

Público, privado e o indivíduo no novo capitalismo

PEDRO FERNANDO BENDASSOLLI

RESUMO: O presente texto procura discutir algumas das manifestações que caracterizam o indivíduo na sociedade brasileira contemporânea, tomando-se como ponto de partida as concepções de vida pública e vida privada. Partindo-se de duas fontes de referência principais, elabora-se a hipótese de que existem, atualmente, duas importantes representações do indivíduo, cujos reflexos se dão a conhecer pela maneira como estão se estruturando hoje o trabalho, as organizações empresariais, a política e a economia. De um lado, baseando-se nas análises de Alain Ehrenberg, há um indivíduo conquistador, tipificado pela busca da excelência, da competitividade e da concorrência, à semelhança do universo *business*. Por outro lado, de acordo com as proposições de Robert Castel, há um indivíduo desfilado, representado pelo grande número de pessoas que estão privadas de um lugar de reconhecimento social e econômico.

PALAVRAS-CHAVE:

**indivíduo,
público,
privado,
capitalismo,
política.**

Introdução

Voga do esporte, mediatização da empresa, explosão da aventura, glorificação do sucesso e ascensão pessoais e apologia do consumo: nos últimos anos a sociedade brasileira converteu-se ao culto da performance. Um novo *credo* se instalou nos modos e costumes de massa, atingindo linearmente amplos setores da sociedade, mudando o repertório com o qual os indivíduos se descrevem a si mesmos. Um novo discurso empresarial agora incita a todos a se pautarem pela própria ação individual, seja para arrumar um emprego ou até mesmo para arranjar e manter um relacionamento afetivo. Discurso empresarial justamente porque,

Mestrando em Psicologia Social no IP-USP

no topo da hierarquia de valores sociais, a influência e plausibilidade do mercado é hoje objeto de um consenso crescente. O discurso econômico serve de motor para a política e o empresário é eleito como um personagem cujos hábitos comportamentais servem de guia e modelo para a singularização pessoal e para a atuação pública. A concorrência, irradiada do mercado e assemelhada às competições esportivas, investe largamente os espíritos, tornando-se canal direto para o desenvolvimento pessoal e para a construção de um sentimento identitário, sobretudo num instante em que a autonomia e a iniciativa são vivamente recompensadas. Esse novo quadro social e subjetivo é correlato a importantes transformações ocorridas no trabalho, no plano político e social do estado, nas esferas pública e privada da existência e na representação ou “paisagem imaginária” (cf. Ehrenberg, 1991) do indivíduo na atualidade.

Assim, o interesse analítico deste texto está direcionado para a compreensão das transformações que ocorreram, e ainda estão ocorrendo, com as representações do indivíduo em nossa sociedade, tomando-se como uma das referências principais a nova configuração do trabalho. Em contrapartida, a questão do público e do privado nos importa de um modo muito especial, afinal, a análise da atual configuração desses espaços pode nos oferecer fontes de discernimento sobre a maneira como se estruturam hoje a subjetividade e o próprio vínculo social. Além disso, e aqui reside o essencial, alterações na estruturação da esfera pública atingem nossa idéia de política, do papel do estado e de sua relação com o indivíduo e deste com os demais membros da sociedade, seus concidadãos.

As análises do texto serão desenvolvidas tendo em vista a apresentação de alguns dos principais elementos do corpo de crenças que justificam e tornam plausíveis as mudanças nos *vocabulários* de descrição do indivíduo e de suas relações em sociedade. Para tanto, parte-se do princípio de que tais crenças funcionam como regras de ação, instrumentos para se manipular a realidade. De acordo com a filosofia neopragmática da linguagem (cf. Costa, 1994; Rorty, 1988, 1996, 1997, 1999), o sujeito é concebido como uma rede de crenças e desejos passível de infinitas redescrições, sempre com o intuito de acomodar novas crenças e de promover um enriquecimento e uma edificação, pessoais e coletivos. Assim, “vocabulário”, tal como será utilizado neste texto, não tem o sentido de mero glossário. Usado em sua vertente neopragmática, é sinônimo de prática lingüística, ou jogos de linguagem, ou formas de vida. Mais importante, para nós, é que “vocabulários diversos criam ou reproduzem subjetividades diversas” (Costa, 1992, p. 14). É um dado vocabulário que permite a enunciação de uma crença e que a torna razoável aos olhos de seus crentes. Sendo assim, a análise que se segue será pautada pela consideração de que a subjetividade é uma “decorrência do uso de nossos vocabulários ou da maneira como aprendemos a ser sujeitos” (Costa, 1992, p. 15-16), isto é, um efeito das linguagens que usamos para nos referirmos a ela, e não um simples reflexo de uma suposta Natureza, dada em si mesma de uma vez por todas.

O pano de fundo das discussões será delimitado pela consideração da nova realidade do trabalho na sociedade brasileira. Em linhas gerais,

podemos acessar tal realidade mediante a observação de alguns dos discursos atuais que, da política à economia, priorizam o aumento imediato no número de empregos oferecidos no país. O argumento é o de que um grande número de pessoas está abaixo do patamar considerado “aceitável” em termos de dignidade humana e condições materiais de vida. O próprio governo federal, na formulação de suas metas sociais (por exemplo, no Plano Plurianual de 1999), tem enfatizado sua preocupação com a “oferta real” de empregos, em que pese o contínuo número de demissões efetuado pelas empresas nos mais diversos setores (agravado, em parte, pela onda recessiva que invadiu a economia do país a partir de 1997). Mas, ao mesmo tempo, existe um grande número de pessoas, notadamente pesquisadores e alguns “gurus” da administração, que defendem a idéia de que o “trabalho”, pelo menos na sua acepção “clássica” (carteira assinada, estabilidade, seguros etc.), está fadado a desaparecer, cedendo lugar a novas formas de produção em que a volatilidade e a precariedade dos contratos ou vínculos empregatícios predominariam (cf. De Masi, 1999a, 1999b; Dupas, 1999; Forrester, 1997; Rifkin, 1995; Singer, 1999). Entretanto, quando falamos em falta de emprego devemos estar bastante conscientes do tipo de emprego a que estamos nos referindo, e a que tipo de população a sua ausência ou escassez está – ou estará – afetando.

O emprego que está cada vez mais em falta é aquele vinculado ao sentido “tradicional” do termo, quando empregador e empregado mantinham uma relação de certo modo estável e prolongada, marcada por um contrato rodeado de direitos, deveres, obrigações e trocas recíprocas. Em outras palavras: o “pleno emprego” ou o emprego “formal”. Em sua base havia uma segurança estatal que garantia o cumprimento das responsabilidades assumidas por ambas as partes. Com o “novo” capitalismo, ou seja, com o avanço da tecnologia em geral, da flexibilização das relações de trabalho e com o surgimento de novas variáveis na economia do país e do mundo globalizado (fragmentação das cadeias produtivas, aumento da produtividade do trabalho, disseminação dos meios de transmissão de informação etc.), esse tipo de emprego ficou seriamente comprometido, quando não inviabilizado (cf. Dupas, 1999; Singer, 1999). Paralelamente, o mercado mudou de fisionomia e alterou as regras do jogo de maneira muito rápida. Os níveis de escolarização subiram muito e o refinamento dos currículos e das experiências se tornou mais complexo. A segurança num futuro garantido, sempre junto à mesma empresa ou profissão, faz parte, agora, de um passado que dificilmente poderá voltar sem alterações (pelo menos para grande parte da população). Vários indicadores sociais apontam para uma ampliação considerável da massa de pessoas que não têm emprego, ou que o têm sob regime “informal”, ou então que o perderam nesse processo de reestruturação das empresas e das próprias regras do mercado, agora “informatizado” (cf. Rifkin, 1995).

É na abertura provocada por esse amplo quadro de transformações do trabalho que se insere uma pergunta instigante: Quais as conseqüências morais, psicológicas e éticas desse novo panorama do indivíduo-sem-emprego?

O novo "DNA" do indivíduo

Diante do panorama sociocultural que está, atualmente, à nossa frente, teríamos muitas opções no momento de escolher uma imagem que melhor retratasse o indivíduo hoje. Talvez relutássemos na hora da decisão, mas uma representação bastante interessante dele pode ser encontrada nas revistas destinadas à população de "executivos", ou mesmo às pessoas "comuns": as revistas de negócios e as revistas voltadas para o incremento da performance individual. No caso brasileiro, temos dois exemplos: o primeiro, é a revista *Exame*; o outro, a recém-lançada revista *Você S.A.*, ambas da editora Abril.

Segundo meu ponto de vista, o conteúdo dessas revistas pode servir como ilustração de uma nova forma de apresentação social do indivíduo na sociedade brasileira de nossos dias (embora não só nela): um indivíduo "conquistador", responsável por si mesmo, por sua carreira e por seu sucesso. Elas são o testemunho (certamente, não o único¹) da abertura de uma via de subjetivação disponível a quem deseja se tornar um indivíduo reconhecido, presente e inserido num meio aparentemente muito "interessante" e que promete diversas vantagens: o mundo do *management*, dos contatos importantes e das aventuras sempre recheadas de risco e desafios. Mas, de onde viria essa suposta admiração e a legitimidade dessa "nova" via de subjetivação? Quais são as principais crenças que a alimentam?

Segundo Ehrenberg (1991; 1995; 1998), a falência progressiva da capacidade política do estado em fornecer modelos legítimos de ação e referências sociais aos indivíduos tem dado margem a um movimento de neo-individualização, caracterizado pela valorização do indivíduo móvel, autônomo, independente, capaz de encontrar, por si mesmo, suas referências na existência e de se realizar por meio de sua ação pessoal. Dessa forma, segundo o autor, estamos entrando numa *sociedade de indivíduos*, onde o principal indicador subjetivo e social é a *referência a si*. Isso tem antecedentes sociais e políticos importantes. Em primeiro lugar, recoloca em cena o papel do estado na gerência das sociedades democráticas. Na França, país a que se refere Ehrenberg, o modelo do Estado-Providência parece não ter mais condições de garantir um lugar seguro para o indivíduo, nem para fazer valer a força e a finalidade da política, que é, segundo o autor, a de impedir que os indivíduos sejam abandonados a si próprios, abandonados diante do futuro e dos conflitos que surgem no campo social.

Os três estudos empreendidos por Ehrenberg (1991; 1995; 1998) visam descrever o tipo de indivíduo que se institui à medida que a crença numa sociedade de classes e num estilo de representação política e de regulação de condutas ligadas a esse estilo se enfraquece sensivelmente. O ponto de partida do autor é duplo: primeiro, a pressuposição de que hoje está ocorrendo uma fragmentação da existência, provocada, principalmente, pela perda de centralidade das referências políticas e sociais instituídas; segundo, o reconhecimento de que a iniciativa individual passa a ser quesito indispensável e vital para que alguém possa se manter ligado a alguma forma de sociabilidade. Na análise de Ehrenberg, a percepção de uma modificação

¹ Basta lembrar do incontável número de publicações que não param de proliferar no âmbito da Administração de Empresas, Recursos Humanos, Marketing, Gerenciamento, etc.

nas regras de sociabilidade pode ser notada em quaisquer domínios que se considere, tais como na empresa, na escola ou na família. Essas regras não mais se articulam em torno de noções como obediência, disciplina ou conformidade à moral; pelo contrário, as noções agora em uso são flexibilidade, mudança, rapidez de reação, motivação, comunicação, entre tantas outras do gênero. Domínio de si, agilidade psíquica e afetiva, capacidade de ação, impõem a todos “a tarefa de adaptação permanente a um mundo que perde precisamente sua permanência, um mundo instável, provisório, feito de fluxos e de trajetórias irregulares” (Ehrenberg, 1998, p. 200-201). Esse contexto torna comum a idéia de que o indivíduo tem, diante de si, a tarefa de *tudo escolher* e de *tudo decidir*. É nesse cenário que Ehrenberg (1991; 1995) identifica duas facetas complementares do indivíduo contemporâneo: o *indivíduo conquistador* e o *indivíduo incerto*.

O *indivíduo conquistador* é aquele que assume riscos e aventuras em nome de si mesmo, sempre voltado para a performance de suas ações e para o incremento de suas próprias potencialidades pessoais. Seu horizonte se caracteriza pela prioridade atribuída à iniciativa, ao contrário da docilidade; ao direito de ser si mesmo, ao contrário da obrigação de seguir certas regras ou restrições *a priori*; ao direito de escolher sua vida, ao invés de se prender ao passado ou a qualquer senso de continuidade histórica (pertencimento grupal, familiar, religioso etc.). A crença fundamental do *indivíduo conquistador* é o *governo de si*, em outras palavras, a crescente tomada de responsabilidade pelos problemas individuais feita pelo próprio indivíduo, em todos os setores da sociedade (cf. Ehrenberg, 1995). Ele é impelido a se engajar autonomamente na ação.

