismo contemporâneo, assim como Henry Ford foi ao seu tempo. E os tempos sabem coroar seus ícones: segundo consta em seu livro, nos anos 90 Dee Hock foi considerado uma das oito pessoas que mais mudaram a maneira da humanidade viver no último quarto de século. No Brasil, ainda nos anos 70 surgiram

contribuições à nova cultura administrativa emergente, sendo que a mais sugestiva delas era provavelmente o livro de Luiz Machado, cujo curioso título é *Se Funciona é Obsoleto! – Criatividade na Administração*. (Machado, 1974), inspirada em postulados de vários autores, dentre eles, destacadamente, Drucker.

Nos tempos de “modernidade líquida” ou “pós-fordismo”, as inovações são tidas como fatores fundamentais de desenvolvimento por agências que se propõem a promover o desenvolvimento, e elas não economizam esforços em propagar suas supostas virtudes. Um exemplo: a principal conclusão do relatório *Science, Technology and Industry Scoreboard*, publicado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 2005, aponta para a “continuidade da tendência de longo prazo para uma economia baseada em conhecimento, na qual ciência, tecnologia e inovação se tornaram fatores-chave para o crescimento econômico, tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento” (IEDI, 2006).

Um estudo de 2007 do Banco Mundial, intitulado *Brasil, conhecimento e inovação para a competitividade*, aponta: a chave para o país crescer mais é o aumento de produtividade, investimento em inovação tecnológica e melhoria da escolaridade. O fraco desempenho nesses itens, segundo o estudo, seria a causa do distanciamento do Brasil dos países desenvolvidos. Enquanto em 1979 a renda *per capita* dos brasileiros era de 42% da registrada nos países da OCDE, em 2005 era equivalente a apenas 29% (Vieira, 2008).

Foi principalmente dentro das empresas que ganhou corpo a impressão de que inovação é matéria-prima essencial para geração de riqueza, e todos os trabalhadores (empregados ou não) passaram a ser instados a se engajar na tarefa de empreender para produzir inovações. O empreendedorismo, conforme apontou Schumpeter, é a maneira pela qual as pessoas alteram o equilíbrio estabelecido para o surgimento da inovação.

Alguns resultados do esforço podem ser ao menos relativamente mensurados. Estudo do IPEA (Inovações, Padrões Tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras, 2005) constatou que, no Brasil, as empresas que realmente inovam e diferenciam produtos são apenas 1,7% do total (do universo pesquisado), mas detêm mais de um quarto dos ganhos e geram 13,2% dos empregos. Nessas empresas, a remuneração média é três vezes maior do que nas que não diferenciam seus produtos. Vale notar a

pequena quantidade de empresas de fato “inovadoras” na pesquisa, indicando que – ao menos no Brasil – se trata ainda mais de discurso do que prática. Eis a principal conclusão:

“Este estudo mostrou que as empresas que inovam e diferenciam produtos da indústria brasileira geram postos de trabalho de maior qualidade, pois empregam mão-de-obra mais qualificada, melhor remunerada e com mais estabilidade no emprego. Inovar e diferenciar produtos permite às empresas exportar com maior valor agregado, obtendo preço prêmio nas suas vendas ao exterior.” (De Negri, Salerno/IPEA, 2005)

A disseminação dos conceitos de empreendedorismo e inovação com vistas a mudar os padrões organizacionais não ficou restrita ao universo empresarial, e a “atitude” empreendedora se dissemina em escolas, ONGs, agências governamentais. O livro *Reinventando o governo, como o espírito empreendedor está transformando o setor público*, de David Osborne e Ted Gaebler (1995), conclama os administradores públicos a buscar soluções inovadoras. Conforme a apresentação:

“(…) governo não precisa ser uma burocracia gigantesca e ineficiente. Na verdade, pode governar no sentido próprio do verbo, mobilizando o enorme poder do processo empreendedor e a força do livre mercado. Caso após caso, os autores demonstram que esta abordagem já mostrou o que vale em todo o país...em escolas, bairros populares, no setor da saúde pública, e em muitas outras áreas, onde governantes e funcionários, movidos pelo espírito de empreendimento e inovação, conseguiram produzir, com recursos dos contribuintes, um resultado muito maior, em termos de serviços prestados ao público”. (1995)

Foi Schumpeter quem identificou o poder das inovações para o desenvolvimento, descrevendo o que chamou de fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico, a “destruição criativa” (Schumpeter, 1988). Ela seria fruto da capacidade de empreendedores de transformar processos produtivos, mercadorias e mercado consumidor ao criar ondas de inovação que relegariam à lata de lixo o que ficou obsoleto e superado. Exemplos clássicos e radicais desse processo são a máquina a vapor, que condenou as diligências e os barcos a vela, e o tear mecânico, que suplantou os artesãos têxteis.

Além dos dois elementos citados acima – inovação e empresário/empreendedor – um terceiro item é fundamental no sistema teórico schumpeteriano, a disponibilidade de crédito. Este seria necessário para financiar empreendimentos de alto risco, pois não há

como saber de antemão se eles se tornarão sucesso de público. Esta seria a função do banqueiro, ou do capitalista propriamente dito: dar sustentação financeira à produção de inovações.

Segundo Schumpeter, para todos esses fatores serem desencadeados e promoverem a “destruição criativa” tem-se como ponto de partida a economia sem desenvolvimento, um sistema circular de equilíbrio. Nela os lucros são normais, os preços se ajustam, a renda é distribuída de acordo com o valor de mercado da produtividade marginal dos fatores (Souza, 1999, p. 175). Já o desenvolvimento econômico “deriva de novas combinações dos fatores de produção e de mudanças revolucionárias e irreversíveis da função de produção agregada” (*idem*).

“O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente.” (Schumpeter, 1988, p. 47)

Há dois aspectos importantes das novas combinações descritas por Schumpeter: 1) as novas combinações nascem dentro do próprio sistema, jamais são impostas por planejamentos centrais ou governos; 2) muito mais importante do que a demanda, a oferta (de inovações) é fundamental para o desenvolvimento. Segundo Schumpeter: “os consumidores são educados por ele (o produtor/empreendedor), se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar” (1988, p. 48).

Para Schumpeter, a função essencial do empresário é efetivamente realizar as tais novas combinações, “sair da rotina estática da simples administração científica” (Calazans, 1992, p. 653). Drucker afirma ser a inovação a função básica da empresa, que os empreendedores de sucesso revelam não é uma personalidade especial, mas um empenho pessoal numa prática sistemática de inovação (2001). Com um detalhe: para Drucker a capacidade de empreender, de inovar, pode ser aprendida pelas pessoas, pode ser apresentada como uma disciplina (2002, p. 35). As características pessoais do empresário, segundo Schumpeter, são as seguintes (possam ou não ser “ensinadas” em uma disciplina, como propõe Drucker):

“A iniciativa individual do empresário pode ser estimulada pelo apoio oficial, contudo o empresário de sucesso geralmente é um homem de iniciativa, um individualista e auto-suficiente, mas que busca sustentação em todas as frentes. O empresário, nessas condições, apresenta-se também como um novo-rico, um egocêntrico e racional (...)” (Souza, 1999, p. 178)

Para Schumpeter, e também para Drucker, considerado por Zygmunt Bauman o “apóstolo da nova empresa” (2001), o empreendedor não é apenas o homem de negócios, o patrão, mas todos aqueles que de alguma maneira realizam novas combinações – gerentes, empregados, trabalhadores em geral. O empreendedor será uma espécie de paradigma do trabalhador contemporâneo, pois é dotado das características requeridas pelo mercado¹⁰.

Nestes tempos em que destruir o estabelecido e buscar o novo é “função” do trabalhador/empreendedor, é evidente que é necessária a emergência de um novo “modelo mental” (este também é um termo difundido nas corporações contemporâneas). A sociedade pós-capitalista idealizada por Drucker não exige apenas a introdução de novas tecnologias em produtos e serviços, mas requer fundamentalmente uma mudança de comportamento das pessoas (2002). Em outras palavras, enxergar e entender o mundo a partir das lentes do modelo fordista-keynesiano não serviria mais.

Roberto Grün (1998) percebeu esse movimento de transição de “convenção cognitiva” (que consideramos equivalente ao termo “modelo mental”), com a formulação e divulgação de discursos estruturados com o intuito de legitimar as mudanças. A transição de convenção cognitiva coloca em campo uma verdadeira “ofensiva ideológica”, uma “guerra cultural” (Gomes, 2002).

Pode-se dizer que a história não é nova. Se o ritmo do fordismo definiu o modo de vida – ou um “novo tipo humano, ou o “modelo mental” – de uma era, não o fez sem resistência. A principal dificuldade para a ampla difusão do fordismo veio de trabalhadores que não aceitavam o trabalho rotinizado e fragmentado (Guimarães, 2006, p. 134). De modo semelhante ocorreria mais tarde, em tempos de reestruturação produtiva, e para

¹⁰ De acordo com Fillion (*in* Porton, p. 50), as características freqüentemente atribuídas aos empreendedores são: inovação, otimismo, tolerância à ambigüidade e à incerteza, liderança, orientação para resultados, iniciativa, riscos moderados, flexibilidade, capacidade de aprendizagem, independência, habilidade para conduzir situações, habilidade para utilização de recursos, criatividade, necessidade de realização, sensibilidade a outros, energia, autoconsciência, agressividade, tenacidade, autoconfiança, tendência a confiar nas pessoas, originalidade, envolvimento a longo prazo, dinheiro como medida de desempenho.

dobrar os resistentes, a segurança nas grandes e sólidas empresas passou a ser associada à idéia de burocracia, de trabalho previsível. Na nova situação, a se basear em reportagens jornalísticas analisadas em detalhes mais à frente, os constantes desafios seriam enriquecedores e a instabilidade no emprego seria até benéfica, por forçar os trabalhadores a investir em qualificações e com isso obterem, ao final, benefícios.

Por meio das novas lentes que se impuseram a trabalhadores do mundo inteiro, alguns enxergaram a oportunidade de finalmente superar as limitações e as amarras do modelo antigo. Mas muitos sucumbiram diante das mudanças, ou sofreram para se adaptar a elas. Por isso é que tanto a mudança (ou resistência à mudança) de “modelo mental” do trabalhador quanto as mudanças concretas advindas da reestruturação produtiva causaram alterações profundas no mundo do trabalho e na sociedade centrada no trabalho.

2.2 – Mudanças no trabalho: supra-humanos, supranumerários e superinseguros

“As companhias querem gente bem informada, que tenha flexibilidade para trabalhar em áreas diferentes e saiba resolver problemas antes mesmo que eles despertem a atenção do chefe. O perfil desejado é do sujeito ambicioso, crítico, criativo (...) Para os cargos bem remunerados, as companhias só contratam gente que esteja em constante evolução”

(Veja, O funil estreitou, 4/12/1996)

Dentre as metáforas utilizadas pelos modernos administradores para explicar aos trabalhadores o que mudou nas organizações, uma das mais difundidas é a da máquina e da banda de jazz. Na empresa-máquina, ou burocrática, os trabalhadores seriam equivalentes às peças mecânicas que executam trabalhos repetitivos e programados, submetidos a uma hierarquia rígida de várias camadas gerenciais. A empresa banda de jazz flui ao ritmo do virtuosismo, da criatividade e da improvisação. Nela, cada membro da equipe deve ser capaz de liderar e solar, de acordo com as circunstâncias. Representa o fim da hierarquia e

da programação, e tem como idéias centrais a flexibilidade e o empreendedorismo. Pensamento e ação, antes separados, se unem para a realização do trabalho “criativo”.

Lembremos de Gramsci, que associou o sistema de produção das fábricas da Ford a uma forma de racionalização que “define um modo de vida” (Guimarães, 2006, p. 133). Para que o sistema fosse sustentável seria mesmo necessário um “novo tipo humano, em conformidade com o tipo de trabalho e de processo produtivo”. A organização contemporânea também requer um novo tipo humano: “As novas formas de produção demandariam um novo tipo de trabalhador, mais qualificado, mais flexível, mais envolvido com a produção” (*idem*).

O Instituto de Organização Racional do Trabalho (IDORT), mencionado na primeira parte deste estudo, fundado em 1931 para propagar as idéias da administração científica, passou por grande reformulação em 1997. Nas palavras de seu presidente, era preciso um reposicionamento do instituto, que ainda seguia uma ideologia típica da Engenharia. A empresa de consultoria administrativa passou então a seguir a “teoria da supremacia da demanda do mercado sobre qualquer tipo de produto” (Venosa, 2007). Diante desse reposicionamento, as novas características do trabalhador são enumeradas em um artigo de Luiz Carlessi, um dos consultores do instituto:

“O profissional do século XXI deve possuir muitas características, entre elas, empreendedorismo, resiliência, pró-atividade, liderança energizadora, percepção, comunicação, persuasão, assertividade, criatividade, cultura, humanismo. Todas essas características têm sido muito requisitadas pelas empresas. Não se trata de ter profissionais supra-humanos, visto que, isso é impossível e tem levado muita gente a um nível de estresse muito grande. Trata-se de reconhecer seus potenciais, suas limitações e a partir daí, de forma equilibrada e estruturada, buscar o auto-desenvolvimento.” (Carlessi, 2007)

Resiliência é um termo da moda no mundo corporativo. Refere-se à capacidade do executivo/trabalhador de lidar continuamente com as mudanças e com as inusitadas situações que se lhe impõem freqüentemente, sem sucumbir a elas. O termo foi tomado por empréstimo de outra área, a Física. De acordo com o Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa (versão eletrônica), resiliência é a “propriedade que alguns corpos apresentam de retornar à forma original após terem sido submetidos a uma deformação elástica”. A segunda acepção apresentada pelo dicionário define o sentido figurado do termo: “capacidade

de se recobrar facilmente ou se adaptar à má-sorte ou à mudança”. Resiliência, assim como outros atributos do trabalhador contemporâneo citados, têm forte relação com a idéia de flexibilidade. Esta é o contrário de rigidez, característica marcante da organização racional do trabalho.

De acordo com Boyer, citado em Holzmann e Piccinini (2006, p. 131), flexibilização é a capacidade de reação de um sistema às perturbações externas, e dentro das organizações a flexibilização acontece de várias maneiras. Uma diz respeito a escolhas tecnológicas e organizacionais de unidades de produção, que condicionam a capacidade de resposta às perturbações, e a outra modalidade relaciona-se aos trabalhadores. Estes devem estar aptos, segundo a análise de Boyer, a executar tarefas em diversos postos de trabalho e dominar segmentos distintos do processo de produção. Algumas das habilidades necessárias aos trabalhadores para transitarem neste ambiente são polivalência, formações geral e técnica mais amplas, interesse pela qualidade e maior capacidade de integração entre os diversos níveis de trabalhadores em um sistema produtivo.

Ao lado da flexibilidade, a idéia de competência em substituição à qualificação do trabalhador enquanto “porta de entrada” para inserção no mercado de trabalho é reconhecida como um dos pilares do novo sistema produtivo. Em síntese, enquanto a perspectiva de qualificação valoriza os componentes formais, tais como formação escolar, profissional e técnica, na perspectiva de competência a ênfase recai sobre adequação a novas tecnologias e capacidade para trabalho em equipe, “procurando suportes em componentes implícitos e não-organizados (qualificação tácita, social ou informal)”. (Gomes, 2002, p. 56-57).

As competências mais demandadas pelo novo modelo são relacionadas à capacidade de tomada de decisões frente a situações complexas e inesperadas, capacidade de associação de dados e informações e conhecimentos gerais. “No contexto dessa tendência situam-se características pessoais e traços de personalidade, tais como: desenvolvimento de senso de responsabilidade, espírito crítico e autoconsciência” (*idem*).

Uma das características da era pós-fordista é a diminuição relativa da importância da indústria na oferta de postos de trabalho, em oposição à ascensão do setor de serviços. No Brasil, a partir dos anos 50, a participação dos serviços no emprego total (assalariado e não-assalariado) passou de 24% para 57%. (Gadrey, 2001, p. 26). Segundo dados do IPEA

referentes a 2004, 61% dos brasileiros com carteira assinada atuam em serviços, e o setor foi responsável por 60% das novas vagas de trabalho geradas em um período de 10 anos. O principal motivo, segundo o instituto, foi o processo de reestruturação produtiva das empresas industriais, que provocou a terceirização de atividades antes desenvolvidas dentro das empresas¹¹. O crescimento dos serviços fortaleceu ainda mais a demanda por competências em lugar de qualificação formal:

“Sempre houve um espaço social amplo (no trabalho industrial) para virtudes pessoais, características da personalidade de quem trabalha e sua disposição de engajamento pessoal nas tarefas e nos objetivos mais amplos das empresas. Mas é possível que o avanço da automação e a generalização da micro-informática nas duas últimas décadas do século XX, tenha de fato trazido mais ênfase para a importância da ‘qualificação social’, para as ‘astúcias’ e as ‘artes’ de que alguns indivíduos podem lançar mão com mais facilidade e/ou proficiência do que outros. Este fenômeno começou a afetar os postos de trabalho industriais quando a indústria já se via ultrapassada como setor capaz de absorver o volume maior da força de trabalho. O deslocamento para o terciário (e, em seguida, para a busca de atividades alternativas outras) enfatizou a importância do acionamento de qualificações sociais as mais diversas ou ‘competências’, fenômeno também aguçado pela despadronização de produtos (industriais ou não), pela introdução de novas formas de gestão e pelo acirramento da competição.” (Paiva, 2000)

Em outras palavras, o trabalho contemporâneo, segundo os ditames da nova administração, requer pessoas com capacidade empreendedora suficiente para promover as mudanças (destruição criativa) constantes demandadas pelas organizações. Trata-se da disseminação de uma “cultura do empreendimento”, segundo a qual os bons resultados da economia de mercado dependem da ação de indivíduos empreendedores (autoconfiantes, orientados por objetivos, ativos e ambiciosos) (Brown, Wagner, *in* Gomes, 2002, p. 57). Para usar uma construção de Drucker, em uma economia do conhecimento, em que a maioria dos trabalhadores atua em conhecimento e em serviços, os fatores que fazem o trabalho produzir riqueza são diferentes dos do modelo anterior. Como um empreendedor, o trabalhador deve assumir riscos e atuar em zonas ainda desconhecidas:

¹¹ Estudo do IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) intitulado *Brasil: o estado de uma nação – Mercado de trabalho, emprego e informalidade* (resumo), publicado em 2006, disponível em http://www.ipea.gov.br/Destaques/brasil2/Resumo_MercadodeTrabalho.pdf.

“Em grande parte do trabalho de fazer e movimentar coisas, o ritmo do trabalho é ditado pelas máquinas: os trabalhadores são seus servidores. No trabalho do conhecimento e em praticamente todo o trabalho em serviços, a máquina serve ao trabalhador. A tarefa não é dada; ela precisa ser determinada. A pergunta ‘quais são os resultados esperados deste trabalho?’ quase nunca é feita nos estudos de trabalhos tradicionais e na Gerência Científica. Mas ela é vital para tornar produtivos os trabalhadores do conhecimento (...) e serviços. E essa pergunta exige decisões arriscadas. Normalmente não há uma resposta certa, mas opções. (...também) precisamos decidir como deve ser organizado o trabalho. (...) A elevação da produtividade requer novos conceitos e novas abordagens.” (Drucker, 2002, p. 57)

Tomada de decisões dentre muitas opções, e decisões muitas vezes arriscadas. Responsabilidade. Ação dependente de pensamento. Pode ser muito estimulante, e muitos se adaptam rapidamente para tirar proveito disso, superando, talvez, as velhas limitações impostas pelo trabalho rotineiro e alienado. Este é o universo da chamada flexibilização qualificante, que emprega “indivíduos de elevada escolaridade, em ocupações altamente qualificadas, que oferecem perspectivas de promoção e mobilidade profissional, remuneração elevada e compensações subjetivas quanto ao sentido do trabalho” (Holzmann, Piccinini, 2006, p. 133).

Estaria bem se tudo se resolvesse assim. Mas quando trabalhadores são estimulados – ou obrigados – a trocar uma lógica de trabalho de orientação coletiva e regada pela lógica do trabalho solo em uma banda de jazz, muitos paradigmas são quebrados, para o bem e para o mal. E desafiam alguns dos valores caros à Sociologia. Segundo Castel, “na esfera do trabalho, a individualização das tarefas permite a alguns que escapem das sujeições coletivas e expressem melhor sua identidade através do seu emprego. Para outros, significa segmentação e fragmentação das tarefas, precariedade, isolamento e perda das proteções” (Castel, 1998, p. 602).

Neste sentido, autores denunciam e problematizam uma suposta tendência acadêmica de “naturalizar” alguns conceitos introduzidos – ou “inventados” – pela “gerência de negócios”, que teriam virado “moda na sociologia do trabalho” (Gomes, 2002, p. 24), entronizando o chamado *new one best way*¹², que seria uma espécie de “convergência

¹² Segundo Gomes (2002, p. 22), a expressão denota simultaneamente as idéias de *melhor via de acesso para o novo* e de *novo acesso para o melhor*, e ambas apontam para a legitimação da construção ideológica que estaria invadindo a Sociologia do Trabalho, segundo afirmação do sociólogo espanhol Juan José Castillo.

ideológica do que aparenta ser o novo capitalismo” (Castillo *in idem*, p. 22), limitando assim o campo de assuntos que seriam apropriados para a investigação sociológica, além de alimentar a idéia de que há uma caráter de inevitabilidade contido na novidade.

Sorj (2000, p. 26) observa que nesse ambiente a Sociologia do Trabalho perde espaço continuamente, tendo seu campo de pesquisa se limitado praticamente ao estudo de novas práticas de gerenciamento de recursos humanos, aproximando-se cada vez mais dos temas interessantes justamente à Administração de Empresas. Assim como sugere Castillo *apud* Gomes (*op.cit*), a naturalização de novas características do mundo do trabalho pela Sociologia seria construída com a ajuda de palavras-chave capazes de se conectar com outras metáforas para formar representações da sociedade e do trabalho. Uma dessas palavras-chave seria justamente “flexibilidade” (Gomes, 2002, p. 24).

Uma das frentes mais importantes de crítica à idéia do *new one best way* é a que aponta para a flagrante heterogeneidade do mundo do trabalho, em conflito com uma suposta tendência à homogeneização como fato decorrente da mundialização. Essa idéia constituiria o que Lautier denominou “consenso frouxo”, “não-explicitado e não-teorizado, que reina ao redor da idéia de homogeneização tendencial dos processos de trabalho como consequência da integração comercial” (Lautier, 1999, p. 8). O autor questiona:

“A mundialização seria correlata à generalização do regime de trabalho de um assalariado ‘e ponto final’, tendendo a eliminar gradualmente formas ‘arcaicas’ de trabalho? Ou, ao contrário, ela estaria engendrando uma maior variedade de formas de inserção no trabalho (dos mais servis aos mais ‘livres’, do trabalho assalariado ao trabalho autônomo) sem que exista nenhuma tendência no sentido de que a homogeneização, de um lado (produtos, técnicas, equipamentos), se faça acompanhar de uma uniformização dos modos de inserção no trabalho e, de outro, da organização do trabalho?” (*idem*, p. 11)

Nessa linha, e a partir de um ponto de vista mais sintonizado com a realidade brasileira, Mattoso reafirma a questão da flexibilização qualificante: “a reestruturação do capitalismo (...) apontou para a formação de um novo trabalhador, mais escolarizado, participativo e polivalente, podendo inclusive ser portador de uma revalorização da ética e da utopia do trabalho (...)” (1994, p. 14). Mas em contrapartida, segundo o autor, o

Gomes refere-se a dois textos de Castillo: *Wich way forward for the sociology of work* (Current Sociology, London, v. 47, n.2, p. 1-4, Apr. 1999) e *Sociology of Work at the Crossroads* (Id. P. 21-46, Apr. 1999).

“questionamento (do capital) sobre uma série de direitos ou conquistas dos trabalhadores” provocou o aumento do desemprego e do chamado trabalho precário: “Observou-se a maior fragmentação e heterogeneidade do mundo do trabalho, com o rompimento de diferentes formas de defesas ou de seguranças do trabalho constituídas no pós-guerra” (*idem*, p. 15).

Curiosamente, analistas geralmente críticos aos novos postulados do mundo do trabalho difundidos pelas empresas (e que tenham ou não compromissos ideológicos mais ou menos explícitos) parecem ter na manga, assim como sugere Castillo para ilustrar a situação inversa, uma “palavra-chave” para denunciar a perda de conquistas sociais obtidas por meio do trabalho. Essa palavra-chave é, igualmente, flexibilidade, ou flexibilização, mas agora aplicada numa instância macrossocietária e dizendo respeito principalmente à regulamentação dos contratos de trabalho. Ramalho afirma o seguinte: “a Sociologia, diante desse agrupamento referencial de análises (elaboradas principalmente na década de 80) voltadas para discutir as diversas expressões da "flexibilização" e de sua apresentação como saída para a crise do "fordismo", passa também a averiguar as conseqüências sociais desse processo, a "precarização" do trabalho e seus efeitos sobre a organização da sociedade” (2000). A partir desse ponto de vista, flexibilização ganha uma conotação peculiar na Sociologia. Segundo Holzmann e Piccinini:

“Flexibilização é o conjunto de processos e de medidas que visam alterar as regulamentações concernentes ao mercado de trabalho e às relações de trabalho, buscando torna-las menos ordenadas e possibilitando arranjos considerados inovadores diante de uma forte tradição de controle legal das relações laborais. A proposta de flexibilização contrapõe-se a essa tradição, que diz respeito às proteções que os trabalhadores obtiveram nas condições de venda e uso de sua força de trabalho e à garantia de direitos e benefícios e serviços decorrentes de sua condição de trabalhadores.” (2006, p. 131)

O rompimento com a ordem então estabelecida provocaria o surgimento da já referida precarização do trabalho: contratos de trabalho por tempo indeterminado, jornada de trabalho plena e rede de proteções sociais vinculadas ao emprego perdem espaço para relações como a terceirização de serviços e o crescente número de trabalhadores “hifenizados” (Beynon in: Holzmann e Piccinini, 2006, p. 131): casual-workers (contratos por tempo determinado), temporary-workers (contratos temporários), part-time-workers (tempo parcial), self-employed-workers (trabalhadores por conta própria).

Além da maior mobilidade do capital, que não está mais preso fisicamente às fábricas e que, portanto, prescinde de relações locais com trabalhadores, o fator tecnológico e novas técnicas de gestão de empresas diminuem a necessidade de trabalhadores ocupados diretamente com a produção. Assim, para Harvey (*in* Alves, 2003), os trabalhos em tempo integral com benefícios sociais tendem a diminuir, enquanto o número de trabalhadores flexíveis e autônomos tende a aumentar. Sua definição é bastante conhecida: as empresas mantêm um núcleo de trabalhadores centrais, com salários relativamente altos, pensão, seguro e outras vantagens, em troca de flexibilidade, adaptabilidade e mobilidade geográfica. Outros trabalhadores assalariados com habilidades encontradas facilmente no mercado podem ser substituídos com facilidade, e uma outra parcela de trabalhadores passa a ser terceirizada.

Essas condições de trabalho precárias teriam em parte surgido para desobstruir os entraves legais à contratação e demissão e assim mitigar uma situação ainda pior, o desemprego crescente provocado pelo fato de grande número de trabalhadores não ser mais “necessário” para realizar tarefas produtivas em um cenário de ganhos de produtividade consideráveis proporcionados pela reestruturação. Robert Castel se refere a esses trabalhadores como “supranumerários” (1998, p. 496). A consequência é o chamado desemprego estrutural, aquele causado por mudanças na tecnologia de produção ou no padrão de demanda dos consumidores (Sandroni, 2001, p. 168). Ele parece ter atingido frontalmente tanto a sociedade salarial descrita por Castel, com o fim do que chama quase-pleno-emprego nos países desenvolvidos e sob o Estado do bem-estar social, como também a classe média brasileira, cuja crise será detalhada adiante.

Principalmente nos anos 90 o desemprego cresce, e talvez não tenha crescido mais devido à precarização do trabalho. No limite extremo, chega a afligir um quarto da população economicamente ativa espanhola. Nos países desenvolvidos as taxas recuam no século XXI, puxadas pelo forte crescimento econômico observado no período, mas o mesmo não se observa nos países da América Latina, cujos maiores índices se encontram justamente nos primeiros anos do novo século. O que talvez reflita o atraso da chegada do processo de reestruturação produtiva na região.

Tabela 2.1. Taxa de desemprego - em %

| País | 1973 | 1979 | 1983 | 1990 | 1994 | 1998 | 2002 | 2004 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| EUA | 4,9 | 5,8 | 9,6 | 5,6 | 6,1 | 4,5 | 5,8 | 5,5 |
| Alemanha | 0,6 | 3,1 | 7,9 | 4,8 | 8,4 | 9,4 | 8,2 | 9,2 |
| Itália | 6,4 | 7,8 | 10,0 | 9,1 | 11,4 | 12,3 | 9,1 | 8,1 |
| França | 2,7 | 6,0 | 8,4 | 9,0 | 12,3 | 11,7 | 9,0 | 9,8 |
| R. Unido | 2,1 | 4,5 | 11,2 | 7,1 | 9,6 | 6,3 | 5,2 | 4,7 |
| Espanha | 1,0 | 8,6 | 18,2 | 16,2 | 24,1 | 18,8 | 11,4 | 10,9 |

Fontes: OCDE/DIEESE. Elaboração própria

Tabela 2.2. Taxa de desemprego aberto¹³ na América Latina – em %

| País | 1993 | 1996 | 2003 | 2005 |
|-----------|------|------|------|------|
| Argentina | 12,1 | 17,2 | 15,6 | 10,6 |
| Brasil | 8,9 | 10,0 | 12,8 | 10,5 |
| Chile | 5,9 | 5,4 | 7,4 | 6,9 |
| Colômbia | 7,6 | 12,0 | 14,2 | 11,8 |
| México | 4,7 | 5,3 | 2,1 | 3,5 |
| Peru | 7,0 | 7,0 | 10,3 | 11,4 |
| Uruguai | 9,2 | 11,9 | 16,9 | 12,2 |

Fonte: DIEESE, 2005 e 2007

Para autores como Castel, que percebem a importância do salário num mundo onde o trabalho é chave para a identidade social do indivíduo, por caracterizar o status que o situa e o classifica na sociedade, o drama causado pela precarização e desemprego é amplificado:

“O trabalho, como se verificou ao longo deste percurso, é mais do que trabalho e, portanto, o não-trabalho é mais que o desemprego, o que não é dizer pouco. Também a característica mais perturbadora da situação atual é, sem dúvida, o reaparecimento de um perfil de ‘trabalhadores sem

¹³ Situação das pessoas que procuraram trabalho de maneira efetiva nos 30 dias anteriores ao da entrevista e não exerceram nenhum trabalho nos sete últimos dias (DIEESE, 2006)

trabalho' que Hannah Arendt evocava, os quais, literalmente, ocupam na sociedade um lugar de supranumerários, de 'inúteis para o mundo'." (Castel, 1998, p. 496)

Não bastasse o desemprego tal e qual era conhecido, porém então com altos índices, os tempos de reestruturação produtiva trouxeram o chamado "desemprego de longa produção", que passa a ser entendido como uma nova categoria social. Segundo Nadya Guimarães, "a própria forma de categorizá-lo evidenciava um paradoxo: o desemprego deixava de ser codificado como a privação involuntária e ocasional do trabalho (e como tal, juridicamente reconhecido e estatisticamente mensurado) e passava a adquirir um caráter de extraordinária permanência" (Guimarães, 2004, p. 341).

Diferentemente dos tempos idos, na era da flexibilidade os empregos (quando existentes) não são mais para a vida toda. Segundo Daniel Cohen (*in* Bauman, 2001, p. 135), "quem começa uma carreira na Microsoft não tem a mínima idéia de onde ela terminará. Quem começava na Ford ou na Renault podia estar quase certo de terminar no mesmo lugar". Bauman cita estudos demonstrando que um jovem americano com nível médio de educação tem, atualmente, a expectativa de mudar de emprego 11 vezes durante a vida, e a tendência é que o número suba (*idem*, p. 169). Essa nova conformação remete a uma idéia de "trabalho como aventura" (Gomes, 2002, p. 24), que tem como prêmio a liberdade, porém esse trabalho se associa fortemente à instabilidade e à insegurança. E há pouca margem para escolha, tornando-se assim uma liberdade que antes é imposta do que oferecida como alternativa (*idem*).

O consultor Max Geringher, colunista da revista *Época*, afirma, em artigo de 2006¹⁴, que as empresas se tornaram lugares chatos para trabalhar porque "ninguém mais entra em uma empresa pensando em passar o resto da vida nela. E quanto maior for a rotatividade, mais superficial será o relacionamento. Então, o que importa, é o resultado de curto prazo. "(...) Mudar de emprego, que era visto como algo vergonhoso, passou a ser a nova regra".

Algumas estatísticas parecem comprovar esse quadro. Dados do DIEESE apontam que em 2006 o índice médio de rotatividade no Brasil foi de 42% ao ano, contra uma taxa de 35% em 2002, o que representou um acréscimo de 20%¹⁵. Em outras palavras, isso quer

¹⁴ Publicado na revista *Época* de 4/5/2006

¹⁵ Dados retirados do artigo *Brasil perde R\$ 29 bilhões/ano com demissão sem justa causa*, divulgado pelo deputado federal Roberto Santiago (PV-SP) em 17/4/2008.

dizer que a cada dois anos e meio as empresas (na média) trocam todo o seu quadro de funcionários. De acordo com o estudo, os salários dos trabalhadores admitidos são sensivelmente inferiores aos dos demitidos. Nesse caso a mudança constante de emprego não é obra da liberdade do trabalhador, mas sim (segundo o estudo sugere) um recurso utilizado pelas empresas para redução da folha de pagamento.

Bauman afirma: “a vida de trabalho está saturada de incertezas” (2001, p. 169). Segundo o autor, a precariedade (“precariedade, instabilidade, vulnerabilidade”) é a característica mais difundida das condições de vida contemporâneas, e também a mais sofrida, a mais doída. Bauman afirma que o ser humano contemporâneo vive uma experiência combinada de “falta de garantias (de posição, títulos e sobrevivência), da incerteza (em relação à sua continuação e estabilidade futura) e de insegurança (do corpo, do eu e de suas extensões: posses, vizinhança, comunidade)” (*idem*, p. 184).

Para Richard Sennett (1999), o capitalismo moderno altera a maneira de organizar o tempo, o que afeta emocionalmente as pessoas dentro e fora do trabalho. A lógica do capital, de resultados imediatos a partir de mudanças institucionais constantes, causa o que chama de “ansiedade trivial”, e tirou das pessoas a possibilidade de realização a longo prazo. A questão da procrastinação também é estudada por Bauman. Ele afirma que se as pessoas não podem mais ter segurança sobre o amanhã, o único sentido possível que resta é o imediatismo (que acaba sendo canalizado para o consumismo como modo de alívio para a ansiedade, mas este é outro assunto).

Mattoso enumera vários itens relativos à ampliação da insegurança do trabalho: a) insegurança do mercado de trabalho, que seria a própria insegurança de pertencer ou não ao mercado de trabalho; b) insegurança de empregos, identificada pela redução de empregos estáveis ou permanentes; c) insegurança de renda, resultante do distanciamento da relação salário/productividade; d) insegurança de contratação, devido à tendência de regulação e negociação do trabalho em direção a formas mais individualistas e promocionais, em detrimento de tendências anteriores de negociações coletivas; e) insegurança na representação do trabalho, caracterizada pela redução dos níveis de sindicalização (Mattoso, 1994, p. 15-18).

Em suma, segundo vários autores, um efeito fundamental para o trabalhador de uma maior flexibilização do trabalho é a insegurança em vários níveis, o que conseqüentemente

causa ansiedade (trivial, segundo Sennett) e estresse. Para fechar este círculo, voltemos ao universo da Administração de Empresas. O IDORT, criado nos anos 30 para difundir a gerência científica no Brasil e que passou por reformulação em 1997, tem hoje no “gerenciamento do estresse” de executivos e outros funcionários de empresas-clientes uma de suas mais fortes áreas de atuação. Parte do princípio de que o estresse nas organizações é consequência da pressão por resultados e do pouco tempo disponível para que eles apareçam¹⁶.

Aqui está embutida a questão da inevitabilidade. Se não é possível evitar o estresse, que ao menos ele seja tratado. Nesse caso, felizes dos trabalhadores que podem contar com o tratamento, pois é difícil imaginar que a maioria pode. Com o recrudescimento do individualismo, a maioria depende apenas de si mesma para resolver os seus problemas e conquistar o seu lugar ao sol.

2.3 – Racionalidade versus *animal spirits* e individualismo: mal-estar nas ciências sociais

“O mercado de trabalho não é mais o mesmo (...) ele foi dominado por um darwinismo econômico em sua expressão mais avançada. Competição é o mandamento principal desse processo.”

(Veja, O funil estreitou, 04/12/96)

“Sua formação, seu trabalho e sua aposentadoria foram privatizados. Passaram a ser de sua exclusiva responsabilidade. Agora, cabe apenas a você – e só a você – decidir o caminho a seguir.”

(Veja, Decida, seu sucesso depende de suas escolhas, 14/1/04)

¹⁶ <http://www.idort.com.br/Consulting.aspx?subjectId=23FFF786-CB53-4C7A-BED9-90885BDF6789&categoryId=6&langId=1>

A liberdade era um bem escasso quando se forjaram as idéias liberais, como reação aos regimes absolutistas da Europa. A doutrina liberal, estruturada por autores de correntes diversas, tais como Benjamin Constant, Tocqueville, Locke e Stuart Mill, coloca o indivíduo no centro do universo¹⁷. O liberalismo é o pai do indivíduo. John Stuart Mill defendeu a total liberdade de pensamento e de expressão, o direito pleno à propriedade, a individualidade como fator fundamental para o bem-estar e a forte limitação do Estado na vida do indivíduo.

Para Mill, o Estado era um mal necessário, porém deveria ser restrito a mínimas funções. O Estado de Direito deveria garantir que atitudes individuais ou coletivas não prejudicassem outros indivíduos, e deveria estar severamente sujeitado às leis gerais do país. Essas atribuições não deveriam interferir, por exemplo, nas atividades econômicas. Como forma de enfrentar o perigo da instauração de uma “tirania da maioria” em uma democracia, em conflito com alguns interesses individuais, Mill formulou o Estado mínimo e defendeu veementemente o direito à diversidade, por entender que os diferentes modos de vida são um grande benefício da liberdade, em oposição ao “conformismo socialmente imposto por uma opinião pública majoritária”, segundo análise do economista brasileiro Celso Lafer, que consta da apresentação que faz ao livro *Sobre a liberdade* de Mill (1991).

Assim, num ambiente onde predominam idéias liberais como princípios organizadores da vida social, o individualismo é valorizado. É essa orientação – ou desorientação, se pensarmos no enfraquecimento de orientações coletivas em favor de iniciativas individuais – que emerge com a reestruturação produtiva no final do século XX.

Uma parcela da sociedade encontra neste ambiente um terreno fecundo para a realização de seu potencial, e várias histórias pessoais de emancipação das amarras da mediocridade ilustram as benesses e as oportunidades do sistema. As trajetórias daqueles que conseguiram erguer seus impérios apenas com seus próprios engenhos e recursos se tornam paradigmáticas, e o *self-made-man* encarna como poucos a figura do herói contemporâneo. Encaixam-se nesse perfil empresários como Bill Gates, da Microsoft, e Steve Jobs, da Apple, que inovaram radicalmente ao produzir novas combinações, no melhor estilo schumpeteriano. Esse personagem que se constrói sozinho demonstra que não

¹⁷ Particularmente nos seguintes textos desses autores: *Da liberdade dos antigos comparada à dos modernos* (Benjamin Constant); *Sobre a liberdade* (John Stuart Mill); *A democracia na América* (Alexis de Tocqueville); *Segundo tratado sobre o governo* (John Locke).

é necessário ter nascido em uma elite socioeconômica (ou, olhando mais para trás, no seio da nobreza absolutista) para brilhar.

A ética dos tempos liberais valoriza a ousadia e cultua aqueles dispostos a correr riscos – desde que tenham tido sucesso ao final, é claro. Em boa medida, o empreendedorismo – a atitude arriscada capaz de levar ao desenvolvimento na visão schumpeteriana – requer o abandono do racionalismo que, para alguns, é o melhor instrumento disponível para controlar e orientar a sociedade no “bom caminho”. Para Giannetti, se os empresários agissem com prudência excessiva, o ânimo empreendedor arrefeceria e a economia entraria em depressão (Giannetti, 2005, p. 59). O autor cita a importância de “*animal spirits*”, segundo texto de Keynes:

“(A maior parte de nossas decisões) de fazer algo positivo (...) só pode ser entendida como o resultado de *animal spirits* (...) e não como o fruto de benefícios mensurados multiplicados por probabilidades mensuradas (...) A iniciativa individual somente será adequada no momento em que o cálculo racional for complementado e sustentado por *animal spirits*...”
(*idem*)

Muitos autores da Sociologia, entretanto, desconfiam que a crença no poder dos próprios recursos e a disposição ao risco – a própria liberdade, em suma – não inspiram necessariamente a maior parte da sociedade contemporânea. Ao menos não da mesma maneira como inspiraram os pais da doutrina liberal, quando ela foi fundamental para enfrentar os regimes absolutistas europeus. O “tsunami” liberal contemporâneo, que às vezes leva ao paroxismo a colocação de Keynes, viria a substituir não a monarquias absolutistas, mas a arranjos capitalistas preocupados com questões sociais. O enfraquecimento da sociedade organizada na forma da sociedade salarial, ou do “capitalismo domesticado”, conforme descrito na primeira parte deste trabalho, pode estar causando mais angústia do que inspiração para inovar, segundo alguns autores.

Trata-se de um confronto entre dois modelos de mundo. Bauman afirma que a fábrica fordista foi muito mais do que uma mera organização fabril, pois estabeleceu o “quadro metafórico de referência para todos os que tentavam compreender como a realidade humana opera em todos os seus níveis – tanto o societal-global quanto o da vida individual” (Bauman, 2001, p. 68). A crise que impacta esse modelo de sociedade regulada a faz se confrontar com doses cavalares de instabilidade, aleatoriedade e imprevisibilidade.

Bauman inicia seu livro *Modernidade Líquida* com uma citação de Herbert Marcuse, sugerindo que a “obrigação” das pessoas de se emanciparem de uma sociedade que funcionava relativamente bem e as conduzia pelas veredas “adequadas” não é recebida com alegria pela maior parte das pessoas:

“Em relação a hoje e à nossa própria condição, creio que estamos diante de uma situação nova na história, porque temos que ser libertados de uma sociedade rica, poderosa e que funciona relativamente bem...O problema que enfrentamos é a necessidade de nos libertarmos de uma sociedade que desenvolve em grande medida as necessidades materiais e mesmo culturais do homem – uma sociedade que, para usar um slogan, cumpre o que prometeu a uma parte crescente da população. E isso implica que enfrentamos a libertação de uma sociedade na qual a libertação aparentemente não conta com uma base de massas.” (Bauman, 2001, p. 23)

A partir dessa colocação o autor questiona o caráter dúbio da libertação das amarras sociais, que pode ser encarada como uma bênção ou como uma maldição. Para ilustrar a visão de liberdade como maldição, Bauman recorre aos postulados de Émile Durkheim, para quem (numa visão francamente hobesiana, segundo Bauman) a coerção social seria a verdadeira força emancipadora por libertar o homem das “forças físicas cegas”, uma vez que o submete à “inteligente força da sociedade, sob cuja proteção se abriga”. Para Bauman, liberdade não se traduz em garantia de felicidade, e a ausência ou falta de clareza das normas “é o pior que pode acontecer às pessoas em sua luta para dar conta dos afazeres da vida. As normas *capacitam* tanto quanto *incapacitam*; A anomia anuncia a pura e simples incapacitação” (*idem*, p. 26-29).

É extensa a literatura que remete às agruras da transição e que busca demonstrar como não é fácil lidar com excesso de liberdade e imprevisibilidade quando se é “forjado” em um ambiente notadamente racional, onde há explicação para tudo, há um caminho predeterminado a seguir e instâncias superiores se responsabilizam pela tomada de decisões, como foi característico da sociedade organizada e orientada pelos ditames do fordismo/keynesianismo. Não se pode deixar de notar que uma boa parte do conhecimento sociológico produzido nos últimos anos denuncia sistematicamente o fim ou a perda parcial das conquistas sociais auferidas ao longo dos “anos dourados”, e que isso estaria angustiando profundamente a sociedade.

Bila Sorj vê nessa recorrência, muitas vezes, um maldisfarçado “saudosismo” dos tempos da gerência científica perpetrada pelos métodos tayloristas e fordistas. E a autora ressalta, conforme já citado neste trabalho, que esses modelos organizacionais eram até pouco tempo atrás considerados o extremo da alienação do trabalho (Sorj, 2000, p. 26).

Se a insegurança advinda da condição liberal é a origem do “mal-estar da pós-modernidade”, conforme formulação de Bauman, a situação atual parece ter levado também a um certo “mal-estar das ciências sociais”. Em um contexto diverso, relativo ao confronto de visões evolutivas da humanidade enquanto espécie e enquanto sociedade, Leis (2003) toca nesse ponto. Afirma o autor: “A maioria dos cientistas sociais se sente mais confortável ao lado de autores clássicos como Marx e Durkheim, ou de seus discípulos contemporâneos, como Giddens e Habermas, para os quais o mundo social é muito mais o resultado da ação de atores ou sujeitos conscientes e/ou de forças sobre as quais estes exercem algum tipo de controle”.

Se por um lado se denunciam que trabalhos sociológicos estariam se subordinando às imposições da reestruturação produtiva, por outro lado é evidente a posição de “resistência” de boa parte das Ciências Sociais. Para estes, a sociedade *deve* se organizar com base na reflexão (racionalismo) e orientação coletiva, muitas vezes submetendo resultados de trabalhos científicos a essa espécie de “senso comum” das Ciências Sociais, conforme referido por Leis.

A disputa cognitiva travada em torno do tema muitas vezes mistura fatos a compromissos ideológicos, infelizmente situando os termos do debate nos extremos da crítica ao “paternalismo” ou do “cada um por si”, dificultando uma análise com uma perspectiva multifacetada e objetiva. De todo o modo o recrudescimento do individualismo é uma condição observada durante o período estudado, e especificamente relevante para se entender as mudanças no mundo do trabalho, conforme se observará mais à frente com a análise do objeto deste estudo. Esse processo tem efeitos contrastantes.

Robert Castel, em sua análise que valoriza as proteções sociais como elemento fundamental da sociedade salarial, afirma que a promoção doariado – a sociedade salarial – coincide, sim, com a promoção do individualismo, e “o fato de existir como indivíduo e a possibilidade de dispor de proteções mantêm relações complexas, pois as proteções decorrem da participação em coletivos” (Castel, 1998, p. 595). Ainda que em

coletivos abstratos, cortados das antigas relações de tutela e pertencimentos comunitários diretos, ressalta o autor, que identifica um importante paradoxo: “Vive-se mais à vontade a própria individualidade à medida que esta se apóia em recursos objetivos e proteções coletivas” (*idem*, p. 609).

Ao mesmo tempo em que se observa a ascensão de um individualismo com características positivas, conforme formulado por Castel, emerge o que ele denomina individualismo negativo, caracterizado pela subtração de algo anteriormente existente: “Um individualismo de massa minado pela não-segurança e pela ausência de proteções” (*idem*, p. 605) – que teriam se constituído pouco tempo antes, se configurando nas grandes conquistas da sociedade do trabalho.

Não é só o arcabouço de proteções sociais que tenderia a se desfigurar, mas também as “convenções cognitivas” que as acompanham. Bauman trabalha com a idéia do progresso, ou seja, da perspectiva de que a vida vai melhorar. A passagem de um estado para outro, após a reestruturação produtiva, implica em uma mudança abrupta de percepção. A idéia de progresso deixa de ser um empreendimento coletivo para se tornar uma construção individual: “Como tantos outros parâmetros da vida moderna, está agora ‘individualizado’; mais precisamente – *desregulado e privatizado* (...) São os homens e mulheres individuais que a suas próprias custas deverão usar, individualmente, seu próprio juízo, recursos e indústria para elevar-se a uma condição mais satisfatória e deixar para trás qualquer aspecto de sua condição presente de que se ressintam. Como disse Ulrich Beck em sua advertência sobre a *Risikogesellschaft*¹⁸,

“a tendência é o surgimento de formas e condições de existência individualizadas, que compelem as pessoas – para sua própria sobrevivência material – a se tornarem o centro de seu próprio planejamento e condução de vida... De fato, é preciso escolher e mudar a própria identidade social, e assumir os riscos de fazê-lo... *O próprio indivíduo se torna a unidade de reprodução do social no mundo da vida*” (Bauman, 2001, p. 155-156).

Essa seria a causa do mal-estar, mas ainda assim não se escapa de seus desígnios. Bauman anuncia, citando Alain Touraine, “o fim da definição do ser humano como um ser social, definido por seu lugar na sociedade, que determina seu comportamento e ações”.

¹⁸ Da obra *Risk Society: Towards a New Modernity*, de Ulrich Beck, citado literalmente por Bauman.

Assim, a defesa da especificidade cultural e psicológica dos atores sociais, segundo Touraine, “pode ser encontrada dentro do indivíduo, e não mais em instituições sociais ou em princípios universais” (*idem*, p. 29).

Especificamente no mundo do trabalho, a conjunção dos paradigmas de flexibilidade e competências sustentou a emergência da noção de “empregabilidade como iniciativa individual”, conforme formulou Gazier (*in* Gomes, 2002). Essa idéia tem sintonia com as reflexões de Castillo (*idem*) sobre o “trabalho como aventura” e de Grün, que afirma que “os empregos não são mais seguros e que cabe aos próprios profissionais preocuparem-se com suas carreiras, ao invés da situação anterior, onde a grande empresa tomava para si a responsabilidade de prever a carreira de seus colaboradores graduados” (1998, p. 146). Para Castel (1998, p. 602), a flexibilidade terá efeitos diferentes conforme a classe social: enquanto grupos pertencentes às classes médias possuem familiaridade com uma “cultura da individualidade”, o oposto acontece nos meios populares, “mal equipados para dedicar-se a eles e também porque seus investimentos principais se dirigiam para outros pontos”.

Atento à questão da regulação coletiva do trabalho, Castel analisa assim a questão:

“A segmentação dos empregos, do mesmo modo que o irresistível aumento dos serviços, acarreta uma individualização dos comportamentos no trabalho completamente distinta das regulações coletivas da organização ‘fordista’. Não basta mais saber trabalhar, é preciso saber, tanto quanto, vender e se vender. Assim, os indivíduos são levados a definir, eles próprios, sua identidade profissional e a fazer com que seja reconhecida numa interação que mobiliza tanto um capital pessoal quanto uma competência técnica gerencial. Essa diluição dos enquadramentos coletivos e dos pontos de identificação que valem para todos não está limitada às situações de trabalho (...)” (Castel, 1998, p. 601)

Assim, a idéia de “empregabilidade de iniciativa” foi estruturada e difundida como “tradutor hegemônico para definição de atributos de inserção ocupacional e social” (Gomes, 2002, p. 48). O discurso ganha força considerando-se o forte sentido de estado de mudança, e “se ergue como uma alternativa de reencaixe poderosa diante da desestruturação que não é só econômica (a flexibilização das relações de trabalho, o desemprego), mas que se imbrica também em conteúdos culturais (a exigência de uma

flexibilização da subjetividade¹⁹) e políticos (o retorno à responsabilidade individual no contrato social do discurso liberal)” (*idem*, p. 53).

Para muitos sociólogos, trata-se de um discurso que vai de encontro à idéia de sociedade centrada no trabalho. Jacob Carlos Lima e Maria Neyára Araújo de Oliveira observam:

“A iniciativa pessoal, o autonegócio, as consultorias, as pequenas empresas que trabalham como subcontratadas, o enxugamento das grandes empresas, a substituição de relações capital-trabalho por relações empresas-empresas em cadeias empresariais, têm sido defendidos como mecanismos mais adequados para a atual fase do capitalismo e a rapidez das mudanças necessárias para atender a um mercado em permanente mutação. A ênfase é absolutamente dada ao capital, fazendo desaparecer o significado do trabalho como ato social (...) certamente é um quadro que em muito justifica a tão propalada anúncio da ‘morte do trabalho’.” (Lima e Oliveira, 2003, p. 20)

2.4 – A questão da centralidade

“‘Até pouco tempo atrás, a maneira fundamental de o homem se representar socialmente era o trabalho’, aponta o psicanalista Alfredo Nestor Jerusalinsky, de Porto Alegre. ‘Hoje isso está em crise (...) À falta de outro reconhecimento social, as pessoas se agarram ao papel de profissionais.’”

(IstoÉ, Os canalhas do escritório, 14/7/1999)

A chamada sociedade centrada no trabalho é a sociedade – materializada ou idealizada – que “associa trabalho e cidadania, transformando o trabalho assalariado em emprego com status” (De Toni, 2006, p. 127). Ou, dentre outras denominações correntes, é a “sociedade salarial”, ou “sociedade de direitos”. Nesse arranjo o emprego é entendido como condição de inserção social, de “organização de vida com garantias mínimas de

¹⁹ Segundo Gomes, o conceito está relacionado às capacidades de adaptação e inovação.

acesso aos bens materiais e simbólicos existentes na sociedade, enfim, garantias de reprodução social, do indivíduo, de sua família, de seu grupo social” (Lima, 2004, p. 168).

Essa sociedade teria se constituído entre princípios do século XX e suas últimas décadas, principalmente nos países desenvolvidos (notadamente em alguns europeus), baseada na “generalização de benefícios (trabalhistas) conquistados, senão de fato, como perspectiva” (*idem*).

Como conseqüência da reestruturação produtiva, o trabalho teria perdido a condição central, de acordo com muitos autores. Mudanças nas formas de se produzir e de se organizar o trabalho, desemprego, redução de empregos assalariados, precarização (as chamadas formas atípicas de inserção laboral), enfraquecimento e fragmentação dos sindicatos, seriam os indicadores de que o trabalho perdia sua função organizadora da vida social.

No início dos anos 80 André Gorz e Claus Offe desenvolveram as teses que ficaram conhecidas como “o fim do trabalho”, baseadas na observação do contexto europeu no qual as sociedades industriais estariam produzindo cada vez mais riqueza com cada vez menos trabalho.

André Gorz afirmou que o trabalho na forma de emprego, a forma preponderante que assumiu na sociedade industrial e foi o seu alicerce, não poderia ser fundamento da unidade social nem o objeto em torno do qual as pessoas encontrariam uma legítima inserção social, uma vez que correspondia às exigências objetivas, funcionais da maquinaria econômica: da sociedade-sistema (Gorz, 1987). Ou seja, sendo fruto da racionalidade extrema, não poderia constituir-se em legítimo fator de construção de laços sociais.

O questionamento da centralidade do trabalho na sociedade deveu-se também às novas relações de trabalho que ganharam forma em tempos recentes. Gorz aponta a crise da sociedade salarial, vinculada aos empregos tradicionais, ocasionada pela revolução tecnológica, sendo que o capitalismo soube tirar proveito das novas possibilidades de organização produtiva e do trabalho proporcionadas por ela, livrando-se de imposições e constrangimentos impostos pelo Estado e pelos próprios trabalhadores. Mas em contraponto indica a emergência do trabalho intelectual, vinculado à modernização tecnológica crescente.

Claus Offe afirma assim a sua tese:

“A sustentação inamovível (em termos de análise ou politicamente normativos) de modelos de sociedade e critérios de racionalidade centrados no trabalho e atividade remunerada representa, hoje, uma posição conservadora.” (Offe, 1989, p. 18)

E ressalta que a nova condição do trabalho se observa também no campo da subjetividade:

“O trabalho foi deslocado de seu status de fato vital central e óbvio não apenas em termos objetivos, mas também perdeu seu status na motivação dos trabalhadores – em consonância com tal desenvolvimento objetivo, mas em discrepância com os valores oficiais e os padrões de legitimação da sociedade.” (*idem*, p. 33)

Bauman (2001) vale-se da evolução da definição de trabalho desde o século XVIII no Dicionário Oxford de inglês para captar a ascensão da categoria ao centro da vida social. Primeiro, o trabalho era definido apenas como labor físico ou intelectual, depois passou a significar também o “corpo geral dos trabalhadores e operários”, e finalmente os sindicatos, entendendo o trabalho também como instrumento de poder político.

Nas palavras do autor: “O uso inglês é notável por tornar clara a estrutura de ‘trindade do trabalho’: a proximidade (...) entre a significação atribuída ao trabalho (essa labuta ‘física e mental’), a autoconstituição dos que trabalham numa classe e a política fundada nessa autoconstituição – em outras palavras, a ligação entre definir a labuta física como principal fonte de riqueza e bem-estar da sociedade, e a auto-afirmação do movimento trabalhista. Ascenderam juntos e juntos caíram” (Bauman, 2001, p. 161).

Afirma o autor:

“Despido de seus adereços escatológicos e arrancado de suas raízes metafísicas, o trabalho perdeu a centralidade que se lhe atribuía na galáxia dos valores dominantes na era da modernidade sólida e do capitalismo pesado. O trabalho não pode mais oferecer o eixo seguro em torno do qual envolver e fixar autodefinições, identidades e projetos de vida. Nem pode ser concebido com facilidade como fundamento ético da sociedade, ou como eixo ético da vida individual.” (*idem*, p. 160)

Há caminhos distintos percorridos pela Sociologia quanto à interpretação dos efeitos e rumos a serem tomados em função da crise da sociedade salarial. Robert Castel, que enfatizou os efeitos perversos da precarização, propõe o resgate do trabalho enquanto inserção social sólida como eixo central de uma estratégia para lidar com o que define como a nova questão social. Dominique Méda argumenta que o trabalho é um valor em vias de extinção, e que não foi criado para exercer as funções de laço social. Mas como assumiu um papel tão importante, a filósofa francesa propõe redução do tempo de trabalho e partilha do trabalho como condições para o desenvolvimento de outras formas de sociabilidade, com espaço público e tempo livre fora da esfera da produção (De Toni, 2006, p. 128-129).

A perda da centralidade não é pensamento consolidado na Sociologia, especialmente na América Latina, particularmente no Brasil. Segundo De Toni, isso se deve principalmente ao fato de que as inserções laborais alternativas ou atípicas, que caracterizaram o rompimento com a sociedade do trabalho assalariado do mundo desenvolvido em direção à chamada precariedade, sempre foram a regra e não a exceção em países como o Brasil. Aqui o trabalho assalariado “não se universalizou, e perdurou uma relativa heterogeneidade do mercado de trabalho – nas formas de inserção laboral, nos rendimentos, nas jornadas de trabalho, nas condições laborais e na organização política dos trabalhadores (*idem*, p. 129)”.

Para Ricardo Antunes, um dos defensores mais aguerridos da centralidade, as tendências atuais apresentam características distintas (*idem*, p. 130). Podem seguir a direção de uma intelectualização crescente do trabalho realizado nas fábricas e do crescimento do trabalho qualificado, ou podem trilhar o caminho da “desqualificação ou subproletarização”. De um modo ou de outro, segundo Antunes, as tendências não permitem nenhuma conclusão definitiva acerca da perda da centralidade do trabalho na sociedade produtora de mercadorias. De Toni conclui que as mudanças no mundo do trabalho levaram à emergência da precarização do trabalho, porém sua centralidade é reafirmada, “ainda que compartilhada com novas formas de elo social” (*idem*).

Jacob Carlos Lima e Maria Neyára Araújo de Oliveira vêem o trabalho ainda como o potencial foco principal de “resistência” ao capital. Argumentam que a crise da sociedade salarial está inserida no contexto de ciclos do capitalismo, e sua condição atual, portanto, poderá não ser perene. Dizem os autores: “Um olhar mais atento permite visualizar, talvez,

menos a novidade da crise atual da ‘sociedade salarial’ ou ‘regulada’ e mais a tendência cíclica do capitalismo na qual fases de maior intervenção do Estado são acompanhadas por clamores de liberalização, seguidos por clamores de estatização, conforme o contexto econômico, social e político” (Lima e Oliveira, 2003, p. 20).

Para esses autores, é fato evidente a desorganização da classe trabalhadora frente às transformações, mas isso não quer dizer que ela desapareceu ou que não pode ser novamente organizada, ainda que em formas distintas da organização sindical tradicional. “A exploração do trabalho continua maior do que nunca (...) A manutenção dos direitos conquistados aparece, assim, como uma grande ‘trincheira’ na qual se enfrentam capital e trabalho neste início de século” (*idem*, p. 21).

Bila Sorj não se vale da idéia de trabalho como contraprincípio do capital em sua contestação à hipótese do “fim do trabalho”. Na sua abordagem, a autora foca a atenção na pluralidade de formas que o trabalho tem assumido, e afirma que ele continua a ser “um dos mais importantes determinantes das condições de vida das pessoas”.

“(...) o sustento da maioria dos indivíduos continua a depender da venda do seu tempo e de suas habilidades de trabalho no mercado (...) sua presença tem invadido de tal forma diferentes esferas da vida que temos, hoje, grandes dificuldades em estabelecer as fronteiras que separam o âmbito do trabalho do não-trabalho. Por outro lado, também é pouco convincente pretender que nada mudou. (...) hoje, mais do que em qualquer outro momento, com a desregulação das relações contratuais de emprego, as fronteiras entre o trabalho e o não-trabalho foram severamente reduzidas.” (Sorj, 2000, p. 26)

2.5 – O massacre da classe média assalariada

“(...) neste momento em que não basta ser bom profissional para ficar empregado, a ordem é manter a cabeça erguida, ter fé em si mesmo e abusar da criatividade. Se não aparecer o emprego sonhado, e até enquanto se procura trabalho, é preciso transformar o sabor amargo da dispensa em uma doce redescoberta.”

(IstoÉ, Volta por cima, 14/1/04)

As agruras da reestruturação produtiva foram especialmente dramáticas para a classe média brasileira. Ela não apenas enfrentou o desemprego estrutural, causado pela imposição das novas tecnologias e pela reorganização da produção, mas este se somou a uma situação conjuntural de baixo crescimento econômico – e por vezes recessão, isto é, crescimento negativo – que se estendeu por décadas. A de 1980, conhecida como a “década perdida”, e a de 1990, que exigiu fortes sacrifícios da classe média para as grandes reformas do período: o ingresso do país no mundo “globalizado” através de uma maior abertura comercial; o combate à inflação, que estancou o crescimento econômico, e a redução do papel do Estado na economia, que desaguou nas privatizações, diminuindo a oferta de empregos nas estatais e no setor público. A situação de aperto para a classe média de certa maneira persiste até hoje, ainda que atenuada pelo maior crescimento econômico a partir de 2005.

Para muitos analistas, as reformas dos anos 90 significaram uma correção de rumo fundamental para a modernização do país – tanto em sua esfera macroeconômica quanto no tocante à produtividade das empresas e na eficiência do setor público. Para outros, o pesado sacrifício social teria resultado apenas em uma enorme dívida interna, cujos juros enriquecem a elite econômica do país à custa de uma carga tributária recorde, equivalente hoje a cerca de 39% do Produto Interno Bruto²⁰. É provável, como de praxe, que a análise mais razoável esteja em algum ponto próximo do meio termo. Mas o que parece inegável é que a classe média pagou uma parte muito grande dessa conta salgada. Ao fim do período

²⁰ Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, disponível em www.ibpt.org.br.

em questão, a classe média diminuiu de tamanho, teve a renda real severamente carcomida e em boa parte perdeu a condição de assalariada.

É justamente nos anos 90, o período das grandes reformas, e que se pode também considerar o auge da reestruturação produtiva no Brasil, que se situa a maioria das matérias jornalísticas que se constituem o objeto desta pesquisa. A pesquisa também avança nos primeiros anos do século XXI, quando as conseqüências de todas essas mudanças para a classe média ainda são sentidas “a quente”. Por isso, para se compreender com mais clareza a magnitude das situações que ameaçaram (e destruíram) os sonhos de vida pequeno-burguesa nos grandes centros urbanos do país, e as reações possíveis diante dos desafios, é necessário fazer uma reconstituição dos principais fatos econômicos e políticos do país no período, seguida de um olhar sociológico sobre as novas estratégias de reprodução da classe média.

Na primeira parte deste trabalho foi demonstrado como a industrialização e o crescimento do Estado forjaram a classe média urbana e assalariada no país a partir da década de 1930. Um outro dado ainda não utilizado, de maior abrangência temporal, demonstra de modo ainda mais contundente os avanços obtidos pelo país em geração de riqueza – ainda que seja feita a ressalva de praxe de que a riqueza foi muito mal distribuída e o país é um dos campeões mundiais em concentração de renda²¹. Nas 11 décadas que transcorreram entre os anos de 1870 e 1980, o Brasil foi o segundo país que mais cresceu economicamente em todo o planeta. Ficou atrás apenas do Japão, que se tornou superpotência²².

Essa economia em expansão, fortemente influenciada, conduzida e planejada pelo Estado, foi a locomotiva da expansão da classe média. Mas a magnitude do seu crescimento foi abruptamente interrompida a partir dos anos 80, conforme a tabela abaixo, que demonstra a mudança de patamar da taxa de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto), medida equivalente à riqueza material do país. O gráfico subsequente, que pode ser visto de modo combinado com a tabela, mostra as variações do PIB *per capita*, isto é, a riqueza média por habitante, desde o início do século XX. É interessante notar que a linha

²¹ O coeficiente Gini do país se situa entre 0,5 e 0,6 nos últimos 30 anos com poucos desvios deste padrão, segundo dados do Ipeadata. Quanto mais perto de 1, maior a desigualdade de renda da população, e quanto mais próximo de 0, menor a desigualdade. Disponível em <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata>. Acesso em 29 de julho de 2008.

²² Segundo cálculos do economista inglês Angus Maddison, citado por Lahoz (2003, p. 23)

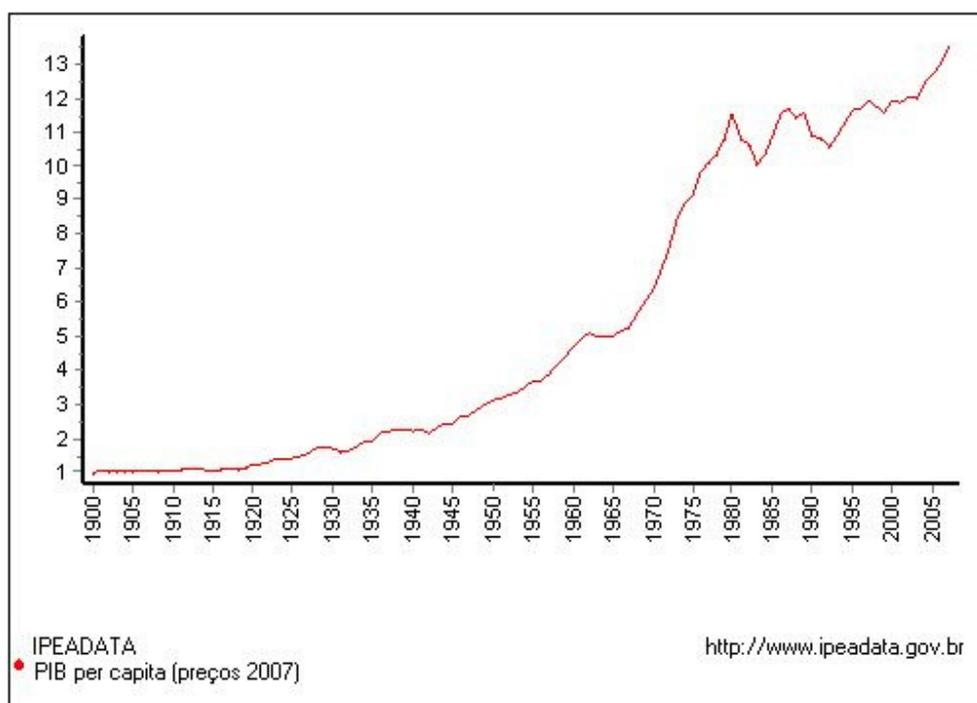
demonstra, grosso modo, que desde os anos 1930 a riqueza média cresce cerca de 50% a cada período de 10 anos, até ficar relativamente estável durante os anos 60. Para então dar o grande salto dos anos 70, período em que dobrou. A partir de então, foram duas décadas de altos e baixos, o que na média significou estagnação. A locomotiva econômica saiu dos trilhos, depois de meio século acelerando.

TABELA 2.3. Crescimento real do PIB do Brasil (média anual)

| Período | Taxa média anual - % |
|---------------------|----------------------|
| Anos 60 (1962-1970) | 6,0 |
| Anos 70 (1971-1980) | 8,7 |
| Anos 80 (1981-1990) | 1,6 |
| Anos 90 (1991-2000) | 2,6 |
| 2001-2006 | 3,0 |

Fonte: elaboração própria, sobre dados do Banco Central/IBGE
<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.paint?method=consultarValoresSeries>

GRÁFICO 2.1. PIB *per capita* brasileiro (em mil reais, a preços de 2007)



Há certo consenso de que a semente da crise dos anos 80 foi plantada ainda nos anos do milagre, os 70. Então, a trajetória ascendente brasileira fora ameaçada pelas crises do petróleo, produto fundamental para alimentar o crescimento econômico, e que correspondia a cerca de 10% das importações brasileiras no período. Conflitos no Oriente Médio fizeram disparar os preços do barril, causando rombo de bilhões de dólares na balança comercial. A solução encontrada foi tomar empréstimos no exterior para financiar o déficit e viabilizar a continuidade do crescimento – a alternativa seria realizar um racionamento de combustíveis e frear o processo de crescimento – a alternativa seria realizar um racionamento de combustíveis e frear o processo de crescimento (Vassalo, 2003, p. 16). À primeira crise do petróleo, de 1974, quando o preço do barril quadruplicou, somou-se a segunda, em 1979, quando os preços triplicaram. Esta foi mortal para a continuidade dos sonhos de grandeza.