Por outro lado, o *indivíduo incerto* é caracterizado como uma contrapartida ao *indivíduo conquistador*, pois o aumento da autonomia, a pressão vigorosa para se elaborar uma trajetória de vida que seja completamente desconectada de referenciais sustentados externamente ao próprio indivíduo, gera uma demanda por assistência, uma procura por “programas de sustentação”. Ehrenberg afirma que “nós somos, cada vez mais, uma questão e um peso para nós mesmos” (Ehrenberg, 1995, p. 194). O *indivíduo incerto* é, nas palavras do autor, um *indivíduo sofrente*, sobrecarregado e vulnerabilizado pelo montante de tarefas que têm de assimilar de modo privado. Para se engajar na ação, para produzir e suportar uma individualidade suscetível de agir por si mesma e de se modificar por meio de seus próprios recursos internos, o indivíduo recorre a dispositivos de “usinagem interna” (Ehrenberg, 1998), tais como as terapias, os medicamentos psicotrópicos, os profissionais especializados, as diversas formas de tratamentos, científicos ou não etc. A forma de responder às obrigações para se agir em nome de si mesmo, para ser um *indivíduo conquistador*, se apresenta, assim, como uma “demanda de acompanhamento” (cf. Ehrenberg, 1998), de um *handicap* pessoal. A equação do indivíduo, hoje, é composta por combinatórias que oscilam entre o ideal do *indivíduo conquistador* e do *indivíduo incerto*: liberação psíquica e iniciativa individual, insegurança identitária e impotência para agir. Isso permite a Ehrenberg dizer que a “patologia” mais proeminente nos dias

atuais é a “patologia da ação”, isto é, a incapacidade de agir diante de um contexto sem limites e aberto a infinitas formas de construções subjetivas *possíveis*. Por isso, diz o autor, “o homem de hoje é mais um traumatizado do que um neurótico (ou psicótico), ele está virado de baixo para cima, vazio e agitado” (Ehrenberg, 1998, p. 222). Isso desenha o quadro de um indivíduo cuja identidade, diante das novas ameaças e desafios externos e internos a si mesmo, “está cronicamente fragilizada, mas que é perfeitamente acompanhável durante um longo espaço de tempo” (Ehrenberg, 1998, p. 222).

Há, dessa forma, uma tendência de fundo nas sociedades democráticas avançadas: a *indeterminação*, que “é um modo de existência de massa do qual o indivíduo conquistador e o indivíduo sofrente desenham as bordas e as inexoráveis tensões” (Ehrenberg, 1995, p. 18). A indeterminação implica um futuro incerto e o enfraquecimento da confiança numa sociedade que se responsabiliza pelas ações dos indivíduos e por projetos e ideais publicamente sustentados e assumidos. Como diz Ehrenberg:

“A vida era vivida pela maior parte das pessoas como um destino coletivo; hoje, ela é uma história pessoal. Cada um, de agora em diante, indubitavelmente confrontado com o incerto, deve se apoiar sobre si mesmo para inventar sua vida, lhe dar um sentido e se engajar na ação” (Ehrenberg, 1995, p. 18).

Nesse sentido, um aspecto central dos estudos desenvolvidos por Ehrenberg é a compreensão do modo como se modificam as relações sociais cotidianas a partir das transformações dos modelos políticos que formulavam e estruturavam o que ele chama de *sensibilidade igualitária* da sociedade, ou seja, o conjunto de dispositivos que permite a esta última pensar e resolver as contradições, nela presentes, entre as *igualdades de princípio* e as *desigualdades reais*. Essa sensibilidade funciona como um paradigma que arbitra os desencontros entre a percepção do justo e do injusto, entre as desigualdades toleráveis e aquelas que não o são, definindo, assim, o campo de confronto entre os atores sociais, suas tomadas de posição e seus ideais presentes e futuros. É a partir do acompanhamento histórico das múltiplas facetas assumidas por essa sensibilidade que o autor sugere situar as representações do indivíduo, da política e dos espaços público e privado da existência.

Ehrenberg reforça o argumento de que a “novidade” da exigência social contemporânea consiste em compelir, *não importa quem*, a se comportar como um indivíduo, impulsionado em direção à visibilidade e à autonomia. Essa “novidade”, pressupondo uma mudança na relação com a *sensibilidade igualitária*, é o correlato de três deslocamentos que ocorreram no modo como a sociedade representa a si mesma, suas técnicas de exercício de poder e sua cultura política. Primeiro, o esfacelamento da sociedade em termos de classes sociais, cedendo lugar a outras formas de hierarquização dos indivíduos, as quais prescindem do único critério de pertença grupal ou familiar. Segundo, o recuo do assujeitamento disciplinar a direções

individualizantes rígidas, substituído por um exercício de poder que passa pela *challenge* permanente e pela prioridade atribuída à singularidade de cada um. Finalmente, a degradação das diversas políticas de emancipação coletiva e suas utopias acerca de uma sociedade reconciliada consigo mesma, substituídas por políticas direcionadas para a construção, por si mesmo, de um projeto pessoal e idiossincrático.

A *sensibilidade igualitária* promovida atualmente nas sociedades avançadas ocidentais é constituída, então, pela confluência de várias mudanças na perspectiva do laço social, que deixa de ser referenciado com respeito a qualquer lei “externa” ou universal, seja ela divina ou não. As diretrizes para a ação deslocam-se em direção àquela área antes restrita à única privacidade individual: a realização pessoal. Às antigas garantias assistenciais promovidas pela política do Estado de bem-estar social, opõe-se, agora, um estilo de vida que convida cada um a se realizar pessoalmente num universo cada vez mais complexo. Como conseqüência, afirma Ehrenberg, “o espaço público político já não detém o monopólio de expressão da única autêntica individualidade” (Ehrenberg, 1995, p. 20). E ele conclui que o “novo individualismo”, na França, “foi a maneira de designar a crise do modelo republicano de democratização no início dos anos 80. Ele a simbolizou nos domínios da cultura, da educação e da política” (Ehrenberg, 1995, p. 21). Esse modelo funcionava mediante a criação de dispositivos de regulação política que efetuavam, num duplo movimento, a emancipação coletiva, ao arrancar o indivíduo de suas dependências privadas, tornando-o um cidadão pela participação política (cidadania), ao mesmo tempo em que garantia a manutenção e a melhoria de suas condições privadas pelo aumento dos serviços públicos de qualidade. É sob a crise desse modelo que ganha fôlego um novo individualismo, marcado pela referência a si mesmo como critério de ação necessário à sobrevivência.

Essa reestruturação do espaço público, cujo núcleo é a redescrição da política a partir da perspectiva do governo de si, altera, também, o sentido da antiga participação republicana ou revolucionária (o exemplo de Ehrenberg é para a sociedade francesa), com base na qual o indivíduo se devotava em nome da “pátria” ou “nação”, dissolvendo-se num sentido de coletividade, com cuja identificação era-lhe garantido legitimidade pública. A *implicação*, ou seja, o estilo de participação que exprime a sensibilidade igualitária contemporânea, expressa a tendência de absorver os antigos ideais republicanos participativos em um novo registro identitário: a realização de si mesmo. Como diz Ehrenberg: “Participar, hoje, não é idealmente outra coisa senão agir sobre si mesmo, não tendo outro representante a não ser si mesmo” (Ehrenberg, 1991, p. 283). É exatamente essa nova diretiva subjetiva que está alojada na proliferação das figuras “conquistadoras” no cenário atual e no individualismo que, desde a segunda metade do século XIX, tem sido percebido negativamente pela sociedade (cf. Ehrenberg, 1991, p. 283). Como ainda se verá mais à frente neste texto, está aberto o campo para o desenvolvimento de um novo “DNA” subjetivo e social para a formação do indivíduo e do próprio laço social.

Outro aspecto importante ligado à existência desse novo “DNA”

do indivíduo resgata um problema muito sério que afeta o sentido do termo “responsabilidade”: hoje, o que depende da responsabilidade pessoal (privado) e o que depende da responsabilidade coletiva (público)? É difícil deixar de ver nisso uma redefinição das fronteiras e dos conteúdos da vida pública e da vida privada, cujo paradigma é a eleição da *estima de si*² como condição da ação. Se não há mais uma divisão clara dos dois domínios, e se não há mais sinais fixos para a individualização, com base numa política que elabora e gerencia as diferenças e as clivagens presentes no campo social, então o indivíduo é instado a apelar para técnicas próprias de sobrevivência, seja material ou psíquica. O ponto central que Ehrenberg defende é que a *estima de si* se torna a condição fundamental de toda ação pessoal. Diz ele:

“A *estima de si* já não é o egoísmo de um eu soberano se satisfazendo inteiramente só de sua felicidade privada, nem um eu dividido e consignado a seu inferno privado: ela implica, bem entendido, o cuidado do outro, pois não há eu sem nós” (Ehrenberg, 1995, p. 23).

Isso acaba um pouco com certo lugar-comum psicológico, segundo o qual estaríamos mergulhados numa época de puro narcisismo, ou então numa época em que o individualismo é a principal – ou uma das principais – forças que depõem contra qualquer tentativa de projetos coletivos, ou contra qualquer tentativa de implicar a sociedade numa “consciência política”. O individualismo, na visão defendida por Ehrenberg (1995), implica menos uma reclusão ou um retorno narcísico sobre si do que uma forma de equacionar uma determinada demanda de representação política, cuja freqüência de onda a política atual (burocratizada?) não parece estar em condições de traduzir ou captar. O pensamento psicológico contemporâneo, e mesmo algumas divisões das ciências sociais, têm deixado de lado o aspecto político subjacente à problemática do individualismo. A linguagem psicológica é, aliás, tendencialmente propícia para codificar, num roteiro de “traumas” e “complexos”, fenômenos que poderiam ser reescritos ou reditos numa linguagem social, política, implicando ações concretas tomadas em conjunto.

O individualismo atual torna visível duas mudanças interdependentes, que são o ponto central da confusão entre o público e o privado e que, portanto, implicam uma dimensão eminentemente política. De um lado, ele assinala mudanças nas normas relativas ao que seja uma “ação legítima”. Hoje, esta última se refere à experiência, à autenticidade, à subjetividade e à comunicação (consigo, com os outros). Em outras palavras: é legítima a ação que leve em consideração a *estima de si*, isto é, os itens referentes à administração pessoal da própria existência. Por outro lado, o individualismo torna, também, visível uma transformação peculiar na relação entre os conteúdos da vida pública e privada: “se o individualismo depende de normas e de relações sociais, ele está menos retraído que *apoiado* sobre o privado” (Ehrenberg, 1995, p. 19). Segundo a tese defendida por Ehrenberg, o individualismo contemporâneo é o produto das mutações paralelas da privatização da vida pública e da publicização da vida privada, reintroduzindo dilemas sobre, de um lado, quais seriam os limites da responsabilidade pessoal

² A “*estima de si*” caracteriza um regime subjetivo em que as particularidades do indivíduo são revestidas com maior interesse e preocupação se comparadas às questões mais diretamente “públicas”. O conceito revela, portanto, o fato de que o indivíduo age em nome de si mesmo porque não lhe é facilitada outra maneira de proceder, em razão de uma época em que pesa muito a perspectiva do “governo de si”, conforme já apresentado no texto.

e, de outro, sobre os limites da intervenção pública ou “social” sobre a vida privada do indivíduo.

O eu patenteado

Voltemos àquela imagem que melhor retrataria o indivíduo, hoje, na sociedade brasileira, pelo menos aquele tipo de indivíduo ligado às questões do trabalho e ao “universo organizacional”. O que vemos é um indivíduo permanentemente excitado pela busca da excelência, do incremento pessoal e da concorrência, um indivíduo solicitado a se tornar um verdadeiro *tueur cool* (cf. Enriquez, 1997, p. 62) para alcançar seus propósitos ou objetivos. Mas, como essa imagem, já um tanto familiar em muitos discursos atuais, conseguiu (e ainda consegue) obter enraizamentos sociais, funcionar como crença que estabelece regras para a ação individual? Para responder a essa questão, temos de retomar um dos trabalhos já mencionados, onde Ehrenberg (1991) explora uma das facetas que parece dizer muito sobre um tipo de indivíduo que, cada vez mais, ganha presença aqui entre nós: o *indivíduo conquistador*, cujo principal referente é o *culto da performance*.