Os empréstimos contraídos iriam desaguar naquela que é conhecida como “Crise da Dívida”, que levaria os governos do país a firmarem sucessivos acordos com o FMI (Fundo Monetário Internacional). Carregando esse peso, o país enfrentou uma sucessão de dificuldades econômicas e uma delicada transição política, da ditadura militar para a democracia. Em 1981 uma crise internacional levou a um desaquecimento geral da economia, com alta de juros. A dívida externa ficou mais cara e passou a ser cobrada. A inflação saiu do controle, chegando a 50% ao mês em alguns períodos, e quatro planos econômicos (Cruzado, Cruzado 2, Bresser e Verão) congelaram preços e salários na tentativa de conter a inflação galopante em uma economia praticamente estagnada. Estava construído um cenário tido como dos mais perversos em economia, o de “estagflação”, e em 1987 o país declarou a moratória da dívida externa. Nesse cenário, a classe média começava a perder a capacidade de se reproduzir e a ascensão social, até então possível e mesmo provável, ficava comprometida.

“(…) em uma década sem investimentos, a estabilidade do aparato produtivo não engendrava novas oportunidades de incorporação; ao mesmo tempo, sem ampliação das atividades produtivas, o crescimento do grupo (classe média) foi prejudicado e as novas levas viram as oportunidades de ascensão reduzir-se drasticamente em relação às décadas passadas; por fim, em uma economia semi-estagnada, não houve diversificação do parque produtivo de bens e serviços. Logo, não havia por onde surgir novas especializações e profissões que absorvessem

trabalhadores técnicos e absorvessem a classe média. Ainda assim, embora esse não fosse o período mais árido, é a partir dele que os sonhos de mobilidade social ascendente, principalmente dos filhos, passaram a sofrer reveses.” (Guerra *et al.*, 2006, p. 48)

Mas esse era apenas um aperitivo – já bastante indigesto – da enorme ressaca que ainda estaria por vir. As reformas dos anos 90 foram mortais para a classe média brasileira. Elas marcaram a transição de uma economia fortemente orientada para o protecionismo de empresas, gigantismo e dirigismo estatal e convívio com a inflação, para um modelo econômico que buscava exatamente o oposto (Lahoz, 2003, p. 23). Em resumo, se tratam das ditas reformas “neoliberais”. Para o bem ou para o mal (a depender do ponto de vista de quem as olha), custaram caro para muita gente. “Desde 1990, com a onda neoliberal de promoção da abertura comercial, financeira, tecnológica, produtiva e laboral, a classe média foi forte e especialmente atingida” (Guerra *et al.*, 2006, p. 33).

Em 1990, ano em que Fernando Collor lançou seu plano de estabilização, a inflação anual atingiria 1.639%. Provavelmente só não foi maior devido ao plano. As medidas foram dramáticas, especialmente o confisco, por 18 meses, dos valores acima de 50 mil cruzeiros depositados em contas correntes e cadernetas de poupança. A idéia era tirar dinheiro de circulação para diminuir o consumo e assim pressionar os preços para baixo. A inflação não foi domada e o país ainda amargou uma profunda recessão, com o PIB caindo 4,3% no ano.

É óbvio que a medida afetou negativamente o emprego e os salários, mas não seria ela a que mais atingiria a classe média. Numa outra medida, esta de efeitos de longa duração, o governo promoveu a chamada abertura comercial, ou seja, abriu as portas do país para o consumo de produtos estrangeiros diminuindo os impostos de importação. Em pouco tempo eles desceram de uma média de 70% para 14% (*idem*, p. 24). Na prática, isso quer dizer que diversos produtos estrangeiros ficaram, do dia para a noite, mais baratos que os fabricados no Brasil. A intenção era baixar preços para combater a inflação. Mas uma outra consequência foi a quebra de muitas empresas nacionais, além de processos de reestruturação em outras e até realocização – a busca por locais com mão-de-obra mais barata e sindicatos mais fracos.

Olhares em retrospectiva para a abertura comercial revelam visões distintas, que vão das pessimistas (sucateamento da indústria nacional) às otimistas (foi o impulso necessário à modernização com ganhos de produtividade, que tornou a indústria competitiva em nível

global). Em um ponto todos concordam: o processo foi rápido demais, doloroso demais e transformou rapidamente o ambiente das empresas. Convém lembrar que eram os tempos da reorganização produtiva, com a introdução de novos métodos administrativos de produção.

A abertura comercial e a conseqüente necessidade de reformas pavimentaram a introdução dos ditames da reestruturação de forma avassaladora. A nomenclatura abarcava termos como *downsizing*, reengenharia, terceirização, *just-in-time* e redução de níveis hierárquicos. Em tempos de “financeirização” da economia, a lógica voltada à produção e ao crescimento cedeu lugar ao modelo que prioriza resultados financeiros no curto prazo. Em nome de necessários enxugamentos, (reduzir o “inchaço”) e combater as “mordomias” (na verdade benefícios), entraram na mira gerentes, assessores e supervisores, típicos tecnocratas membros de classe média.

Não foi só. A falta de investimentos produtivos no período, que a exemplo dos anos 80 foi de estagnação, não abriu novas perspectivas. A inflação seguiu alta (2.500% em 1993), e o seu combate exigiu um longo período de forte retração econômica e encolhimento de investimentos produtivos. Os juros batiam sucessivos recordes mundiais.

Ao final da década, já com a inflação dominada após o Plano Real, um novo tempo de crescimento econômico parecia bafejar, mas a recessão voltou em função dos efeitos provocados pelas crises de países emergentes como México e Rússia e da Ásia, além da crise cambial brasileira (maxidesvalorização do real). Nas grandes metrópoles os efeitos das crises foram majorados, porque houve realocização de empreendimentos. “Desse modo, mais capital das grandes metrópoles deixou de ser fonte de oportunidades para os filhos da moderna classe média e o resultado não poderia ser outro: dificuldade de alcançar um bom contrato de trabalho, fonte maior de reprodução desse grupo social” (Guerra *et al.*, 2006, p. 48).

Em meio a tudo isso, um novo golpe mortal seria desferido com a diminuição do poder do Estado na economia e em outras áreas. Até então, a atuação do Estado na economia favorecera fortemente a classe média, oferecendo empregos estáveis e bem remunerados em companhias estatais dotadas de poderosos fundos de pensão garantidores de aposentadorias, escolas públicas de qualidade e outros serviços públicos, além de facilidade de compra de imóveis e outros benefícios, já citados na primeira parte do

trabalho. A parte mais visível do recuo do Estado na economia foi o programa de privatizações. Entre 1991 e 2003 foram vendidas 69 grandes empresas estatais (Lahoz, 2003, p. 26), o que custou a extinção de aproximadamente 500 mil empregos.²³ Esse quadro se sobrepôs ao descrito a seguir:

“Tão logo se esgotam os efeitos benéficos do controle inflacionário alcançado com o Plano Real, o baixo crescimento econômico, a forte oscilação da formação bruta de capital fixo e os movimentos defensivos do capital produtivo conduzem não só ao surgimento de enormes levas de desempregados, mas também a sindicatos enfraquecidos e perdas reais de rendimentos em todos os setores (...) mesmo a classe média que manteve seu status de trabalhador formalmente contratado sofreu perda de poder aquisitivo, o que termina por afetar sua reprodução no mesmo elevado nível de consumo de antes.” (*idem*, p. 60)

O desemprego subiu a patamares até então impensáveis. Em 1985 o país ocupava a décima posição em país com maior número de desempregados, e em 2000 passou para a segunda posição (*idem*, p. 52). Com maior oferta de mão-de-obra e pouquíssimas oportunidades de empregos formais, os rendimentos caíram abruptamente. Os dois gráficos abaixo, sobre aumento de desemprego e queda de renda real do trabalhador assalariado, poderiam ser suficientes para dosar o problema (o que já seria assustador), mas eles retratam o universo total dos trabalhadores. A classe média foi mais duramente atingida, muito acima da média revelada pelos gráficos. Os dados que demonstram isso estão a seguir:

* ao longo dos anos 90, a taxa de desemprego aumentou 620% para as pessoas com mais de oito anos de instrução, enquanto para aqueles com instrução inferior a um ano aumentou 189%;

* em São Paulo, a renda real dos 10% mais ricos caiu quase 35% entre 1996 e 2001, ao passo que a renda dos 10% mais pobres caiu 18,5%²⁴

²³ Informação publicada na reportagem *À beira do abismo*, na edição de 3/6/2002 da revista *Época*.

²⁴ Dados atribuídos a várias fontes, publicados na reportagem *À beira do abismo*, na edição de 3/6/2002 da revista *Época*.

GRÁFICO 2.2. Evolução da taxa de desemprego em São Paulo (%)

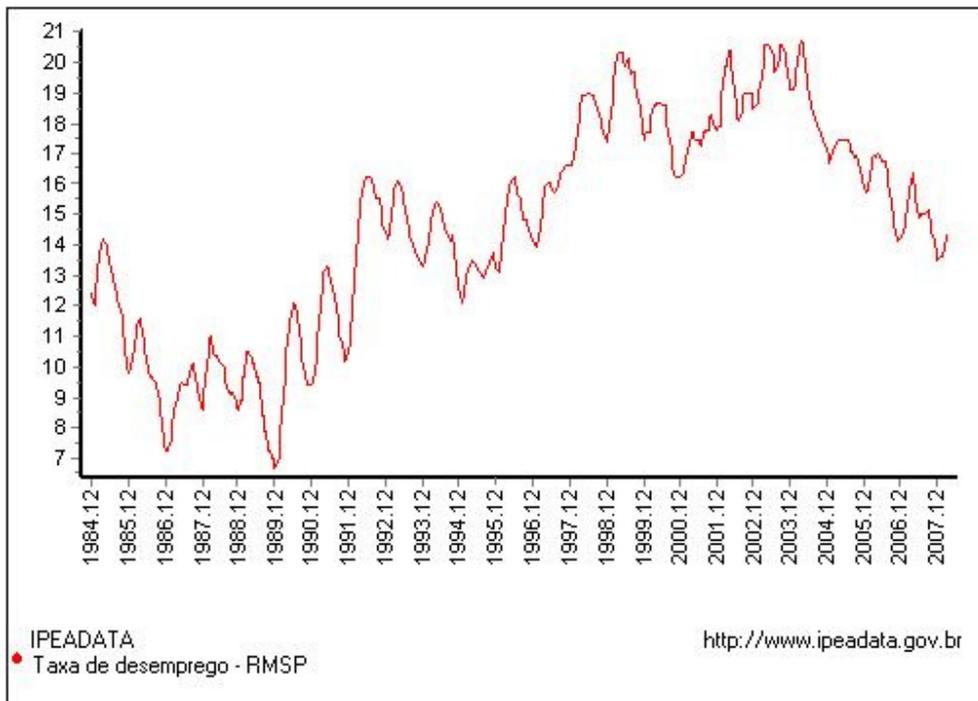
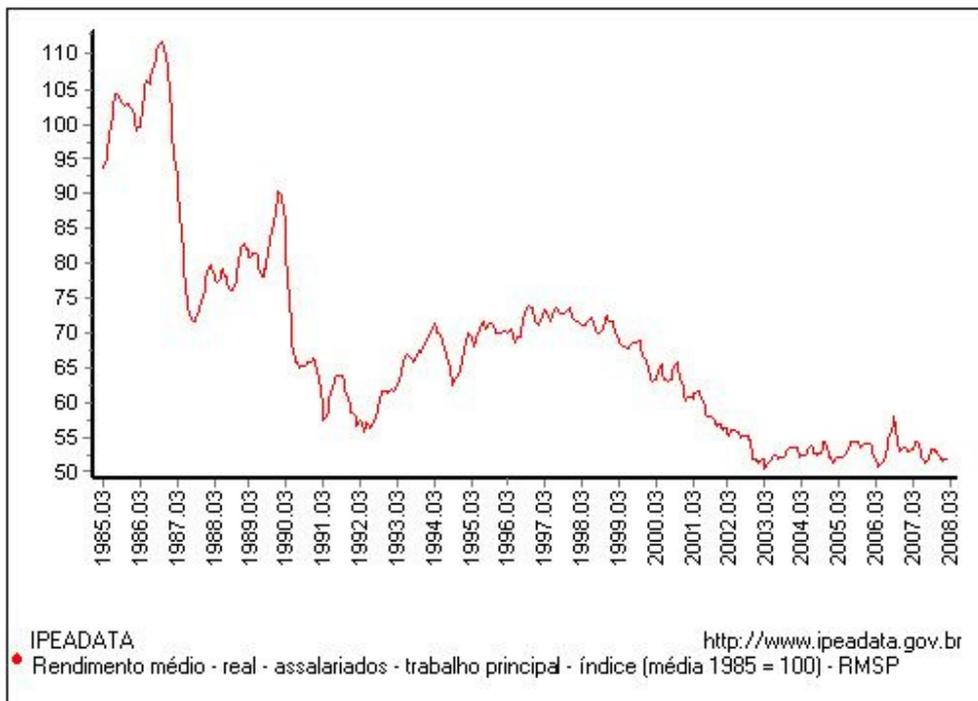


GRÁFICO 2.3. Evolução da renda real dos assalariados em SP (1985=100)



Uma outra observação relevante é a que associa o nível de emprego ao nível de renda nos anos mais recentes, conforme demonstra a comparação dos gráficos anteriores. Há uma diminuição do desemprego no final dos anos 90 e início dos 2000, porém o rendimento médio continua no mesmo patamar. Esse é indício de que os empregos que são gerados são de baixa remuneração, não se constituindo nem de longe em uma recuperação dos padrões do início dos anos 80.

Outro saldo importante de todo esse processo de achatamento da classe média é a redução da fatia de assalariados dentre os que pertencem ao estrato. Uma boa parte das ocupações assalariadas foi transformada em trabalho não-assalariado, nas formas de mão-de-obra autônoma para as empresas, consultores, especialistas organizados em cooperativas, trabalhadores independentes e empresas sem empregados (pessoa jurídica prestadora de serviços). Com isso, estima-se que, em 2000, menos de três quintos da classe média ocupada tinha emprego assalariado, enquanto em 1980 eram mais de dois terços. (Guerra et al., 2006, p. 32). Para os autores, a década de 90 marca o rompimento do padrão de reprodução da classe média assalariada. “Ganha maior ênfase o conjunto de ocupações vinculadas à existência de algum meio de produção e à posse de propriedade privada, como no caso dos micro e pequenos negócios (escritórios, consultorias, micro e pequenas empresas) ou de atividades autônomas” (*idem*).

TABELA 2.4. Composição da classe média

| Ano | Proprietária | Assalariada |
|------|--------------|-------------|
| 1960 | 49,7% | 51,3% |
| 1980 | 35,4% | 64,6% |
| 2000 | 44,2% | 55,8% |

Fonte: Classe Média / Desenvolvimento e crise. (Guerra *et al.*, 2006).

TABELA 2.5. Classe média não-proprietária como proporção da população economicamente ativa ocupada urbana (Brasil)

| | |
|------|-------|
| 1920 | 15,2% |
| 1940 | 22,7% |
| 1960 | 25,4% |
| 1980 | 31,7% |
| 2000 | 27,1% |

Fonte: Classe Média / Desenvolvimento e crise. (Guerra *et al.*, 2006).

O estudo capta ainda uma mudança relevante na composição interna da classe média assalariada urbana. Até os anos 1980 os estratos baixos e altos de classe média perdiam importância relativa, para ceder espaço ao crescimento da média classe média. Após 1980, porém, cresce a participação da baixa classe média, assim como a da alta classe média, em detrimento da média classe média, que encolhe. Em 2008, muito se comemorou o fato da chamada “classe C” ter se tornado majoritária no país, em lugar da classe baixa, a “D”, conforme alguns estudos que foram divulgados. Isso realmente é de se comemorar, porém pouco se menciona o fato de que parte do aumento de tamanho relativo dessa classe “C” se deve à diminuição da camada média da classe média, conforme os números do início da década (tabela a seguir) antecipavam.

TABELA 2.6. Composição da classe média urbana não-proprietária (Brasil)

| Ano | média alta | média média | média baixa |
|------|------------|-------------|-------------|
| 1940 | 15% | 32,2% | 52,8% |
| 1970 | 16,9% | 38,3 | 44,8% |
| 2000 | 22,8 | 23,1 | 54,1 |

Fonte: Classe Média / Desenvolvimento e crise (Guerra *et al.*, 2006).

Essas alterações importantes dentro dos três patamares da classe média assalariada são explicadas pelo arrocho salarial nas faixas de remuneração inferiores do setor privado e nas faixas médias do setor público, em contrapartida ao crescimento dos salários e bônus

para altos executivos e especialistas em finanças. Isso seria reflexo do ciclo de “financeirização” da riqueza e da reorganização das empresas nos anos 80 e 90 (*idem*). Também é influenciada por uma especialização da economia nacional na produção e exportação de bens primários – o “boom” do chamado agronegócio, a partir do final dos anos 90. A exportação de produtos agropecuários foi a responsável pela maior parte do crescimento econômico e dos resultados das contas externas nos últimos 10 anos. Essa atividade rural gera poucos empregos para a classe média, notadamente a urbana.

Há aqui uma ironia: o desenvolvimentismo no Brasil sempre preconizou a industrialização, para que o país deixasse de ser um mero fornecedor de matérias-primas baratas. Ela de fato ocorreu, de forma incompleta e regionalmente desequilibrada (“dependente”, segundo linha teórica já citada), mas ainda assim co-responsável pelo fortalecimento da classe média urbana. Atualmente, porém, com os preços das matérias-primas (hoje chamadas “*commodities*”) nas alturas, o país aposta alto no segmento com recordes sucessivos em safras agrícolas, produção pecuária, etanol, minério de ferro e mesmo petróleo – e postula novamente a posição de “celeiro do mundo.” Mas pode estar passando por um processo de desindustrialização: muito se fala atualmente em “doença holandesa”, uma situação em que o elevado preço de *commodities* impõe desajustes cambiais que prejudicam a indústria de transformação local.²⁵

Para finalizar, em resumo, a reconfiguração econômica e produtiva não foi generosa para a classe média tradicional:

“O ajuste nas ocupações concentrou-se sobre os cargos e funções da média camada média, recaíndo sobre ela a maior carga das reestruturações do emprego. Com isso, a maior parte dos ocupados regrediu à posição de baixa classe média, não conseguindo ascender aos níveis de alta classe média, viabilizada, em alguns casos, pela montagem de empresas de comércio, serviços e de consultorias de pequena escala.” (Guerra *et al.*, p 39)

²⁵ O termo se refere à situação ocorrida na Holanda nos anos 60, quando foram descobertas vastas reservas de gás natural. Os altos preços do gás aumentaram a riqueza do país e valorizaram sua moeda. Porém, moeda valorizada demais inviabiliza exportações, e isso prejudicou seriamente a indústria holandesa (N do A).

2.6 – Estratégias de reprodução da classe média

“Os especialistas em recrutamento de pessoal recomendam aos estudantes que se mirem nos bons exemplos. “Se você quer ser um leão, aja como um deles. Solte rugidos e cace”, aconselha o consultor de recursos humanos Simon Franco, de São Paulo, especialista na contratação de executivos.”

(Veja, O segundo vestibular, 17/12/03)

Não tem sido nada fácil fazer parte (se ainda fizer) da classe média no Brasil. O motivo mais óbvio é a crise de sua reprodução, já exposta acima. Mas além das dificuldades materiais enfrentadas, a classe média sofre ainda uma espécie de “assédio moral.” O estudo da classe média é um desafio e até mesmo um tabu para a academia. As dificuldades em perscrutá-la a partir da Sociologia são evidentes, pois ela não é composta de burgueses, proprietários de meios de produção, nem por operários (trabalhadores manuais). Daí a dificuldade em identificá-la com um ou outro grupo de interesse. “Sua posição intermediária e muitas vezes insegura na estrutura social faz com que a cada novo quadro, nova conjuntura, as divergências dentro do grupo e a balança dos ganhos e perdas levem os atores a mudanças de opinião e até de posição social.” (Guerra *et al.*, 2006, p. 9)

Com relação ao mundo do trabalho, o operariado goza de respeito nos meios intelectuais por supostamente (ou idealmente) ser unido em coletivos solidários e ser detentor de saber e prática política, exatamente o oposto da classe média, individualista e egoísta. Esta, fruto do “aburguesamento” do operariado, é “demonizada” por seu provincianismo, ambições de ascensão social e imitação dos padrões culturais do mundo desenvolvido, além, evidentemente, do consumismo.

No senso comum e mesmo na academia, o fato de alguém pertencer à classe média (ou classe “remediada”) em um país recordista em desigualdades sociais, repleto de miseráveis, lhe confere automaticamente o rótulo de “privilegiado”. O que não deixa de ser verdade quando a comparação é nivelada por baixo, mas questionável quando ela é feita com o andar de cima ou com os equivalentes do mundo desenvolvido. É no mínimo

desagradável estar no meio do sanduíche social e ser apontado como “elite”, para que suas perdas sejam justificadas em nome de uma melhor distribuição de renda. Foi o que aconteceu.

Os dados apresentados na parte anterior do trabalho demonstram claramente que a ascensão dos mais pobres e o vôo dos mais ricos se deram, em parte, em cima do aperto dos remediados. Quando não há geração de riqueza excedente suficiente para uma redistribuição, se alguém ganha mais só pode significar que alguém perdeu. Quando seria de se esperar que uma melhor distribuição de renda se desse com o aumento geral da riqueza ou, ao menos, que partisse dos realmente mais ricos para os mais pobres, muitas vezes festejaram o colapso da classe média, entendendo que ela fora submetida a um purificador banho de realidade ao finalmente perceber que “faz parte do Brasil”²⁶.

A classe média é freqüentemente associada à parte egoísta da sociedade, capaz de se posicionar contra reformas que eventualmente lhe custe perda de privilégios. É tida como conservadora, aliada aos grupos dominantes em defesa de suas regalias, e talvez essa impressão ajude a explicar a indisfarçável alegria de muitos com as suas dificuldades – ainda que nessas situações as verdadeiras elites permaneçam incólumes ou ainda mais abastadas.

Nas empresas estatais e privadas e nas repartições públicas, nos tempos de crise os trabalhadores de posições intermediárias foram ostensivamente acusados de ineficiência e de possuírem privilégios demais. Acabaram por tornar-se um fardo que estava sendo arduamente carregado pelas empresas e pela sociedade, o que ajudou a legitimar tanto a reestruturação produtiva quanto as reformas no setor público. Max Gehringer, colunista da revista *Época*, escreveu em 2006²⁷: “O empregado ganha pouco, mas custa muito (...) Daí a necessidade de terceirização e de contratação de prestadores de serviços autônomos, que não têm férias, 13º, FGTS e que recolhem os próprios impostos, como o INSS. O trabalho que precisava ser feito continua a existir (...). Mas a um custo variável”.

Sem conseguir se reproduzir, ou sem poder reproduzir o padrão de vida obtido por seus pais, a classe média é confrontada socialmente e diante de si mesma com a sensação de fracasso. Segundo Richard Sennett:

²⁶ Afirmação do psicólogo Sílvio Pilon publicada na matéria *À beira do abismo*, da revista *Época* de 3/6/2002.

²⁷ Publicado na revista *Época* de 4/5/2006.

“O fracasso não é mais perspectiva normal apenas dos mais pobres ou desprivilegiados; tornou-se mais conhecido como um fato regular nas vidas da classe média. A dimensão decrescente da elite torna mais fugidia a realização. O mercado em que o vencedor leva tudo é uma estrutura competitiva que predispõe ao fracasso grandes números de pessoas educadas. As reduções e reengenharias impõem às pessoas da classe média tragédias súbitas que nos primeiros tempos do capitalismo ficavam muito mais limitadas às classes trabalhadoras”. (Sennett, 1999, p. 141)

Imobilizada enquanto classe social sob o profundo manto do individualismo de seus integrantes, a classe média brasileira perdeu a proteção e a orientação que até então recebera do Estado. No trabalho, se viu ultrapassada e como um peso difícil de carregar; perdeu, ou viu ameaçada, sua condição assalariada e toda a significação objetiva e subjetiva advindas dessa condição. Perdeu a renda e a capacidade de consumo, sua principal fonte identitária. Forjada para o trabalho assalariado, descobriu ser obsoleta a capacidade profissional que até então lhe franqueava acesso ao mercado. Com dificuldades para se reproduzir, teve a auto-estima destrozada diante do fracasso. O que fazer diante disso tudo?

As rápidas mudanças sociais e econômicas que varreram o “mundinho” da classe média fizeram mudar também as regras do jogo, que se tornou muito mais pesado. Para reproduzir o padrão até então vigente nos estratos intermediários ou sair de uma posição mais “baixa” da pirâmide social para uma superior, as estratégias de inserção e re-inserção econômica aparentemente passaram a obedecer a uma nova “convenção cognitiva”, conforme formulação de Roberto Grün:

“Os indivíduos são simbólica e economicamente tangidos a abandonar a esperança de carreiras profissionais nas grandes empresas e no governo e a procurar alternativas no pequeno comércio ou indústria (...) Os grupos de indivíduos identificados com a noção popular de classe média estão sendo instados a pensar em outras formas de ganhar a vida, e sobretudo dar sentido a ela.” (Grün, 1998, p. 146, 159)

Para o autor, generalizou-se a percepção de que o mundo profissional está em contração, e mesmo as pessoas que buscam se empregar novamente em grandes empresas (ao invés de investir em carreira “solo” no comércio) imaginam sua situação mais instável do que a anterior. Assim, os postulantes a um emprego já possuem a convicção de que logo estarão novamente desempregados, e por isso estão sempre orientados a atualizar a

qualificação profissional, a reforçar laços profissionais externos e estão constantemente em busca de um novo emprego (antecipando-se ao “inevitável”) ainda que o presente emprego seja satisfatório. Essa seria a essência do conceito de “empregabilidade”.

Numa outra maneira de analisar uma nova “ética” emergente da classe média, o autor fala de uma adequação a novas modalidades de acumulação de capital social, cultural e econômico que passa a se tornar hegemônica. Essa ética substituiria a lógica antiga do conceito de “funcionário” como ordenador das estratégias de inserção da classe média para o novo conceito de “executivo”, ou de empresário, dotado de responsabilidades gerenciais (no mundo corporativo, a palavra é “gestor”). A mudança de *ethos* da classe média a leva a uma busca por adequação (ou imitação) às “formas como os gerentes tendem a lidar com a sua educação continuada e com a formação de seus filhos, assim como as estratégias que eles anunciam como capazes de levá-los à condição de empresários”. (Grün, 1992, p. 107)

De forma geral, o câmbio de convenção cognitiva é assim descrito por Grün:

“Em termos de concepções gerais de sociedade e de ‘contrato social implícito’, podemos (...) falar da passagem de um mundo econômico tipicamente assentado sobre a idéia de sociedade hierárquica, com obrigações de reciprocidade que garantem a percepção da sociedade (...), para um outro mundo, individualista, onde o empreendedor merece todas as recompensas, onde *‘quem não arrisca não petisca’* (...) Saímos de uma situação onde o indivíduo, ‘vestindo a camisa da empresa’, trabalha duro hoje, esperando (implicitamente, tendo direito) uma recompensa no futuro, para outro tipo de regulação, onde *‘o que você merece hoje, você recebe hoje’*, sem comprometimentos de longo prazo.” (Grün, 1998, p. 149)

Barbosa (1998, p. 139) afirma que se acentua na classe média a possibilidade de se trilharem trajetórias independentes, conforme descritas por Grün, assentadas no conceito de profissionalismo²⁸, “com novas estratégias de carreira onde o recurso básico não é mais a burocracia da empresa, mas uma posição no mercado como trabalhador independente”. A questão do profissionalismo é ressaltada pelo fato de que, mesmo se valendo de outros recursos, o trabalho profissional seja controlado pelo próprio profissional ou pelo grupo

²⁸ Segundo Barbosa, o conceito de profissionalismo abrange as idéias de controle sobre o trabalho, a capacidade de definição dos problemas e o papel central da educação. (Barbosa, 1998, p. 129). Para Freidson (*in idem*, p. 130), o profissionalismo é “definido por meio de circunstâncias típico-ideais que fornecem aos trabalhadores munidos de conhecimento os recursos através dos quais eles podem controlar seu próprio trabalho, tornando-se, desse modo, aptos a criar e a aplicar aos assuntos humanos o discurso, a disciplina ou o campo particular sobre os quais têm jurisdição”.

e/ou suas elites (*idem*). Essa idéia de controle sobre o próprio trabalho será uma característica a ser, de fato, observada em alguns dos textos jornalísticos sobre as mudanças no mundo do trabalho analisados, principalmente nos do final do período, quando se consolida a idéia de carreira como um objeto de autogestão do trabalhador.

Na maior parte dos textos, entretanto, a formação educacional e o arcabouço discursivo específico de determinadas profissões, que compõem características centrais do profissionalismo, são relegadas a um segundo plano em detrimento das chamadas competências, as características de personalidade que se impõem como principal diferencial competitivo no mercado de trabalho, segundo a ótica das empresas. Em muitos textos, como se verá, a formação mais requerida é a mais generalista – normalmente se cita Administração de Empresas – justamente por, em tese, estar mais “aberta” aos aspectos cambiantes da realidade, que não caberiam dentro de um ou outro arcabouço discursivo ou disciplinar.

As estratégias de inserção socioeconômicas baseadas no empreendedorismo (no sentido de se tornar empresário em lugar de funcionário) crescem significativamente no período de crise do assalariamento. Grün estuda detidamente aspectos das franquias, que se apresentam como a face “moderna” do velho pequeno empreendimento, por serem dotadas de valor de marcas as vezes globais, oferecem serviços com características modernas e haver a idéia de ligação a uma grande empresa, sem que com isso se perca a auto-imagem de “independente”, tão valorizada no discurso do novo trabalho. Algumas dessas características “modernizantes” impactariam até mesmo o pequeno comércio tradicional, que passa de pai para filho. A nova geração, para se legitimar como administradora dos negócios, investe em conhecimento formal, fazendo conviver (as vezes em conflito) métodos de administração modernos com os tradicionais. (Grün, 1998, p. 153-159)

Zygmunt Bauman estabelece a dimensão do grau de complexidade a que foi submetido o trabalhador contemporâneo a partir de um tipo de relação que, ao invés de duradoura, é desconstruída diariamente, e também esboça a dimensão da energia necessária para o cumprimento diário dos novos desígnios. Segundo o autor, na primeira fase da modernidade, a qual ele denomina “modernidade sólida”, os seres humanos precisam tornar-se o que já são e não mais nascem em suas identidades como acontecia anteriormente, com os nobres, por exemplo. Isso é fruto da individualização, que

“consiste em transformar a ‘identidade’ humana de um ‘dado’ em uma ‘tarefa’ e encarregar os atores da responsabilidade de realizar essa tarefa e das conseqüências (assim como dos efeitos colaterais) de sua realização”. (Bauman, 2001, p. 40)

O autor afirma que a modernidade “sólida” primeiro desacomodava os indivíduos, para depois reacomodar, sendo essa a tarefa imposta.

“A tarefa de ‘auto-identificação’ posta diante dos homens e mulheres do princípio da era moderna se resumia ao desafio de viver ‘de acordo’ (não ficar atrás dos outros), de conformar-se ativamente aos emergentes tipos sociais de classe e modelos de conduta, de imitar, seguir o padrão, ‘aculturar-se’, não sair da linha nem se desviar da norma.” (*idem*, p. 41)

Em outras palavras, por mais que fosse necessário trabalhar para ocupar o lugar que lhes caberia no arranjo social, na primeira etapa da modernidade os lugares estavam de alguma maneira pré-determinados e a tarefa reservada à auto-afirmação da maior parte dos indivíduos era adaptar-se ao “nicho alocado”. Contemporaneamente, entretanto, não são mais fornecidos lugares para a tal reacomodação, segundo o autor:

“O que há são ‘cadeiras musicais’ de vários tamanhos e estilos, assim como em números e posições cambiantes, que fazem com que as pessoas estejam constantemente em movimento, e não prometem nem a ‘realização’, nem o descanso, nem a satisfação de ‘chegar’, de alcançar o destino final, quando se pode desarmar-se, relaxar e deixar de se preocupar. Não há perspectiva de ‘reacomodação’ no final do caminho tomado pelos indivíduos (agora cronicamente) desacomodados.” (*idem*, p. 43)

Do modo semelhante ao de Bauman, que identificou nos padrões organizacionais do trabalho sob a égide do fordismo um modelo de organização para toda a sociedade, Grün admite que a nova “convenção cognitiva” (que ainda disputaria, em determinadas circunstâncias, terreno com a convenção anterior) tem uma área de influência estendida para muito além dos ambientes organizacionais: “Estamos diante de um conflito simbólico que corta toda a sociedade (... e) é evidente a importância de seu desfecho para o futuro da relação entre sociedade e Estado em sua generalidade, influenciando toda a ação estatal e o sentido das intervenções privadas na esfera pública” (Grün, 1998, p. 153).

A imprensa brasileira direcionada à classe média interpretou as mudanças no mundo do trabalho e orientou seus leitores sobre como melhor se posicionar diante delas. A difícil jornada da classe média rumo ao novo mundo do trabalho será acompanhada na próxima parte deste estudo, tendo como ponto de partida a narrativa da evolução do trabalho e da sociedade do trabalho desenvolvida até aqui, e tendo como referencial principal o ponto de vista das principais revistas do país sobre o assunto.

III - A imprensa como bússola

3.1 – Tempo de mudanças, necessidade de orientação: as representações sociais do trabalho na imprensa

“Para sair ganhando nessa fase de transformação das empresas, os empregados terão de fazer em si próprios uma gigantesca reengenharia individual. Terão de se tornar tão flexíveis e aptos quanto as empresas estão ficando nesta véspera do ano 2000”

(Veja, A revolução que liquidou o emprego, 19/10/1994)

As mudanças no mundo do trabalho ganharam destaque na imprensa brasileira nos últimos anos, especialmente nas principais revistas. A orientação dos leitores nesse mundo mutante é o objetivo central da maioria das matérias cuja temática principal é o trabalho. Em sua edição de 11/5/2006 a revista Época publicou reportagem de capa com o título *“Como sobreviver em um mundo sem empregos”*, e numa das reportagens internas saiu-se

com o título “*Um guia para o novo mundo*”. A IstoÉ de 11/5/2005 chamou na capa: “*Seja um profissional vitorioso; Receitas para não ficar doente por causa das pressões dos chefes, colegas e concorrentes; Estratégias para domar traços negativos de sua personalidade*”. A revista Veja, em 13/12/2003, publicou na capa: “*O desafio de arranjar emprego; As chances de ser contratado por uma grande empresa; Qual é o perfil do profissional que o mercado deseja; Quanto ganham os mais talentosos dez anos depois de formados; As alternativas de trabalho fora das grandes companhias*”.