O chamado *culto da performance* caracteriza-se pela junção de três tipos de discursos: o esportivo, o do consumo e o empresarial. No início dos anos 80, lembra Ehrenberg, a rápida ascensão do individualismo se construiu, ao mesmo tempo, como símbolo da valorização das iniciativas da sociedade civil e da crise da representação política: “O que a política já não podia fazer, o econômico disso ia se ocupar: a empresa, nova solução miraculosa, se tornava cidadã” (Ehrenberg, 1995, p. 16). Nesse ambiente, altera-se a representação social da empresa, a qual deixa de ser percebida como instrumento de dominação dos grandes sobre os pequenos para funcionar como modelo ideal de conduta para o indivíduo, já que ela é símbolo de eficácia e de iniciativas ousadas num contexto turbulento. Ela abandona o terreno econômico *stricto sensu* e fornece modelos de subjetivação para a grande massa da população. A empresa é a fornecedora oficial de um tipo muito particular de singularização: a *performance*.

Uma espécie de *aventura empresarial* passa, então, a ocupar o lugar deixado vazio pelo declínio dos modelos de política que produziam o repouso do indivíduo sobre instituições que agiam em seu lugar e falavam em seu nome. Ao tornar-se uma “comunidade de pertencimento”, a empresa prolonga na vida pública a mitologia da autorealização que antes (até a década de 80) era promovida no exclusivo registro da vida privada, mediante o consumo. Quando a privacidade se torna, enfim, o suporte para um desprendimento de um destino fixo em proveito da liberdade de escolher a própria vida, e quando há uma abertura e um aumento das oportunidades dadas à iniciativa pessoal, ocorre uma mudança radical na forma de representar a individualidade: ela passa a significar uma trajetória de realização e desenvolvimento pessoais, calcada principalmente na busca e manutenção do próprio bem-estar psíquico e físico. É exatamente nesse contexto de introdução e germinação de uma nova configuração da individualidade que ganha destaque o discurso empresarial, pois ele promete

funcionar como uma alavanca poderosa na construção de uma singularidade pautada pelo desejo de eficácia e de ascensão pessoais.

Uma condição fundamental para a instalação massiva do discurso empresarial como forma privilegiada de singularização é o que Ehrenberg (1991) classifica como “inflexão da sensibilidade igualitária”. O autor apresenta dois momentos da referida sensibilidade. Num primeiro momento, havia o cuidado para se manter nitidamente separadas as noções de concorrência e justiça. Tanto o Estado-Providência, com suas políticas de assistência social, quanto o ideal de uma sociedade sem classes atuaram como soluções globais aos problemas colocados pela oposição entre concorrência e justiça. Em ambos os casos, aponta Ehrenberg, tinha-se em vista a tarefa tanto de proteger o cidadão dos efeitos da concorrência quanto, se possível, de aboli-la de vez. Num caso como no outro, porém, era preservada a oposição entre ambas. Com a crise do Estado-Providência e das políticas de assistência social, tal oposição começa a desfazer-se por completo. Ehrenberg afirma que o segundo momento da sensibilidade igualitária, justamente aquele que estaria em ação hoje em dia, se anuncia quando as relações sociais passam a ser reorganizadas à luz de uma concorrência generalizada³. Aqui o culto da performance ocupa o lugar de destaque.

A inflexão da sensibilidade igualitária atual consiste em não mais opor concorrência e justiça, mas, pelo contrário, em fazer da justiça um produto direto da concorrência. *Essa é a significação do novo regime empresarial*. Hoje, afirma Ehrenberg, a singularização do indivíduo não é possível a não ser num estilo de relações sociais marcadas pela comparação permanente que atinge a maior parte dos domínios da existência. O culto da performance contribuiu para uma nova definição do ator de massa: alguém que se singulariza mediante a apropriação de um discurso ultra-concorrencial. Como diz Ehrenberg:

“A profissionalização da vida sob os auspícios da empresa seria, doravante, a única via para conquistar sua autonomia, se referenciar na existência e definir sua identidade social. Nós somos, de agora em diante, intimados a nos tornar os empresários de nossas próprias vidas” (Ehrenberg, 1991, p. 16).

Essa popularização do modelo empresarial nos domínios da subjetividade abre, em definitivo, uma “multiplicação de vias de acesso à individualidade” (Ehrenberg, 1991, p. 216).

No culto da performance o indivíduo, qualquer que seja seu lugar na hierarquia social, é impulsionado a ocupar uma posição que torne visível sua única subjetividade, ou melhor, o que torna cada um, simultaneamente, único e semelhante. O governo de si, as atividades *em nome de si mesmo*, tornam crível, para qualquer pessoa, a possibilidade de chegar sempre em primeiro lugar, desde que seja capaz de se governar sem a necessidade da presença de uma autoridade que lhe mostre, ou indique, o caminho certo. “Cada indivíduo deve, então, *se inventar* a si mesmo no presente,

³ Que, na demarcação de Ehrenberg (1991; 1995; 1998), corresponde ao início da década de 80 (na França, país a que se refere o autor).

singularizando-se por sua ação pessoal” (Ehrenberg, 1991, p. 17). Mas, como se poderia decompor os elementos que constituem o discurso empresarial?

Em primeiro lugar, analisando a disseminação da competição no seio da sociedade. E, ao contrário do que se poderia imaginar, a credibilidade da mitologia concorrencial foi possível mediante a apropriação de um modelo de concorrência típico das provas esportivas, e não de um modelo extraído do mercado. O esporte sempre caracterizou um tipo de excelência social e um tipo de sensibilidade igualitária onde há uma *justa* concorrência, visto que todos estão na mesma referência a normas e regulamentos. A concorrência esportiva ocorre obedecendo a uma institucionalização de *justas desigualdades*, ou seja, vence aquele que desempenhou melhor, comparativamente aos outros. Nesse sentido, a apropriação do modelo da competição esportiva “permite à concorrência sair do mercado e se livrar das figuras de injustiça. O que é uma justa concorrência? Uma competição” (Ehrenberg, 1991, p. 18).

Assim, o culto da performance emprestou à competição esportiva seu critério de justa concorrência ao fazê-la passar de uma justa concorrência esportiva privada (restrita aos estádios e eventos esportivos) para uma norma na vida pública, aliada à temática da realização pessoal, antes oferecida pelo consumo privado de bens (sobretudo entre as camadas médias da população). Logo, “a prática esportiva e a linguagem do esporte penetraram a tal ponto nos poros da sociedade que está em vias de se tornar o lugar de passagem obrigatório dos valores da ação” (Ehrenberg, 1991, p. 172).

Para citar um exemplo dessa assimilação do modelo esportivo como parâmetro para a ação na sociedade brasileira, basta lembrar de um caso recente: há pouco menos de um mês, a Rede Globo de televisão passou a exibir, numa sucessão contínua de noites dominicais, um programa em que um certo número de participantes foi levado para um lugar rústico (lembrando uma selva, com diversos graus de complexidade para a sobrevivência humana) onde tinham de comprovar capacidade de sobrevivência, primeiro, em equipe e, depois, individualmente. A repercussão e audiência do programa foram tamanhas que a emissora já pensa em lançar outro semelhante. A “aventura” pela qual passaram as pessoas implicava uma sucessão de provas de desempenho, tais como escalar dunas de areia, atravessar rios por meio de cordas suspensas, ingerir alimentos exóticos, enfrentar animais e os “perigos” de um ambiente natural. Associado às respectivas provas havia, explícita ou implicitamente, a premissa de que os participantes tinham de vencer, tinham de dar mostras de eficiência e força de vontade para ultrapassar desafios, humanos ou meramente naturais. Até mesmo uma espécie de “sociabilidade” foi sendo construída à medida que as tarefas-desafio iam se prolongando até “No Limite”. Uma consequência interessante do programa foi transformar pessoas “comuns” em heróis, em pessoas com “energia”, talvez a servir de modelo para todo o restante da sociedade, modelo de como se tornar alguém reconhecido, de como encontrar o sucesso (embora a vitória tenha sido de um só dos participantes!) mediante a ação esportiva, desafiadora, enfim, uma ação que realce o fator de risco e, principalmente, realce uma hierarquização entre os “melhores” e os “piores”

– de modo que as diferenças, assim estabelecidas, sejam justificadas por referência ao mérito e vigor de cada participante, isto é, que façam referência direta à performance.

Hoje, reforça Ehrenberg, só conta a ação do indivíduo que dependa dele mesmo, calcado no modelo heróico e “radical” do esporte “fora do estádio”. A figura do empresário e os modos de ação empresarial se tornaram a encarnação mais visível do heroísmo contemporâneo porque resumem um estilo de vida que põe em ação a tomada de riscos numa sociedade que faz da concorrência inter-individual uma *justa* concorrência. Além disso, o empresário simboliza a encarnação do homem voltado para o futuro, que consegue ver num ambiente incerto e turbulento, subverte as hierarquias instituídas, abre novos mercados e lança novos produtos. Diante dessa *aventura empresarial* em que se tornou a sociedade, o modelo organizacional deixa de ser retratado como um mero dispositivo administrativo, restrito à produção ou exploração desmesurada, para se tornar uma relação com a existência, um sistema de condutas de si, consistindo na implicação do indivíduo na formação de sua autonomia e de sua responsabilidade.

“Empresa”, portanto, designa não mais uma acumulação de capital (embora isso, obviamente, não se exclua), mas uma maneira de se conduzir, ou melhor, o fato de se “empreender” qualquer coisa: “Ela simboliza uma criação pessoal, uma aventura *possível para todos*” (Ehrenberg, 1991, p. 198). Colocada nesse nível familiar, os “vencedores” dessa nova aventura empresarial nos fazem ficar mais próximos dos “heróis”, ideal tentador, como se isso estivesse ao nosso alcance, bastando-nos, apenas, querer ganhar e vencer. A empresa transformou-se, hoje, num “ator econômico autônomo” (cf. Touraine, 1994).

Nesse contexto, torna-se fundamental a assimilação da necessidade de ser si mesmo a um código de visibilidade (cf. Birman, 1999; Debord, 1991), de modo que a identidade dependa da contínua conquista pessoal de uma posição que reconheça a singularidade do indivíduo. Segundo Ehrenberg (1991), há um duplo movimento que caracteriza o *indivíduo conquistador*, ávido por visibilidade e reconhecimento: ele simboliza um rompimento radical com toda tradição, com toda herança, familiar ou social, e com toda forma de hierarquia. Assim, é um homem sem passado que fabrica, para e por si mesmo, uma *genealogia ao inverso*: a história pessoal produzida por ele é a única que importa; de onde ele vem não significa nada! Ele tem a si mesmo como seu princípio porque ele não representa nada ou ninguém senão a si mesmo. Cada um é chamado a ter e a desenvolver o que muito oportunamente Kurz (1997) chamou de “filosofia administrativa” pessoal.

Por outro lado, há aqui a proliferação de um tipo muito particular de ambição: tornar-se um *indivíduo puro* (cf. Ehrenberg, 1991), correlato à época do chamado *relacionamento puro* (cf. Giddens, 1993). Saímos de uma referência ao *status* para uma referência ao indivíduo puro, fabricado por suas próprias obras e atividades singulares; um indivíduo fabricado no próprio ato de fazer/empreender algo. Como diz Ehrenberg, entramos numa *sociedade de desinibição*. Desse modo, a identidade não é mais aquilo que se transmite pela filiação a uma determinada herança social ou mesmo

familiar; ela é, sobretudo, aquilo que se constrói diante de uma verdadeira *indivíduo-trajetória* de um eu patenteado. Administrar-se, controlar sua carreira, vencer, assumir riscos e concorrer não são apenas manifestações “patológicas” de um eu narcísico que se inflou na cena social. Antes, é uma “nova” modalidade de ação e de singularização que precisa ser elaborada dentro do pensamento atual das ciências sociais.

Um último ponto deve ser aqui mencionado, pois ilustra alguns aspectos particulares da discussão que vem sendo feita. Em que o *indivíduo conquistador*, com seu referente no *culto da performance*, diferiria do chamado *self-made-man* (termo cunhado principalmente na literatura americana)? Para estudar as possíveis diferenças e/ou semelhanças entre os dois, vamos recorrer à descrição feita por Lasch (1983) a respeito do *self-made-man* e então contrastá-la com as colocações de Ehrenberg sobre o *indivíduo conquistador*. Em todo caso, porém, cumpre mencionar que ambos os autores elaboraram seus comentários e denominações a partir de circunstâncias distintas, o que deverá ser considerado a seguir.

Lasch vincula a existência do *self-made-man* à ética protestante do trabalho, matriz de muitas das idiossincrasias da cultura americana, dizendo que ele, “personificação arquetípica do sonho americano, devia seu progresso a hábitos de atividade, sobriedade, moderação, autodisciplina e evitação de dívidas” (Lasch, 1983, p. 79-80). Vivia para o futuro, cultuando e nutrindo uma acumulação paciente e diligente, sempre encontrando adiamento para as próprias gratificações. Lasch acrescenta que uma economia em expansão forneceu as condições necessárias para a crença de que esperar o valor dos investimentos seria algo recompensador, em vista da possibilidade futura de lucros redobrados. O *selfmade-man*, assim retratado, tinha também um sentido de probidade e de orgulho com respeito ao próprio caráter, dando pouca ênfase à competição, de tal forma que via a riqueza como um valor pessoal capaz de contribuir para o bem-estar geral e para a felicidade das futuras gerações. Portanto, nessa visão, o *self-mademan* estava comprometido com família, estado, nação, imperialismo, etc., ou seja, com muitas coisas além de si próprio. Queria mandar para impor a ordem ao mundo e tornar o mundo semelhante a seus próprios ideais (o que Lasch caracteriza como “individualismo tradicional” ou “individualista áspero”).