Quem ainda não ingressou no mercado de trabalho pode procurar conhecer os seus mecanismos nas reportagens. A citada matéria de Veja de 2003, por exemplo, tem endereço certo, pois é ilustrada na capa por um rapaz muito jovem, sentado no chão, com olhar preocupado e cansado, em trajes executivos, a gravata frouxa e uma pasta ao seu lado, onde repousa o paletó. Quem já está no mercado também é influenciado de várias formas pelo conteúdo da mídia. Estes são bombardeados com a informação de que tudo está mudando muito rápido, portanto há que se mudar e se atualizar para manter o emprego ou a chamada “*empregabilidade*”. A referida edição de IstoÉ estampa a imagem de um executivo em terno e gravata saltando sobre um obstáculo em uma corrida enlouquecida. Sob seu braço direito, uma pasta. Sua mão direita segura um telefone celular junto ao ouvido. Em sua boca, um largo sorriso “*vencedor*”.

As reportagens oferecem orientação porque as pessoas – particularmente os trabalhadores de classe média do Brasil – ficaram desorientadas em relação ao mundo do trabalho. Isso se deve a uma sobreposição de fatores: as imposições da reestruturação produtiva, supostamente globais, que exigem um novo perfil de trabalhador; e as vicissitudes do mercado de trabalho brasileiro, que em função do baixo crescimento e das reformas econômicas se tornou extremamente hostil para a classe média.

Pode-se dizer que ao abordarem sistematicamente o assunto, as revistas atenderam a uma demanda de seus leitores, desejosos de explicações e de informações sobre a sua nova condição, sobre o que mudou efetivamente e como devem se posicionar diante delas. Nesse sentido, a imprensa cumpre a função de orientar os seus leitores. Muitos dos casos analisados se encaixam em uma modalidade de jornalismo conhecido como “*de serviços*”, que pretende oferecer informações úteis para a tomada de decisões.

Mas a abordagem da imprensa sobre mudanças no mundo do trabalho também remete a uma outra dimensão de “orientação”. Ao elaborar as matérias no sentido de conformar “o que o mercado deseja”, a imprensa acaba por “orientar” seus leitores (a sociedade, ou parte dela) a pensar e a se movimentar em determinada “direção”. Em outras palavras, ao propagar uma nova representação do mundo do trabalho, a imprensa ajuda a conformar um novo pensamento coletivo (convenção cognitiva) sobre o tema.

Caberá neste estudo a análise sobre qual o sentido criado para a representação do mundo do trabalho propagada pela imprensa. Antes de partir para a análise propriamente dita do conteúdo das reportagens, é necessário compreender os efeitos que a imprensa exerce sobre a sociedade e, em um sentido inverso, mas não menos importante, os efeitos que os diversos vetores de forças presentes na sociedade exercem sobre a maneira como o conteúdo da imprensa é elaborado. Em outras palavras, deve-se procurar saber em que medida a imprensa influencia a cognição e o comportamento da sociedade e, por outro lado, por que as notícias são como são. Em primeiro lugar, vamos nos ater ao papel de “bússola” da imprensa: sua capacidade de construir representações sociais e seu poder de influenciar a agenda pública. Em suma, os efeitos da imprensa.

Este trabalho, que pretende analisar a situação da classe média diante das mudanças no mundo do trabalho e os discursos a que ela foi exposta através da imprensa, não faria sentido se não partisse do pressuposto de que a imprensa influencia consideravelmente a percepção das pessoas e é um instrumento auxiliar de tomada de decisões. Porém é necessário reconhecer que há muita controvérsia sobre a real dimensão de tais influências. Porém, praticamente há consenso de que a imprensa é influente e é influenciada. Uma boa medida dessa percepção é que, ainda em 1910, Max Weber escreveu em artigo que propunha as bases para a formulação de uma “sociologia da imprensa”: “A imprensa introduz deslocamentos poderosos nos hábitos de leitura e com isso provoca poderosas modificações na conformação, no modo e na maneira como o homem capta e interpreta o mundo exterior”. (Weber, 2005, p. 20)

Nelson Traquina, um dos principais estudiosos da imprensa (ou do jornalismo, conforme o autor prefere utilizar), afirma que atualmente (no início do século XXI) há uma espécie de “redescoberta” do poder do jornalismo sobre a sociedade, após um período em que as pesquisas acadêmicas pareciam ter demonstrado ser ele bastante limitado, ou muito

mais limitado do que se chegou a acreditar no início do século XX, quando prevalecia a chamada teoria hipodérmica (Traquina, 2001).

Segundo a teoria hipodérmica, o poder da imprensa sobre o comportamento das pessoas é quase infinito. Foi elaborada por autores americanos, em um cenário que combinou a observação das duas grandes guerras mundiais sob os holofotes das cada vez mais poderosas comunicações de massa, em um ambiente de enfraquecimento de laços tradicionais e isolamento do indivíduo. A partir desse paradigma, se entendia que mensagens “massmediatizadas” impactam diretamente e indistintamente todas as pessoas, determinando comportamentos prognosticáveis. Traquina cita Wright Mills, que afirmara: “cada indivíduo é um átomo isolado que reage isoladamente às ordens e às sugestões dos meios de comunicação de massa monopolizados”. E argumenta que a ascensão do nazismo parecia validar a teoria hipodérmica, em especial para analistas que estavam de fora e que não conheciam em profundidade a dinâmica social alemã (*idem*, p. 15-16).

A partir dos anos 40, entretanto, a teoria começou a ser contestada por uma série de novos estudos, que utilizaram como campo as eleições presidenciais norte-americanas. A conclusão mais importante foi de que o papel principal da mídia é cristalizar e reforçar as opiniões existentes, e não alterá-las. Isso por que as mensagens que entrassem em conflito com as normas de grupo seriam rejeitadas, e por que o consumo das mensagens seria seletivo. Assim surgiu a teoria dos efeitos limitados, que se tornou dominante até os anos 60 – ressaltando-se a existência de outras posições importantes (*idem*, p. 16-17).

O interesse pelos efeitos da mídia de massa, em especial do jornalismo, retornou nos anos 70, quando ganhou materialidade por meio do conceito de agendamento, que afirma existir uma relação causal entre a agenda midiática e a agenda pública. Em outras palavras, segundo McCombs e Shaw, autores do estudo mais importante a respeito (baseado em eleições nos EUA), os eleitores “tendem a partilhar a definição composta dos media acerca *do que é importante (...)*” (*in idem*, p. 18).

Antes de a idéia de agendamento ganhar fundamentação empírica e definir um conceito, ela havia sido esboçada por autores como Lipmann e Cohen. Este último, citado por Traquina (*idem*, p. 19) escreveu que a imprensa “pode, na maior parte das vezes, não conseguir dizer às pessoas *como pensar*, mas tem, no entanto, uma capacidade espantosa para dizer aos seus próprios leitores sobre *o que pensar*. O mundo parece diferente a

pessoas diferentes, dependendo do mapa que lhes é desenhado pelos redatores, editores e diretores do jornal que lêem”. Tal situação remete à idéia popular de que se algo não foi noticiado, então não existe. Daí a importância da agenda jornalística para a definição da agenda pública.

Mas a redescoberta do poder não pararia por aí. A evolução do conceito de agendamento nos anos seguintes às primeiras teorias e até agora acabou por evidenciar, segundo Traquina, um poder ainda maior do que o percebido inicialmente. Uma nova percepção, ampliada, da influência social da mídia, em particular do jornalismo, surge a partir da noção de enquadramento utilizada por diversos autores, que considera a interpretação que o jornalismo dá para determinados fatos. Os mesmos autores da formulação inicial, McCombs e Shaw, avançam nessa direção e afirmam, em artigo de 1993:

“O agendamento é consideravelmente mais do que a clássica asserção que as notícias nos dizem *sobre o que pensar* (...) Tanto a seleção de objetos que despertam a atenção como a seleção de enquadramentos para pensar esses objetos são poderosos papéis do agendamento. (...) Novas investigações (...) sugerem que os mídia não só nos dizem *em que pensar*, mas também *como pensar nisso*, e conseqüentemente *o que pensar*.” (*idem*, p. 33-34)

Evidentemente essa formulação é genérica, e como demonstraram estudos mais aprofundados sobre o agendamento, os seus efeitos não se observam da mesma maneira e intensidade sobre todas as pessoas e sobre todos os assuntos. Por exemplo, pessoas que participam mais de conversas sobre os assuntos levantados pelos meios de comunicação são mais suscetíveis aos seus efeitos; outros fatores relevantes seriam a natureza do assunto em questão, as especificidades de cada mídia, proximidade geográfica da questão em relação à audiência etc (*idem*, p. 36-39).

Um dos fatores mais importantes para potencializar o “efeito agendamento” do jornalismo é a necessidade de orientação, segundo Traquina (vale dizer que há um especial interesse deste estudo sobre este fator, dadas as condições de incerteza enfrentadas pela classe média brasileira diante da crise econômica e das mudanças no mundo do trabalho; e também devido à formulação escolhida para estruturar o estudo: *sociedade orientada, sociedade desorientada, imprensa como bússola*). Segundo Traquina, a necessidade de uma

orientação é definida com a “junção de duas variáveis: alto interesse e um alto nível de incerteza”. Quanto maior a necessidade, segundo o autor, mais as pessoas se expõem aos veículos de notícias, o que conseqüentemente provoca maiores efeitos de agendamento. Nesses casos, os meios de comunicação social fazem muito mais do que apenas reforçar as crenças pré-existentes (*idem*, p. 37).

A idéia de que a imprensa é um componente essencial para orientar as pessoas em períodos de mudanças e incertezas é anterior à teoria do agendamento. O sociólogo Robert Park afirma, em artigo de 1955, que:

“A tendência da notícia é dispersar e distrair a atenção e então decrescer mais que aumentar a tensão. A função ordinária da notícia é manter os indivíduos e as sociedades orientados e em contato com o mundo para adaptações aos ajustes ocorridos na realidade (...)” (*in* Machado, 2005, p. 32)

Elias Machado, que analisa a obra de Park, chama a atenção para o fato de que essa afirmação não retira da imprensa o papel de formadora de opinião pública (o que negaria a função política do jornal), mas antes deseja definir o tipo de intervenção que ela exerce. Citando novamente Park: “(...) a imprensa tem sido em todos os lugares um importante instrumento na *formulação da agenda política* e em vários modos e estágios tem jogado um importante papel no processo político.” (*idem*) É interessante notar a presença da noção de agendamento nesta colocação.

Também conferindo importância relevante à questão da orientação, Jorge Pedro Sousa defende que a concepção dos efeitos das notícias deve partir da teoria da dependência, proposta por Ball-Rokeach e De Fleur:

“Para estes autores, os meios de comunicação, nos quais se incluem os meios jornalísticos, são a principal fonte de informação que a sociedade tem sobre si mesma. São também os meios de comunicação os agentes mais relevantes para pôr em contato os múltiplos subsistemas sociais. Assim, as pessoas, os grupos, as organizações e a sociedade em geral *dependem* dos meios de comunicação para se manterem informados e para receberem orientações relevantes para a vida cotidiana. Quanto mais uma sociedade está sujeita à instabilidade ou à mudança, mais as pessoas, os grupos e as organizações dependem da comunicação social para *compreenderem* o que acontece, *receberem orientações e saberem como agir.*” (Sousa, 2005, p. 79)

Segundo Sousa, a teoria da dependência sistematiza os efeitos da comunicação social e os circunscrevem a três categorias: efeitos cognitivos, afetivos e comportamentais. Nessas categorias incluem-se diferentes teorias acerca dos efeitos, dentre as quais a do agendamento. Apesar da extensão dos enunciados, vale citar a classificação de Sousa, que permite uma visão mais ampla de várias formulações acerca dos efeitos das notícias e, conseqüentemente, da pertinência deste estudo:

Efeitos cognitivos

- * As notícias produzem efeitos cognitivos pois moldam as percepções que se tem da realidade (“teorias” da construção social da realidade), podendo mesmo levar as pessoas a tomarem atitudes e formarem crenças mais baseadas nos conteúdos das notícias do que na própria realidade (“teoria” do cultivo);
- * contribuem para a formação de atitudes e para a socialização e a aculturação (“teorias” da socialização pelos *media*);
- * reforçam ou colocam em questão determinadas crenças; cultivam valores e propõem a adesão ou a rejeição de novos valores (“teoria” do cultivo);
- * geram o agendamento público de temáticas relevantes para a vida das pessoas (“teorias” do agenda-setting e da tematização);
- * concorrem para a aquisição de conhecimento e para o aumento ou diminuição da distância que separa as pessoas em termos de conhecimento (“teoria” do distanciamento social);
- * levam a que por vezes as pessoas pensem que pertencem a grupos majoritários por verem constantemente as idéias e modos de vida refletidos nos *media*, ou, pelo contrário, levam as pessoas a pensarem que estão isoladas ou pertencem a grupos minoritários por não verem as suas idéias e modos de vida refletidos nos *media*, tendendo a silenciar-se (“teoria” da espiral do silêncio) etc.

Efeitos afetivos

As notícias provocam emoções e sentimentos. Mesmo dirigidas à razão, colateralmente atingem a emoção. Esta é uma das explicações para o fato de as pessoas, por vezes, consumirem afetivamente informação jornalística de maneira a sentirem-se gratificadas (“teoria” dos usos e gratificações). As notícias também podem contribuir para a atenuação ou intensificação dos afetos (...); podem concorrer para o desenvolvimento de sentimentos de medo e de insegurança e até de ansiedade e pânico; e ainda podem ter efeitos ao nível da moral e da alienação, pelo fomento da integração ou, pelo contrário, da desagregação (...).

Efeitos comportamentais

As notícias podem ter efeitos sobre a conduta das pessoas, ativando ou desativando comportamentos (...como) consequência dos efeitos cognitivos e afetivos. (*idem*, p. 80)

O autor afirma que os efeitos das notícias são possíveis e mesmo prováveis em larga escala, mas ressalva que em última análise eles são relativos, porque dependem de cada “consumidor” em particular.

Uma outra maneira de investigar os efeitos da imprensa sobre a sociedade é a partir de conceitos da psicologia social, como o de representações sociais. Representação social, segundo uma definição de Serge Moscovici, o formulador da teoria, é “um conjunto de conceitos, enunciados e explicações originado na vida cotidiana. As representações sociais são o equivalente, em nossa sociedade, aos mitos e aos sistemas de crença das sociedades tradicionais; poder-se-ia mesmo considerá-las como a versão contemporânea do senso comum” (Moscovici, *in* Hewstone, 2001, p. 218). Representações sociais funcionam como um sistema de representação da realidade que regula relações de indivíduos com seu meio ambiente físico e social (Ferreira *et al.*, 2005, p.3). Nesse sentido, segundo os autores, elas orientam o comportamento e a prática dos indivíduos, ainda que não determinem inteiramente as decisões. Porém, limitam e orientam o universo de possibilidades colocadas à sua disposição (*idem*).

As semelhanças com conceitos como o de agendamento e outros citados anteriormente são evidentes. Não é à toa que a imprensa é considerada de vital importância para a conformação das representações sociais. Moscovici analisou detalhadamente a imprensa francesa entre os anos 1960 e 70 e a relacionou com a psicanálise para desenvolver várias noções (difusão, propaganda e propagação como sistemas de comunicação) fundamentais para a formulação do conceito de representação social (Jovchelovich, 2000, p. 92).

Lorenzo Gomis, autor que propõe uma reconhecidamente importante teoria do jornalismo, afirma que os meios de comunicação oferecem o “presente social”, a partir da argumentação de que a imagem virtual (*vecinal*, no original em espanhol) da realidade sempre foi uma imagem construída socialmente – e que seria, admitimos, essencialmente a representação social. Gomis compara a construção da realidade pela mídia àquela construída em outros tempos por ditados, por fofocas aldeãs, pela conversa em torno do

fogo, que tampouco é reflexo da observação direta da realidade, mas sim permeada por diversas contribuições (muitas vezes interessadas). A diferença fundamental seria que a moderna mídia realiza a mediação e interpretação da realidade social de forma “profissional” (Gomis, 1991, p. 190).

Assim, o produto das organizações midiáticas seria nada menos que a “formação do presente”:

“O conjunto dos meios forma hoje um círculo de realidade envolvente que se converte em referência diária para nossa vida, pano de fundo da vida em sociedade (...). É a sociedade humana que se faz presente no noticiário. (...) em um mundo secularizado, a imagem jornalística da realidade se converte em referência geral do presente social que nos envolve.” (*idem*, p. 15)²⁹

Jovchelovich afirma que a emergência e o desenvolvimento dos meios de comunicação de massa constituem-se em uma das mais importantes características das sociedades modernas. Eles introduziram, segundo a autora, extensas transformações na vida social contemporânea, de uma maneira muito ativa, não se limitando a fazer circular rapidamente informações em uma sociedade cujas relações fundamentais permaneceram inalteradas:

“Pelo contrário: os meios de comunicação se tornaram constitutivos da vida social. Eles alteraram modos de interação, transformaram o acesso a, e o consumo de, bens simbólicos, re-estruturaram a política institucional e como não poderia deixar de ser eles mudaram radicalmente as fronteiras entre a esfera pública e privada.” (*idem*, p. 89)

De acordo com Jovchelovich, a maneira como a imprensa transforma e mesmo define a circulação de bens simbólicos a torna importante fonte de reflexão para as representações sociais, e o vínculo entre a formação e transformação de representações sociais e a mídia de massa deve ser “alvo de atenção”, daí a necessidade de analisar a imprensa.

Mas, novamente, antes de partir para a análise propriamente dita, é necessário discorrer, ainda que brevemente, sobre a questão fundamental de por que as notícias são

²⁹ Tradução nossa do espanhol

como são. A exemplo da intrincada questão sobre os efeitos das notícias, o estudo das suas causas não é conclusivo em nenhuma hipótese. Aliás, são tantas as incertezas acerca da real dimensão de suas causas e efeitos que o jornalismo não é largamente reconhecido como uma ciência – ainda que vários autores proponham suas “teorias da notícia” ou do jornalismo.

As inúmeras “teorias” desenvolvidas ao longo do século XX para explicar a formulação dos conteúdos jornalísticos vão de um extremo ao outro dos conceitos contraditórios de objetividade e parcialidade. No primeiro caso extremo, se aceita a possibilidade de que a realidade pode ser retratada sem distorções ou interpretações, e é isso que o jornalismo faz. Em um outro extremo, se concebe o conteúdo jornalístico apenas como forma de manipulação da realidade, de distorção dos fatos, em favor de determinados grupos de interesse. Entre os dois lados há uma relação de forças infinitamente complexa, e advém daí a dificuldade em se determinar a “real” natureza essencial da notícia.

Nelson Traquina, em seu livro *O estudo do jornalismo no século XX*, organiza e apresenta as principais teses que circulam a esse respeito. Jorge Pedro Sousa, no intuito de construir uma teoria (a que denomina “teoria multifatorial da notícia”), resume e se utiliza da classificação de Traquina. Sousa afirma que essa classificação “divisionista” leva a contradições que acabam por dificultar a uma teoria única e abrangente. A classificação de Traquina para as “teorias” explicativas das notícias, resumida por Sousa (2005, p. 76-77), pode ser assim (novamente) resumida:

- Teoria do espelho: é a que carrega a ideologia profissional clássica dos jornalistas, ou seja, as notícias são vistas como espelho da realidade.
- Ação pessoal ou *gatekeeper*: notícias resultam da seleção dos acontecimentos com base nas opções particulares do jornalista seletor (editor).
- Organizacional: o fator determinante seriam as condicionantes organizacionais, como hierarquias, formas de socialização e aculturação dos jornalistas, recursos financeiros do veículo de comunicação, sua política editorial etc.
- Ação política: as notícias distorcem a realidade, embora pudessem ser seu espelho. Há duas versões dessa “teoria”: uma afirma ser a mídia um instrumento a serviço do poder, que subjugaria os jornalistas para a manutenção do *status quo*; outra sustenta

que os veículos são instrumentos ideológicos dos jornalistas, que seriam preponderantemente de “esquerda”.

- Estruturalista: a notícia é produto socialmente construído que reproduz a ideologia dominante e legitima o *status quo*. Jornalistas e veículos têm pouca autonomia. São sujeitos ao controle da classe dominante que é proprietária dos meios e, por conseguinte, vincula suas próprias definições dos acontecimentos. A sociedade se torna consensual e normalizada em função da ideologia dominante.
- Construcionista: as notícias são artefatos discursivos não-ficcionais, histórias resultantes de construção lingüística, social, organizacional e cultural que ajudam a construir e reconstruir a realidade. Aqui o conceito de distorção é considerado inadequado, e as atitudes políticas dos jornalistas não são determinantes.
- Teoria interacionista: jornalistas não são observadores passivos, mas participantes ativos da construção da realidade. Notícias são construção social, limitadas pela realidade, registrando alguns de seus aspectos tangíveis. Registram também os constrangimentos organizacionais, narrativas que orientam a expressão jornalística, negociação com as fontes etc.

Sousa, no intuito de edificar sua própria teoria, explora as fronteiras não muito bem definidas entre as diversas teorias identificadas e utiliza diversos aspectos em sua arquitetura “multifatorial”. Sua “equação” explicativa das notícias considera, em doses diferenciadas de influência, a depender do caso, as seguintes “forças” que se fazem sentir sobre as notícias: força pessoal, rotinas, social, ideológica, cultural, do meio físico, dos dispositivos tecnológicos, histórica. O problema dessa abordagem “matemática” – e por demais positivista – para a explicação das causas da notícia parece ser definir qual é exatamente a dose de cada força aplicada em determinada ocasião. Apesar da fórmula em si de nada interessar, todas essas considerações são relevantes para este trabalho por deixarem evidente que o conteúdo jornalístico é fruto de interações complexas, difíceis (senão impossíveis) de determinar e mensurar com exatidão. Mas essa complexidade não afasta de modo algum a possibilidade de se tecer críticas pertinentes ao produto jornalístico.

É o caso de Moretzsohn (2007), que observa as relações de causa e efeito das notícias a partir da idéia de que o conhecimento gerado pela imprensa nada mais faz do que

afirmar e reafirmar, ou criar e recriar, o “senso comum” reinante na sociedade, quando poderia ser um instrumento poderoso para justamente superar o (normalmente limitado e preconceituoso) senso comum. Vale dizer que a idéia de senso comum guarda profundas semelhanças com outros conceitos utilizados neste trabalho, como representação social e convenção cognitiva (e mesmo o termo corporativo “modelo mental”)³⁰. Para a autora, a partir do momento em que uma “rede de mídias” ambienta as relações sociais, é delineado o “campo principal de constituição, consolidação e potencial transformação do *senso comum*, com reflexos claros no que se entende hoje por ‘opinião pública’”. (Moretzsohn, 2007, p. 36).

Para o sociólogo Robert Park, o conhecimento gerado pela imprensa é similar ao conhecimento do “senso comum”, capaz de orientar e deixar as pessoas à vontade no mundo (Machado, 2005, p. 27). Ao contrário de Park, entretanto, – que adota uma definição mais “positiva”, elementar ou fenomênica de senso comum – Moretzsohn enxerga nos meandros de sua “construção” uma teia complexa, que ao final presta uma espécie de desserviço público, pois nada mais faria do que reproduzir o discurso dominante ao invés de exercer um papel crítico. A autora argumenta que os fatos (fenômenos) “não são o que parecem”, mas a imprensa opera um processo de naturalização capaz de levar a sociedade a acreditar que eles são exatamente o que parecem exteriormente (numa espécie de “culto” aos fatos que “falam por si mesmos”).

“(…) o jornalismo, necessariamente articulado à vida cotidiana e ao senso comum, contribui decisivamente para sedimentar essa percepção equívoca (*de que os fatos são o que parecem*), cujo sentido ideológico é indiscutivelmente adequado à manutenção do mundo ‘tal qual é’, tão de acordo com os objetivos das grandes corporações midiáticas.” (Moretzsohn, 2007, p. 285)

Para a autora, conforme a passagem acima denota, a produção jornalística estaria inevitavelmente vinculada a interesses empresariais, por ser ela mesma produto de empresas privadas: “o jornalismo (...) passa a forjar uma realidade adequada aos cânones ideológico-industriais que conformam as rotinas de produção” (*idem*, p. 134). A ordem

³⁰ A autora utiliza uma definição de senso comum formulada por Gramsci, que afirma se tratar da “filosofia dos não-filósofos (...) isto é, a concepção de mundo absorvida acriticamente nos vários ambientes sociais e culturais nos quais se desenvolve a individualidade moral do homem médio”. O senso comum seria passível de “superação”, segundo o autor, pela crítica marxista (Moretzsohn, 2007, p. 60).

estabelecida para essas rotinas, segundo a autora, “adestra” a percepção dos jornalistas para um determinado enquadramento.

Mas, mesmo independentemente de um suposto uso ideológico do produto jornalístico, o senso comum prevaleceria no conteúdo, segundo a autora. Porque as “novidades” ali apresentadas jamais são exatamente novidades. Se realmente o fossem, não caberiam no “modelo” de discurso jornalístico, nem tampouco seriam compreensíveis (segundo, supostamente, a visão dos produtores de conteúdo) ao público. Assim, seriam informações novas relevantes apenas as que “cabem” dentro de um determinado formato, método de produção e, poderíamos dizer, convenção cognitiva vigente. Moretzsohn cita Park para demonstrar tal fato (*in idem*, p. 136):

“Se o inesperado acontece, não é o totalmente inesperado que surge na notícia. Os acontecimentos que fizeram notícia no passado, como no presente, são realmente as coisas esperadas, assuntos caracteristicamente simples e comuns, como nascimentos e mortes, casamentos e enterros, as condições das colheitas, a guerra, a política e o tempo. São essas as coisas esperadas, mas são ao mesmo tempo as coisas imprevisíveis (...)”

Mais adiante, porém, a autora afirma que, ao final, mesmo essa relação aparentemente desinteressada possui, sim, um sentido ideológico de manutenção do *status quo*:

“(os jornalistas...) moldam o inesperado em cânones simplificadores não apenas – ou não necessariamente – porque raciocinam dessa maneira, mas porque é dessa maneira que interessa atender à expectativa do público por esse ‘inesperado’ passível de enquadramento, isto é, traduzível nos termos do senso comum. O caráter de novidade, portanto, se expressa no malabarismo que procura conferir ineditismo a situações corriqueiras, o que, no limite, acaba por constituir uma fraude...” (*idem*, p. 137)

Assim, as interpretações prontas, anteriores mesmo aos fatos propriamente ditos, seriam convenientes à “máquina da informação” e não cumpririam o papel fundamental de esclarecer verdadeiramente o público, isto é, oferecer elementos que permitam ao público pensar por si mesmo, formar sua opinião, critica Moretzsohn (*idem*, p. 208-209).

As colocações de Moretzsohn acerca da produção e reprodução do senso comum por meio da imprensa – aqui colocadas muito brevemente, em relação à profundidade de

sua obra – são importantes porque ajudarão a compreender melhor alguns dos contextos em que se encaixam as matérias jornalísticas em análise. É certo que o objetivo deste estudo é apreender e analisar o conteúdo produzido pela imprensa (*quais* são as representações sociais do trabalho produzidas) e os seus possíveis ou prováveis efeitos no comportamento da classe média; não é um objetivo último o estudo da imprensa em si, o que incluiria esmiuçar suas entranhas em busca de prováveis relações de poder que conformam o seu conteúdo (mesmo porque o material disponível para análise não se presta a esse objetivo), mas mesmo assim algumas considerações são pertinentes.

Conforme já visto, houve reais mudanças no mundo do trabalho, ainda que haja considerável controvérsia teórica acerca do seu teor e da profundidade. Não foi a imprensa que as “criou” a partir do nada. Assim, pode-se dizer que a imprensa registrou essas mudanças. O conteúdo das revistas em questão não se limitou a registrar fatos, também se ocupou em analisá-los, interpretá-los e mesmo julgá-los, e essa é uma distinção importante. Segundo Gomis (1991, p. 192) a interpretação jornalística da realidade se dá em três diferentes graus. O primeiro deles diz respeito à interpretação de fatos ou noticiosa, cuja função é compor o presente social como um mosaico de fatos; o segundo é a interpretação de situações enquadradas e relacionadas dentro de local (país, estado) ou de um âmbito temático, que seria complementar ao primeiro grau. É o território da reportagem e da crônica; o terceiro nível é o da interpretação moral, que julga fatos e situações como bons ou ruins e projeta esses juízos sobre as ações necessárias para um futuro melhor.

Na maioria dos veículos de comunicação o terceiro grau de interpretação normalmente está associado aos espaços de opinião, como editoriais (que trazem as posições oficiais do veículo) artigos e colunas de opinião. A análise das matérias sobre trabalho das principais revistas semanais brasileiras permite concluir que elas se situam entre o segundo e o terceiro graus. Ou seja, não se furtam a emitir juízos de valor em várias oportunidades, ainda que tenham o formato de reportagem, uma modalidade que comumente se limita a interpretar e contextualizar fatos (segundo grau).

Como crítica poder-se-ia afirmar, neste ponto, que a interpretação factual e moral das revistas teve por objetivo criar ou reforçar um determinado ponto de vista sobre o mundo do trabalho que interessa mais às empresas do que aos trabalhadores (pois é nitidamente tolerante à precarização das relações de trabalho, por exemplo). Em oposição

pode-se dizer, entretanto, que em nenhum momento as revistas deixaram de afirmar com todas as letras que o ponto de vista reinante nas matérias era mesmo o do mercado/empresas (“*Qual é o perfil do profissional que o mercado deseja*”, *Veja*, 31/12/2003). O interesse dos trabalhadores, por seu turno, ao consumirem matérias como essas, seria o de compreender o ponto de vista do mercado e ter condições de tirar suas conclusões, de pensar por si mesmos sobre o tema e tomar as decisões que lhes fossem mais convenientes. Mas as colocações anteriores permitem supor que as coisas não operam exatamente nesse nível.

Assim identifica-se o problema maior, e a crítica mais relevante – ainda que não inédita – talvez seja a da “naturalização” da posição das empresas/mercado em alguns de seus aspectos mais radicais como o único caminho existente, possível e mesmo desejável para os trabalhadores, para a classe média e em última análise para o país (“*new one best way*”). Construindo discursos bem estruturados essencialmente a partir do ponto de vista das empresas, a imprensa colaborou para disseminar um senso comum – uma convenção cognitiva – sobre o mundo do trabalho sem ter sido capaz de superar ou escapar desse mesmo senso comum que ela própria ajudou a construir. Assumiu, praticamente sem questionar, o ponto de vista do mercado/empresas associado ao que se convencionou chamar de *pensamento único*, que é de certo modo dogmático, pois remete à naturalização do mercado, cujas leis seriam como as leis físicas – irrefutáveis – ao invés de tomar a problemática como uma questão política, portanto discutível.

Diante da inevitabilidade, a orientação é evidente: restaria à classe média se resignar a se adaptar à custa de seus próprios esforços de formação profissional, trabalhar mais, eventualmente ganhar menos e correr mais riscos nas empresas e em empreendimentos pessoais, e ainda assim não possuir garantia alguma de trabalho capaz de assegurar sua reprodução. Por esse ponto de vista, a representação social do trabalho na imprensa tornou-se mais uma cruz no longo calvário – material e simbólico – vivido pela classe média. Porque sob o novo senso comum são legítimas as suas perdas, a escassez de oportunidades e as dificuldades crescentes para se inserir dignamente no mundo do trabalho.

3.2 – Veja, IstoÉ, Época: a classe média urbana em revista

“Desta vez, não é apenas o peão de obra ou o metalúrgico sem qualificação que enfrentam a onda de despejo, como nas recessões clássicas do passado. É também o sujeito da classe média que perdeu a colocação de supervisor ou gerente e está tonto diante de um processo novo no Brasil, difícil de entender.”

(Veja, Assombração nacional, 11/2/1998)

No livro *A Revista no Brasil*, publicado em 2000, a Editora Abril, a mais importante produtora de revistas do Brasil, propõe-se a contar a história da revista no país e naturalmente a dela própria, que chegou a publicar ao mesmo tempo mais de 100 diferentes títulos, dentre eles *Veja*, a principal revista brasileira em tiragem. O papel das revistas não se limitaria à informação. As publicações são apresentadas como “indispensáveis na manutenção das raízes e dos valores brasileiros”. Foram relevantes, segundo o livro, ao lançar campanhas em favor da independência do país e mais genericamente na busca da construção da “identidade nacional”. Mais recentemente teriam sido fundamentais no combate à ditadura militar, período em que sofreram censura e apreensões, no restabelecimento da democracia, principalmente através das campanhas pelas eleições diretas, e na queda do presidente Fernando Collor, em 1992. “Belas, vigorosas, populares” (Abril, 2000, p. 16), revistas são tidas entre os profissionais de imprensa como especialmente influentes, e muito especialmente as chamadas revistas semanais de informação:

“Cada uma a seu modo, as revistas semanais de informação exerceriam notável influência na vida do cidadão, no final do século XX. *Veja*, como *IstoÉ*, teve papel decisivo ao denunciar a corrupção em torno do presidente Fernando Collor. Publicado em *Veja* e *IstoÉ*, o material levantado pelos ‘diabos da atualidade’ – para usar a expressão cunhada por João do Rio quase 100 anos antes – alimentou o Congresso Nacional no processo de *impeachment* que, pela primeira vez na história do Brasil, afastou do poder um presidente da República.” (Abril, 2000, p. 62)

Trata-se, é claro, de visão generosa, romântica e triunfalista, a partir do ponto de vista dos próprios fazedores de revistas. Uma crítica cabível é de que as revistas, notadamente Veja, foram essenciais também para a construção da imagem de Collor – até as vésperas das eleições de 1989 um ilustre desconhecido –, alçado ao estrelato pela mídia sob a alcunha de “caçador de marajás”. O fato, se não é exatamente abonador, salienta a força das revistas enquanto produtoras de representações sociais, e isto é o que realmente importa para este estudo.

Jovchelovich (2000, p. 91) corrobora a tese, afirmando que o jornalismo investigativo, particularmente em Veja, teve um “papel decisivo no desenvolvimento do processo” que derrubou o presidente Collor. A autora afirma que (Veja e IstoÉ) “influenciam fortemente tanto a pauta dos jornais quanto o debate político no Brasil. Tanto a capa como a matéria principal de Veja e IstoÉ costumam ter repercussões imediatamente seguidas pela mídia eletrônica e pela imprensa” (*idem*, p. 95).

Com respeito às dificuldades de se determinar com precisão os efeitos sociais das notícias, como avançar na medida deste alcance e influência, e quem exatamente é influenciado? Para começar, tiragens são bons indicadores, pois as publicações são impressas na medida em que são habitualmente consumidas, e a tiragem é calibrada de acordo com o histórico de leitores. Além do mais, a grande maioria dos exemplares de revistas semanais é destinado a assinantes, que necessariamente consumirão o produto até porque já pagaram por ele. E cada exemplar de uma revista é lido (não necessariamente na totalidade) por mais de uma pessoa.

De acordo com o livro *A Revista no Brasil*, Veja ocupava em 2000 (centro do período de análise) a quarta posição entre as maiores revistas semanais de notícias do mundo (as primeiras eram as americanas Time, Newsweek e U.S. News), com tiragem de 1,7 milhão de exemplares semanais. Esse sucesso editorial teria estimulado o surgimento de outras semanais de informação geral. IstoÉ, da Editora Três, foi fundada em 1976 e se tornaria semanal no ano seguinte, chegando à marca de 500 mil exemplares. As Organizações Globo, através da Editora Globo, entraram em 1998 no mercado das semanais com o lançamento de Época, que no ano 2000 atingiu tiragens de 700 mil exemplares (Abril, 2000, p. 62). É relevante notar que o alcance das revistas se multiplica pelo fato de servirem de pauta e de fonte para inúmeras outras publicações.

Além do longo alcance, escolher as três publicações como objeto de estudo justifica-se também pelo fato de formarem um conjunto coeso em relação à apresentação do conteúdo, a despeito de algumas diferenças que marcaram as revistas ao longo de suas trajetórias. Veja procurava um padrão de textos mais uniforme, enquanto a IstoÉ dos primeiros tempos valorizava o estilo dos autores de reportagens e artigos. Época, de início, buscava apresentar textos curtos, de fácil leitura, e utilizava largamente o recurso de infográficos, de olho nos mais jovens, numa linha editorial orientada pela publicação alemã Focus, a quem pagava pela licença de utilizar seus recursos editoriais e gráficos.

Ao longo do tempo, entretanto, muitas dessas características foram modificadas, e não é objetivo deste trabalho esmiuçar essas trajetórias. O que é considerado importante é que as revistas são as principais do segmento de semanais de informação geral, que oferecem um cardápio baseado em política, comportamento, cultura e economia e negócios, e são destinadas a um mesmo segmento da população, as classes média e alta das grandes cidades, conforme será demonstrado mais adiante. Essa hipotética homogeneidade deve facilitar – e mesmo tornar viável – o estudo.

Dentre as outras mídias existentes e não consideradas para este trabalho, vale dizer que revistas são mais interessantes do que jornais diários. Estes últimos são especialistas em dar notícias, relatar fatos (apesar de haver mudanças nesse sentido), enquanto revistas semanais produzem conteúdo mais aprofundado e mais estruturado, com maior fôlego, com pretensão de apontar tendências mais abrangentes. Segundo Scalzo, essa é uma proposta original do segmento:

“Enquanto os jornais nascem com a marca explícita da política, do engajamento claramente definido, as revistas vieram para ajudar na complementação da educação, no aprofundamento de assuntos, na segmentação, no serviço utilitário que podem oferecer a seus leitores. Revista une e funde entretenimento, educação, serviço e interpretação dos acontecimentos. Possui menos informação no sentido clássico (as “notícias quentes”) e mais informação pessoal (aquela que ajuda o leitor em seu cotidiano, em sua vida prática).” (Scalzo, 2004, p. 14)

Além disso, com muito maior acuidade do que os jornais, as revistas se dirigem diretamente a um público específico e conhecido (no caso a classe média urbana, conforme será detalhado à frente). Revista, segundo Scalzo (*idem*, p. 15), “tem foco no leitor –

conhece seu rosto, fala com ele diretamente. Trata-o por ‘você’”. Isso sem considerar que seria enorme a quantidade de matérias de jornais, o que dificultaria a análise e mesmo poderia torná-la enfadonha. As dificuldades em acessar e principalmente analisar de forma ordenada os conteúdos de TV e internet justificam a não-inclusão dessas mídias.

Além das três principais revistas semanais há outras, porém de circulação bem mais restrita. Há ainda revistas que poderiam ser pertinentes ao estudo, como por exemplo, publicações específicas para carreiras, sendo que a mais importante no Brasil é a Você S.A., da Editora Abril. Revistas de negócios, tais como Exame (Abril), IstoÉ Dinheiro (Três) a recém-lançada Época Negócios (Globo) e Pequenas Empresas, Grandes Negócios (Globo), que trata do empreendedorismo, de um modo ou de outro focam em determinados pontos do mundo do trabalho. Estas todas, porém, são especializadas. No caso da Você S.A., por exemplo, todo o conteúdo é ligado à carreira e ao mundo do trabalho. Nas semanais de informação geral a temática do trabalho é abordada esporadicamente, e em termos mais genéricos, de grandes tendências. A frequência e a forma com que o assunto é abordado constituem-se em informações relevantes para as finalidades do trabalho.

Ainda sobre a escolha dos veículos, vale lembrar que o objetivo deste estudo não é comparar as abordagens de diferentes veículos de mídia, mas antes pelo contrário, destacar uma linha comum que influencia grande número de pessoas. E que pessoas são essas? Este estudo adota a terminologia classe média urbana para tentar definir esse grupo. São geralmente pessoas com acesso à formação superior, postulantes “naturais” a cargos gerenciais em empresas privadas, a bons empregos públicos ou em condições de planejar e financiar atividades empreendedoras. São pessoas duramente atingidas pela crise de empregos e sujeitas às novas relações de trabalho, castigadas por um longo processo de queda de renda real e assombradas por uma perspectiva difícil de futuro, relacionada a aspectos como aposentadoria e criação adequada de filhos – várias das reportagens analisadas irão ajudar a montar esse perfil.

Esse segmento da população poderia ser considerado classe média, ou média alta, ou mesmo alta, A ou ainda AB, a depender de metodologias adotadas. Mas talvez a melhor maneira de se chegar a esse universo é observar como a revista Veja classifica os seus leitores. Os dados a seguir foram obtidos em pesquisas da própria revista³¹ e apresentados

³¹ Os dados da referida pesquisa estão no site www.veja.com.br/idade/publiabril/midiakit.

ao mercado publicitário – os valores das páginas publicitárias das publicações são definidos pelo perfil de seus leitores. São sete milhões e meio de leitores, segundo a publicação, sendo que mais de metade encontra-se nas nove principais regiões metropolitanas do país. A região Sudeste responde por 60% da circulação.

A credibilidade da imprensa é assunto dos mais polêmicos³², mas aparentemente, segundo pesquisas de Veja, os leitores confiam no que lhes é apresentado. Sete em cada 10 declaram ler toda ou quase toda a revista, e todos lêem todas ou quase todas as edições. Cerca de 84% afirmam que Veja ajuda a formar opinião, e 72% dizem que a revista dá idéias úteis e práticas. Sete em cada dez afirmam que a revista traz informações confiáveis, sentem-se mais bem informados e inteligentes ao ler a revista.

De acordo com o texto da editora, “os leitores de Veja são atuantes, preparados e bem posicionados no mercado de trabalho, representando o principal grupo de consumidores do Brasil”. Um terço dos leitores pertenceriam à classe A, 37% estariam na B, 23% na classe C e 8% na DE. A distribuição entre faixas etárias é bastante equânime. Há um pouco mais de mulheres (53%) do que homens (47%) leitores. Quanto ao nível de instrução, 36% possuem o médio e 40% têm superior completo e/ou pós graduação e MBA. Os leitores da revista representam, segundo informa a Editora Abril, 41% das pessoas com renda mensal acima de R\$ 6.000, considerando-se a renda individual. Levando-se em conta a renda familiar, os leitores representam 45% das pessoas com renda mensal acima de R\$ 9.000. Se as demais revistas em análise não atingem leitores com perfil semelhante, é certo que o tentam. E seu conteúdo é produzido com esse objetivo.

³² Um texto do Instituto Gutenberg, dedicado ao estudo da imprensa, produzido em 2001, busca resumir assim a questão (o que não permite maiores conclusões): “toda vez que um jornal faz pesquisa sobre a imprensa, ele próprio colhe um everéstico índice de credibilidade. Quando a pesquisa é feita por institutos independentes, a credibilidade desce ao chão (...). A exceção foi um levantamento do Gallup para a revista Imprensa, em 1997, segundo a qual, numa escala de 1 a 10, a imprensa conquistou a nota 6,99 de confiabilidade, superada pelos Correios, com 7,94.” Texto disponível em <http://www.igutenberg.org/atualesquisa.html>

IV - A nova cara do trabalho

4.1 – Produção e reprodução da classe média: sai o assalariado, entra o empreendedor

“O mundo do velho emprego está acabando. Pode ser difícil encarar o fato, mas o emprego para toda a vida, aquele conceito de emprego que impregnou a experiência dos pais e avós desta geração, isso tende ao desaparecimento.”

(Veja, A revolução que liquidou o emprego, 19/10/1994)

“O mercado de trabalho passou a julgar sua probabilidade de sucesso principalmente por meio das chamadas características pessoais. Entre elas, o espírito empreendedor é a mais valiosa. Por empreendedor, entenda-se o camarada que prefere o risco do negócio próprio ao conforto do emprego seguro. Na empresa, é aquele que ousa, que funciona como o motor propulsor do departamento onde trabalha ou da companhia inteira.”

(Veja, Ficou mais difícil, 4/6/2003)

Este estudo buscou até aqui caracterizar a existência de uma “sociedade do trabalho” ou, mais precisamente, de uma sociedade salarial, desenvolvida ao longo do século XX. Uma sociedade na qual o trabalho assalariado se constitui em seu valor central, e é fomentado e garantido por uma espécie de “pacto” envolvendo capital, trabalho e

Estado. No Brasil essa sociedade não se realiza plenamente, porém precariamente. Suas principais características são observadas na classe média urbana, que se desenvolve a partir dos anos 1930, a reboque da industrialização e do crescimento das estruturas do Estado. Na segunda parte, procurou-se demonstrar como a chamada reestruturação produtiva contribuiu para desarticular a sociedade salarial. A transição de um modelo de organização para outro modelo – este bem mais “desorganizado” sob diversos aspectos – provoca um choque de valores, além de todos os efeitos materiais relatados anteriormente. É no campo simbólico, da “transição cognitiva” de um estado para outro, que este estudo pretende desenvolver seu conteúdo. Porém sem perder de foco a relação entre a percepção e as mudanças “reais”.

Para acessar esse campo, recorreremos às visões sobre as mudanças do mundo do trabalho produzidas pela imprensa, que se constitui num poderoso meio de produção e reprodução de representações sociais, ou sentidos comuns, ou ainda convenções cognitivas. Pensamos ter aqui uma intersecção poderosa. Ao mesmo tempo (e entrecruzando-se) em que existe uma influência material, “real”, a fustigar a sociedade, existe a produção de bens simbólicos que “orientam” as pessoas a se adaptarem aos ajustes ocorridos na realidade (cf. Park, 2005). Independentemente do que é publicado na imprensa, a classe média brasileira, tipicamente assalariada, sofre realmente os efeitos de uma crise de empregos, e é obrigada a se confrontar com uma nova realidade, em princípio muito desconfortável. Muitos perderam efetivamente os empregos, e muitos não conseguem sequer entrar em um mercado de trabalho de dimensões insuficientes para garantir ao menos a reprodução da classe média então existente.

Por isso, os medos da classe média – explorados à exaustão pelas matérias – são fundamentados. Não se trata só de medo de “monstros” inventados ou potencializados, como tantos outros que assombram o nosso mundo contemporâneo, e que são, de todo o modo, também muito importantes para a formação de sentidos comuns sobre uma infinidade de assuntos. A dissertação sobre a crise da classe média realizada anteriormente procura demonstrar a origem desse medo. É importante ressaltar a perspectiva de realidade vivida pela sociedade para justificar a análise do conteúdo da imprensa. As pessoas que lêem as reportagens não estão formando suas opiniões de uma distância (relativamente) segura, como em casos de guerras no Golfo Pérsico, corrupções em Brasília ou mesmo violência

urbana. Ainda que assuntos como esses afetem de fato, em maior ou menor grau, a vida do “cidadão comum”, de classe média, ele pode se resguardar relativamente dos seus efeitos (ainda que apenas na sensação) e se omitir da ação, se assim o desejar.

Não é o mesmo caso do mundo do trabalho. O alto nível de realidade vivida confere importância ao conteúdo da produção simbólica. É provável que a sociedade esteja mais sensível, e mesmo mais permeável, ao que lê sobre o tema. Conforme Traquina, a necessidade de orientação (causada por alto interesse e alto nível de incerteza) é catalisadora do “efeito agendamento” da imprensa, e nesses casos os meios de comunicação fazem mais do que reforçar as crenças pré-existentes (Traquina, 2001, p. 37). É nesse sentido que, no limite, mesmo pessoas que não se sentem ameaçadas em seus empregos passam a agir como se o estivessem, constantemente à busca de um novo emprego, conforme observou Grün (1998). É razoável supor que isso potencialize e acelere o processo de mudança, que assim se auto-alimenta.

É sob essa perspectiva que queremos conduzir a análise. E nesse sentido pode-se antecipar que a classe média assalariada sofre um verdadeiro massacre simbólico a partir dos anos 90, que se sobrepõe ao massacre material, já relatado. Por mais mesquinhos e comezinhos que possam ser seu modo de vida e de trabalho, assim como boa parte de seus valores (não é intenção julgá-los), tudo isso é francamente atacado e desqualificado pela emergência de um novo mundo do trabalho – este sim é o ponto. A classe média assalariada é associada – na imprensa e na “nova” empresa – a um mundo que não existe mais, um mundo preguiçoso, burocrático, paternalista, acomodado. Ineficiente e insuficiente. E é instada a abandonar valores simbólicos, como a idéia de status associada a um “bom” emprego, e materiais, como direitos trabalhistas, sob pena de perder seu lugar de relativo destaque na bizarra pirâmide social brasileira.

Resta que os novos “heróis” da classe média são os empresários, que se aventuram por conta própria no mercado, e as lideranças inatas, pessoas com personalidade e “competências” especiais, capazes de se adaptar às novas organizações, extremamente flexíveis, que possuem poucas regras escritas e precisam ser reinventadas continuamente. Os textos analisados convergem para a edificação de uma “ideologia do empreendedor”³³,

³³ Considerando uma definição de ideologia como um “sistema de idéias (crenças, tradições, princípios e mitos) interdependentes, sustentadas por um grupo social de qualquer natureza ou dimensão, as quais refletem, racionalizam e defendem os próprios interesses e compromissos institucionais...” (Houaiss

ou lógica do empreendedor, que sugere um modo de ser e de agir diferente daquele balizado pelo que podemos chamar de lógica do assalariado. Esta nova lógica é a exigida pelo mercado, pelas empresas.

Essa “ideologia do empreendedor” se aplica tanto para estratégias que levam à constituição de empreendimentos propriamente ditos, como a abertura de empresas, quanto para o exercício profissional como empregado. Dentre as características principais desse novo sentido para a ação, segundo os textos analisados, estão: a assunção do risco em lugar da busca por segurança; a busca da inovação e o exercício da flexibilidade em lugar do seguimento a regras e práticas burocráticas; a “empregabilidade de iniciativa” (conforme já descrita), na qual o trabalhador é o único responsável pelo sucesso ou fracasso de sua inserção profissional; a auto-gestão da carreira, em oposição à idéia de que é a empresa que determina as oportunidades; valorização das competências (ou traços de personalidade) em lugar da formação; competitividade em lugar de sentido de classe (de trabalhadores).

Esse tende a ser um novo senso comum, que se depreende a partir da leitura da imprensa. Em certo sentido, pode-se dizer que isso desafia um dos postulados mais consistentes acerca da imprensa, o de que ela não faz mais do que *reproduzir* o senso comum. Nas palavras de Hall, citado por Jovchelovitch, “as ideologias presentes em fotos e textos de um jornal não produzem novos saberes sobre o mundo, elas produzem um reconhecimento do mundo tal como já aprendemos a apropriá-lo” (2000, p. 103).

Nesta pesquisa, se observa que a maneira como a classe média “aprendeu” a se apropriar do mundo já não serve mais para que se reproduza como tal. As matérias em questão, portanto, parecem não se encaixar nos limites do senso comum. Porém, mesmo que se admita isso, é importante notar que tal fato não se dá no sentido de superá-lo “criticamente” como gostariam autores como Moretsohn (2007), mas o que se observa é a “entronização” de um novo senso comum, que passa então a ser continuamente reproduzido. Para que este novo senso seja legítimo, aí sim parece ser necessário o referencial de “reconhecimentos de mundo” pré-existentes. Esse referencial é o status sócio-econômico da classe média, cuja manutenção desafia os pertencentes a esse estrato

Eletrônico). Para Marx, o modo de pensar das pessoas é influenciado pelas relações sociais, e o conhecimento é limitado e estruturado pela maneira como são providas as necessidades materiais. Esse conhecimento estruturado é a ideologia. (Stevenson, 2002, p. 48)

social. Tal empresa parece caber, com as devidas adaptações, na construção de Lampedusa: é preciso mudar para que tudo continue como está.

De certa maneira, é essa corrida ensandecida da classe média em busca dos novos meios para garantir sua reprodução nos moldes antigos que está narrada nas matérias em análise (sabe-se, porém, que na vida real muitos não conseguiram realizar a “conversão”, e que muitos outros, vindos de baixo, ascenderam socialmente a partir das novas formas de inserção). Em última análise, o que está impresso nas matérias analisadas é a desconstrução simbólica da classe média assalariada e a construção de outra, assentada em novas bases de autoprodução e reprodução. Mas, ao fim de 15 anos de transição cognitiva, surge uma “surpresa” na imprensa: a classe média assalariada volta a gozar de legitimidade simbólica por meio dos empregos no setor público, conforme se verá adiante.

4.2 – Critérios de pesquisa e metodologia

Apesar de a literatura sociológica apontar os anos 1970 como marco inicial da reestruturação produtiva, cujos efeitos seriam mais fortemente sentidos nos anos 80, o assunto se torna destaque na imprensa brasileira – considerando, evidentemente, as revistas semanais em análise – no início dos anos 90. O movimento é por aqui associado principalmente à abertura comercial, perpetrada no início da década, durante a era Collor, que forçou a indústria brasileira a adotar métodos de gestão compatíveis com aqueles que já haviam sido incorporados em outros países. Também é associado às privatizações, que se concentraram igualmente nos anos 90. O marco inicial da análise é uma reportagem de capa da revista *Veja* publicada em 15/9/93, cujas chamadas são: *O que está mudando nas profissões: o processo de ajuste das empresas alterou profundamente as habilidades que se cobram dos candidatos a emprego.*

Nessa matéria, mudanças no trabalho e no emprego são anunciadas da seguinte maneira: *“Empregados, desempregados e jovens em busca de emprego estão deparando com um quadro profissional profundamente alterado. O novo quadro é produto tanto do investimento das empresas na produtividade como do sucateamento dos serviços prestados*

pelo Estado – e das profissões ligadas a ele – e da tendência mundial do mercado de trabalho, cujas primeiras ondas começam a chegar ao Brasil”.

O perfil do novo profissional, requerido pelas empresas, é resumido na reportagem da seguinte maneira: *“o que se deseja é que o funcionário se comporte como um homem de negócios... As firmas esperam, principalmente, que ele gerencie os recursos delas como se fossem seus”*. A definição é de um consultor que oferece serviços de reestruturação de empresas, portanto seu depoimento é evidentemente adequado à modelagem de negócios que se pretende implantar. Difícil encontrar uma síntese mais eficiente do que estamos chamando “ideologia do empreendedor”. As fontes mais importantes e mais presentes nas matérias analisadas para evocar que tipo de trabalhador o mercado deseja são consultores de RH e recrutadores de executivos, conhecidos no mercado como *headhunters*.

A reportagem em questão é selecionada pela própria revista, que em seu arquivo eletrônico, disponível na internet³⁴, aponta aquelas reportagens de capa que julga serem as mais significativas em determinados assuntos (tais como ciência e tecnologia, política etc). Relativamente ao assunto que a própria revista denomina *Carreira e Trabalho*, a seleção inclui a referida reportagem como a primeira, seguida de uma série de outras que também são de interesse e integram esta pesquisa. À parte essas reportagens selecionadas em seu arquivo, a revista Veja somente disponibiliza o conteúdo integral pela internet das edições a partir do final de 1997. Desse modo, daí para a frente, puderam ser incluídas outras reportagens além daquelas pré-selecionadas pelo arquivo da própria revista. Assim, analisando uma a uma as matérias de capa ao longo dos anos através do site, algumas reportagens foram incluídas, notadamente sobre o tema globalização e que se mostraram bastante focadas na questão das mudanças do trabalho.

A pesquisa se atém a matérias de capa por motivos bastante objetivos. No caso de uma revista, a capa é extremamente significativa. É o “carro-chefe” da edição, é com ela que se pretende atrair a atenção do leitor e levá-lo a comprar a revista na banca. A chamada matéria de capa, aquela que é diretamente referida à chamada principal da capa de uma determinada edição, é quase sempre a maior, a mais importante, a mais pretensiosa e a mais cuidadosamente apurada e bem finalizada da edição. Quando determinado assunto ganha

³⁴ <http://www.arquivoveja.com.br>

esse espaço nobre, é normalmente porque ele é considerado o mais importante do período (é claro que há outras variáveis, como repetição, linha editorial da publicação etc).

O fato de a escolha recair sobre as matérias de capa tem a ver também com a impossibilidade de se analisar todas as matérias publicadas sobre o assunto em um período longo. Verificar o conteúdo de muitas centenas de edições uma a uma já seria um trabalho hercúleo. Classificar e analisar cada uma das matérias, *idem*. Assim, a capa se torna um critério de delimitação de material de pesquisa. Com a vantagem extra de também nivelar um critério de importância da matéria em relação à própria publicação e às outras em análise, o que seria muito mais difícil em uma comparação de matérias de capa (que facilmente ultrapassam as 10 páginas) com outras matérias menores, muitas vezes factuais, relativas a um fato específico (por exemplo uma nova lei, a notícia de uma grande demissão em uma empresa etc.). As matérias de capa buscam, comumente, lançar um olhar abrangente sobre o tema, se valendo de séries históricas, dados mais bem fundamentados, exemplos mais ricos, se utilizando de narrativas para demonstrar as trajetórias de personagens “reais” identificados com o leitor.

A série de matérias da revista IstoÉ começa em 1998. O motivo é um fator limitador que surgiu no decorrer da pesquisa. De início, a série analisada iria ser iniciada com uma edição de 1996 da revista Veja. Assim, a pesquisa das capas de IstoÉ se iniciou a partir dessa data. O mecanismo de acesso a IstoÉ é diferente. A partir de um link que aponta a data e o número da edição era possível acessar as imagens das capas da revista, uma a uma. Dessa forma, se a capa fosse de interesse do estudo, a matéria interna era acessada e seu conteúdo armazenado. Isso foi feito a partir de 1996. Porém, numa fase posterior da pesquisa, se optou por avançar – ou no caso retroceder – até o ano de 1993, em razão da já citada matéria constante no arquivo eletrônico de Veja. Mas quando se buscou retroceder até 1993 no caso de IstoÉ a tarefa se mostrou impossível, porque o mecanismo de busca de edições anteriores havia sido excluído do site da revista, que passou por modificações.

No caso da revista Época, a limitação de pesquisa também se refere à disponibilidade do site. A partir dele só é possível acessar o conjunto de edições a partir do ano de 2004. De todo o modo não haveria conteúdo comparável ao das primeiras edições analisadas das outras publicações, porque Época foi fundada apenas em 1998.

Assim como a matéria de capa de 1993 pode ser tomada como um marco na abordagem sobre o trabalho devido às profundas mudanças detectadas e suas propaladas conseqüências, a reportagem de capa da mesma *Veja* em 20 de junho de 2007 parece encerrar uma nova quebra de paradigma. A matéria *Por que o emprego público voltou a valer a pena* sugere o fechamento de um círculo, voltando a um imaginário ponto anterior ao estágio descrito na matéria de 1993 e na maior parte das que vieram depois.

O texto informa: “(...) *o sentido da corrida se inverteu. Um dos grandes sonhos da classe média brasileira que começa a vida economicamente ativa é passar em um concurso que dá acesso a um emprego público (...)*”. Ainda que essa matéria por si só não represente o fim da hegemonia do discurso acerca dos valores do trabalho impostos pelas grandes empresas contemporâneas refletido pela imprensa, servirá como um ponto de chegada para a análise das mudanças no mundo do trabalho oferecida pelas revistas. A maneira como o homem capta e interpreta o mundo exterior, segundo Max Weber, está novamente alterada (ainda que por um fugaz momento), com a revalorização de itens como direitos trabalhistas e previsibilidade no trabalho, entre outros valores “antiquados”. Para efeito da pesquisa significará um ponto de chegada, e o início de uma grande interrogação sobre o que se verá a partir daí. Matérias das outras revistas publicadas ainda durante o ano de 2007, mesmo que em data posterior a esta, também foram incluídas. Assim a análise se estende entre os anos de 1993 e 2007, um período de 15 anos.

A partir do trabalho descrito acima, foi possível identificar um total de 50 reportagens de capa sobre o mundo do trabalho ou sobre temas como globalização, mas cujo conteúdo tem forte direcionamento para o trabalho (inclusive com destaque nas chamadas de capa) e que por isso foram consideradas pertinentes ao estudo. Considerando cada uma das revistas, a quantidade de matérias ficou assim distribuída: *Veja*, 28 matérias; *Isto É*, 14, e *Época*, oito. Cabe ressaltar as limitações de pesquisa que recaíram principalmente sobre *Isto É* e *Época*.

A observação desse conjunto permitiu definir quatro grandes eixos, categorias ou temas, que são mais evidentes nas matérias. Apesar da complexidade das matérias, que nunca se prendem a um único aspecto, para fins de pesquisa foi necessário identificar aspectos preponderantes que viabilizassem uma classificação, fundamental para se avançar no reconhecimento do objeto de pesquisa. As categorias são assim definidas:

- 1) *transição cognitiva*;
- 2) *o que o mercado quer*;
- 3) *empreendedorismo*;
- 4) *ambiente de trabalho*.

Além desses é necessário utilizar um quinto conceito (5 - “*outros*”) que acomodará os casos em que há uma abordagem fortemente dissociada das categorias principais.

A primeira categoria se refere aos textos que apresentam claramente a idéia de passagem de um estado para outro, ou seja, dão conta de que o mundo do trabalho está passando por transformações profundas e carregadas de conseqüências, e as apresentam. Como este trabalho tem usado com freqüência os conceitos de convenção cognitiva, senso comum e representação social como semelhantes – sem desconsiderar diferenças que possam haver entre eles a depender do uso e contexto – esta primeira categoria poderia ter outra denominação. Porém a opção por *transição cognitiva* se deve à força da expressão “transição”, que reforça a idéia de que há um processo de mudança cognitiva, um movimento de um ponto a outro, porém ainda sem estar completo. As matérias se ocupam em fazer justamente isso: informar que uma realidade anterior foi superada, e que as pessoas precisam saber e internalizar isso para poderem se orientar dentro da nova realidade. Um termo como “novo senso comum”, por exemplo, seria melhor aplicado se os textos já considerassem naturalizado no universo dos leitores as “novas” características do trabalho. Mas não é assim. É interessante notar que as principais matérias encaixadas neste conceito estão no início da série, porém até o final do período de análise – que se estende ao longo de 15 anos – algumas abordagens enfatizam que uma mudança está em curso.

A categoria *o que o mercado quer* abarca as matérias mais diretamente interessadas em informar quais são as profissões e carreiras em alta e em baixa, e quais são as características mais valorizadas no mercado de trabalho. As primeiras são dirigidas principalmente aos jovens em idade de prestar vestibular. As outras, focam jovens em busca do estágio e primeiro emprego, e também trabalhadores de nível gerencial em geral, supostamente interessados nas “atitudes” valorizadas pelas empresas (as atuais e as futuras empregadoras). As atitudes são, na verdade, as propaladas “competências” que se tornaram valorizadas no mundo do trabalho.

A terceira categoria, *empreendedorismo*, reúne matérias que se ocupam principalmente em apresentar a abertura de empresas como uma estratégia de inserção econômica válida, viável e vantajosa para jovens estudantes, recém-formados, ex-funcionários e mesmo empregados, em um mundo onde os empregos estão mais escassos e não são mais para toda a vida. Nessas matérias há muitos relatos de histórias de sucesso e dicas práticas para abertura de negócios, que vão desde detalhes administrativos e contábeis até áreas de atuação supostamente mais promissoras. Há também abordagens acerca das “atitudes” que seriam as mais importantes (e que podem ser desenvolvidas, segundo algumas matérias) para os empreendedores de sucesso.

Ambiente de trabalho é uma categoria que congrega as matérias cujo foco é desfraldar as agruras da vida nas empresas e oferecer testes e dicas práticas para o enfrentamento e superação de dificuldades. Aqui entram temas como estresse, chefes que infernizam a vida de subordinados e mesmo assédio moral. Algumas matérias apresentam o ambiente de trabalho como um espaço em grande medida hostil. Outras pretendem apontar, a partir de um ponto de vista do trabalhador, quais seriam as melhores empresas para se trabalhar.

Por fim, na categoria *outros* se encaixam matérias que têm o mundo do trabalho normalmente como eixo secundário, porém estruturante para sustentação do tema principal, e que não se enquadram francamente em nenhuma das outras categorias. Aqui está, por exemplo, a matéria de Isto É de 22/2/2006, cuja chamada de capa é *Mamãe, não vá trabalhar!*, que aponta como mulheres de classe média conciliam a vida profissional com o lar e com a família. Poder-se-ia questionar se não seria esse o caso, por exemplo, de enquadrar este material em *transição cognitiva* ou *ambiente de trabalho*, mas o critério aqui é que estas categorias não estão no centro da matéria. Uma outra opção seria excluí-la da lista, mas se considerou a importância de contabilizá-la, pois a situação explorada por ela só existe devido a determinada característica do mundo do trabalho. Há, por exemplo, muitas matérias de capa sobre estresse no período, porém voltadas a novos tratamentos químicos e psicológicos, que não foram consideradas na pesquisa. Mas se a matéria é sobre estresse, e o mesmo é diretamente relacionado ao trabalho, está na lista (e provavelmente enquadrada em *ambiente de trabalho* ou *outros*).

É evidente que, em muitos casos, mais de uma das categorias – e mesmo todas – se fazem presentes em maior ou menor grau em uma mesma matéria. Uma opção inicial de classificação era justamente aferir quais os grandes temas detectados apareceriam em cada uma das matérias. Nesse caso, porém, seria muito difícil explicitar de modo objetivo com que profundidade cada categoria estaria sendo explorada. Há matérias de várias páginas em que há menção ao empreendedorismo em apenas um parágrafo, por exemplo. Em outras, o empreendedorismo é o tema central, e em algum ponto se faz menção a mudanças no mundo do trabalho (transição cognitiva), porém, apenas como um elemento de apoio a justificar a opção pelo empreendedorismo que a matéria propõe.

Como esse exemplo genérico acima deixa evidente, a maior parte das matérias carrega o “gene” da *transição cognitiva* em sua construção. Ainda que não demonstrada explicitamente no texto, a idéia de que o mundo do trabalho passa por uma profunda transformação e as que conseqüências disso são importantes para o leitor está presente em praticamente todo o material analisado. Há algumas matérias, entretanto, que conduzem a argumentação centralmente em cima da idéia de que há mudanças estruturais e que isso muda tudo para a classe média assalariada. Essas estão na categoria 1. Vale, entretanto, reafirmar: a idéia de passagem de um estado para outro está presente em quase todas as reportagens.

A análise será realizada em duas diferentes dimensões que, espera-se, proporcionem possibilidades de intersecções interessantes e produtivas. A primeira dimensão é a da linha do tempo. Após classificadas as matérias nas categorias, elas serão distribuídas ao longo dos 15 anos, em busca de observar como os temas se apresentaram no tempo – e se verá que há concentrações muito claras de temas em determinados períodos. A relevância desta abordagem será potencializada com a análise um pouco mais detalhada de algumas matérias, buscando diferenças, por exemplo, em *o que o mercado quer* em diferentes períodos. Os cruzamentos também se darão entre as reportagens e a situação de emprego e renda da classe média brasileira, a partir de dados já em boa parte apresentados em capítulos anteriores do estudo.

A segunda dimensão é a temática, a das categorias propriamente ditas. A idéia é aprofundar a análise dos temas em questão, em intersecção com aspectos da literatura sociológica aqui apresentada sobre mudanças no mundo do trabalho e de estratégias de

inserção econômica da classe média, além de outras considerações pertinentes. Ao fim, espera-se delinear etapas importantes de um processo construído sobre fatos concretos e percepções simbólicas que levou à desconstrução de um modelo de classe média e à emergência de outro, fundado em valores e em estratégias de inserção econômicas diferentes.