Quando comparado especificamente a essa descrição do *self-mademan*, o *indivíduo conquistador* difere de modo significativo, pois, ao contrário do primeiro, ele não visa a nada senão a si mesmo, não tem outra meta senão seu próprio desenvolvimento pessoal. Além do mais, ao contrário daquele, o *indivíduo conquistador* não vê a menor possibilidade de subordinar seus interesses e necessidades aos de outras pessoas, a alguém ou a alguma causa ou tradição fora dele mesmo. Enquanto indivíduo *puro*, não tem transcendência nem metafísica; não cultiva o adiamento das gratificações, em vista de um futuro ou de uma continuidade geracional. Não vive ligado ao passado nem preso às tradições grupais. Enfim, não se sente comprometido com nada, exceto com a vitória, com o gosto de mandar sem saber para quê, porque não acredita em nada além do dinheiro, sucesso e visibilidade social. Ao contrário da versão laschiana do *self-made-man*

(que se manteve viva pelo menos enquanto durou a influência da ética do trabalho), o *indivíduo conquistador* extrai sua energia e existência de um cenário de competição contínua e acirrada, fazendo do outro sempre uma marca a ultrapassar ou então um ponto de confirmação da sua própria habilidade e performance.

Contudo, o próprio Lasch (1983), na seqüência de seu trabalho, irá criar condições propícias para uma constatação de semelhanças entre o *self-mademan pós ética do trabalho* e o *indivíduo conquistador*, conforme retratado por Ehrenberg a partir do caso da sociedade francesa. As semelhanças começam quando Lasch traça o desdobramento do *self-made-man* sob a óptica da ética do trabalho para um *self-made-man* erigido numa época de sobrevivência psíquica. Em muitos pontos a análise de Lasch coincide com a de Ehrenberg, principalmente quando aquele descreve as causas do referido desdobramento: enfraquecimento da religião como moldura organizadora da sociedade; esgarçamento da tradição e da autoridade; enfraquecimento do sentido de continuidade histórica; enfraquecimento da família; agravamento e hostilidade das condições de vida; e mudanças operadas no papel da política nas sociedades atuais⁴. O próprio Ehrenberg (1995) chega a admitir a coincidência semântica entre o *indivíduo conquistador* e o *self-mademan*, desde que, segundo meu ponto de vista, este seja entendido como correspondendo à descrição laschiana pós ética do trabalho⁵.

Para os propósitos deste artigo é suficiente apontar que as condições que deram origem ao *indivíduo conquistador* e ao *culto da performance* podem caracterizar um desdobramento e uma radicalização do indivíduo da modernidade, pois se este ainda tinha como ideal o domínio e o controle da natureza, o progresso, a perspectiva de enriquecimento futuro, a confiança no “Homem” etc., o *indivíduo conquistador* caracteriza uma época de incertezas e de inumeráveis caminhos opcionais, embora sem um ideal claramente fixo no horizonte, exceto a busca momentânea e alucinada pela própria sobrevivência psíquica e física. A radicalização do modelo de subjetividade incluído na descrição do *indivíduo conquistador* aponta para um momento histórico em que emerge um tipo de relação com a existência marcado pelo arranjo pontual e circunstancial de vocabulários de descrição pessoal, sem quaisquer ligamentos com grandes narrativas ou “esperanças de massa”. O indivíduo é hoje um colecionador de sensações, ávido para aliviar uma espécie de “intranqüilidade permanente” (cf. Costa, 1997; 1998; 1999; Ehrenberg, 1998).

Tornar-se uma marca®

O título já diz muito do conteúdo da revista que vamos utilizar aqui como um recurso de análise: *Você S.A.*. Ele revela uma mentalidade recente, porém, cada vez mais forte entre nós: a do indivíduo transformado numa marca de si mesmo. Uma marca que se negocia, se vende, se troca e que “agrega valor”. Entretanto, tal negociação, venda ou agregação de valor não depende de inscrições coletivas, ou de lugares fixados hereditariamente

⁴ Para se verificar de modo mais direto e esclarecedor as semelhanças entre o indivíduo pós ética do trabalho (carreiras instáveis, autonomia das organizações, o discurso da flexibilidade e da concorrência etc.) com o indivíduo conquistador, é valioso o trabalho de Sennett (1999).

⁵ Para Lasch (1983) tal condição caracteriza o que ele chama de “indivíduo narcisista” ou “cultura do narcisismo” atuais.

para o indivíduo; depende, exclusivamente, da própria iniciativa pessoal, de um *ato puro*.

Sobre isso, aliás, podemos notar algumas transformações interessantes. Não faz muito tempo, aqui no Brasil, principalmente a partir da época áurea do populismo (e do chamado “Milagre Econômico”, durante os anos 70), o trabalhador brasileiro tinha direitos e garantias assegurados, tanto pelo estado, quanto pela empresa onde trabalhava, a qual, ela também, era permanentemente monitorada por uma política protecionista e patronal. Ter uma carteira assinada era sinônimo de amparo social dos mais variados tipos e intensidades. Hoje, tais direitos e essa antiga segurança na carteira profissional comprometeram-se profundamente. O estado democrático tem diminuído ou reformulado suas políticas trabalhistas e suas manobras intervencionistas na empresa ou economia de um modo geral. De administrador supremo ele é chamado, agora, a ser um estado “indutor, normativo e regulador” (cf. Dupas, 1999). Por sua vez, as empresas, dentro do novo paradigma industrial de cadeias produtivas fragmentadas e globalizadas (cf. Dupas, 1999), também não garantem mais uma integração sólida para a grande massa da população de trabalhadores⁶. É dentro dessa nova realidade que o indivíduo é convocado a tomar seu lugar e a fazer de si mesmo seu melhor patrimônio. Doravante, ao invés de se ligar, definitivamente, a uma empresa, ele buscará clientes que atribuam valor a seu próprio reservatório de talentos. O indivíduo se tornou uma “organização” de si mesmo. Isso será explorado mediante alguns exemplos, ilustrativos a propósito dessa nova mentalidade (retirados das revistas acima mencionadas).

Começamos pelo título de uma reportagem de Pedro Mandelli: “Sua carreira é problema seu” (Mandelli, 1999, p. 50). A sugestão parece ter endereço certo: o indivíduo entregue à sua própria sorte, sem apoios que não em si próprio. O subtítulo reforça a mensagem: “Administrá-la [sua carreira] não é fácil. Mas crescer e prosperar profissionalmente só depende de você”. Em toda a reportagem não há nenhuma referência senão à própria consciência do indivíduo, forçando-o a admitir a responsabilidade sobre sua vida profissional. Paradoxalmente, temos também de reconhecer na reportagem a tradução de um novo perfil para as organizações. Se antes elas garantiam, numa relação recíproca, a estabilidade do empregado, bem como criavam as condições para que ele se submetesse inteiramente a elas, agora não podem mais ser consideradas como uma fonte duradoura de identificações para o indivíduo. *Au-delà* do princípio da empresa está a própria capacidade individual em gerir e valorizar seu patrimônio pessoal, o qual pode ser deslocado e reconduzido para não importa onde. Vejamos algumas demonstrações disso:

“Nenhuma empresa vai se preocupar com o seu crescimento ou com sua prosperidade. Isso é problema seu. (...) O camarada fica o dia inteiro se arrebetando, não gosta do que faz, não sabe para onde vai, não tem perspectivas e culpa a empresa por essas coisas” (Mandelli, 1999, p. 52).

⁶ Segundo Dupas (1999), essas cadeias produtivas tendem a concentrar e a integrar o trabalho em seu extremo superior (trabalho altamente especializado) e a fragmentar, flexibilizar e informalizá-lo em seu extremo inferior (a base mais larga). Inclusão e exclusão, portanto, fazem parte dessa nova lógica global da produção capitalista.

“Crescer e prosperar são coisas suas, não porque a empresa não cuida delas, mas porque você não deve deixar ninguém cuidar delas” (p. 54). “(...) você tem que fazer a diferença. Não se adapte à empresa. Quando isso ocorre, você não serve mais” (p. 55).

Essas frases apontam para a existência de um fenômeno de dupla transformação: primeiro, no modelo de empresa, que deixa de ser considerado exclusivamente como produtor de lucro e exploração para ser visto como “maneiras de se organizarem empreendimentos que gerem mais do que consomem” (Nobrega, 1999, p. 71). Poderíamos dizer que uma empresa, hoje, caracteriza um conjunto instável e volátil de possibilidades de empreender algo, de provar competência, iniciativa e performance. Não se trata mais de um simples prédio, repleto de máquinas e equipamentos e pessoas trabalhando em ritmo de série. Em curtas palavras: a empresa é um modelo de singularização disponível e, nessa perspectiva (que mais à frente será problematizada), está ao alcance de “todos” empreender algo, ser responsável pela gerência de algo (principalmente de si mesmo); depende apenas do grau de interesse do próprio indivíduo.

Numa época em que empresas que sequer possuem uma estrutura física ganham bilhões de dólares (cf. Nobrega, 1999), a ênfase deixa de ser posta nas estruturas fixas e gigantescas para se voltar para a própria atividade de *empreender*, de *aproveitar as oportunidades* para agir mediante *estratégia*. “Empresa”, hoje, é sinônimo de criar a diferença, de inovar, de assumir riscos e de visualizar, num contexto complexo e incerto, saídas que resultem num retorno, não apenas material, mas também – ou principalmente – subjetivo: o reconhecimento de sua própria performance, a contínua superação dos “adversários”, a prova de talento de si mesmo. Saímos de uma época em que se enfatizava a gestão dos *compromissos* entre empregador e empregado para uma organização que demanda a gestão da *adesão*, ou seja, o fato de se encarar a empresa como perspectiva, provisória, de crescimento e prosperidade próprios. Entretanto, a adesão termina quando a autonomia do indivíduo em gerir seu “próprio” negócio (ou seja, ele mesmo) atinge patamares excepcionais: “Quando você mesmo é o construtor de suas esperanças, a empresa é só um meio para que você alcance suas expectativas” (Somoggi, 1999, p. 46).

À imagem da empresa, vista sob a óptica do *empreender algo*, o indivíduo precisa saber gerir sua própria vida e deve saber comunicá-la tão bem quanto possível: “Quem pode saber de você é você. (...) Você tem de aproveitar os espaços para se desenvolver” (Mandelli, 1999, p. 54). Prosperar é saber cuidar de si mesmo, fazendo-se um valor de troca precioso – o qual independe da empresa ou de qualquer outra instituição: “Você tem de valer cada vez mais” (Mandelli, 1999, p. 51). Do mesmo modo que uma empresa, além de sobreviver e crescer, o indivíduo tem de prosperar: “Se você não estiver investindo em você, vai ficar fora do mercado. Você precisa se empresariar, se empreender” (Mandelli, 1999, p. 51). E a intimação: “Quer ser levado? A turma não quer mais levá-lo. Ou você vai por conta própria,

ou...” (Mandelli, 1999, p. 53). Assim, “se você espera que sua empresa lhe dê injeções de ânimo, más notícias. O que todas as empresas querem é gente capaz de criar seu próprio entusiasmo” (Somoggi, 1999, p. 45). O golpe de misericórdia na idéia de uma empresa que protege ou toma pelas mãos seus membros vem a seguir: “A empresa é um empreendimento que vai para frente com você, sem você ou apesar de você” (Mandelli, 1999, p. 51). E, finalmente: “As próprias empresas estão numa corda bamba, não podem mais se responsabilizar por você” (Silveira, 1999, p. 58). O indivíduo se torna o empreendimento – a empresa – mais valiosa que existe, e o mercado se torna a vitrine onde ele se expõe, se negocia e se vende.

Os exemplos não param por aí. Eles são reproduzidos nos mais diversos vocabulários, todos, porém, dizendo a mesma coisa – ou melhor, *exigindo* a mesma coisa, em nome de seu próprio bem: cuide-se! Técnicas de administração de si não param de ser lançadas no mercado, auxiliando, tanto quanto possível, a fabricação do indivíduo/herói/vencedor. Numa entrevista cedida pelo “guru” em administração, ou em *business*, o irlandês Charles Handy, a Jaime Fidalgo Cardoso, vemos as mesmas proposições: indagado sobre qual deveria ser a atitude das pessoas num mundo que diminui cada vez mais os postos de trabalho, Handy responde: “Elas devem assumir maior responsabilidade por si mesmas” (Cardoso, 1999, p. 73). Mas ele sugere uma maneira toda especial para se fazer isso: a descoberta dos próprios talentos.