A lista das matérias analisadas e sua respectiva descrição e classificação é a seguinte:

a) Veja

| Edição | Chamada de capa | Chamada interna | Palavras-chave | Categoria |
|----------|---|---|--|-----------|
| 15-9-93 | As profissões em alta (restante do texto ilegível) | O que está mudando nas profissões O processo de ajuste das empresas alterou profundamente as habilidades que se cobram dos candidatos a emprego | Transformações, habilidades, profissão, carreira | 2 |
| 19-10-94 | O fim do emprego e o novo profissional O que fazer para se manter num mercado de trabalho em mutação | A revolução que liquidou o emprego Como manter ou conseguir trabalho num mundo cada vez mais exigente e competitivo | Transformações, revolução no emprego, desemprego | 1 |
| 7-2-96 | Como ganhar dinheiro no Brasil do real * Os problemas do emprego no Brasil e no mundo * Quais são as profissões do futuro e onde estão os maiores salários * Funções em alta e em baixa * Por que as aplicações financeiras ficarão cada vez menos atraentes * Onde estão as boas oportunidades de negócios | n.d | n.d | 1 |

| | | | | |
|----------------------|--|---|---|---|
| 4-4-96 | Globalização Desemprego, ansiedade, riqueza e outras promessas da revolução que está derrubando fronteiras e lançando o capitalismo numa velocidade jamais vista | A roda global O que é a globalização, que provoca tanto medo, e o que se pode esperar dela | Globalização, emprego, produção, capitalismo, privatização | 1 |
| 4-12-96 | O Desafio do Emprego Além de escolaridade maior, línguas e computador, as empresas ainda querem capacidade de decisão, desembaraço e ambição. | O funil estreitou As habilidades tradicionais já não bastam para arranjar emprego na economia reformada | Emprego, mercado de trabalho, competição, qualidades, competências | 2 |
| 19-2-97 | Onde estão os empregos Os novos pólos de crescimento e as oportunidades que eles oferecem | Procura-se gente para trabalhar Enquanto a indústria de São Paulo demite, milhares de novos empregos surgem em outras regiões | Desemprego, emprego, geografia do emprego, distribuição regional | 2 |
| 30-7-97 | Sem tempo para os filhos Como as mães e pais que trabalham demais podem valorizar as poucas horas que passam com as crianças | Pais e filhos com hora marcada Como conciliar, sem culpa, o trabalho fora de casa com a educação das crianças | Tempo, filhos, trabalho, remorso | 5 |
| 20-8-97 | Profissões * As mais promissoras * As congestionadas * Como escolher a sua | Navegando num mar de profissões Como se orientar entre carreiras em alta, outras em queda livre e um grupo que não sai do lugar | Carreira, profissão, orientação vocacional | 2 |
| 11-2-98 Ed. 1.553 | Você tem medo de perder o emprego? O risco disso acontecer no Brasil está cada vez maior com a globalização e a quebra da Ásia | Assombração nacional O aumento acelerado das demissões começa a provocar inquietação no Brasil | Desemprego, medo (do desemprego), eficiência, competição, globalização | 1 |
| 23-9-98 | A chave do emprego * Como a educação abre novas oportunidades * Cada ano de estudo aumenta em 15% o salário * As profissões que estão em alta e em baixa | Estudar vale ouro Pesquisa mostra até onde a escola aumenta a chance de conseguir emprego, multiplica o salário e garante o sucesso da carreira | Desemprego, educação, era da informação, (mudanças no) mercado de trabalho, profissão | 2 |

| | | | | |
|----------------------|--|--|---|---|
| 27-1-99 Ed. 1.582 | Bem-vindo ao século XXI A globalização afunda ou enriquece os países e antecipa como será a educação, o emprego e a economia no mundo que vem aí | A vida globalizada Os perigos e as vantagens que a economia oferece aos países num mundo interligado | Instabilidade, desemprego, recessão, economia globalizada, modernização da economia | 1 |
| 10-3-99 Ed. 1.588 | Você é o bolso da vez O novo pacote do governo pode afastar o dragão da inflação, mas o preço a pagar é mais recessão e desemprego | À sombra da crise Como a instabilidade afeta os salários, os negócios e a vida de gente que nem sabe o que é banda cambial | Instabilidade, risco, recessão, desemprego | 5 |
| 5-4-00 Ed. 1.643 | Mais lazer e menos trabalho? Esquece A tecnologia e os sindicatos prometiam reduzir as horas de batente. Deu o contrário | Tempos modernos O expediente das 8 às 5, grande conquista do sindicalismo, já era. Empurradas pela concorrência, as pessoas estão trabalhando cada vez mais | Jornada de trabalho, estresse, competição, reestruturação produtiva, desemprego | 1 |
| 4-4-01 Ed. 1.694 | Do zero ao milhão * As lições de brasileiros que nada herdaram e construíram fortunas de 1 a 80 milhões de reais * Um teste para saber se você tem as características para enriquecer * Dez conselhos para ensinar às crianças o valor do dinheiro | O rico mora ao lado Quem são, como vivem e o que pensam as pessoas que nada herdaram e construíram pequenas fortunas. Elas não gostam de ostentação, vestem-se com simplicidade e não saem nas colunas sociais | Acumulação de riquezas, esforço próprio, personalidade, educação, disciplina | 3 |
| 20-6-01 Ed. 1.705 | A vida sem patrão * O Brasil tem mais gente trabalhando sem carteira do que empregada * As vantagens e as desvantagens de trabalhar por conta própria * As receitas de quem acertou e os alertas de quem fracassou * Teste: você se daria bem sem patrão? | A vida sem patrão A maioria das pessoas no Brasil já trabalha sem carteira assinada e isso não é sinal de empobrecimento. Muita gente está tentando ganhar a vida por conta própria | Trabalho por conta própria, desemprego, mudança estrutural, empreendedorismo | 3 |
| | | | | |

| | | | | |
|-----------------------|---|--|---|---|
| 12-9-01 Ed. 1.717 | Lições de vida do empresário mais bem-sucedido do mundo * Chega ao Brasil a autobiografia de Jack Welch, o executivo do século * O mais esperado livro de negócios da história é um manual de sucesso pessoal e profissional | O capital segundo Jack O mais influente líder empresarial do século XX lança sua autobiografia, um manual de sobrevivência na selva do capitalismo escrito por seu mais feroz competidor | Capitalismo, estilo de vida americano, competitividade, empreendedorismo | 3 |
| 31-10-01 Ed. 1.724 | Você odeia seu chefe? Como conviver com aqueles que transformam a sua vida num inferno | “Cale a boca, incompetente” Novos estudos mostram que a perseguição feita pelo mau chefe não afeta apenas a produtividade das empresas – também faz mal à saúde dos funcionários | Ambiente de trabalho, produtividade, carreira, emprego, saúde | 4 |
| 3-4-02 Ed. 1.745 | A receita dos vencedores Pessoas que realizaram o sonho de abrir o próprio negócio contam como conseguiram triunfar num país onde sete de cada dez empresas quebram antes de cinco anos | Como e por que eles venceram O sucesso dos pequenos empresários que conseguiram superar as altas taxas de mortalidade dos novos negócios no Brasil | Empreendedorismo, informação, superação, emprego (pessoas que deixaram o) | 3 |
| 29-5-02 Ed. 1.753 | Globalização: há o que comemorar? O jogo do capitalismo global criou novas oportunidades de progresso mas, para a maioria dos países em desenvolvimento, a prosperidade continua apenas uma promessa | A vitória dos ricos na globalização As regras do jogo do capitalismo global por enquanto favoreceram muito mais os países industrializados do que as nações em desenvolvimento | Globalização, riqueza, pobreza, desenvolvimento, produtividade, trabalho Obs: estipula data de início da globalização, que faz dez anos | 1 |
| 12-2-03 Ed. 1.789 | Filhos e carreira * Muitas mulheres adiam a maternidade para chegar ao topo * A angústia de quem deixou | Com filhos no currículo Um dilema atormenta as mulheres: o que pôr em primeiro lugar, o | Trabalho, carreira, maternidade, família | 5 |

| | | | | |
|-----------------------|--|---|---|---|
| | passar a hora certa de ser mãe * Como mulheres bem-sucedidas conciliam a vida doméstica com trabalho | desejo de ser mãe ou a ambição de vencer na vida profissional | | |
| 30-4-03 Ed. 1.800 | Criatividade A ferramenta que forjou o mundo pode ajudar você a melhorar de vida | A idéia que mudou minha vida A criatividade é a chave para se destacar do rebanho. Aprenda a usar a sua em benefício próprio | Criatividade, mundo do trabalho, sucesso, empreendedorismo, novas necessidades das empresas | 2 |
| 4-6-03 Ed. 1.805 | Sucesso na profissão Veja entrevistou 607 profissionais de sucesso em 17 carreiras e mostra suas receitas para vencer | Ficou mais difícil A porta do mercado de trabalho nunca foi tão estreita para os jovens. Saiba o que é preciso para aumentar suas chances de conquistar um lugar ao sol | Desemprego, juventude, características pessoais e profissionais valorizadas no mercado | 2 |
| 17-12-03 Ed. 1.833 | O desafio de arranjar emprego * As chances de ser contratado por uma grande empresa * Qual é o perfil do profissional que o mercado deseja * Quanto ganham os mais talentosos dez anos depois de formados * As alternativas de trabalho fora das grandes companhias | O segundo vestibular Os desafios de entrar num mercado de trabalho em que a concorrência para o primeiro emprego é bem maior do que aquela enfrentada para ingressar na faculdade | Jovens, emprego, competição, concurso público, grandes empresas, perfil dos vencedores | 1 |
| 14-1-04 Ed. 1.836 | Decida antes que decidam por você * Como fazer escolhas num mundo com excesso de informação, pressão por desempenho e pouco tempo para pensar * Por que 20% das pessoas evitam tomar decisões * O peso da intuição * Teste: como você decide | Decida: seu sucesso depende das suas escolhas Razão e intuição ainda são as armas para fazer escolhas. Como decidir num mundo que produz cada vez mais informação mas dá às pessoas cada vez menos tempo para pensar sobre os caminhos a seguir | Obs: boa parte da matéria dedicada a mudanças no mundo do trabalho, opções profissionais e de carreira | 1 |

| | | | | |
|----------------------|--|--|---|---|
| 30-6-04 Ed. 1.860 | Talento * Os gênios nascem prontos, mas todo mundo pode descobrir e desenvolver seus dons * Pesquisa com 3.000 profissionais mostra as aptidões mais valorizadas no mercado de trabalho | A descoberta do talento Concentrar esforços naquilo que se faz bem é a maior ferramenta para o sucesso no mundo das profissões | Talento, gestão de talentos, era do conhecimento, sucesso profissional | 2 |
| 8-12-04 1.883 | A economia decola e os empregos estão de volta * O perfil dos novos contratados * As áreas que mais oferecem oportunidades * O que as empresas exigem dos pretendentes | A volta dos empregos Economia em expansão gera 800.000 novas ocupações, cria oportunidades para profissionais qualificados e começa a reverter uma fase de estagnação do mercado de trabalho que durou quase uma década | Emprego, crescimento econômico, qualificação, perfil do novo profissional | 2 |
| 1-3-06 Ed. 1.945 | A ambição Ela produziu maravilhas e tragédias. Agora se sabe como usa-la na medida certa na vida pessoal e profissional | A descoberta da ambição Algumas pessoas são mais aptas do que outras para conseguir o que querem. Mas todas podem aprender a acender a chama interior que leva ao sucesso | Ambição, vida profissional, vida pessoal, egoísmo, competição, sucesso, classe média, religião | 2 |
| 20-6-07 Ed. 2.013 | Por que o emprego público voltou a valer a pena * 5 milhões de brasileiros tentarão uma vaga em 2007 * As 8 dicas do maior especialista em concursos | Cinco milhões querem o governo como patrão Tornar-se funcionário público voltou a ser um dos sonhos da classe média brasileira. Só neste ano, 100.000 novos cargos serão disputados em concursos que atraem milhões em busca de bons salários, estabilidade, ascensão na carreira e até prestígio profissional | Classe média, funcionalismo público, salários, benefício, estabilidade, recompensas, crescimento profissional, desemprego | 1 |

b) IstoÉ

| Edição | Chamada de capa | Chamada interna | Palavras-chave | Categoria |
|-----------------------|--|--|--|-----------|
| 21-10-98 Ed. 1.516 | Salve-se da crise Os efeitos do pacote fiscal e as propostas para reativar o emprego | Para onde eles vão? As medidas do governo de flexibilização do mercado de trabalho são insuficientes para combater o desemprego (obs: retransmissão de conjunto de matérias) | Desemprego, crise do emprego, globalização, contrato temporário | 1 |
| 28-10-98 Ed. 1.517 | Quando as mulheres comandam Mais sensível e menos centralizadora, a gestão feminina está em alta nas empresas. E você pode ganhar com isso | O jeito feminino de mandar A necessidade de profissionais versáteis e capazes de agir em várias frentes ao mesmo tempo valoriza a habilidade da mulher no comando | Gestão, competências, liderança, mediação de conflitos | 2 |
| 14-7-99 Ed. 1.554 | Os canalhas do escritório Identifique os patifes que infernizam sua vida no trabalho | O império do mal Deprimido no trabalho? Talvez a culpa não seja sua. Existe gente perversa agindo para você se sentir assim | Ambiente de trabalho, relações de trabalho, depressão, assédio moral | 4 |
| 26-4-02 Ed. 1.700 | Heróis da persistência As histórias e as lições de brasileiros que lutaram contra o destino para alcançar um direito básico: o trabalho digno num país onde uma em cada cinco pessoas está desempregada | Brava gente Conheça seis brasileiros que mudaram seu destino com muito suor e uma criança trabalhadora em busca de sua chance | Desemprego, exclusão social, superação, persistência | 5 |
| 12-12-02 Ed. 1732 | Como ficar rico Para os estudiosos do assunto, trabalhar, ousar, persistir e ser otimista é fundamental. Milionários concordam e acrescentam que é bom aprender com as derrotas, sentir prazer no que se faz e não esbanjar dinheiro | Como fazer dinheiro A história de endinheirados mostra que algumas características de personalidade são essenciais para conseguir o sucesso | Empreendedorismo, competências, personalidade | 3 |

| | | | | |
|----------------------|--|---|--|---|
| 23-7-03 Ed. 1.764 | Acredite no seu sonho Trabalho, persistência e confiança são os ingredientes para realizar seu projeto de vida * Aprenda com os vencedores * Teste se você está no caminho certo | Pés no chão e cabeça nas nuvens Com criatividade e determinação, é possível realizar os sonhos. São ingredientes que também ajudam a transformar o mundo | Sonho, realização, superação, risco, novidade | 3 |
| 14-1-04 Ed. 1.788 | Dono do seu nariz Ficar sem emprego não é o fim do mundo. É possível recomeçar com um negócio próprio ou mesmo mudar de carreira. Há muitas áreas carentes de profissionais experientes. Dicas para fazer uma boa opção | Volta por cima Ser demitido é um trauma, mas também pode ser o momento de se reinventar, mudar de carreira ou abrir o próprio negócio | Demissão, desemprego, recolocação profissional, criatividade, autoconfiança | 3 |
| 10-3-04 Ed. 1.796 | Elas mandam Formadoras de opinião, as mulheres decidem desde a comida até os investimentos da família. Na profissão também crescem. Vê-las em postos de comando e em carreiras tidas como masculinas já não causa espanto. | O poder de salto alto As mulheres se transformam em importantes formadoras de opinião e cada vez mais assumem posições de comando | Mulher, mercado de trabalho, formação de opinião, influência, poder | 5 |
| 29-9-04 Ed. 1.825 | Greves – ninguém quer esperar o bolo crescer O governo teima em aumentar os juros e agora inventa um superávit primário de 4,5% do PIB. Só que os trabalhadores já começam a perder a paciência | Sinal de alerta Trabalhadores passam por cima da CUT e dos sindicatos para ir à greve no momento em que o governo aumenta os juros e o superávit | Greve, desemprego, sindicato, mobilização, reajuste | 5 |
| 11-5-05 Ed. 1.856 | Seja um profissional vitorioso * Receitas para não ficar doente por causa das pressões de chefes, colegas e concorrentes * Estratégias para domar traços negativos de sua personalidade | Vença na carreira sem enlouquecer Terapias e ações para combater as tensões são estratégias para ter mais prazer no trabalho e reagir melhor nas situações de crise | Trabalho, estresse, sobrecarga de trabalho, ambiente de trabalho, competição | 4 |

| | | | | |
|-----------------------|--|---|--|---|
| 5-10-05 Ed. 1.877 | O drama do primeiro emprego (obs.: texto indisponível – capa sem ampliação) | Não há vagas São quase quatro milhões de jovens desempregados no Brasil com poucas perspectivas de uma oportunidade nas duras etapas de seleção | Desemprego, insegurança, formação, competição | 2 |
| 22-2-06 Ed. 1.896 | Mamãe, não vá trabalhar! (obs.: texto indisponível – capa sem ampliação) | O dilema de ficar em casa Participação dos maridos na divisão de tarefas e planejamento da rotina são as armas das mulheres para vencer o desafio de conciliar o lar, a família e a vida profissional | Mulher, família, trabalho, divisão de tarefas | 5 |
| 12-9-07 Ed. 1.976 | Profissões de futuro Especialistas apontam quais são as áreas mais promissoras para você construir a sua carreira e como estão surgindo excelentes oportunidades de emprego em diferentes setores da economia brasileira | Profissões de futuro Especialistas indicam quais são as carreiras mais promissoras e em que áreas estão surgindo as melhores oportunidades de trabalho | Mudanças no trabalho, carreira, oportunidade, tecnologia | 2 |
| 17-10-07 Ed. 1.981 | Como ficar rico * Livros, feiras e palestras atraem uma legião crescente de novos empreendedores * As dicas dos especialistas para acumular dinheiro e viver bem * Conheça os segredos de quem chegou lá | Receitas para ficar rico Especialistas ensinam a acumular dinheiro. Entre as dicas está abrir o próprio negócio. Conheça também seis histórias de quem enriqueceu com trabalho duro, senso de oportunidade e poupança | Riqueza, empreendedorismo, oportunidade, disciplina | 3 |

c) Época

| Edição | Chamada de capa | Chamada interna | Palavras-chave | Categoria |
|--------------------|---|--|---|-----------|
| 9-1-04 Ed. 295 | Você quer mudar sua vida? (indisponível - textos de capa ilegíveis) | Ano novo, vida nova Reveillon inspira aquele desejo de mudar, de recomeçar. A maioria das pessoas fica só na vontade. Mas há quem aproveite o embalo e vire a mesa, para muito melhor | Felicidade, realização, empreendedorismo | 3 |
| 9-7-04 Ed. 321 | Onde está o novo emprego | O novo emprego Com a volta do crescimento econômico, o mercado reage e especialistas prevêem a criação de mais de 1 milhão de empregos em 2004 | Mercado de trabalho, perfil do novo emprego | 2 |
| 4-5-06 Ed. 416 | Manual de sobrevivência num mundo sem emprego | A vida sem emprego Por que jovens talentosos estão trocando a segurança da carteira assinada pela liberdade de empreender | Empreendedorismo, trabalho, talento, utilidade, oportunidade, autonomia | 1 |
| 21-8-06 Ed. 431 | As 100 melhores empresas para trabalhar | 100 melhores empresas para trabalhar Como se define o trabalho ideal? Há respostas de todos os tipos. Pode ser o trabalho que tem um significado ou que você se desenvolve. O que permite um equilíbrio entre vida pessoal e familiar ou o que dá a oportunidade de visar. O que traz todo dia um novo desafio ou o que permite o aperfeiçoamento contínuo, pela rotina confortadora | Opções, trabalho ideal, escolha pessoal | 4 |

| | | | | |
|---------------------|--|--|--|---|
| 9-2-07 Ed. 456 | O novíssimo manual da carreira | O novíssimo manual da carreira Os ingredientes necessários para fazer sucesso | Carreira, autogestão, vida profissional, emprego | 1 |
| 14-5-07 Ed. 469 | Manual de sobrevivência no escritório | Todo chefe tem de ser um bruto? Novos estudos explicam os mecanismos que favorecem os narcisistas, estúpidos e idiotas na escalada profissional dentro das empresas. E mostram que o líder mais apto a subir na empresa raramente é o mais eficiente | Chefe, organização, agressividade, hostilidade, psicologia organizacional, personalidade | 4 |
| 27-8-07 Ed. 484 | As 100 melhores empresas para trabalhar | A força dos jovens A Chemtec, campeã da lista, busca talentos em universidades, aposta em sua formação e em seu desenvolvimento. E cresce com eles | Ambientes empresariais, valores empresariais, talentos, retenção de talentos | 4 |
| 19-11-07 Ed. 496 | O futuro do trabalho | O futuro do trabalho Como lidar com a tecnologia, administrar empresas e construir carreiras num mundo totalmente globalizado | Trabalho, carreira, tecnologia, globalização | 1 |

4.3 – Quinze anos de trabalho

Após a abertura brasileira às importações promovida durante o governo Collor como uma das frentes de combate à inflação, no início dos anos 1990, a indústria brasileira se viu confrontada com um universo hostil. Tendo crescido até então protegida sob as asas do Estado indutor de uma política desenvolvimentista de substituição das importações, o empresariado brasileiro, e o estrangeiro que aqui atuava, gozavam de uma espécie de

“reserva de mercado”. Talvez por isso as empresas do país tenham tardiamente se confrontado com os duros ditames da reestruturação produtiva, que tanto iriam afetar o mundo do trabalho e o modelo de sociedade construída em seu entorno, a sociedade salarial. Quando artigos importados inundaram o país a preços baixos, foi necessário realizar o doloroso ajuste, rapidamente.

Assim, ao mesmo tempo em que produtos eletrônicos, artigos têxteis e quinquilharias chinesas chegaram aos lares brasileiros, chegaram também conceitos ameaçadores como reengenharia, *downsizing* e flexibilização. Eles trariam consigo não só o desemprego propriamente dito, mas também a ameaça de destruir um modo de produção e reprodução de vida firmemente arraigado no seio da classe média brasileira. As reportagens afirmam que, tardiamente, o modo de vida “salarial” da classe média do país estava em xeque. Quem tinha emprego poderia deixar de tê-lo a qualquer momento, e quem ainda não tinha teria muita dificuldade para obtê-lo. Eles não seriam mais a garantia de uma trajetória reta e assegurada por aparatos legais e estruturas sociais vinculados ao trabalho. Pior: este modo de vida passaria a ser associado a privilégios, preguiça e outros adjetivos degradantes.

Em sintonia com as matérias que procuram informar quais são as novas exigências do mercado de trabalho, há um conjunto de matérias cujo conteúdo é essencialmente dedicado a informar – e pode-se dizer, convencer – o leitor acerca do teor das mudanças em curso, suas causas, conseqüências e seu caráter de inevitabilidade. Essas são as matérias classificadas como de *transição cognitiva*. Elas se destacam principalmente no período que vai de 1993 até o final da década.

A partir do ano 2001 se inicia claramente um período diferenciado do primeiro, com a publicação insistente de reportagens sobre o empreendedorismo. Em linhas gerais, elas apresentam a iniciativa pessoal como uma estratégia “razoável” de inserção econômica, uma vez que os bons empregos são raros. Pode-se dizer que a maior parte delas fomenta o empreendedorismo entre a classe média – que como se viu no capítulo dedicado à sua crise, de fato se torna mais proprietária e menos assalariada. As reportagens, ao mesmo tempo, refletem e estimulam uma nova realidade da classe média. O período de predomínio do empreendedorismo se estende até 2004.

A partir daí, a análise da linha do tempo das reportagens pesquisadas permite considerar que se inicia uma terceira fase, que vai até o final da pesquisa. Além de matérias significativas classificadas em *o que o mercado quer* e *transição cognitiva*, categorias presentes ao longo de todo o período de análise, surge a temática do *ambiente de trabalho*. Assim se conforma uma terceira etapa, que abrange os anos de 2005, 2006 e 2007. Parte das reportagens que a caracterizam trata de problemas enfrentados no trabalho, como o estresse, dificuldades em relacionamentos, estratégias pertinentes aos novos ambientes corporativos e outras questões. Outra parte se refere às consideradas novas “virtudes” da empresa moderna, segundo o ponto de vista dos empregados.

A abordagem das matérias permite concluir que se trata do fechamento de um ciclo. No início dos anos 90 era necessário anunciar a novidade, que em meados dos anos 2000 já está, em tese, assimilada. Há um “amadurecimento”, pois de certa maneira a transição cognitiva já está concluída. As novas condições de trabalho estão mais “naturalizadas”, e restam necessários somente “ajustes finos”. É interessante anotar desde já o que se verá mais detalhadamente adiante: matérias desse período classificadas em outras categorias também parecem apontar para um quadro de mudanças mais “assimilado”. Reportagens sobre as demandas do mercado estão mais sofisticadas, e trabalham em (relativa) profundidade conceitos como talento, ambição, razão e intuição – identificadas com as competências. Por fim, pode-se dizer que, se três das quatro categorias principais caracterizam, cada uma, um período, a outra categoria (*o que o mercado quer*) está fortemente presente ao longo de todos os 15 anos. A “orientação” dos leitores sobre como se posicionar e agir em meio a mudanças e incertezas, afinal, sempre terá espaço privilegiado.

Se as matérias foram classificadas metodicamente, o mesmo não ocorrerá com as fontes utilizadas. Porém a análise do material permite concluir claramente que as fontes predominantes são os próprios agentes que se propõem a levar as inovações da reestruturação produtiva para dentro das empresas. São em maior número profissionais ligados a firmas de consultoria administrativa e de RH, e também “*headhunters*”, profissionais especializados em “recrutar” executivos no mercado. Há também fontes das próprias empresas, e professores da área de Administração de Empresas, com destaque para a FGV. José Pastore aparece com frequência, e Sérgio Abranches também surge como

fonte em várias ocasiões³⁵. Nas matérias focadas em *transição cognitiva*, predomina a visão de economistas. No caso do *empreendedorismo*, o Sebrae³⁶ é fonte recorrente. Em várias ocasiões surgem autores de livros de auto-ajuda com lições de superação.

A seguir, as tabelas que classificam as matérias por temas ao longo do tempo e a caracterização dos três períodos distintos de predominância de abordagens.

TABELA 4.1. Número de reportagens de capa e enquadramento nas categorias do estudo

| <i>Ano e total de matérias analisadas</i> | <i>Categoria</i> | <i>Nº de matérias por categoria</i> |
|---|-----------------------------|-------------------------------------|
| 1993 (1) | O que o mercado quer | 1 |
| 1994 (1) | Transição cognitiva | 1 |
| 1995 (0) | - | - |
| 1996 (3) | Transição cognitiva | 2 |
| | O que o mercado quer | 1 |
| 1997 (3) | Transição cognitiva | 1 |
| | O que o mercado quer | 1 |
| | Outros | 1 |
| 1998 (4) | Transição cognitiva | 2 |
| | O que o mercado quer | 2 |
| 1999 (3) | Transição cognitiva | 1 |
| | Ambiente de trabalho | 1 |
| | Outros | 1 |
| 2000 (1) | Transição cognitiva | 1 |
| 2001 (4) | Empreendedorismo | 3 |
| | Ambiente de trabalho | 1 |
| 2002 (4) | Transição cognitiva | 1 |
| | Empreendedorismo | 2 |
| | Outros | 1 |
| 2003 (5) | Transição cognitiva | 1 |
| | O que o mercado quer | 2 |
| | Empreendedorismo | 1 |
| | Outros | 1 |
| 2004 (8) | Transição cognitiva | 1 |
| | O que o mercado quer | 3 |
| | Empreendedorismo | 2 |
| | Outras | 2 |

³⁵ José Pastore é sociólogo brasileiro especializado na temática do trabalho. Possui PhD em Sociologia pela Universidade de Wisconsin (EUA) e atua como consultor em relações do trabalho. Sérgio Abranches é cientista político brasileiro (PhD em Ciência Política pela Universidade de Cornell - EUA), e em algumas ocasiões, nas matérias pesquisadas, é apresentado como colunista de Veja.

³⁶ Sebrae: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Agência dedicada ao fomento do empreendedorismo.

| | | |
|----------|----------------------|---|
| 2005 (2) | O que o mercado quer | 1 |
| | Ambiente de trabalho | 1 |
| 2006 (4) | Transição cognitiva | 1 |
| | O que o mercado quer | 1 |
| | Ambiente de trabalho | 1 |
| | Outros | 1 |
| 2007 (7) | Transição cognitiva | 3 |
| | O que o mercado quer | 1 |
| | Empreendedorismo | 1 |
| | Ambiente de trabalho | 2 |

TABELA 4.2. Os temas dominantes em cada período

| | |
|--------------------------|---|
| Período1 1993 – 2000 | É o período da <i>transição cognitiva</i> , com nove matérias, enquanto há cinco na segunda categoria mais presente (<i>o que o mercado quer</i>), e pode-se dizer que os dois temas “conversam” entre si. Textos informam que há mudanças no trabalho, que ele não pode oferecer mais o que oferecia antes e que pouco resta senão adaptar-se às novas exigências. O <i>medo</i> é um sentimento forte, principalmente no final do período. |
| Período 2 2001 – 2004 | O <i>empreendedorismo</i> é a tônica, com oito matérias dedicadas a mostrar a abertura de empresas como meio viável e promissor de inserção econômica, além de relatar inúmeros casos de empreendimentos bem-sucedidos. Até então não havia matéria alguma sobre o tema. No período, <i>o que o mercado quer</i> é a segunda categoria de maior ocorrência (5). |
| Período 3 2005 - 2007 | O número de matérias classificadas em <i>ambiente de trabalho</i> é o mesmo de <i>transição cognitiva</i> (4). O primeiro tema explora assuntos como estresse e relacionamento com colegas, e as matérias parecem assumir (ou demonstrar) que as mudanças já estão internalizadas pelos trabalhadores. Os textos, em geral, parecem se comunicar com uma geração que cresceu sob os novos preceitos do mundo do trabalho, e já os têm bem mais “naturalizados” do que demonstra o período inicial. A “ideologia do empreendedor” já é um dado da realidade. |

4.3.1 – Período 1: Transição cognitiva – inevitabilidade e medo

No início da série, quando praticamente só há matérias de *Veja* em análise, o tema mais importante é *transição cognitiva*. O período de sua predominância vai até o ano 2000, mas na verdade o mais correto seria dizer que a categoria anda em companhia próxima de *o que o mercado quer*. É importante ressaltar que diversas categorias se fazem presentes em uma mesma matéria, ainda que uma delas seja dominante. As matérias que foram classificadas em *transição cognitiva* neste primeiro período têm, também, forte conteúdo voltado para *o que o mercado quer*. Como também há várias classificadas nesta segunda categoria neste período, pode-se concluir que as duas categorias se apresentam aqui como complementares. Afinal, a segunda delinea as novas exigências do mercado de trabalho, que são consequência das mudanças enfatizadas pelas matérias da primeira categoria.

Apesar de se constituir em um único longo período, de acordo com a classificação deste estudo, no intervalo de tempo em questão há dois momentos que podem ser distinguidos, o início e o fim do período. No início predomina um ambiente relativamente positivo, devido ao sucesso do Plano Real, lançado em 1994, em conter o avanço da inflação. Mais perto do fim da década, as crises da Rússia (1997), Ásia (1998) e a grave crise cambial brasileira (1999) tolheram o crescimento econômico, e o emprego, que já era escasso devido às imposições da reestruturação produtiva em curso, se torna ainda mais raro, em função do quadro recessivo que se instaura.

Nos primeiros anos, próximos ao lançamento do Plano Real, há crescimento econômico no Brasil e alguns textos refletem a expectativa de que haverá uma retomada no emprego, após um período longo de crises. A novidade que salta da maior parte das matérias, entretanto, é que mesmo com crescimento na economia a oferta de empregos não será tão farta. E mais: os empregos oferecidos a partir de então mudam completamente de cara. A abertura comercial em curso coincide e acelera os ditames da reestruturação produtiva. As matérias procuram mostrar que mudanças são essas, porque elas ocorrem, quais as consequências e quais são as novas exigências do mercado.

Um trecho da reportagem de *Veja* intitulada *A revolução que liquidou o emprego*, de 1994, dá o tom da “nova cara do trabalho” que se apresenta para a classe média. Ela

resume de forma exemplar o golpe frontal que apenas começa a atordoar a classe média assalariada neste período conturbado do país:

“No passado até que era fácil. O cidadão, com o seu canudo universitário debaixo do braço, conseguia emprego em alguma firma, ajeitava-se na escrivaninha e esperava pela promoção por tempo de serviço. Trabalhar na firma não era complicado (...) Não havia risco, porque as decisões fundamentais vinham do patrão e toda a tribo apenas obedecia. As exigências eram poucas (...) Esqueça essa firma em preto e branco, porque ela acabou. Esqueça também esse tipo de emprego. Nos últimos quinze anos, as empresas mudaram tão radicalmente que os especialistas em administração se referem a esse período como anos revolucionários. Tudo o que se refere ao emprego mudou na mesma intensidade revolucionária. (...) O mundo do trabalho tornou-se mais difícil, mais complexo, e quem se comporta segundo padrões antigos se arrisca a ingressar nos gráficos de desemprego do IBGE. Até porque as empresas se reciclaram em busca de produtividade e estão funcionando melhor com menos empregados. (...) Desde o início da produção em massa, nas primeiras décadas deste século, nunca se fez uma revisão tão grande sobre a maneira como a sociedade produz. As companhias tendem a querer cada vez mais trabalho e a oferecer cada vez menos emprego.”
(Veja, 19/10/1994)

A má notícia dada pela matéria é justamente a de que mesmo com o crescimento da economia, os empregos estão estagnados, e a produção das empresas cresce com um número menor de empregados. Segundo a matéria: *“O que está acontecendo no Brasil é uma reprodução tardia do fenômeno que atingiu os países desenvolvidos durante a década passada.”* (idem). Mas o que explica a mudança e a escassez de empregos? Parte da explicação se encontra em Veja de 15/9/93:

“Os empregos foram tragados pelas novas tecnologias e pela busca de maior produtividade, uma necessidade vital para as empresas (grandes e pequenas) envolvidas na luta árida provocada pela concorrência internacional (...) Os especialistas dizem que a situação chegou a tal ponto em grande parte porque as companhias da Europa Ocidental mimam demais seus trabalhadores - estejam empregados ou desempregados (...) O Estado paternalista acaba produzindo o fenômeno, diz o relatório anual da OCDE sobre emprego: como os empregadores são obrigados a desembolsar pesados encargos sociais, o custo do trabalho na Europa é cerca de 15% mais elevado do que nos Estados Unidos.”

Este trecho revela o forte teor político da temática. Mas o que poderia ser considerado uma opção política, com eventuais conseqüências sociais e econômicas, perde essa condição, a se julgar pela matéria *A Roda global*, de Veja (4-4-1996). Segundo o texto, não se trata de política: “*O que se vê (...) é a elevação de uma onda moral de indignação contra os efeitos da globalização, como se ela resultasse de uma opção ideológica (da direita, no caso) para acumular mais capital à custa do sofrimento dos trabalhadores. Trata-se de uma interpretação perfeitamente cretina de um movimento econômico a respeito do qual não cabe ficar contra ou a favor, para adotá-lo ou não de acordo com as preferências de cada um*”.

Em 1999, entretanto, quando as dores da crise econômica global apertam ao extremo, o sistema chega a ser colocado em xeque. A matéria de Veja de 10/3/1999 é uma das únicas do período da *transição cognitiva* que chega a colocar em dúvida a pertinência do grande movimento global:

“O Brasil é a última vítima famosa da crise financeira que vem ferindo vários países desde julho de 1997. São bastante conhecidos os casos da Tailândia, da Indonésia, da Coréia do Sul e da Malásia (...) Todos passaram por experiências semelhantes. Mergulharam com fé inabalável na pregação acerca das vantagens do mercado livre, sem suspeitar de que também havia riscos para países frágeis. Desamarraram suas economias, seduziram os capitais internacionais com juros altos, mão-de-obra barata e descontos na tributação. Com isso, compraram seu ingresso para o mundo globalizado comandado pelos barões de Wall Street. Pouco mais de um ano e meio atrás, os donos do dinheiro (...) decidiram tirar a escada de baixo dos crédulos países emergentes.”