A bolsa de talentos individuais: quem ganha, quem perde?

Como numa bolsa de valores, temos de “negociar” sempre nossos talentos. O nosso esforço deve estar voltado para a rentabilidade cada vez maior deles, paralela ao incremento de nossa própria capacidade de “nos” negociar e de atrair valor para nós mesmos. Handy continua o seu raciocínio: “O principal desafio para os trabalhadores autônomos está em descobrir quais são os seus principais talentos e aprender a vendê-los. O importante agora é procurar clientes em vez de empregos” (Cardoso, 1999, p. 73). “Emprego”, aqui, parece funcionar como sinônimo de “dependência” ou de “submissão” a normas ou organizações que fixam e determinam qual é o espaço do indivíduo, para onde ele pode ir e o que ele deve fazer. Esse modelo, segundo o economista-guru, estaria em vias de se extinguir. Mas, se extinguir onde? Em que sociedade? Para quais pessoas? A gravidade dessa extinção para o caso da sociedade brasileira é dramática, pois nem todos têm condições, financeira ou cultural, para aceder ao comando de sua própria vida⁷. Para uma população, cujo índice de pobreza é altíssimo, tomar para si o peso da existência não é uma tarefa nada fácil ou mesmo “justa”. Entretanto, freqüentemente, mudamos a nossa crença no conteúdo da “justiça” que é devida a todos. Dentro da lógica do indivíduo até aqui conjecturada, a do indivíduo do culto da performance, a ação “justa” é exatamente aquela embutida na moralidade da concorrência e dos resultados atribuíveis às iniciativas pessoais.

Apesar de tudo, podemos imaginar que o chamado “indivíduo

⁷ Singer (1999) demonstra que a capacidade de inclusão social foi facilitada, ou mesmo possível, na chamada “Era de Ouro do Capital” (1945-1973), quando então fazia sentido a consideração de que os “perdedores” do mercado deviam seu malogro à única responsabilidade individual. Segundo o autor, primeiro a crise do petróleo, em seguida a crise do México e, finalmente (e mais intensamente), a abertura do mercado brasileiro à competição internacional (globalização), puseram um fim a esse ideário de acesso universal à concorrência por posições privilegiadas na sociedade. Nesse ponto há uma concordância com Ehrenberg (1995), no sentido de que somente aqueles que têm “capital humano” podem hoje sonhar em atingir “bons empregos” e um padrão de vida melhor. Nesse contexto, emerge com força os aspectos propriamente “estruturais” da crise do emprego (para maiores detalhes, cf. Singer, 1999, p. 81ss).

conquistador”, representante do culto da performance, não tem tido mais as condições de manter seu brilho diante da promessa de um futuro melhor e promissor. É aqui que se instala, como afirma Ehrenberg (1995; 1998), o *indivíduo incerto* e o *indivíduo insuficiente*: eles caracterizam a ausência ou escassez de recursos (sociais, econômicos etc.) disponíveis ao sucesso e à prosperidade pessoal. Em nosso meio isso salta à vista. A apologia ao modelo dos “empresários-esportistas”, divulgado como uma meta, ou então como algo supostamente “acessível” a todos, revela suas rachaduras quando confrontado com a dura realidade em que vivemos hoje: desigualdades sociais difíceis de ultrapassar; pobreza em massa; falência generalizada de empresas (e enriquecimento exagerado de outras) e perda da legitimidade dos sindicatos e demais órgãos institucionalizados – públicos – de representação coletiva.

Conforme diz Ehrenberg (1995; 1998), estamos entrando numa época um pouco mais nebulosa do que se imagina, embora isso, segundo minha opinião, não deva ser tomado como uma perspectiva catastrófica. Do ponto de vista subjetivo, tal realidade pode assinalar um forte empobrecimento pessoal (pois o indivíduo fica cada vez mais restrito ou limitado a si mesmo), um visível enfraquecimento de projetos coletivos e de ideais aos quais se dedicar (à exceção da performance individual), e uma perda, ou transformação, nos contatos recíprocos estabelecidos em sociedade (o vínculo social), desestimulando a instalação de uma rede sólida e nacional de apoio social e mesmo econômico (de um espaço público forte).

A conseqüência moral e ética mais radical do enfraquecimento da crença nos horizontes sociais futuros é a proliferação dura, junto a determinadas faixas sociais brasileiras, de um *individualismo negativo* (cf. Castel, 1998), ou seja, a intensificação de dispositivos subjetivos, econômicos e sociais que pressionam ou forçam o indivíduo a depender apenas e tão somente de si mesmo para sobreviver: de seu corpo e de suas “possíveis” potencialidades. Entretanto, ele é “negativo” porque nem sempre se opta por ele, mas se é jogado, compulsoriamente, em sua direção (cf. Singer, 1999). Em conseqüência disso, grande número de pessoas, as que realmente não têm condições suficientes para “vencer” econômica e socialmente, condições para existirem em *nome de si mesmas*, são vulnerabilizadas além de um ponto considerado como “aceitável”. É aí que se instala uma importante diferença entre o ideal do indivíduo conquistador e a real situação de todos aqueles que, em nossa sociedade, não têm meios ou recursos para obter “êxito” e “sucesso” no empreendimento de si mesmos. Mas, da mesma forma que o primeiro, como esse individualismo negativo consegue se impor, a passos largos, aqui no Brasil, mesmo com suas lamentáveis e funestas conseqüências? Como descrever as condições que o legitimaram e o investiram de um sentido de verdade?

A vulnerabilidade criada em torno do individualismo negativo se caracteriza pela conjugação de dois fatores concorrentes: a precariedade do trabalho e a fragilidade dos suportes de proximidade (cf. Castel, 1994; 1998). O primeiro se refere, principalmente, à perda das referências contratuais que marcam as relações trabalhistas no novo capitalismo. Como

já discutimos antes, parece não haver mais uma rede intensa e sólida de segurança, social ou econômica, que garanta o futuro e a sobrevivência do indivíduo. Ele deve responder a isso por conta própria. Contudo, é bom fazermos uma diferenciação: há indivíduos, como os de classe média ou alta, que têm, efetivamente, condições de aceder ao nível do *indivíduo conquistador*. No Brasil (mas não só aqui, evidentemente), porém, predominam indivíduos de um segundo tipo: aqueles que têm pouca ou nenhuma inserção econômica ou mesmo social (já que esta última, cada vez mais, depende da primeira). A diferença entre os dois é, simplesmente, uma diferença de *condições* ou de *recursos*. Apesar disso, a vulnerabilidade atinge a ambos, embora sob perspectivas diferentes: se, num caso (o do indivíduo conquistador), ela significa o aumento da responsabilidade que porta sobre o indivíduo (acréscimo), no outro, ela representa o individualismo negativo anteriormente mencionado. A vulnerabilidade, neste último caso, representa uma condição de *desfiliação* da coesão social (cf. Castel, 1994; 1998), a subtração das responsabilidades e compromissos coletivos que deveriam amparar o indivíduo, fragilizado devido a reais assimetrias no acesso a posições sociais de reconhecimento.

Por outro lado, a fragilidade das relações de proximidade atinge a garantia de que o indivíduo poderia dispor junto à sua comunidade para enfrentar as adversidades impostas a ele pela própria existência. São o que já chamamos de “redes de solidariedade”, o fato de não se estar sozinho e de poder partilhar o peso da vida com outras pessoas concidadãs. Essa dimensão política ou comunitária da sociedade se perde diante da fragmentação do tecido social (palco que deveria ser habitado pela política) e, paradoxalmente, diante dos movimentos de “fechamento comunitário”, isto é, das pequenas comunidades que reproduzem a identificação mútua, gerando um “narcisismo de pequenas diferenças”. Estas vão desde os enclaves fortificados que se expandem na classe média e alta (cf. Caldeira, 1997) até as “tribos” de jovens que, à “margem” do direito à palavra, exercem um protesto reivindicatório, às vezes perpassado pela violência e pela intolerância diante dos outros.

Mas, fiquemos, por ora, com a imagem do *indivíduo conquistador*, daquele que deve ser o empresário da sua vida, quaisquer que sejam suas reais condições sociais ou culturais. Voltemos às opiniões de Handy sobre como deve ser a face dele. A temática, agora, está voltada para a estratégia que tal indivíduo deve desenvolver para si, a fim de se agenciar aos outros, ao mercado. Quando lhe perguntam se há alguma solução para aqueles que não sabem se vender, Handy responde: “A resposta está no nascimento de mais empresas especializadas em marketing pessoal, que farão o papel de intermediários entre a oferta de talentos e as necessidades do mercado. É como se cada profissional passasse a ter seu próprio empresário” (Cardoso, 1999, p. 74). A ferramenta ideal para a produção da marca de si próprio: o *marketing*.

Em que esse marketing se apóia? Simplesmente, sobre os “talentos” possuídos pelo indivíduo. Uma grande dificuldade deste último, aponta ainda Handy, é a incapacidade de descobrir, em si mesmo, os talentos

inevitavelmente presentes. Todos têm seu talento próprio; todos sabem fazer algo de uma maneira excepcional ou diferente das demais. Basta desenvolver esses “dons” e fazê-los caminhar a serviço do indivíduo, lembrando-se sempre de que talento “é algo que toda e qualquer pessoa, sem exceção, possui. É a própria essência da pessoa, seus padrões recorrentes de comportamento, pensamento e sentimento. É uma espécie de impressão digital da alma” (Colombini, 1999, p. 30). A conjugação da descoberta e desenvolvimento dos próprios talentos à tomada de responsabilidade da própria vida resulta num termo muito falado atualmente no meio empresarial: a *empregabilidade*, ou seja, o índice pelo qual “flutua” a “rentabilidade” do indivíduo, principal “ação” de que dispõe na bolsa de valores do mercado.

A *empregabilidade* é a outra face do indivíduo conquistador e desinibido, pois atesta seu potencial de agregar valor e de ser útil a determinados propósitos, independentemente de qualquer organização à qual, provisória e momentaneamente, ele se liga. A permanência na empresa vai depender de uma série muito ampla de fatores, mas um deles diz respeito ao índice de adequação dela com as aspirações e potencialidades do indivíduo: se a empresa, como facilitadora de empreendimentos, não propiciar mais condições para o desenvolvimento pessoal daquele, ele simplesmente sai e, sem demora, busca e encontra outro lugar mais atrativo. Essa prática (os *headhunters* a ilustram bem) é extremamente comum no meio executivo, onde os mais capacitados e “valiosos” são reverenciados com contratos tentadores em outras empresas, mesmo quando ainda estão empregados – eis aqui a semelhança radical com as negociações de ações na bolsa de valores!

O preço da excelência

O *indivíduo conquistador*, cujo território privilegiado de ação deixa de ser o mercado *stricto sensu* para se reproduzir em outras áreas da sociedade, ilustra uma nova arquitetura do indivíduo na sociedade dos países desenvolvidos e também aqui na nossa. Técnicas específicas são criadas a todo momento para perpetuar e renovar continuamente sua performance e sua face de apresentação social. Diante de tudo o que foi falado até aqui torna-se difícil não lhe creditar uma importância como via de singularização, ou subjetivação, disposta a um bom número de pessoas em nossa sociedade. Talvez nem todas as pessoas consigam alcançá-la, já que nem todas têm as mesmas condições para competir. Essas pessoas ficam, então, computadas num tipo de individualismo muito perverso e com efeitos desastrosos: o *individualismo negativo*, formado pela falta de referências, de bens garantidos, de apoios sociais e de vínculos estáveis: aplica-se “a indivíduos que, da liberdade, conhecem sobretudo a falta de vínculos e, da autonomia, a ausência de suportes” (Castel, 1998, p. 598). Mas, não é privilégio deste último a sistematização de conseqüências desastrosas. A excelência perseguida pelo indivíduo conquistador também tem um preço, e por sinal bastante elevado em termos psíquicos: a permanente insegurança das decisões, a pressão exercida pelos riscos e desafios cada vez mais altos, o

peso da ação individual, uma jornada de trabalho muito extensa, e a necessidade ininterrupta de fazer prova de eficiência e qualidade num ambiente instável e, às vezes, confuso e à deriva (cf. Sennett, 1999). A excelência perseguida pelo *indivíduo conquistador* faz dele, tal como apresenta Ehrenberg (1995; 1998), um *indivíduo incerto*, assombrado continuamente por “panes energéticas”, ou seja, pela possibilidade de fracassar ou de apresentar alguma insuficiência diante de uma cultura de performance e de ação individual competitiva.