A dureza proporcionada pelos movimentos de reestruturação produtiva e de globalização – que são freqüentemente associados – deixa todo mundo ressabiado e pode estar provocando resistências. Porém a maior parte dos textos, notadamente os de Veja, procura demonstrar que o sacrifício é necessário, pois as recompensas vindouras tendem a compensar, com vantagem, as privações. Vai nessa direção uma passagem da matéria de 27/1/1999, quando o Brasil sente os terríveis efeitos econômicos da maxidesvalorização do real, que empobreceu o país do dia para a noite. O trecho faz referência a países que obtiveram ganhos econômicos e sociais graças à maior abertura à globalização:

“A transformação foi obra da ação bruta do mercado, e não fruto de custosas engenharias de assistência social e intervencionismo na economia, fato que irrita grandemente os analistas de esquerda. Foi visível o contentamento deles quando a chamada crise da Ásia, no final de 1997, desnudou o fato de que não se tratava de sociedades perfeitas. ‘O maior retrocesso provocado pelas crises recentes nesses países talvez seja o surgimento de um sentimento contrário à globalização’, diz o americano Eizenstat. Especialmente entre a classe média de alguns países em desenvolvimento, a confiança na liberalização econômica está irremediavelmente abalada.”

A questão da inevitabilidade da mudança é colocada de modo explícito em matéria de Veja de 11/2/1998, intitulada *Assombração nacional*, que busca explicar o que leva ao crescimento do desemprego: *“O Brasil ficou fora desse jogo por muito tempo. Tornou-se pesado, lento. Agora é um dos competidores e tem de manter o corpo esguio e ágil. O desemprego é uma das fichas que se pagam para entrar no jogo internacional, mas não há alternativa”*.

A primeira frase da matéria de 1996 sobre globalização encerra um monumento ao poder de síntese jornalística em favor da transição cognitiva: *“O mundo não é mais como foi o de papai”* (Veja, 4/4/96). Esta matéria é uma das mais representativas da categoria: *“O mundo que produz e que emprega não é mais o de vinte ou trinta anos atrás. Está girando mais depressa. E está mudando também”*, diz o texto. Que se preparassem os brasileiros, pois a marcha da globalização sobre seu modo de vida, e particularmente sobre o trabalho, exigia uma nova postura. A incerteza, entretanto, era um valor que viria para ficar, e rezar conforme a (nova) cartilha não era garantia de sucesso: *“No mundo do trabalho internacionalizado, o que mais há é desemprego. E quem fica à margem desse novo giro do capitalismo está condenado ao atraso e à miséria. Mas quem se adapta a ele nem por isso se sai bem”*.

O fantasma do desemprego estrutural, causado principalmente pelo avanço da tecnologia, substitui o trabalho humano pelo de máquinas em ritmo acelerado. Jeremy Rifkin, autor do livro *O Fim do Emprego*, informa na reportagem que o desemprego atinge o nível mais elevado desde a grande depressão dos anos 30. Mais do que a segurança pública, era o desemprego o principal temor do brasileiro, segundo pesquisas de opinião pública citadas na reportagem. *“(…) prognósticos sombrios sempre prevalecem nos*

períodos de transformação. Isso é natural. O ser humano, talvez até biologicamente, detesta a mudança no meio ambiente. Fica ansioso, assustado”.

Por fim, apesar dos desafios impostos, das desconfortáveis mudanças que haveriam de ser digeridas, dos riscos inerentes ao processo e da desagradável noção de que não haveria lugar para todo mundo, a mensagem não é substancialmente negativa, pelo contrário. Novos tempos significam também novas oportunidades. *“Com esforço, e um grau de alta ansiedade, os brasileiros estão deixando o seu isolamento para entrar nessa corrente. A ginástica pode ser cansativa e dolorida, mas não há outra maneira de ingressar no futuro. Ou de não comer poeira, ficando no passado”.*

A necessidade de adaptação urgente aos novos ditames é continuamente ressaltada nesse período. Segundo Veja, de 19/10/94: *“É espantoso que, num cenário cheio de novos conceitos como esses, os pais da classe média ainda eduquem os filhos pensando na experiência ultrapassada que eles próprios tiveram no trabalho”.* A responsabilidade pelas mudanças é claramente de cada um dos interessados, portanto é o individualismo a tônica: *“Muitos trabalhadores atingidos pelo furacão desconfiam que o objetivo disso tudo, no fundo, no fundo, é demitir o máximo possível e sobrecarregar de trabalho os que ficam. Não estão de todo enganados. Mas poucos entendem o ponto mais delicado da questão. Para sair ganhando nessa fase de transformação das empresas, os empregados terão de fazer em si próprios uma gigantesca reengenharia individual. Terão de se tornar tão flexíveis e aptos quanto as empresas estão ficando nesta véspera do ano 2000” (idem).*

A necessidade de se compreender que tudo mudou, assimilar o golpe e tomar providências antes que seja tarde (mesmo que nada pareça ter mudado) é reiterada por Veja em matéria de 1996 (*O funil estreitou*): *“Muita gente ainda não sentiu o soco da mudança, mas pode recebê-lo a qualquer momento. Para não beijar a lona, é preciso entender o que está acontecendo”* (Veja, 4/12/1996). Este trecho se encontra em uma matéria classificada como *o que o mercado quer*, numa demonstração clara que ele anda de mãos dadas com *transição cognitiva* no período inicial da análise.

Nesse período, o *medo* toma conta dos lares de classe média. A matéria de 1994 cita pesquisa do Ibope realizada no período de campanha eleitoral, que demonstrara a perda do emprego como um tema angustiante para 70% dos entrevistados – mais pungente do que segurança e deficiências da educação, por exemplo. E a matéria afirma, categoricamente:

“*Há motivos para o temor aumentar*” (*idem*). A se julgar pelo conteúdo das matérias que viriam nos anos subseqüentes, havia razão na análise. Dois anos mais tarde, a já citada matéria sobre a globalização iria refletir a questão da insegurança e do medo de mudanças. Sua própria chamada (olho, no jargão jornalístico), dá o tom: “*O que é a globalização, que provoca tanto medo, e o que se pode esperar dela*”.

Matéria de Veja de 1996 (4-12, *O funil estreitou*), reitera o mal estar reinante na classe média. “*Muitos que foram apanhados por esse processo perderam o emprego ou foram forçados a aceitar um salário mais baixo. Eles tendem a enxergá-lo como um movimento cruel. “O sentimento generalizado é de perplexidade, de injustiça”, diz Elaine Saad, consultora paulista (...) O desemprego é uma das coisas mais dramáticas que pode acontecer na vida de uma pessoa. Ele interfere nas relações familiares, na auto-estima do demitido e até em sua saúde*”.

O medo de perder o emprego e a própria condição social ganha contornos dramáticos quando a crise econômica se instaura definitivamente no país. Em 11/2/1998, a matéria de Veja informa que 63% da população tem medo de perder o emprego. A classe média, amedrontada, é pouco capaz de reagir. A palavra não é mais nem medo: é pavor, diante de uma situação que desafia a compreensão do homem (médio) comum: “*Desta vez, não é apenas o peão de obra ou o metalúrgico sem qualificação que enfrentam a onda de despejo, como nas recessões clássicas do passado. É também o sujeito da classe média que perdeu a colocação de supervisor ou gerente e está tonto diante de um processo novo no Brasil, difícil de entender.*”

Para que se tenha uma dimensão do furacão que varre o modo de vida da classe média, números informados pelo texto de Veja de 27/1/1999 são bastante ilustrativos. Ao final, usando o termo “destruição criativa”, cunhado por Joseph Schumpeter, o texto faz uma referência explícita a um modelo de administração e de desenvolvimento econômico que caracteriza os tempos de reestruturação produtiva, conforme a segunda parte deste estudo:

“Mais de 100.000 pessoas perderam o emprego ao cabo do processo de privatização das estatais. Dez anos atrás, havia 1 milhão de bancários no país. Sobraram 470.000 — e, no ritmo de automação das agências, prevê-se que só restarão 300.000. O país modernizou a fórceps seu parque industrial, tornando obsoletos setores inteiros da economia sem chance

de competir internacionalmente, como os têxteis e os de calçados. Só nesses dois setores 2 milhões de operários foram para a rua nos últimos anos. (...) Postos de trabalho foram varridos do mapa pela robotização de fábricas e pela invasão dos computadores nos escritórios. O país deixou que esse processo de destruição criativa mandasse pelo ralo, ao todo, 4 milhões de empregos.”

Muito significativa do período aqui caracterizado de *transição cognitiva* é a matéria de Veja de 5/4/2000. Ela trabalha uma questão que, afirma, se torna usual entre os trabalhadores de cargos “executivos”, apesar de aparentemente paradoxal. Ao mesmo tempo em que o emprego é cada vez mais escasso, quem tem emprego trabalha cada vez mais, em jornadas extenuantes. O texto compara o passado com o presente a partir de uma perspectiva pouco explorada – até então, o trabalho do “passado” era associado a uma atividade burocrática e burra. Nesta matéria, a referência é a um passado que de certa forma deixa saudades, senão pelo que realmente era, pelo futuro que projetava a partir de suas conquistas de então: *“Com o avanço da mecanização e da computação nas empresas, somado às crescentes conquistas sindicais, imaginou-se, em meados do século XX, que no fim dele as pessoas trabalhariam cada vez menos e disporiam de um tempo maior para o lazer, as artes, a natureza e a família. Sonho futurista, como aquele segundo o qual os automóveis voariam. As pessoas estão trabalhando cada vez mais, dispõem de menos tempo para o lazer e ficaram mais estressadas. (...) Quem ficou teve suas obrigações aumentadas e passou a trabalhar muito mais, não só para dar conta do recado como para não perder, ele também, a vaga.”*

Este trecho proporciona uma “deixa” para a introdução do outro assunto importante do período, a análise de *o que o mercado quer* do trabalhador dos novos tempos. A matéria de Veja de 15/9/1993 oferece uma síntese voltada às “competências” que em grande parte abarca os 15 anos de análise:

“Especialistas em recursos humanos respondem que as empresas buscam agora "executivos generalistas", "gente de talento", "profissionais dinâmicos", "pessoas criativas, capazes de resolver problemas". As expressões são vagas, pois pretendem dar conta de uma situação radical: as empresas, principalmente as grandes, estão metidas numa competição tão acirrada que, para não quebrar, precisam trabalhar com o mínimo de gastos. (...) "Em resumo, o que se deseja é que o funcionário se comporte como um homem de negócios", diz Sérgio Marcelo Dolgoruky, da

Coopers & Lybrand. As firmas esperam, principalmente, que ele gerencie os recursos delas como se fossem seus.”

Essa abordagem, que se repetirá em muitas outras matérias ainda que com palavras distintas, acabará por determinar duas profissões como as mais “adequadas” para o novo mercado de trabalho. São elas Administração de Empresas e Engenharia, mas isto ficará mais claro somente em matérias publicadas mais tarde. Neste momento, as “competências” começam a ser esboçadas, como em Veja de 4/12/1996, que faz o elogio da arrogância como fator de geração de valor: *“o perfil desejado é do sujeito ambicioso, crítico, criativo, que faz com que todos se mexam à sua volta. Esse profissional de nariz empinado não deixa que uma empresa envelheça. Por essa razão ele é cobiçado”*.

Em 28/10/1998, entretanto, IstoÉ trilhou o mesmo caminho das competências, porém sob uma outra perspectiva, ao afirmar que as mulheres ganham espaço no mercado justamente por possuírem características de personalidade valorizadas nas companhias: *“A mulher possui, entre outras qualidades, percepção apurada, visão global, maior versatilidade e facilidade de se relacionar com as pessoas e delegar poderes. Por isso, o modelo de gestão feminina está em alta em escritórios, no comando de gabinetes políticos ou à frente de cargos administrativos”*. A contradição com as “competências” assinaladas por Veja são claras em alguns trechos: *“A mulher ouve mais outras opiniões, sabe pedir desculpas, consegue compreender melhor as pessoas e desperta confiança”, afirma a vice-presidente de atendimento da Credicard, Marina Foster*. Ao final, o texto aponta as vantagens da complementaridade de estilos: *“Quando as características do homem – objetividade, praticidade, segurança e capacidade para suportar pressões – e as da mulher se encontraram no mercado de trabalho, ficou evidente a vantagem de um bom mix.”*

Mas nesse período em análise, parece ser a competitividade o “valor” mais difundido como essencial ao novo mundo do trabalho, como está explicado na mesma edição de Veja citada anteriormente: *“Competição é o mandamento principal desse processo. O mais ágil engole o mais lento e não há muito o que se possa fazer, a não ser exercitar a musculatura para a briga... (as empresas) querem que o operário tenha 2º grau. Estão demitindo vendedores com treinamento inadequado. Precisam de secretárias que funcionem como máquinas de decisão. A virada é radical, e ninguém escapa.”*

Neste contexto, é “justo”, ou “natural”, que os salários da classe média sejam cortados praticamente pela raiz. Representações construídas pelos textos obedecem à lógica de que as companhias podem exigir muito e oferecer muito pouco aos trabalhadores. Nesta mesma matéria é citado o caso da abertura de uma vaga para secretária executiva que oferece salário de R\$ 2.500, para a qual mais de 200 pessoas se candidataram, sem que preenchessem os requisitos. A solução foi buscar uma pessoa em outra empresa, com o seguinte perfil: *“Ela tem dois cursos superiores (...) Morou na Califórnia, fala e escreve inglês com perfeição e sabe usar programas complexos de computador. Sua grande habilidade é resolver emergências que acontecem na diretoria da multinacional. Há dez anos, exigia-se da secretária prática de datilografia, taquigrafia, bons modos e obediência.”*

Na matéria de Veja de 20/8/97 é ressaltada a questão da obsolescência do conhecimento na sociedade contemporânea, e a necessidade de os postulantes a um emprego se esforçarem brutalmente para acompanhar as mudanças em sua área. Por outro lado, essa mesma obsolescência permite à matéria concluir que o melhor é investir numa formação generalista, e deixar para a empresa a responsabilidade de treinar os profissionais “de acordo com as suas necessidades”. Mas isso tudo ainda não parece estar muito claro. Matéria publicada um ano depois pela mesma Veja, em 23/9/98, parece contradizer a anterior ao afirmar que o conhecimento específico é o que o mercado mais demanda: *“Escolhida a área, o que se pede hoje no mercado é a alta especialização. Quem estudou bastante e foi além do diploma universitário está no melhor dos mundos. Isso é o que habilita os profissionais para onde está o filé mignon do mercado, como o ramo financeiro.”*

Para finalizar a análise deste período, vale citar dois textos de IstoÉ que se diferenciam da abordagem geralmente utilizada. Classificada como *outros*, a matéria de 21/10/98 fala sobre a crise de empregos, porém sob uma forma mais “factual” – talvez a única do período. A reportagem desce a detalhes de posições políticas das centrais sindicais e sindicatos patronais, e expõe a posição do governo em favor de maior flexibilização nas relações de trabalho. Porém em um tom crítico.

Já a matéria de 14/7/99, intitulada *Os canalhas do escritório*, é a única classificada em *ambiente de trabalho* neste primeiro período. Além disso, ela se diferencia

substancialmente das demais sobre o mesmo tema que seriam publicadas nos anos seguintes, tanto pelas outras revistas quanto pela própria IstoÉ. A matéria é sobre a questão do assédio moral praticado nas empresas. Ao invés de “naturalizar” esse tipo de comportamento, como por vezes insinuam outros textos, a matéria encoraja trabalhadores a reconhecer que são vítimas de algo que está errado e oferece orientações sobre como agir. Porém, de certa forma, o trabalho nas empresas é apresentado como algo hostil, que tende ao desconfortável e até insuportável. O que, ainda que de um modo enviesado, é compatível com a idéia de que o trabalho “convencional” está esgotado. O seguinte trecho desta matéria é adequado para encerrar o capítulo, pois toca um ponto fundamental da visão sociológica do trabalho e ressalta o medo, um afeto recorrente deste duro período vivido pela classe média brasileira:

“Na raiz dessas pequenas tragédias do homem comum há pelo menos um sentimento compartilhado tanto pelos patifes do escritório quanto por suas vítimas: todos eles sentem medo. Temem, em última instância, perder seus lugares. “Até pouco tempo atrás, a maneira fundamental de o homem se representar socialmente era o trabalho”, aponta o psicanalista Alfredo Nestor Jerusalinsky, de Porto Alegre. “Hoje isso está em crise” (...) À falta de outro reconhecimento social, as pessoas se agarram ao papel de profissionais.”

4.3.2 – Período 2: Empreendedorismo – a nova classe média

A idéia de empreendedorismo enquanto estratégia de inserção econômica para a classe média, que se vê cada vez mais distante da condição de assalariada, é apontada em várias matérias do primeiro período em análise, porém sempre em papel secundário. São referências principalmente a franquias. Nesses casos das franquias, não é incomum, no primeiro período, que elas sejam também descritas de forma a legitimar as mudanças conseqüentes do processo de reestruturação produtiva. Isso se faz com a utilização de dados de postos de trabalho criados pelas franquias, e que servem para embasar a idéia de que empregos na indústria estão sendo substituídos por empregos no setor de serviços. Mas os textos não vão muito mais longe do que isso. Muito diferente do que se observa no segundo

período, quando o empreendedorismo e assuntos relacionados vão para as capas das principais revistas do país.

As idéias centrais de todo o conjunto de matérias são semelhantes. Se não há mais empregos, empreenda-se; se não se pode mais vincular a trajetória profissional a uma empresa, que se crie a própria; se não há mais um arcabouço legal e social suficiente para sustentar o modo de vida de até então, que se criem as condições de sustentabilidade por conta própria. O formato é quase sempre semelhante. As matérias são sustentadas pelo relato de histórias de empreendedorismo bem-sucedidas. Algumas investem em um viés mais objetivo, procurando apontar setores onde há oportunidades para novos negócios. Outras trilham o caminho das “competências” dos empreendedores, ressaltando desde a capacidade de poupança e a frugalidade até a ambição e a ousadia.

É importante notar a coincidência entre a emergência do empreendedorismo nas revistas e a mudança de perfil da classe média apontada no estudo *Classe Média – desenvolvimento e crise* (Guerra *et al.*, 2006). Entre 2001 e 2003 o desemprego na região metropolitana de São Paulo atingiria os picos mais significativos (conforme gráficos apresentados), e os proprietários de empresas respondiam então por cerca de 45% do total da classe média brasileira (no ano 2000), contra 35% em 1980. A proporção de assalariados caiu de 65% para 55% nesse período. A se considerar a evolução das matérias, é de se supor que o movimento tende a prosseguir nos anos seguintes.

As primeiras matérias de capa que caracterizam este período são de Veja. A pioneira data de 4/4/2001, e não chega a exatamente “glamourizar” o empreendedor de sucesso, mas ressalta algumas características pessoais favoráveis ao enriquecimento. Esse “modelo mental”, ou convenção cognitiva apresentada, é o oposto da idéia de assalariamento, pois nele a vida só se constrói com acumulação: “*São sujeitos sem brilho, donos de pequenos negócios, que ganham moderadamente, gastam pouco e poupam sem constrangimentos. A frugalidade é seu lema. Eles se curvam com prazer ao que parece ser uma lei da vida financeira de quem não herdou fortuna: ‘ostentação e patrimônio se repelem – quando uma aumenta o outro diminui’.*”

Trata-se de uma atitude francamente inspirada nas teorias do sociólogo Max Weber, autor do clássico *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* (2004). Weber relaciona o surgimento e consolidação do capitalismo ao ascetismo protestante, cujos valores foram

introduzidos pelos calvinistas na vida cotidiana. O êxito material seria entendido como expressão da graça divina. A sacralização do trabalho, a racionalidade econômica e a vida destituída de prazeres mundanos teriam criado condições para o reinvestimento do capital e lançado as bases para a moderna organização das empresas capitalistas.

No novo mundo do empreendedorismo, a “boa notícia” é que mesmo aqueles que não nascem imersos em um caldo cultural adequado podem chegar lá, porque é possível educar-se nessa área. *“É muito mais fácil do que se imagina ensinar as crianças a crescer com uma orientação correta no trato com o dinheiro”*, informa a matéria. Dentre os exemplos destacados, que claramente representam o paradigma que deve ser seguido, chama a atenção o de um jovem que fez tudo de acordo com os postulados do americano Robert Kiyosaki, um dos autores do livro *Pai Rico, Pai Pobre* e principal fonte consultada pela revista: *“Parece que Marcelo leu seu livro. Não leu. Mas fez tudo que o americano aconselha a quem quer tentar ficar rico: nunca procure estabilidade, o emprego fixo, com hora marcada para chegar e sair e a segurança de um salário no fim do mês. Ouse. Arrisque-se. Ser jovem é isso: correr o risco de enriquecer.”*

Dois meses mais tarde, na edição de 20/6/01, o culto ao empreendedorismo ganha ares explícitos. A imagem escolhida para a capa é eloqüente. Representa um homem jovem, em trajes de trabalho, “montando” uma carteira cheia de dinheiro, como um domador, segurando o terno acima da cabeça, como um peão segura o chapéu. A chamada interna da matéria é a seguinte: *“A vida sem patrão: A maioria das pessoas no Brasil já trabalha sem carteira assinada e isso não é sinal de empobrecimento. Muita gente está tentando ganhar a vida por conta própria”*. O texto cita fontes como o ex-ministro da Fazenda, Máílson da Nóbrega, que dizem estar acontecendo uma mudança fundamental na *“dinâmica da economia brasileira”*. Nesse contexto, a classe média vivencia um importante período de transição cognitiva, explicado pelo texto com o auxílio da imagem do sonho:

“A lista de sonhos da classe média sofreu uma alteração significativa. Uma das metas favoritas dessa fatia da sociedade sempre foi conseguir um bom emprego numa firma renomada ou numa estatal. Hoje em dia, empregar-se com carteira assinada ainda fascina as pessoas, mas não com igual intensidade. Muita gente descobriu o caminho paralelo de trabalhar por conta própria, vivendo sem patrão.”

A “nova classe média” tem um posicionamento político mais conservador, segundo a matéria:

“Essa massa de novos empreendedores ganha como empregado, mas precisa pensar e agir como patrão (...) Os estudiosos já cunharam um termo para identificar esse grupo emergente: ‘nova classe média’. Quando a economia vai bem, eles são os primeiros a ganhar. Quando ela vai mal, os primeiros a perder. ‘Por causa dessa irregularidade nos ganhos e nas perspectivas de segurança, acabam tendo opiniões políticas mais conservadoras que a média dos assalariados e muito mais conservadoras do que tinham antes’, afirma o cientista político Sérgio Abranches.”

O texto informa que esse empreendedorismo está associado à flexibilização e é positivo, pois envolve profissionais qualificados, portanto em condições de “se virar” por conta própria, em oposição aos trabalhadores mais humildes, explorados por maus patrões ou vítimas de um condição social degradante. *“Essa gente se divide em três blocos centrais: há os terceirizados, que permanecem vinculados à empresa onde trabalhavam antes, só que na condição de prestadores de serviço; há os consultores, que atuam em diversas companhias; e há os empresários, que montaram um negócio qualquer.”* Nesse contexto, a matéria condena veementemente a “rigidez” das leis trabalhistas brasileiras. Ao final, cita Peter Drucker, conhecido como o “guru da administração moderna”, afirmando que o conceito de empreendedor “cabe” dentro de uma imensa diversidade de características pessoais, e que se pode começar a empreender em diferentes idades. Ao final, um convite à ação: *“pode ser que esteja na hora de tentar o salto”*.

Na capa de Veja de 12/9/2001 está estampada a foto de Jack Welch, o executivo americano que “revolucionou” a General Electric, apontado na própria matéria como o maior líder corporativo do século XX – superando inclusive ícones como Henry Ford, afirma o texto. O fato de Welch estar lançando seu livro de memórias foi o “gancho” para a matéria, mas mais importante do que isso é o que ele representa. A GE é uma das maiores empresas do mundo, estava em crise e foi transformada pelo executivo, em sintonia com a essência dos ditames da reestruturação produtiva. A GE de Welch se tornou um sucesso financeiro e simbólico. Representa, de acordo com o texto, a *“força do capitalismo e a supremacia do estilo de vida americano no planeta”*.

A matéria está classificada em *empreendedorismo* porque se apresenta como um “*manual de sucesso pessoal e profissional*”, que incentiva tanto o empreendedorismo no sentido “sem carteira” (de trabalho) quanto o empreendedorismo nas empresas, aquela doutrina que estimula a buscar constantemente a inovação. Em essência, Welch representa a capacidade de gerir e ser “vitorioso” em um mundo no qual o controle sobre as variáveis e a capacidade de antever o futuro são pequenos. Mas com flexibilidade isso pode se configurar em algo positivo: “*Ambição, instinto, autoconfiança, esforço são muito mais vitais para quem abre um negócio ou começa a carreira numa grande empresa. Quem se fia em gurus que se dizem capazes de prever o futuro está perdido. É absurdo tentar prever o futuro com exatidão milimétrica, tentar adivinhar mudanças sísmicas anos antes que ocorram... A velocidade das mudanças é o grande fenômeno de nosso tempo. Mudanças vitais no ambiente de negócios ocorrem de um dia para o outro.*”

Na matéria de capa seguinte sobre *empreendedorismo*, de 3/4/2002, Veja se propõe a contar histórias de sucesso e esmiuçar os fatores que supostamente levam ao sucesso. Chama a atenção o fato de que um dos critérios para ter a trajetória narrada na matéria é que o empresário tenha começado a carreira como funcionário. Dentre eles, um ex-gerente da Petrobras que aderiu a um plano de demissão voluntária e uma ex-bancária, colhida pelo vagalhão de demissões que “enxugou” o setor. Apesar de a matéria explorar histórias de ex-funcionários que se dedicam a negócios vinculados ao antigo trabalho (o que lhes aumentaria as chances de sucesso, graças ao conhecimento que possuem), a exposição ao risco é um fator presente e elogiável. Uma das grandes “virtudes” descritas na matéria é a capacidade de se movimentar em um ambiente de baixa ou nenhuma previsibilidade, a crença no sucesso que flerta com a irracionalidade. “*Não se pode esquecer, é claro, que um sem-número de iniciativas nasce da intuição e da realização de sonhos que não cabem em planilhas, projetos estruturados por consultores ou algo que o valha. É essa a graça (e engrenagem importante) do capitalismo*”.

É somente em 12/12/2002 que IstoÉ apresenta sua primeira matéria de capa sobre *empreendedorismo*, mas ela é logo sucedida por mais duas, com intervalos de meio ano entre elas. A opção é por ressaltar a necessidade de “americanização” do jeito de ser do brasileiro. A matéria do final de 2002 introduz o tema a partir do bordão “fazer dinheiro”, típico da cultura norte-americana, e confronta essa moral com uma outra, que seria

predominante no Brasil, e que é claramente inferior tanto em termos éticos (pois relacionada à passividade e à preguiça) quanto em efeitos práticos: “*Há uma grande diferença em ganhar e fazer dinheiro. Ganhar é um verbo passivo, pode-se ganhar mesada, aposentadoria, salário, prêmios. Agora, fazer é ativo. Devemos pensar em fazer dinheiro*”, diz (a consultora Glória Maria Garcia Pereira)... *‘Em vez de dizer vamos ganhar dinheiro como nós, os americanos, por exemplo, dizem “vamos fazer dinheiro” (let’s make money). É uma ordem para a ação’, pontua ela*”.

Em meio ao relato de histórias de sucesso impressionantes, como a da riquíssima empresária que morava na roça e dos donos de uma rede de churrascarias que eram lavradores, alguns traços da personalidade dos bem-sucedidos são evocados na matéria. Trata-se mesmo de um “jogo”, no qual disposição ao risco, obsessão e desprendimento dão a tônica: “*Esse jogo (...) é algo excitante e divertido para os empreendedores. Por isso não têm medo de se expor. Eles gostam da sensação de risco e o vêem quase como uma necessidade. E apostam em si mesmos. Exatamente por isso, a trajetória de homens e mulheres que conseguem chegar ao seu primeiro milhão não é feita apenas de glórias. A diferença é que eles não valorizam as quedas. Assimilam os erros e fracassos como pedras comuns ao caminho.*”

A matéria seguinte de IstoÉ, publicada em 23/7/2003, afirma que “*com criatividade e determinação, é possível realizar os sonhos*”. Na linha da auto-ajuda em favor do empreendedorismo, o texto é construído sobre os ditames do livro *Você é do tamanho dos seus sonhos*, do consultor César Souza. A matéria dá “dicas” para viabilizar a realização e apresenta casos de sucesso. Como novidade, a matéria traz uma frase do pedagogo Silvio Bock, diretor do Instituto Nace – Orientação Vocacional e Redação, que destoa do ideário até então apresentado: “*Não basta acreditar no sonho para torná-lo real. É preciso tomar cuidado para que o discurso do ‘basta querer que você consegue’ não se torne uma justificativa da desigualdade social, não coloque toda a responsabilidade sobre o indivíduo*”.

No texto seguinte de IstoÉ, de 14/1/2004, o foco é nas pessoas que perderam o emprego e podem aproveitar para mudar de vida, abrindo um negócio. Nada mais eloquente nessa matéria do que a primeira foto que a ilustra, a chamada foto de abertura. Mostra uma mulher atirando, alegremente, sua carteira de trabalho em uma lixeira. Trata-se de uma

pessoa que fora demitida recentemente, e havia optado por investir em um negócio próprio. O texto procura demonstrar o quanto pode ser bom ser demitido, pois apesar do trauma, a situação pode levar a um mundo novo de descobertas e realizações. A matéria cita trechos do livro *Demitido? Sorte sua! Como superar a crise e dar a volta por cima*, das jornalistas Chantal Brissac e Silvia Lenzi. A exemplo de outras matérias, o texto critica a “personalidade” do brasileiro e faz o elogio do estilo americano:

“(...) Dentro dessa nova visão, a livre iniciativa é muito bem-vinda. Mas empreender ainda não faz parte da cultura do brasileiro. A economista Susan Leibig diz que fatores históricos justificam essa característica. ‘Temos um forte padrão paternalista de trabalho, herança da nossa colonização. Os portugueses extraíam nossas riquezas com a idéia de voltar. E não havia nada mais cobiçado do que trabalhar para a Coroa. O sonho de muita gente até hoje é um emprego público vitalício’, esclarece ela. Susan aponta que o povo americano, por exemplo, sempre valorizou a livre iniciativa. ‘A idéia é ‘eu sou o meu grande negócio’’, afirma.”

Neste segundo período destacado pela pesquisa, no qual o empreendedorismo emerge como a principal abordagem sobre o mundo do trabalho da classe média, é certo que há – como em todos os períodos – matérias classificadas em *o que o mercado quer*. E neste período há textos bastante eloquentes, que revelam “evoluções” na categoria em relação ao período anterior. Em *Veja* de 4/6/2003, o conceito de empreendedorismo é aplicado ao trabalho de funcionários:

“O mercado de trabalho passou a julgar sua probabilidade de sucesso principalmente por meio das chamadas características pessoais. Entre elas, o espírito empreendedor é a mais valiosa. Por empreendedor, entenda-se o camarada que prefere o risco do negócio próprio ao conforto do emprego seguro. Na empresa, é aquele que ousa, que funciona como o motor propulsor do departamento onde trabalha ou da companhia inteira.”

A matéria de *Veja* sobre criatividade, de 30/4/2003, está classificada em *o que o mercado quer*, mas também pode ser entendida como uma matéria sobre empreendedorismo, porém aquele aplicado no dia-a-dia das empresas:

“(o trabalhador criativo) é alguém dotado de curiosidade. Alguém que, ao receber uma tarefa, não se limita a cumpri-la da maneira que o chefe mandou. Uma segunda virtude é a inquietude. O profissional criativo não se contenta em fazer apenas o que se espera dele. “Um profissional criativo é sobretudo alguém que, diante de um problema, levanta diferentes alternativas, em vez de limitar-se a soluções conhecidas de antemão”, resume a professora Tania Casado, coordenadora do centro de carreiras da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo.”

Numa abordagem um tanto mais radical, em Veja de 17/12/2003, numa matéria dirigida aos jovens que buscam ingressar no mercado de trabalho, encontra-se uma das afirmações mais significativas do que se considera fundamental para o sucesso no trabalho em tempos de capitalismo “selvagem”: *“Os especialistas em recrutamento de pessoal recomendam aos estudantes que se mirem nos bons exemplos. “Se você quer ser um leão, aja como um deles. Solte rugidos e cace”, aconselha o consultor de recursos humanos Simon Franco, de São Paulo, especialista na contratação de executivos.”*

Isso poderia ser mais do que suficiente para classificar essa matéria em *o que o mercado quer*, porém há outras passagens significativas que apontam para a *transição cognitiva*. A mais contundente é atribuída a Tom Peters, apresentado como um dos “gurus” da administração contemporânea: *“‘Acho que o período de 1900 a 1975 deverá ser visto como uma anomalia’, afirma Peters, para quem o futuro passa pela volta da prestação de serviço sem vínculo empregatício e pela retomada de bons empregos em empresas de pequeno porte.”* O brasileiro José Pastore faz coro: *“‘Temos um encontro marcado com a triste novidade que já assola diversos países’, diz o sociólogo José Pastore, um especialista em trabalho. ‘Quando a economia se reativar, o desemprego vai cair um pouco, claro, mas verificaremos que as empresas têm condições de produzir ainda mais com menos gente.’”*

A matéria mais “fora do tom” deste período foi publicada pela IstoÉ em 29/9/2004. A onda de greves que ganhava força no país, segundo o texto, significaria que desta vez os trabalhadores não estariam dispostos a esperar o bolo crescer para depois dividi-lo, como teria sido sugerido certa vez por Delfim Netto, citado pela matéria³⁷. Focada nos bancários,

³⁷ Antônio Delfim Netto é economista brasileiro, foi ministro da Fazenda (1967-1974) da Agricultura (1979), do Planejamento (1979-1985). Foi embaixador do Brasil na França e eleito cinco vezes deputado federal. Nega veementemente a autoria da famosa frase: “Eu nunca disse a frase ‘É preciso fazer o bolo crescer para depois dividir’. Por uma razão muito simples: como seria possível fazer um país capitalista sem demanda? Sempre afirmei que não se pode distribuir o que não foi produzido.” (Vassalo, 2003, p. 19)

descreve assim a sua situação: “(...) categoria massacrada nos últimos dez anos. Nesse período, de cada dez trabalhadores pelo menos três perderam o emprego. Os que sobreviveram viram seus rendimentos médios minguar de 4,3 salários mínimos, em 1994, para 2,3 em 2003. (...) De 1994 a 2003, o lucro das 14 maiores instituições privadas do Brasil saltou de R\$ 3,4 bilhões para R\$ 12 bilhões”. O texto assume tom triunfalista acerca de conquistas do sindicatos dos metalúrgicos do ABC e publica acusações (verbais, atribuídas a sindicalistas) sobre a CUT ter “se vendido” aos banqueiros e ao governo ao aceitar determinada proposta.

Para fechar a análise do segundo período, convém lançar mão de uma matéria de Veja que paradoxalmente foi publicada no começo do período, em 31/10/2001. É uma das primeiras classificadas em *ambiente de trabalho*, pois trata das agruras do dia-a-dia corporativo. Mas tem total sintonia com a idéia de que o trabalho assalariado é uma coisa infernal. Literalmente. A imagem da capa é uma “demonização” do “chefe”: a figura de um diabo em terno e gravata, olhando de soslaio, com uma cara de “vou te ferrar”. Trabalha no universo do assédio moral – dois anos após a matéria de IstoÉ citada ao final da análise do período anterior, usa inclusive a mesma fonte. A matéria dá dicas para lidar com chefe carrasco, mas diz que mudar de emprego é a última atitude que deve ser tomada. Porque o mercado está cheio de chefes assim – e eles têm lá suas razões para agir dessa maneira. Aí se encontra o espaço para certa naturalização do emprego infernal, que será uma característica do próximo período, marcado pelas matérias classificadas em *ambiente de trabalho*.

4.3.3 – Período 3 – Mudança de mentalidade: auto-gestão da carreira e auto-gestão do estresse

Como não enlouquecer no trabalho? A matéria publicada pela revista IstoÉ em 11/11/2005 pretende, seriamente, oferecer respostas a essa indagação, sugerindo desde profundas (auto) revisões comportamentais aos leitores até a busca por terapias, passando por dicas engenhosas de relacionamentos cotidianos que seriam capazes de mitigar os inevitáveis contratemplos que originam o estresse. A se considerar o conteúdo desta e de

outras matérias do período, entretanto, a pergunta faria mais sentido se não fosse exatamente uma pergunta, mas sim uma justificativa para uma loucura inevitável. Afinal, com ambientes de trabalho como os que se pintam nos textos, parece impossível manter a sanidade. Esse ambiente de trabalho extremamente competitivo e hostil é fundamental nas representações sociais do mundo do trabalho deste período. A citada matéria de IstoÉ publica os resultados de uma pesquisa recente que revela: a maior fonte de stress da atualidade está relacionada a questões profissionais, considerando-se desde a falta de emprego até a sobrecarga de trabalho. Segundo o texto:

“Quem está empregado, independentemente da empresa e do cargo, tem essa sensação ou vive outras situações que muitas vezes transformam o ambiente em uma linha de produção de pessoas estressadas, agressivas, impulsivas, apáticas e até de funcionários verdadeiramente deprimidos (...) Nunca houve competição tão grande como hoje, tanto entre as corporações quanto entre os indivíduos (...) Por conta da exigência de desempenho, tornaram-se comuns cenas de selvageria nas empresas. É o chefe que, pressionado pelo superior, berra ordens para serem cumpridas de preferência ontem. É o colega que, louco para pegar o seu lugar, comete pequenas – ou grandes – sabotagens.”

A matéria faz um quadro das situações comuns no trabalho e dá dicas para superar as situações, que são as seguintes: preconceito, perseguição do chefe, puxada de tapete, falta de autonomia, prazos apertados, humilhação constante e chefe autoritário e agressivo. Também destaca os principais problemas psicológicos que podem ser originados no trabalho: depressão, transtorno ansioso, síndrome do pânico, déficit de atenção e hiperatividade. Por fim, aponta as características pessoais negativas a propõe como lidar com elas: timidez, agressividade, ansiedade, impulsividade, competitividade (doentia) e comportamento autoritário.

A revista Época de 14/5/2007 apresenta um texto questionando a brutalidade dos chefes, e procura elementos na psicologia organizacional em busca de explicar e orientar os leitores para lidar com esse tipo de hostilidade no ambiente de trabalho. A manchete da capa (*Manual de sobrevivência no escritório*), entretanto, aponta para a naturalização de situações desse tipo. Em outras matérias a arrogância foi apontada como uma atitude “vencedora”. Aqui o narcisismo aparece como um traço que pode ser positivo para as empresas:

“Ninguém no ramo da psicologia do trabalho quer ser visto como antinegócios. Se o estúpido que pisa nos outros para subir for o melhor chefe para a empresa, que assim seja. Se os funcionários tiverem de sofrer, que assim seja. Afinal, isso é trabalho. ‘O chefe de sucesso é aquele que tem como marca a assertividade’, diz o consultor César Souza, especialista em liderança. ‘E ele é facilmente tachado de carrasco.’ Essa assertividade tem um objetivo claro: os resultados da empresa. ‘Na posição de liderança, seu papel não é ser Gandhi, Martin Luther King ou Madre Teresa de Calcutá’, diz o consultor de carreiras Gutemberg de Macedo. ‘É ter foco no resultado.’ Mesmo assim, qualquer um pode ver, racionalmente, que as coisas têm de ser feitas. E a melhor pessoa para fazê-las, a única com essa força interior, é o narcisista. O narcisismo pode funcionar. O chefe narcisista não zela pelos sensíveis egos de seus funcionários. Para ele, os fins justificam os meios.”

A matéria não ignora que esse tipo de situação pode trazer problemas sérios para os demais trabalhadores e, numa abordagem interessante, afirma que os ambientes de trabalho contemporâneos são muito mais importantes que o do passado recente. Até então, o trabalho seria uma espécie de mal necessário: *“O Homem da Organização do passado agüentava tudo no escritório – ele chamava isso de ‘a selva’, ‘a ratoeira’, ‘a máquina de moer’. Às 18h14, pegava a condução para casa e seu bando de crianças (...) A vida acontecia em casa”*. Hoje, o trabalho seria o ambiente para a busca de “realização pessoal”: *“Visto assim, o escritório não é uma grande organização anônima para ser remendada por engenheiros. Ele é tão íntimo quanto um lar”*.

As demais matérias classificadas em *ambiente de trabalho* são também de Época, e se referem a pesquisas realizadas pela revista em busca de determinar as melhores empresas para se trabalhar no país em 2006 e 2007. Segundo a revista, as empresas se inscrevem e seus funcionários é que a avaliam. De acordo com a consultoria *Great Place to Work Institute*, responsável pela metodologia e execução, há fatores comuns às boas empresas que aparecem nas pesquisas que realiza em vários países. Um deles é que as pessoas não são tratadas em pé de igualdade com os outros recursos da empresa, mas estão “em primeiro lugar”. Outro fator é que as “melhores empresas” mantêm relações de confiança com os funcionários para obter mais produtividade, em contradição com outras abordagens de recursos humanos, tais como *“a Grande Cenoura (oferecer incentivos para fazer as pessoas trabalhar mais), O Grande Porrete (recorrer a medidas coercitivas), O Grande Pai (práticas paternalistas) e Grandes Astros (desenvolver sistemas que se concentram nos*

grandes desempenhos)”, de acordo com Robert Levering, diretor da consultoria. As melhores empresas, segundo ele, obtêm com isso um retorno valioso: “*os funcionários respondem com gratidão, oferecendo o que eu chamo de "Giftwork" (trabalho de presente) - trabalho acima e além do exigido. Essas formas especiais de interagir resultam no que eu chamo de "Cultura de Giftwork"*”.

Karl Marx decerto ficaria surpreso com tal engenhosidade para obtenção de mais-valia, mas o fato é que no último período de análise algumas matérias demonstram uma abordagem mais “madura” do “novo” trabalho em comparação com o primeiro período. Elas parecem denotar uma nova “convenção cognitiva”, ou, para utilizar o jargão corporativo, um novo “modelo mental”. Talvez por já existir, mais de 10 anos depois, uma nova geração, “moldada” segundo os novos ditames. Segue trecho de matéria de Época de 4/5/2006:

“Priscila e Rony fazem parte de uma nova geração de jovens talentosos, que vê com desconfiança aquilo que seus pais e avós consideravam o caminho do sucesso: a carreira nas grandes empresas. Essa mudança de mentalidade não veio do nada. Ela é consequência da transformação por que passaram as companhias no mundo inteiro (a partir dos anos 80...) O emprego numa grande empresa, que era considerado uma conquista para a vida inteira, tornou-se instável. E garotos de classe média passaram a presenciar um drama familiar até então raríssimo: pais demitidos. ‘Na década de 1990, o sentimento de fidelidade permanente a uma empresa foi substituído por outro, o de utilidade mútua’, diz o consultor Max Gehringer, colunista de ÉPOCA..”

É esse o tom de uma outra matéria de Época, esta de 09/2/2007. Nela o sentimento de “utilidade mútua” é levado ao paroxismo, pois o texto é um verdadeiro “guia” para o autogerenciamento da carreira, algo que depende completamente do trabalhador e muito pouco da empresa que oferece o emprego – ou qualquer que seja a relação de trabalho estabelecida.

“Embora às vezes se confundam, e até pareçam sinônimos, emprego e carreira são duas coisas muito diferentes. Emprego é uma atividade de curto prazo, cujo desfecho é imprevisível... Carreira é um processo de longo prazo. E não é apenas, como o nome parece indicar, o encadeamento de vários empregos sucessivos. Carreira é a autogestão da vida profissional. Como qualquer processo de gestão, requer três habilidades básicas - planejar, estabelecer objetivos e tomar decisões

corretas na hora certa. Nenhuma dessas habilidades depende da empresa. Todas elas são pessoais e intransferíveis (...) Quem se preocupa demais com o emprego esquece da carreira (...) Alguém que esteja desempregado, ou descontente com o emprego atual, só pode culpar a si mesmo.”

Nesse mesmo texto, são oferecidas muitas orientações sobre atitudes no trabalho que levam à construção de uma “sólida” carreira. São muitos, mas um dos conselhos ilustra bem o tipo de atitude valorizada: *“construir uma imagem (Esse é o Marketing Pessoal. É mais fácil entender a importância dele se pensarmos que o profissional é um produto que está disponível no mercado de trabalho. Como qualquer produto, tem um certo conteúdo e um certo valor. A questão é: como aumentar esse valor? Fazendo o que as empresas fazem com seus produtos: marketing.)”*.

Trata-se da essência do que estamos denominando “ideologia do empreendedor”. Por fim, e em sintonia com as demais, a reportagem de Veja de 1/3/2006 é dedicada à ambição, uma característica da personalidade das mais desejadas pelas empresas, informa a matéria. Se arrogantes, narcisistas e craques na autopromoção parecem ter assegurado posições de destaque no mundo do trabalho, talvez sejam os mais ambiciosos aqueles que melhor reúnem e combinam essas e outras características valorizadas contemporaneamente: *“Entendida, analisada e domada, a ambição se tornou uma das características mais desejáveis tanto na vida profissional quanto na pessoal (...) Nas empresas, a ambição é praticamente um mantra. Dez entre dez gurus na área de recursos humanos afirmam que sem ela um profissional não vai longe. Ambição pressupõe motivação e vontade de crescer – tudo o que uma corporação valoriza”*.

Para aqueles que desgraçadamente não possuem as competências modernas, um alívio: ambição pode ser ensinada. Talvez nem seja necessário aos leitores, porque a classe média costuma ser o “celeiro dos ambiciosos”, informa a matéria: *“a classe média é também a mais ansiosa, pois ali impera uma insegurança perene em relação a baixar o nível de vida. ‘É onde se vive pressionado para não cair e esperando a todo tempo ascender’, afirma o economista Eduardo Giannetti”*.

4.3.4 – O emprego público voltou a valer a pena?

O emprego assalariado “para a vida toda” e a galáxia de fatos concretos e símbolos que o tornaram o centro do universo social ao longo do século XX foi depauperado em seus corpos físico e simbólico, conforme demonstrado exaustivamente por este estudo até aqui. Porém, quando já parecia morto e enterrado – ao menos sob a ótica da imprensa em análise – ele ressurgiu com grande vigor na capa da revista *Veja* de 20/6/2007. O texto assim se inicia: *“Até pouco tempo atrás a ordem natural das coisas no Brasil era que, em busca do progresso social e econômico, os melhores filhos de pais funcionários públicos procurassem carreiras como profissionais liberais ou em grandes empresas privadas. Hoje o sentido da corrida se inverteu. Um dos grandes sonhos da classe média brasileira que começa a vida economicamente ativa é passar em um concurso que dá acesso a um emprego público (...)”*.

Curiosamente, segundo dados utilizados na matéria a proporção de funcionários públicos entre trabalhadores com carteira assinada passou de 17% nos anos 80 para 22% em 2007. É provável que tal índice não reflita somente um aumento da oferta de empregos públicos, mas também um crescimento da precarização dos demais empregos. De acordo com estatísticas oficiais, a quantidade de empregos informais é praticamente igual à de formais no Brasil. Utilizando um termo da economia é, portanto, enorme a “demanda reprimida” por trabalhos de qualidade, com direitos trabalhistas, plano de carreira, estabilidade e outros benefícios sociais que ficaram para trás na era da flexibilização e do empreendedorismo.

De acordo com *Veja*, citando Nelson Marconi, economista da Fundação Getúlio Vargas, *“o setor público, pela primeira vez em décadas, tornou-se mais desejado do que o privado. Essa preferência é um marco na história dos empregos no Brasil e no perfil da força de trabalho”*. Outro especialista consultado, o cientista político José Martins Pereira, da Universidade de Brasília, afirma: *“em nenhum outro lugar um funcionário vai encontrar salários tão bons, acompanhados de benefícios. Nos anos 60 e 70, a fase do chamado milagre brasileiro, o setor público oferecia salários altos para conquistar talentos. Isso voltou a acontecer”*.

Dentre as vantagens do emprego público enumeradas na matéria estão o crescimento do salário médio de 1.400 reais para 4.700 reais em um intervalo de 10 anos, o que o tornou praticamente duas vezes maior que o salário médio do setor privado; enquanto a rotatividade no setor privado é alta por causa de “*exigências conjunturais por aumento de eficiência, produtividade e dos cortes de custos*”, o funcionário público goza de estabilidade, raramente é demitido e ainda tem direito a aposentadoria integral; há ainda um “novo” atrativo no setor público, a possibilidade de crescimento pessoal e profissional. Nesse ponto, é notável o esforço do texto em atribuir ao “novo” emprego público valores sintonizados com os propalados pela reestruturação produtiva.

É improvável que uma simples matéria isolada de revista como esta tenha o poder de alterar a percepção do brasileiro sobre que tipo de trabalho vale a pena. Independentemente das afirmações do texto, os empregos públicos são de fato cobiçados, senão por outros motivos, por todos aqueles que desfilaram ao longo deste estudo. Talvez a cobiça tenha até sido alimentada pela percepção presente nas revistas de que o mundo do trabalho é hostil, imprevisível e cotidianamente arriscado – mesmo que atitudes relacionadas ao velho “emprego para a vida toda” tenham sido desvalorizadas ao longo de 15 anos de reportagens. Agora são novamente valorizados, e se na prática pouca coisa mudou, em compensação o massacre simbólico da classe média assalariada é atenuado.

Difícil imaginar que se trate do início do período de uma nova *transição cognitiva*, desta vez rejeitando os valores do trabalho flexível e re-entronizando a velha repartição pública, ainda que “repaginada”. Mas o fato é que o trabalho assalariado no setor público volta a ser uma maneira “legítima” (do ponto de vista simbólico) de inserção econômica e social para a classe média.

V – Conclusões

Um modo de ser, de pensar e de agir, construído ao longo de décadas, foi abalado em seus alicerces em poucos anos. Mais do que material, a corrosão foi simbólica. Se os meios objetivos para a inserção social e econômica da classe média assalariada aos moldes “tradicionais” foram redimensionados para baixo, as condições subjetivas de sua existência chegaram perto da anulação. É o que se pode depreender da leitura das matérias de capa publicadas ao longo de 15 anos, dedicadas ao tema “trabalho”, publicadas pelas principais revistas semanais do Brasil. Pode-se dizer que uma nova ideologia do trabalho, a “ideologia do empreendedor”, se impôs, em lugar da ideologia do trabalho assalariado.

O movimento, em suas dimensões reais e simbólicas, trouxe sofrimento para uma parcela importante da sociedade brasileira, que se viu destituída de uma hora para outra de seu campo mais fecundo de encaixes identitários. Foi no trabalho e por meio dele, afinal, que o homem moderno encontrou significados subjetivos, obteve acesso a bens materiais e conquistou o pertencimento efetivo a uma sociedade e suas estruturas de cidadania. Isso tudo definiu a sua vocação de centralidade, tão cara à Sociologia. A modalidade de emprego assalariado foi sua forma mais vigorosa, como bem definiu Robert Castel em sua concepção de sociedade salarial.

Mais do que dramas pessoais e familiares que instaurou no seio da classe média, o golpe na idéia de assalariamento é significativo do ponto de vista político. Conforme autores citados neste trabalho, o modo de organização da produção e do trabalho se assemelha, sob vários aspectos, ao modo de organização da própria sociedade. A sociedade salarial – mesmo que edificada de modo precário, como no Brasil – representa um modo de organização repleto de significados pertinentes aos termos de convívio (e de confronto) dos principais sistemas de idéias políticas existentes, o liberalismo e o socialismo.

Para boa parte dos autores da Sociologia, as conquistas sociais obtidas por meio do salário representaram o poder de arrefecer os ímpetos do capitalismo – que teria sua forma “selvagem” associada ao liberalismo extremo. O capitalismo manteve sua hegemonia enquanto modo de organização social e econômica, mas foi ao menos “domesticado”, conforme definiu Castel. Esta seria a principal característica do chamado modo de regulação, que “regulou” a exploração do trabalho pelo capital. Pode ser por isso que a

supressão da lógica (ou mesmo da ética) do trabalho assalariado, tão carregada de significados, provoca mal estar nas ciências sociais. Junto com ela, vai-se embora a idéia de controle racional da sociedade sobre seus próprios desígnios, em oposição ao *laissez faire*.

Para outros autores, porém, a idéia de controle e previsibilidade não passa de ilusão, ou de um “senso comum” reinante nas Ciências Sociais, que lhe anuvia a capacidade de enxergar com mais precisão o seu próprio objeto. A ascensão da “ideologia do empreendedor”, nesse caso, estaria aí para fustigar a sociedade platônica idealizada por cientistas sociais. Livre das amarras, o *animal spirits* poderia dar a sua contribuição ao desenvolvimento. Mesmo que ao custo das mesmas dores da transição descritas de maneira célebre por Marx e Engels, no *Manifesto Comunista*: “Todas as relações sociais estancadas e ferrugentas, com o seu cortejo de concepções e de idéias antigas e veneradas, dissolvem-se; as que as substituem envelhecem antes de se terem podido ossificar. Tudo o que tinha solidez e permanência esfuma-se...”.

No caso específico observado por este estudo, é difícil negar a pertinência (ao menos sob as lentes da Economia) de boa parte das reformas realizadas no país ao longo dos últimos anos. O Brasil se tornou um país mais consistente, tanto em termos macro quanto microeconômicos, quando tomado em referência a padrões globais contemporâneos. Isto, entretanto, não atenua as dores daquela parcela da sociedade que estava constituída sobre os valores do assalariamento. Para este segmento, é óbvio que as imposições da reestruturação produtiva foram nefastas.

É óbvio também que, em termos globais, a reestruturação produtiva deixou o trabalho (o exercido pela maioria dos trabalhadores) em franca desvantagem na conturbada relação que mantém com o capital. Conforme assevera Bauman, a dependência mútua (o “casamento”) que enlaçava capital e trabalho foi rompida, e o capital teria se emancipado. Novas formas de relação entre capital e trabalho e também novas formas de trabalho, entretanto, estariam surgindo, conforme sugerem autores como Sorj, o que poderia até reafirmar a idéia de sua centralidade. Para outros autores, estes esconjurados de determinados círculos da Sociologia, o homem estaria cada vez mais próximo da libertação total do trabalho, e isso significaria uma conquista espetacular.

Ao invés de guiar o olhar a partir de um extremo, este estudo busca se colocar como observador em meio ao constante e complexo jogo de forças atuantes na sociedade. Nesse

sentido, o estudo pode ser tomado como uma pequena parte da narrativa da recente ascensão de práticas e valores liberais. O texto das revistas os legitima e prepara os espíritos dos leitores para sua chegada. De certa forma, fornece o discurso estruturado que colabora para o parcial desmonte pacífico da classe média assalariada. A lógica do empresário, que se sobrepõe à lógica do funcionário, reflete e incentiva uma grande mudança de atitude, que redundará na depauperação da classe média assalariada e na emergência de uma outra, fato que é comprovado na prática pelos dados apresentados no estudo.

A se considerar o poder criador de representações sociais da imprensa, se poderia tender a concluir que a idéia de emprego assalariado de longa duração deixou de ser válida como estratégia de inserção econômica nas grandes cidades brasileiras. No entanto, não é sequer necessário pesquisar para se perceber a demanda social existente, por exemplo, por empregos no setor público, guardiões da maior parte das características do emprego “antigo”. E não são poucos os estudos produzidos no campo das Ciências Sociais que demonstram a “resistência” de muitos trabalhadores em assumir os postulados da “nova empresa”. Isso também foi retratado na matéria de Veja “*Por que o emprego público voltou a valer a pena*”. Se a matéria apenas reafirmou este que é também um senso comum, aponta não para um quadro cognitivo simplista (agora em favor do “velho emprego”), mas para um quadro complexo no qual atuam paradoxos a conformar uma realidade mais sutil: a inserção socioeconômica da classe média não depende mais do emprego assalariado como dependeu um dia, mas ele ainda se configura como uma estratégia válida.

Quanto às revistas, afirmar em tom crítico que elas difundiram um discurso “neoliberal” seria ocioso, pois o posicionamento ideológico liberal das publicações é assumido claramente, principalmente por Veja³⁸. O que se poderia afirmar, como já se fez, é que as revistas adotaram uma abordagem quase que absolutamente acrítica em relação às mudanças e não enfatizaram o que as pessoas e a sociedade teriam a perder ao adotarem determinadas estratégias em detrimento de outras, só o que teriam a ganhar. Nesse sentido

³⁸ Um exemplo é a Carta ao Leitor de Veja de 14/3/2007. Trata-se do espaço conhecido como editorial, que contém a opinião da publicação sobre determinado assunto. A partir desta edição, Veja passou a grafar a palavra estado com letra minúscula, e o editorial justifica a decisão. Diz o texto: “Com maiúscula, estado simboliza uma visão de mundo distorcida, de dependência do poder central, de fé cega e irracional na força superior de um ente capaz de conduzir os destinos de cada uma das pessoas (...) Grafar estado é uma pequena contribuição de VEJA para a demolição da noção disfuncional de que se pode esperar tudo de um centralismo provedor.”

parece haver um “interdito” nos textos, que seria o espaço das vozes de fontes posicionadas próximas ao outro lado do espectro ideológico. Isso, porém, tem a ver com os princípios do fazer jornalístico, e seria objeto mais adequado a dissertações do campo da Comunicação Social. Neste estudo, o objetivo central é identificar *quais* as representações sociais produzidas pela imprensa e não por que e como elas são produzidas.

Mais interessante é perceber como a “ideologia do empreendedor” se dissemina pela classe média e já parece estar incutida nas gerações mais novas, conforme denotam as matérias mais recentes do período de análise. Vale ressaltar que se aceita largamente o empreendedorismo como fenômeno cultural, isto é, algo que se aprende, e que empreendedores nascem por influência do meio e das relações sociais. A contribuição deste trabalho é jogar luzes (ainda que de forma indireta, pois a partir da imprensa) sobre o ser, o pensar e o agir, sobre os modos de produção e reprodução deste importante estrato social que é a classe média, agora tangida pelo espírito do empreendedorismo. Ao identificar os componentes da mudança, localizar a transição no espaço e no tempo e contextualizá-la dentro de um processo histórico de construção material e simbólica, este trabalho justifica a sua pertinência.

Referências Bibliográficas

ALVES, Giovanni. *Desemprego estrutural e trabalho precário na era da globalização*. Disponível em <http://www.economiabr.net/2003/10/01/desemprego.html>. Acesso em 9/6/2008.

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX*. RJ: Contraponto; SP: Unesp. 1996.

A REVISTA NO BRASIL. São Paulo: Editora Abril, 2000.

BARBOSA, Maria Ligia de Oliveira. Para onde vai a classe média – um novo profissionalismo no Brasil? *Revista de Sociologia da USP*, São Paulo, n.1, p. 129-142, mai. 1998.

BAUMAN, Zygmunt. *Modernidade líquida*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.

BECK, Ulrich. *Risk society: towards a new modernity*. London: Sage, 1992.

CALAZANS, Roberto B. *A lógica de um discurso: o empresário schumpeteriano*. Ensaios FEE, 13 (2), 1992.

CARLESSI, Luiz David. *O perfil do profissional do séc. XXI (artigo)*. IDORT/SP, 2007. Disponível em <http://www.idort.com/News.aspx?articleId=ee0aed84-caac-dc11-9d7d-0014220bc504&langId=1>. Consulta em 3/4/2008.

CASTEL, Robert. *A metamorfose da questão social: uma crônica do salário*. Rio de Janeiro, Vozes, 1998.

CATTANI, Antonio David e HOLZMANN, Lorena (organizadores). *Dicionário de Trabalho e Tecnologia*. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

DE NEGRI, João Alberto e SALERNO, Mario Sergio (organizadores). *Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras*. Brasília: IPEA, 2005.

DE TONI, Miriam. Fim do trabalho versus centralidade do trabalho. *Dicionário de Trabalho e Tecnologia*, p. 127-130, Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

DIEESE. *Anuário dos Trabalhadores*. São Paulo, 2007 e 2005. Disponível em (<http://www.dieese.org.br/anu/anuario2007.pdf> e <http://www.dieese.org.br/anu/anuario2005.pdf>). Acesso em 13/6/2008.

DRUCKER, Peter F. *Sociedade pós-capitalista*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

_____. *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

FERREIRA, Victor Cláudio Paradela; SANTOS JÚNIOR; AZEVEDO, Raquel Campanete; VALVERDE, Graziella. A representação social do trabalho: uma contribuição para o estudo da motivação. *Revista Estação Científica / Estácio de Sá*, Juiz de Fora, ed. 01, 2005. Disponível em http://www.jf.estacio.br/revista/ARTIGOS/1vitor_repsocial.pdf, Acesso em 2007.

GADREY, Jean. Emprego, produtividade e avaliação do desempenho dos serviços. *Relação de serviço – produção e avaliação*, p. 23-65, São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2001. – (Série trabalho e sociedade).

GIANNETTI, Eduardo. *Auto-engano*. São Paulo, SP: Schwarcz, 2005.

GOMES, Maria Soledad Etcheverry de Arruda. *Empregabilidade nos tempos da reestruturação e flexibilização: trajetórias de trabalho e narrativas de ex-empregados do setor elétrico brasileiro*. Tese (doutorado). Rio de Janeiro: UFRJ, 2002.

GOMIS, Lorenzo. *Teoria del periodismo: Cómo se forma el presente*. Barcelona, Espanha: Ediciones Paidós Ibérica, 1991.

GORZ, André. *Adeus ao Proletariado: para além do socialismo*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1987.

GRÜN, Roberto. Quem é moderno? Um estudo sobre as estratégias discursivas de gerentes brasileiros. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. São Paulo, v. 7, n. 18, p. 96-108, fev. 1992.

_____. A classe média no mundo do neoliberalismo. *Revista de Sociologia da USP*, São Paulo, v. 10, n.1, p. 143-163, mai. 1998.

GUERRA, Alexandre; POCHMANN, Marcio; AMORIM, Ricardo; SILVA, Ronnie (organizadores). *Classe média: Desenvolvimento e crise*. São Paulo: Cortez: 2006.

GUIMARÃES, Nadya Araújo. *Caminhos cruzados – Estratégias de empresas e trajetórias de trabalhadores*. São Paulo, SP: Editora 34, 2004.

GUIMARÃES, Sonia Maria. Fordismo e pós-fordismo. *Dicionário de Trabalho e Tecnologia*, p. 133-136. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

HARVEY, David. *A condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Loyola, 2003.

HEWSTONE, M. Representações Sociais e Causalidade. D. Jodelet (Org.) *As Representações Sociais*, p. 217- 237. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2001.

HOCK, Dee. *Nascimento da Era Caórdica*. São Paulo: Cultrix, 2004.

HOLZMANN, Lorena. Sociologia do Trabalho. *Dicionário de Trabalho e Tecnologia*, p. 263-270, Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

HOLZMANN, Lorena; PICCININI, Valmiria. Flexibilização. *Dicionário de Trabalho e Tecnologia*, p. 131-133, Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.

HUNT, E. K.; SHERMAN, Howard J. *História do pensamento econômico*. Petrópolis: Vozes, 1987.

IEDI. *Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação*. Janeiro de 2006.

JOVCHELOVITCH, Sandra. *Representações sociais e esfera pública: a construção simbólica dos espaços públicos no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 2000.

LAHOZ, André. Um país em mutação. *30 anos de negócios no Brasil*, p. 22-27, São Paulo: Abril, 2003.

LAMPEDUSA, Tomasi di. *O Gattopardo*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

LAUTIER, Bruno. Por uma sociologia da heterogeneidade do trabalho. *Revista Latino-americana de Estudos do Trabalho*, ano 5, n. 9, 1999, pg. 7-32. São Paulo: Alast, 1999.

LEIS, Hector. O conflito entre a natureza humana e a condição humana no contexto atual das ciências sociais. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, n. 10, p. 39-45, jul./dez. 2004. Editora UFPR. Disponível em <http://poars1982.files.wordpress.com/2008/05/conflito-natureza-condicao-humana-leis.pdf>. Acesso em 24/6/2008.

LIMA, Jacob Carlos. Trabalho e novas sociabilidades: introdução. *Caderno CRH*, Salvador, v. 17, n. 41, p. 167-171, mai/ago 2004.

LIMA, Jacob Carlos; OLIVEIRA, Maria Neyára Araújo de Oliveira. O trabalho sem utopias: novas configurações produtivas e os trabalhadores. *Revista de Ciências Sociais*, v. 34, n. 1, p. 19-30, Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 2003.

MACHADO, Elias. O pioneirismo de Robert Park na pesquisa em jornalismo. *Estudos em Jornalismo e Mídia*. V. II, número 1, pg. 23-44. Florianópolis: Insular, 2005.

MACHADO, Luiz. *Se funciona é obsoleto – Criatividade na administração*. Rio de Janeiro: Cei, 1974.

MARX, Karl. *Manuscritos Econômico-Filosóficos*. São Paulo: Martin Claret, 2004.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *Manifesto do partido comunista*. Publicado no site www.vermelho.org.br. Consulta em 29/6/2008.

MATTOSO, Jorge Eduardo L. *Trabalho sob Fogo Cruzado*. São Paulo em Perspectiva, jan./mar. 1994, vol. 8, n. 1, pg. 13-21.

MENDONÇA JÚNIOR, Luiz de. *Curso de Organização Racional do Trabalho*. São Paulo: Clássico-Científica, 1971.

MILL, John Stuart. *Sobre a liberdade*. Apresentação de Celso Lafer. Petrópolis, RJ: Vozes, 1991.

MORETZSOHN, Sylvia. *Pensando contra os fatos. Jornalismo e cotidiano: do senso comum ao senso crítico*. Rio de Janeiro: Revan, 2007.

MOSCOVICI, Serge. *Representações Sociais: investigações em psicologia social*. Petrópolis. Vozes, 2004.

NERI, Marcelo. A desigualdade de renda começa a mudar? *Conjuntura Econômica*, FGV, nov. 2004. Disponível em http://www.fgv.br/cps/artigos/Conjuntura/2004/A%20Desigualdade%20de%20Renda%20Come%C3%A7a%20a%20Mudar_nov2004.pdf. Acesso em 20/7/2008.

OFFE, Claus. *Trabalho e sociedade: Problemas Estruturais e Perspectivas para o futuro da "Sociedade do Trabalho"*. Volume I – A crise. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989.

OSBORNE, David; GAEBLER, Ted. *Reinventando o governo: como o espírito empreendedor está transformando o setor público*. Brasília: MH Comunicação, 1995.

PAIVA, Vanilda. Qualificação, competências e empregabilidade no mundo pós-industrial. *Congreso Latinoamericano de Sociologia del Trabajo. Anais*: CD-ROM. Buenos Aires, mai. 2000.

POLANYI, Karl. *A Grande Transformação – As origens de nossa época*. São Paulo: Elsevier, 2000.

PORTON, Rosimere Alves de Bona. *Características empreendedoras do criador de empresa de base tecnológica*. Dissertação (mestrado). Florianópolis, UFSC.

RAMALHO, José Ricardo. *Trabalho e Sindicato: Posições em Debate na Sociologia Hoje*. FFLCH-USP, 2000. Disponível em http://www.fflch.usp.br/sociologia/nadya/trab_sindicato.pdf , acesso em 24/5/2008.

SALERNO, Mário Sérgio (organizador). *Relação de serviço: produção e avaliação*. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2001.

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Editora Best Seller, 2001.

SENNETT, Richard. *A corrosão do caráter: as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo*. Rio de Janeiro: Record, 1999.

SCALZO, Marília. *Jornalismo de Revista*. São Paulo: Contexto, 2003.

SCHUMPETER, Joseph. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultura, 1988.

SORJ, Bila. Sociologia e Trabalho: mutações, encontros e desencontros. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 15, n. 43, 2000, pg. 25-34.

SOUSA, Jorge Pedro. Construindo uma teoria multifactorial da notícia como uma Teoria do Jornalismo. *Estudos em Jornalismo e Mídia*, Vol. II, número 1, pg. 73-92. Florianópolis: Insular, 2005.

SOUZA, Nali de Jesus D. *Desenvolvimento econômico*. São Paulo: Atlas, 1999.

STEVENSON, Jay. O mais completo guia sobre filosofia. São Paulo, Mandarim, 2002.

TRAQUINA, Nelson. *O estudo do jornalismo no século XX*. São Leopoldo, RS: Editora Unisinos, 2001.

VASSALO, Cláudia. Um lugar no mundo. *30 anos de negócios no Brasil*. São Paulo: Abril, 2003.

VENOSA, Roberto. *Compromisso civilizatório (artigo)*. IDORT/SP, 2007. Disponível em <http://www.idort.com/News.aspx?articleId=c9f90fdc-4670-dc11-9d7d-0014220bc504&langId=1>. Consulta em 4/4/2008.

VIEIRA, Enio. O desafio de inovar (reportagem). *Revista Indústria Brasileira*. Fevereiro de 2008.

WALLERSTEIN, Immanuel. *As agonias do liberalismo: as esperanças para o progresso*, In: SADER, E. e BLACKBURN, R. (organizadores). *O mundo depois da queda*. São Paulo: Paz e Terra, 1995.

WEBER, Max. Sociologia da imprensa: um programa de pesquisa. *Estudos em Jornalismo e Mídia*, Vol. II, número 1, p.13-21. Florianópolis: Insular, 2005.

_____. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Martin Claret, 2004.

Anexos