O universo organizacional, especialmente o do alto *management*, confronta-nos com uma outra questão importante: a estreita aproximação que é feita entre a identidade profissional e a identidade psicológica. Em termos próprios a essa área, ouvimos de modo intenso expressões que ligam “realização profissional” à “realização pessoal”. Aliás, parece mesmo ser um tipo de meta ou objetivo alcançar o maior grau possível de coincidência de uma com a outra: “As empresas de alta performance, as mais competitivas, querem pessoas que enxerguem o trabalho como uma forma de realização pessoal – não apenas profissional” (Somoggi, 1999, p. 45). Da forma como isso é colocado nessa passagem fica a impressão de que a finalidade da “realização pessoal” é a própria competitividade, ou, indiretamente, o incremento da capacidade produtiva. Indivíduo realizado, lucro concretizado! É possível, entretanto, reconhecer certos aspectos “positivos” nisso tudo?

Podemos analisar a questão lembrando as antigas fábricas do início da Revolução Industrial até a época de Ford e Taylor, quando os empregados eram destituídos de qualquer implicação pessoal no trabalho efetuado, tendo, tão somente, de se adaptar à cadência mecânica e repetitiva da produção em série. Hoje, salvo raras exceções, as empresas buscam dar a seus funcionários todas as condições para se sentirem em “casa”. Isso tem se tornado possível, tanto graças ao registro tecnológico, que mecanizou a maior parte dos trabalhos lesivos à saúde do trabalhador (mental e física), quanto graças ao plano organizacional, com a alteração nas políticas de recursos humanos e na própria administração das empresas. A participação do empregado torna-se cada vez mais decisiva, bem como sua dose de autonomia e gestão pessoal do trabalho. Como diz Ehrenberg (1991), teríamos saído de uma organização disciplinar – e de uma sociedade disciplinar – para uma organização pós-disciplinar, cujo expoente principal é o incentivo à autonomia e às iniciativas pessoais. Paralelamente, nos últimos anos, a própria pluralização da sociedade favoreceu a retomada e a consolidação das legitimidades individuais, no agir e no próprio pensar político.

Entretanto, o aumento da indefinição e da indeterminação, provocadas pelo apagamento das referências coletivas (políticas, sociais e até econômicas), forçou o indivíduo a admitir um contexto sem muitos parâmetros balizadores ou norteadores de sua ação. Nas empresas do passado, apesar de submetido a grandes adversidades, o trabalhador tinha noção clara de onde estava e aonde poderia chegar. A ordem hierárquica era dificilmente transponível e a figura do patrão representava a presença encarnada da autoridade e do dever. Hoje, pelo contrário, a autoridade diluiu-se de modo bastante intenso, naufragando posições e papéis definidos. O

indivíduo, agora, vive na incerteza de estar ou não fazendo a coisa certa. Não sabe se o “sucesso” em sua carreira se deve, efetivamente, ao seu deslocamento para cima, ou se é apenas um deslocamento lateral na mesma carreira. A flexibilidade, a necessidade feroz de mudanças e a perspectiva de fazer seu próprio negócio, a despeito da organização a que eventualmente se ligue, contribui para o que Sennett (1999) chama de *corrosão do caráter*.

A formação do caráter depende de virtudes estáveis como lealdade, confiança, comprometimento e ajuda mútua (cf. Sennett, 1999). O novo capitalismo não favorece o florescimento desses tipos de virtudes, mas, pelo contrário, as desestimula. Sem dúvida, o preço pago foi, por um lado, uma economia mais dinâmica, ágil e autônoma; de outro, entretanto, caucionou o enfraquecimento da idéia de objetivo a longo prazo, da integridade e da confiança nas outras pessoas. Entramos, segundo Sennett, numa economia “sem comprometermos a longo prazo”, importando sempre medidas de baixa amplitude temporal, tão velozes quanto voláteis (“tudo que é sólido desmancha no ar”, dizia Marx, resgatado por Berman, 1995). Assim, aponta Sennett, emergem dois traços de caráter nesse novo cenário: de um lado, a capacidade de desprendimento do passado; de outro, a confiança para aceitar a fragmentação, ou seja, a confiança de permanecer na desordem e de prosperar em meio à confusão e ao deslocamento, sem cessar, de um mercado cada vez mais incerto e globalizado. O importante aqui é que o autor reforça a diferença de impacto dessas duas formas de caráter: ao mesmo tempo em que elas privilegiam e falam a linguagem de uma categoria dirigente e rica, elas, em compensação, têm efeitos destrutivos sobre o caráter das pessoas que estão mais embaixo no regime flexível.

Além disso, a tomada de responsabilidade a partir da perspectiva privada de cada um reforça o número de conseqüências pessoais “negativas” desse novo capitalismo sobre o indivíduo. Assim, quando ele “fracassa”, a interpretação logo o colocará como o principal culpado. Se você é o responsável por sua carreira, então isso implica tanto o sucesso quanto a derrota, ambos com suas respectivas demandas psíquicas. Da derrota, fica o gosto amargo na boca: “Eu não sou bom o bastante” (Sennett, 1999, p. 141). Como elaborar o fracasso se ele não é codificado e debatido numa linguagem coletiva? A elaboração passa, então, pela própria assimilação pessoal de um suposto “erro” de percurso que deve ser imediatamente varrido da vida pessoal. Claro, quando isso ocorre, a elaboração do “luto” da perda não é possível; ela é interrompida e assimilada a um *déficit* recuperável do próprio indivíduo. Ou seja, ela não se torna o viés da ilusão de uma subjetividade, de um Eu perfeito. Ao contrário, é vista como a culpa por não ter chegado lá, por ter deixado de se desenvolver a contento. A chance havia; *você* é que não a aproveitou adequadamente! Se tivesse aproveitado, não teria falhado!... e a ilusão na crença sem falhas da performance teria sido protegida.

Seguramente, o fracasso não deve atingir todas as pessoas da mesma forma. Talvez seu impacto dependa, dentre muitos outros aspectos, da “centralidade” que o trabalho – ou a carreira – desfruta no tocante à formação e manutenção da própria identidade psicológica. De acordo com

Ehrenberg (1995), quanto mais se desce na escala social, mais a vida privada é vivida como uma obrigação e uma limitação, mais ela é marcada pelo risco de enclausuramento do indivíduo, pois os recursos disponíveis para o empreendimento da conquista de um lugar social reconhecido, feito pela própria iniciativa pessoal, são mais escassos à medida que as condições de vida são agravadas por dificuldades de acesso a bens, sejam eles materiais, simbólicos ou relacionais. Dessa maneira, a menos que admitamos que todos na sociedade brasileira têm os mesmos recursos (como, aliás, o faz o mito do *indivíduo conquistador*) sociais, financeiros, culturais etc., temos de reconhecer que o trabalho desempenha papéis diferenciados entre os grupos sociais, ou seja, o trabalho, não enquanto um conjunto de operações técnicas, mas como possibilidade de subjetivação e de inserção social e econômica.

Uma breve retrospectiva histórica pode demonstrar que o trabalho permaneceu como uma das únicas vias de individualização disponível para as antigas classes “operárias”, ou seja, para todos aqueles que foram, de certa forma, “afastados” do projeto capitalista de acumulação de bens. A venda da força de trabalho por muitas pessoas foi, e ainda continua sendo, o recurso indispensável para a garantia de sua sobrevivência e reconhecimento social. Pode-se dizer que estamos hoje numa fase incerta em que se misturam uma antiga sociedade de trabalhadores e uma sociedade de indivíduos impulsionados à tomada do controle de sua própria vida com os recursos que têm (cujo contexto econômico é o aumento surpreendente do emprego informal). Tais recursos, por sua vez, se dispõem numa cadência: do mais incrementado, dadas as condições propícias (e desiguais) para tal, até o menos incrementado, simbolizando a dura realidade que muitas pessoas no Brasil têm para adquirir uma formação educacional e cultural sólida e ampla.

Não é possível admitir, junto com o ideal do indivíduo conquistador, que todos têm as mesmas chances de ser o executivo da própria vida. A realidade brasileira parece mostrar o contrário. Para certa camada da população, tomar a responsabilidade pela própria vida significa *desfiliar-se* da coesão social, ou seja, afastar-se do “direito” a um lugar social reconhecido, afastar-se do jogo de trocas e proteções coletivas e mesmo do bem-estar social, já que o *individualismo negativo* (cf. Castel, 1998), já apresentado antes, insere-as numa dura trajetória de lutas e dores solitárias. Essas pessoas atestam, nesse caso, a inequívoca rachadura da esfera pública brasileira, sob cujos cacos todos tentam “se virar” como podem.

Portanto, a tese da “centralidade” do trabalho pode ser útil diante do propósito de apontar que ele, para certos grupos sociais e devido a certas transformações econômicas, é uma maneira vital de subjetivação (embora, claro, não a única) e de inserção social e econômica. Vamos imaginar um exemplo. Uma pessoa trabalha 20 anos numa empresa como torneiro mecânico. De repente, ela é afetada por uma doença lesiva nos músculos da mão, doença que a impede de continuar trabalhando. Com uma Lesão por Esforços Repetitivos (L.E.R.), essa pessoa é afastada do serviço e passa a receber uma assistência do I.N.S.S. A ajuda, como se sabe, é fundamentada num laudo que prediz a gravidade da situação e a “invalidez de fato” do indivíduo para continuar atuando, pelo menos no antigo emprego.

O que fará essa pessoa, além de buscar seu benefício todos os meses e reforçar a dura perda de que foi alvo? Naturalmente, ela pode desenvolver, a partir daí, outras atividades, consoantes às possibilidades de sua nova condição. Entretanto, se ela foi durante toda a vida privada de uma formação mais abrangente, como um curso universitário ou outro qualquer, como ela irá se inserir novamente no mercado de trabalho? Mais: como será afetada sua qualidade de vida, o fato de não mais poder ser quem sustenta a família (ou alguém que colabora com isso)? Como ela vai elaborar a sua mudança de vida?

Em primeiro lugar, a intensidade dessa elaboração deve passar pelo papel que o trabalho – a carreira – desempenhou na formação de sua identidade psicológica (além, como já vimos, da sua importância econômica e social para o indivíduo). Para as classes trabalhadoras, como já se apontou (cf. Costa, 1989), a maneira de organizar as questões subjetivas aproxima muito a identidade profissional da identidade psicológica (quem o indivíduo acredita *ser*). Além disso, o modo como nesse universo subjetivo e cultural se vive a própria experiência do trabalho aponta para a estreita assimilação do “corpo” como um “instrumento de trabalho”. Ou seja, o uso do corpo é, principalmente, funcional e associado à atividade laborativa (cf. Boltanski, 1989). Quando é exatamente esse corpo o afetado por uma lesão (como a L.E.R, no exemplo), o indivíduo passa por uma reorganização na imagem corporal, o que o impele a encontrar outras atividades em sua vida, às quais seu corpo pode não estar associado a princípio. Mais importante, como aponta Costa (1989), o corpo é um instrumento fundamental na compreensão identitária do indivíduo, já que ele é investido como uma de suas facetas mais representativas. Isso tem implicações diretas com a suposta importância ou rigidez da eleição do trabalho como forma de constituição subjetiva aí dominante, formando um tipo de equação (viciosa) com enraizamentos sociais e subjetivos importantes: corpo inválido = indivíduo sem trabalho = indivíduo inválido.

Entretanto, para a outra categoria social que vínhamos analisando, ou seja, para o grupo dos *indivíduos conquistadores*, o trabalho, tal como definido anteriormente, não passa de um *meio* para se comprovar a iniciativa e a performance individual. Sem dúvida, trata-se, aqui também, de um modo de subjetivação, mas que está em melhores condições para se realizar, afinal, ele se assenta sobre uma extensa base de desigualdades sociais e privilégios econômicos. Apesar de tudo, como vimos, a exclusiva crença em si mesmo e em sua capacidade performática não é mais suficiente nem muito menos garantia sólida de um futuro melhor. Como aponta Ehrenberg: “Nós estamos entrando numa sociedade de frustrações, pois o imaginário de ascensão social persiste num contexto que não lhe é mais favorável, e não se está certo de que ele será muito melhor no futuro” (Ehrenberg, 1995, p. 16). Em outro lugar o autor acrescenta: “O indivíduo que, livre da moral, se fabrica por si mesmo e tende em direção ao sobre-humano (agir por sua própria natureza, se ultrapassar, ser mais que si) é nossa realidade, mas, ao invés de possuir a força dos mestres, ele é frágil, tem falta de ser, está fatigado por sua soberania e se lamenta por isso” (Ehrenberg, 1998, p. 236).

Entretanto, a despeito do reconhecimento de diferenças entre os grupos sociais face ao ideal do indivíduo conquistador, um convite é feito a todas as pessoas na sociedade brasileira: tornem-se senhores de suas próprias existências! Ora, nada impede a absorção coletiva desse convite; pelo contrário, cada vez mais notamos pessoas prontas a atendê-lo. Contudo, para uns ele é ouvido de uma forma; para outros, sequer pode ser formulado. A realidade brasileira propõe variantes adicionais ou inéditas nessa problemática, afinal, nem todos aqui nesse país têm condições e meios de se inscrever na competição dura e sofisticada do “novo” mercado. Para aqueles que podem – ou precisam – fazer isso, não se exige menor grau de dedicação e capacidade: antes, se exige quase o impossível. Para essa fatia, que aliás não é pequena, o indivíduo conquistador é uma tentadora promessa de realização pessoal – a qual, nos dias atuais, também não permanece imune à volatilização das carreiras e à corrosão da sociedade assalarial (cf. Ehrenberg, 1998).

Privacidade pública, publicidade privada

Todos os modelos de singularização aqui conjecturados, do *indivíduo conquistador* até o *individualismo negativo*, têm como fundamento prévio e necessário o questionamento de um tipo de política: a do bem-estar social, afinal, o Estado democrático tem se envolvido, atualmente, em dificuldades muito grandes no tocante à gerência política dos conflitos sociais e dos projetos coletivos. Aliás, haveria pertinência, hoje, falar num “projeto coletivo”? Essa falta de definição do estado democrático nas sociedades avançadas (e na nossa, como é?) e, principalmente, da política, tem cedido lugar a alterações significativas no modelo de vida pública e privada. Ambas, seccionadas, refluíram em direção à instituição de uma sociedade de indivíduos, onde os limites da responsabilidade individual e coletiva foram apagados, criando confusões e situações inéditas.

As referências à esfera pública têm como finalidade principal construir um espaço de partilha de diferenças e de apoio comum, além de implementar redes de continência social a problemas considerados como tais. O espaço público é capaz de assegurar, conforme diz Arendt (1991), tanto a certeza da realidade do mundo, quanto a de nós mesmos, livrando o indivíduo da tarefa impossível de ter apenas a *si mesmo* como amparo. O indivíduo é uma articulação entre “cuidado de si” e “cuidado do outro”, garantida e facilitada pela responsabilidade política, a qual faz aparecer uma *distância que faz lugar*: o distanciamento mínimo de si que permite a existência do outro, e o distanciamento mínimo do outro que torna possível a experiência de um Eu (cf. Ehrenberg, 1995). Estariam todos esses conceitos desprovidos de significado nos dias atuais?

A questão pertinente a formular não é a “falta” de significados de palavras como “público”, “privado”, “sociedade”, “projetos coletivos” “outro” etc. Torna-se, efetivamente, mais oportuno perguntar o seguinte: como tais palavras são utilizadas hoje? Quais significados elas representam? A análise do *indivíduo conquistador* e do *indivíduo incerto*, efetuada anteriormente,

é uma primeira tentativa de resposta, pois eles ensaiam a execução de um plano de ações práticas para o enfrentamento das adversidades da vida em nossas sociedades complexas, cujo expoente é a transformação dos paradigmas da política e do mundo do trabalho. Se, por muito tempo, o indivíduo fez parte de um jogo em que as cartas eram dadas de antemão (como, por exemplo, na velha ordem aristocrática brasileira), hoje, ao contrário, ele é requisitado de uma forma mais intensa: de um lado, deve se desvencilhar de todo passado; de outro, deve atenuar os conflitos que existem dentro de si, conflitos derivados do longo processo civilizatório que foi deslocando em direção a ele uma necessidade de controle permanente de suas ações e de sua agressividade (cf. Elias, 1993). Afirmar oposições entre indivíduo-privado/sociedade-coletivo é uma maneira pouco eficaz de descrever os importantes relacionamentos que transitam entre esses termos da vida quotidiana. Fazer isso é tomar o indivíduo como uma *substância*, e não como uma *relação* (cf. Ehrenberg, 1995).

Assim, quando se afirma, por exemplo, que a “inflação” da privacidade no espaço público é sinal de uma “despolitização” da sociedade, é preciso estar cômico das justificativas e dos propósitos de tais associações. Em primeiro lugar, essa concepção parece se sustentar numa avaliação não “positiva” do individualismo, visto, fundamentalmente, como marca registrada do egoísmo, narcisismo, desinteresse pelo outro etc. Ora, sociologicamente falando, não há nenhuma razão especial para avaliarmos com tal perspectiva esse modo de subjetivação, pois isso, segundo entendemos, obscurece a feição política dessa forma de estruturação da subjetividade. Novas perguntas talvez apontem para outra direção: qual *demanda* de política é insinuada por esse “individualismo” de fim de milênio? Como falar em política no contexto de uma *sociedade de indivíduos*? O individualismo contemporâneo, ao contrário de ser a marca definitiva do egoísmo, não poderia atestar uma mudança na forma de experimentar o mundo?

A chamada “privatização da existência” (cf. Corbin, 1990; Sennett, 1989), fenômeno de múltiplas facetas, ao invés de ser codificada numa rede de significados psicológicos ainda mais individualizantes, pode ser encarada como uma reorganização do conjunto das relações humanas que se apóia sobre a vida pública, não para desenvolver nela um projeto coletivo, ou para facilitar a penetração e circulação de uma linguagem de reconhecimento de um ideal de sujeito moral (cf. Costa, 1995), mas, ao contrário, para se servir dela com o intuito de redesenhar ou redescrever uma *sociabilidade fraca*, onde importa a capacidade de cada um em agir a partir de sua autoridade privada e de seu julgamento pessoal. Nesse contexto, a vida privada, modelando-se sobre a vida pública, transforma-se num espaço onde se comunica para negociar e para alcançar objetivos pessoais, e não para comandar e/ou obedecer. Na visão de Ehrenberg (1998), o chamado “individualismo contemporâneo” não consiste no triunfo do homem privado, um tipo de pessoa abandonada a si mesma, como se fosse confrontada unicamente às suas escolhas, mas é o correlato de uma nova forma de organização do espaço público, cuja característica principal é a de “salientar a subjetividade *comum* das pessoas, ao invés da objetividade dos interesses

contraditórios; ele tende mais a fabricar a autonomia do que a resolver conflitos” (Ehrenberg, 1998, p. 242). Mais importante, esse novo espaço público parte do pressuposto de que “produzindo a individualidade se espera produzir, simultaneamente, a sociedade” (Ehrenberg, 1998, p. 241). As atuais formas de ação pública, afirma Ehrenberg, pautam-se pelos mesmos mecanismos descritos anteriormente como produtores do *indivíduo conquistador*: a privatização das ações, a ênfase atribuída às particularidades dos indivíduos (em situações, por exemplo, de desemprego) e à capacidade destes últimos em elaborar projetos e assumirem a responsabilidade por suas próprias ações (o estado ajuda, mas é o indivíduo quem faz!). A seguinte passagem de Ehrenberg sintetiza bem sua visão sobre o assunto:

“Ao invés de uma crise do político e do sujeito, resultante da ascensão do individualismo, assiste-se a uma mudança solidária das figuras da pessoa e do político. A ação em comum já não é feita de movimentos de massa, sob o comando de uma organização, face a um adversário designável. A representação política já não se distribui em função do pertencimento de classe, como o mostra, unanimemente, a sociologia eleitoral. A cidadania já não consiste em pôr entre parênteses seus interesses privados. Não há, certamente, ação política a não ser no horizonte de um mundo comum, mas este horizonte passa, hoje, pela individualização da ação. A ação política consiste, freqüentemente, menos em resolver conflitos entre adversários do que em facilitar, coletivamente, a ação individual. Está aí uma nova obrigação política” (Ehrenberg, 1998, p. 241).

É nesse novo horizonte que o *apoio* da esfera privada sobre a pública é capaz de revelar dois deslocamentos importantes: a *publicização do privado* e a *privatização do público*.

Publicização do privado porque este último se tornou, nas sociedades modernas ocidentais contemporâneas, um tema de igual relevância (ou de relevância superior) às questões consideradas públicas. Há, como diz Ehrenberg (1995), uma politização da vida privada, de sorte que a afirmação da identidade pessoal pode contar com uma grande abertura que lhe foi forjada no espaço público. Tal politização acompanha, do ponto de vista sociológico, a multiplicação dos atores que intervêm no cenário público, ocupando competências de responsabilidade do estado e de suas instituições. A publicização do privado conduz, ainda, a um tipo de junção entre “questões psíquicas” e outras consideradas como “sociais”, convertendo problemas privados em pontos privilegiados na pauta da agenda política (Ehrenberg, 1995). Um exemplo dessa junção pode ser encontrado nas empresas, na medida em que aí são feitas articulações (mais ou menos explícitas) entre o que se considera “recursos humanos” e as técnicas de expressão de si (motivação, “energia” vital, disposição psíquica ao trabalho

etc.). Em outros termos: a “função” do empregado já não se resume, pura e simplesmente, na execução objetiva do “cargo”; ele precisa, bem antes, fazer prova de que é “psiquicamente” ou “pessoalmente” hábil para, além de desempenhar o cargo, ir além dele. É a personalidade funcionando como critério “objetivo” de avaliação e de medida da ação profissional e social (cf. Costa, 1999; Ehrenberg, 1991; 1995; Sennett, 1999).

A privatização do público é a contrapartida do processo inverso, descrito acima. Ela tem duas características centrais: por um lado, o homem público se privatizou para melhor se comunicar com a opinião pública ao mostrar suas competências, qualidades pessoais e iniciativa (lembrar do presidente Collor!). Por outro lado, se vemos o privado cada vez mais em público é porque os procedimentos da vida pública infiltram a vida privada e passam a regulá-la de acordo com o modelo de relação que lhe é típico: o debate ao invés da autoridade, ou seja, o privilégio da *comunicação* (a autoridade não se impõe sem comunicação e debate). O privado, que na antiga configuração da ordem social burguesa, era considerado como o domínio do secreto, amparado sobre relações hierárquicas tendo como epicentro a figura de autoridade do pai, se abre à relação entre iguais: comunica-se entre parceiros de igual estatura moral e afetiva. Aliás, é exatamente essa demanda pela igualdade que, na opinião de Ehrenberg (1995), caracteriza a existência em sociedade hoje: ela é expressa na necessidade que o indivíduo tem de ser reconhecido como um ser humano *igual* a todos os outros (esse é o efeito do que Ehrenberg chama de “paixão igualitária”, ou seja, a reivindicação de oportunidades iguais para todos desenvolverem um projeto pessoal à sua maneira).

O movimento que realiza o indivíduo conquistador consiste justamente em apagar as arestas “próprias” à vida pública e privada. De um lado, quando prioriza a tomada individual da responsabilidade de si mesmo, quebra a possibilidade de um apoio social que divida as conseqüências de sua ação, bem ou mal sucedidas. Por outro lado, faz entrar na cena pública uma rede de códigos de conduta e de ação, cuja meta vital é a obtenção dos resultados previstos para ele próprio alcançar. Comunicar para vencer e prosperar como uma empresa. Já o individualismo negativo, aqui apresentado, apela para uma outra realidade: a privatização do público. Ou seja: o indivíduo é entregue à sua própria sorte, tendo de digerir responsabilidades e dificuldades que dependeriam da ação social, política, do estado e do restante da sociedade.

Para piorar essa situação, o indivíduo desfilado da coesão social mediante um processo de individualização negativa (cf. Castel, 1998) é *acusado* de ser o responsável integral por tudo, abonando ou isentando, assim, o restante da sociedade de tomar medidas de proteção e ajuda. A fragmentação social revela sua presença nesses casos de “desfiliação consentida”: não há uma visão do público como um lugar de reconhecimento coletivo, mas como uma infinidade de *focos* de realização pessoal, exclusivamente dependente dos recursos e talentos individuais. Conforme reforça Ehrenberg (1995), não se trata aqui de simplesmente definir um suposto “bem comum” para toda a sociedade, mas cuidar para que as

articulações entre “cuidado de si” e “cuidado do outro” sejam facilitadas, de modo a não se tornarem imprecisas as fronteiras e incertas as distâncias entre eles.

Considerações finais

No final deste artigo teríamos duas imagens para representar as múltiplas facetas do indivíduo na sociedade brasileira atual. Numa delas, vemos um homem vestido com um terno, portando um pequeno *lap top*, junto com uma pasta repleta de papéis e uma agenda abarrotada de compromissos. Falando no telefone celular, ele desenha as silhuetas de um verdadeiro *business man*, cuja necessidade de comunicação é a alma de sua visibilidade e capacidade de “empreender”. Não é difícil encontrá-lo, pois seu domínio se ampliou em várias direções. Na outra imagem, vemos homens, mulheres e crianças vagando pelas cidades, num traje suficiente apenas para lhes proteger da completa exposição. Deitados sobre alamedas, jogados em becos escuros, aventurando-se pelas drogas nas praças públicas, perambulando pelos semáforos e nas favelas, eles portam apenas seu corpo, único domínio que lhes pertence.

Talvez essas duas imagens se mostrem mais próximas entre si do que poderíamos, a princípio, supor. Quem sabe não sejam duas superfícies da mesma moeda. Revelam, num caso, a invasão privada num espaço público tornado via de ascensão pessoal, rodeado de pessoas transformadas em competidores e marcas a ultrapassar. Num outro caso, exemplificam a completa subtração de direitos, de garantias e de recursos para sustentar o fardo da própria vida. Revelam, enfim, um *desnível* que faz toda a diferença: desnível na imagem de sujeito social (ou de ideal de sujeito moral). Não que isso seja apenas uma figura de retórica, mas a prova concreta e real de um conjunto de crenças que fez da desigualdade uma *justa* diferença, amparada no modelo da concorrência e sustentada pelos “talentos” pessoais. Ambos os modelos, contudo, fazem prova de uma vulnerabilidade ou fragilidade. Não é fragilizado o indivíduo que tem a si mesmo como começo, meio e fim? O detalhe: o executivo é vulnerabilizado pelo volume de responsabilidades que inflam sua vida pessoal (responsabilidades por “adição”), tornando-o uma figura cada vez mais requisitada e, por isso mesmo, cobrada; o sujeito “desfiliado”, por outro lado, o é pela ausência quase completa de responsabilidades sociais e coletivas que o deveriam amparar, não porque seja indefeso, mas porque está *destituído* (responsabilidades por “subtração”).

Portanto, num caso como no outro há dificuldades e riscos de existir como indivíduo. Dificuldades que aumentam à proporção que a confusão entre público e privado conduz a uma indeterminação na tomada de responsabilidades e ações. Mas, como poderemos pensar num estado, ou numa política fortes, exatamente quando entramos numa *sociedade de indivíduos*? Seria danoso, dadas as nossas atuais condições, pensar que aquele deva se isentar completamente do cenário social (discurso neoliberal). Se no Brasil ainda não houve a formação de um estado verdadeiramente

democrático, e se as condições de existência pessoal se agravaram muito nos últimos anos, notamos uma mobilização dos indivíduos com a finalidade de absorver, tanto quanto possível, a insegurança (e fazem isso da maneira que podem...). A vinculação do estado a interesses de grupos minoritários da sociedade brasileira tem conduzido uma política de equilíbrio na fina navalha do desenvolvimento social e do controle econômico, ainda mais num instante delicado da conjuntura internacional.

Esse duplo compromisso favorece uma fragmentação muito grande no tecido social, pois não tem sido possível a elaboração de problemáticas sociais muito díspares. Não é de se espantar que a concentração de renda em nosso país seja uma das mais altas do mundo! Modelo “democrático” onde nem todos têm acesso a bens indispensáveis e a posições de reconhecimento legítimas. O *individualismo negativo* pode ser a contrapartida subjetiva e social da ação “política” de um estado enfraquecido na gerência de direitos e na realização concreta da cidadania num país onde as “justas” desigualdades são, quotidianamente, perdoadas.

Para concluir cumpre acrescentar um comentário final sobre a utilidade e mesmo pertinência de se tomar a metáfora do *indivíduo conquistador* como uma chave de leitura para a compreensão de algumas das formas de subjetivação que estão ganhando viço e obtendo progresso no presente momento da sociedade brasileira. Em primeiro lugar, boa parte das argumentações aqui defendidas tem uma origem específica e muito particular: elas derivam, principalmente, dos estudos de Castel (1994; 1998) e Ehrenberg (1991; 1995; 1998), portanto, de dois autores franceses, estudando a sociedade francesa. Isso, entretanto, não se configura como uma limitação ou então como uma idéia “fora do lugar”, apenas relembra que conceitos são elaborados tendo em vista não a transhistoricidade, mas sim a contingência. E esta mesma contingência faz com que conceitos sejam utilizados para compor diálogos, ilustrações, pontos de apoio e de discernimento junto a comunidades que nem sempre pertencem à mesma raiz onde tais conceitos foram construídos “originalmente”. Não se trata de averiguar o que é comum ou incomum lá e cá, mas sim de compor roteiros de discussão sobre problemáticas que podem ser traduzidas num vocabulário que ganhe sentido entre aqueles que se beneficiam dos referidos conceitos. A partir disso, novos elementos podem, e devem, ser introduzidos no diálogo, principalmente aqueles que se referem aos significados de uma sociedade com traços próprios, em função de inéditas e específicas formas de descrever a si mesma (inclusive devido à própria maneira como o autor de um determinado texto concebe tal sociedade). É sob esse ponto de vista que julgamos pertinente a leitura de algumas das novas formas de subjetivação “brasileiras” a partir de conceitos que estão em dívida com outros referenciais, outros vocabulários, outras comunidades. Tal seria, portanto, a plausibilidade da metáfora do *indivíduo conquistador* e do *culto da performance* para a reflexão das representações do indivíduo na sociedade brasileira atual.

Além do mais, seria interessante considerar as argumentações deste texto a partir de um ponto de vista pragmático. Neste caso, conviria então indagar se as elaborações teóricas aqui efetuadas podem contribuir

para a ação de lidar com situações sociais que vão ganhando espaço no Brasil, notadamente aquelas que se referem aos discursos, hoje dominantes, sobre como deve ser concebido o indivíduo apto a vencer na vida e a enfrentar as novas e inevitáveis vicissitudes do mercado de trabalho globalizado, bem como as concepções de público e privado. Desde que se considere este texto como tentando articular um conjunto de crenças entre si, e como tentando descrever aquelas crenças que nos fazem definir a nós próprios de uma maneira particular, é possível avaliar seu impacto pragmático sobre a ação: tratar o chamado *indivíduo conquistador* como algo natural e dado de uma vez por todas, ou então tentar redescrevê-lo, com o intuito de modificar as principais crenças que o sustentam e o fazem figurar como modelo privilegiado de subjetivação, polarizando, no universo social brasileiro, com o *individualismo negativo*. Apontando os contrastes entre o *indivíduo conquistador* e o *individualismo negativo*, demarcando as suas justificativas e apontando para sua manutenção e reforço coletivos, espera-se criar novas possibilidades de descrição, novas formas de subjetivação, novas maneiras de lidar com o outro, novas maneiras de lidar com o público e o privado, maneiras mais integrativas, mais solidárias. Pois, se essas crenças, no sentido pragmático aqui utilizado, não forem redescritas, talvez, doravante, não mais entendamos o que diz a poeta:

“(...) *a vida, a vida, a vida*
a vida só é possível reinventada.”
Cecília Meireles (1984, p. 94).

Recebido para publicação em novembro/1999

BENDASSOLI, Pedro Fernando. Public, private and the individual in the new capitalism. **Tempo Social**; Rev. Sociol. USP, S. Paulo, 12(2): 203-236, November 2000.

KEY WORDS:

**individual,
public,
private,
capitalism,
politics.**

ABSTRACT: This paper discusses some of the expressions that characterize the individual in contemporary Brazilian society, based on the conceptions of public and private life. The hypothesis, founded on two main reference sources, is that there are two important representations of the individual, and these are made known by the way that work, business enterprises, politics and the economy are structured. On the one hand, based on Alain Ehrenberg's analysis, there is the conquering individual, typified by the search for excellence, competitiveness and trade rivalry, similar to business universe. On the other hand, according to Robert Castel, there is the unaffiliated individual, represented by the great number of people who lack social and economical acknowledgment.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARENDDT, Hannah. (1991) *A condição humana*. Rio de Janeiro, Forense Universitária.
- BERMAN, Marshall. (1995) *Tudo que é sólido desmancha no ar*. São Paulo, Companhia das Letras.
- BIRMAN, Joel. (1999) *O mal-estar na atualidade*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- BOLTANSKI, Luc. (1989) *As classes sociais e o corpo*. Rio de Janeiro, Graal.
- CALDEIRA, Tereza P. do Rio. (1997) Enclaves fortificados: a nova segregação urbana. *Novos Estudos*, São Paulo, 47: 155-176, março.
- CARDOSO, Jaime F. (1999) Esqueça seu emprego. Procure clientes! *Você S.A.*, São Paulo, 1(12): 72-76, junho.
- CASTEL, Robert. (1994). Da indigência, à exclusão, a desfiliação. In: LANCETTI, A. (org.). *Saúdeloucura*, vol. 4. São Paulo, Hucitec, p. 21-48.
- _____. (1998) *As metamorfoses da questão social*. Petrópolis, Vozes.
- COLOMBINI, Luís. (1999) A receita do sucesso. *Você S.A.*, São Paulo, 1(12): 28-36, junho.
- CORBIN, Alain. (1990) O segredo do indivíduo. In: PERROT, M. (org.). *História da vida privada*, vol. 4. São Paulo, Companhia das Letras, p. 419-501.
- COSTA, Jurandir F. (1989) *Psicanálise e contexto cultural*. Rio de Janeiro, Campus.

- _____. (1992) *A inocência e o vício*. Rio de Janeiro, Relume Dumará.
- _____. (1994) Pragmática e processo analítico: Freud, Wittgenstein, Davidson, Rorty. In: _____ (org.). *Redescrições da psicanálise: Ensaaios pragmáticos*. Rio de Janeiro, Relume Dumará, p. 9-60.
- _____. (1995) *A ética e o espelho da cultura*. Rio de Janeiro, Rocco.
- _____. (1997). A ética democrática e seus inimigos. In: NASCIMENTO, E. P. do. (org.). *Ética*. Rio de Janeiro, Garamond, p. 67-86.
- _____. (1998). *Sem fraude nem favor*. Rio de Janeiro, Rocco.
- _____. (1999). *Razões públicas, emoções privadas*. Rio de Janeiro, Rocco.
- DE MASI, Domenico. (1999a) *Desenvolvimento sem trabalho*. São Paulo, Esfera.
- _____. (1999b) *O futuro do trabalho*. Rio de Janeiro, José Olympio.
- DEBORD, Guy. (1991) *A sociedade do espetáculo*. Lisboa, Mobilis in Mobile.
- DUPAS, Gilberto. (1999) *Economia global e exclusão social*. São Paulo, Paz e Terra.
- EHRENBERG, Alain. (1991) *Le culte de la performance*. Paris, Calmann-Lévy.
- _____. (1995) *L'individu incertain*. Paris, Calmann-Lévy.
- _____. (1998) *La fatigue d'être soi*. Paris, Odile Jacob.
- ELIAS, Norbert. (1993) *O processo civilizador*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- ENRIQUEZ, Eugène. (1997) L'individu pris au piège de la structure stratégique.
- In: _____. *Les jeux du pouvoir et du désir dans l'entreprise*. Paris, Desclée de Brouwer, p. 53-73.
- FORRESTER, Viviane. (1997) *O horror econômico*. São Paulo, Unesp.
- GIDDENS, Anthony. (1993) *As transformações da intimidade*. São Paulo, Unesp.
- KURZ, Robert. (1997) *Os últimos combates*. Petrópolis, Vozes.
- LASCH, Christopher. (1983) *A cultura do narcisismo*. Rio de Janeiro, Imago.
- MANDELLI, Pedro. (1999) Sua carreira é problema seu. *Você S.A.*, São Paulo, 1(11): 50-55, maio.
- MEIRELES, Cecília. (1984) *Flor de poemas*. Rio de Janeiro, Nova Fronteira.

- NOBREGA, Clemente. (1999) Vamos estudar, pessoal? *Exame*, São Paulo, 33 (17): 66-76, agosto.
- RIFKIN, Jeremy. (1995) *The end of work. The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era*. Nova York, Putnam Books.
- RORTY, Richard. (1988) *A filosofia e o espelho da natureza*. Lisboa, Dom Quixote.
- _____. (1996) Método, ciencia y esperanza social. In: _____. *Consecuencias del pragmatismo*. Madri, Editorial Tecnos, p. 274-296.
- _____. (1997) *Objetivismo, relativismo e verdade*. Rio de Janeiro, Relume Dumará.
- _____. (1999). *Philosophy and social hope*. New York, Penguin Books.
- SENNETT, Richard. (1989) *O declínio do homem público*. São Paulo, Companhia das Letras.
- _____. (1999) *A corrosão do caráter*. Rio de Janeiro, Record.
- SILVEIRA, Mauro. (1999) A fidelidade compensa? *Você S.A.*, São Paulo, 1(13): 56-59, julho.
- SINGER, Paul. (1999) *Globalização e desemprego: Diagnóstico e alternativas*. São Paulo, Contexto.
- SOMOGGI, Laura. (1999) Motivação não vem de lugar nenhum. *Você S.A.*, São Paulo, 1(13): 45-51, julho.
- TOURAINÉ, Alain. (1994) *Crítica da modernidade*. Petrópolis, Vozes.