

Introdução

Há meio século, nos anos 60 — essa época fantástica da liberdade sexual e do livre acesso às drogas — os jovens radicais mais sérios lançaram os seus dardos contra as instituições, particularmente as grandes empresas e as grandes administrações públicas, cuja magnitude, complexidade e rigidez pareciam agrilhoar os indivíduos a um punho de ferro. Em 1962, a Declaração de Port Huron, um documento fundador da Nova Esquerda, também se mostrava severa em relação ao socialismo de Estado e às multinacionais; ambos se assemelhavam muito a prisões burocráticas.

A história satisfez em parte os desejos dos inspiradores desse texto. Os regimes socialistas dos planos quinquenais e do controlo económico centralizado desapareceram, tal como a empresa capitalista que promovia empregos para toda a vida e administrava todos os anos os mesmos produtos e os serviços sociais, como a Saúde e a Educação, que se tornaram mais flexíveis e de dimensões mais reduzidas. Hoje, o objectivo dos dirigentes, tal como o dos esquerdistas há cinquenta anos, consiste em desmantelar as burocracias rígidas.

Mas esta satisfação parcial dos desejos da Nova Esquerda ocorreu também de modo perverso. Os insurgidos da minha juventude julgavam que ao desmantelarem as instituições podiam produzir comunidades, ou seja, relações frontais de confiança e solidariedade, relações constantemente negociadas e renovadas, um espaço comunitário onde as pessoas se tornariam sensíveis às necessidades dos outros. Não foi isso certamente que aconteceu. A fragmentação das grandes instituições deixou a vida de muita gente num estado também ele

fragmentado: os locais de trabalho mais parecem estações de caminho de ferro que aldeias e a vida familiar continua a ser perturbada pelas exigências laborais. A migração é o ícone da era da globalização. As pessoas já não se instalam algures, deslocam-se. O desmantelamento das instituições não engendrou mais comunidade.

Se o leitor for propenso à nostalgia — e há alguma alma sensível que o não seja? — só encontrará nesta situação mais um motivo para se lamentar. Apesar dos últimos cinquenta anos terem sido um período de criação de riqueza sem precedentes, tanto na Ásia e na América latina como no Norte globalizado, o aparecimento de uma geração detentora de uma nova riqueza está profundamente ligado à desarticulação das rígidas burocracias governamentais e empresariais. Da mesma maneira, a revolução técnica da última geração floresceu preferencialmente nas instituições de controlo central menos acentuado. Este crescimento tem um custo elevado: uma desigualdade económica e uma instabilidade social sempre crescentes. Não obstante, seria irracional pensar que essa explosão económica nunca devia ter acontecido.

É precisamente aqui que a cultura entra em jogo. Emprego o termo «cultura» mais no seu sentido antropológico do que artístico. Que valores e práticas podem manter unidas as pessoas quando se fragmentam as instituições em que vivem? A minha geração pecou por falta de imaginação para responder a esta pergunta ao valorizar as virtudes da comunidade de reduzidas dimensões. A comunidade não é o único meio de coesão de uma cultura; numa cidade, os indivíduos partilham obviamente uma cultura comum, apesar de não se conhecerem. Mas o problema de uma cultura que serve de suporte situa-se bem para lá da sua dimensão.

Só um determinado tipo de ser humano pode prosperar em condições sociais instáveis e fragmentárias. Esse homem — ou mulher — ideal tem de enfrentar três desafios.

O primeiro relaciona-se com o tempo, pois consiste na maneira de gerir as relações a curto prazo e de se autogerir, enquanto se muda de ocupação, emprego ou local de trabalho. Se as instituições deixam de proporcionar um quadro a longo prazo, o indivíduo vê-se obrigado a improvisar o curso da sua vida, ou até a prescindir de qualquer consciência duradoura de si mesmo.

O segundo desafio relaciona-se com o talento: como adquirir novas competências, como explorar capacidades potenciais à medida que as

exigências da realidade vão mudando. Na prática, muitas competências têm a vida curta na economia moderna. Tanto na técnica e nas ciências, como nas formas avançadas de produção, os trabalhadores têm de se reciclar, em média, todos os oito a doze anos. O talento também é uma questão de cultura. A ordem social emergente milita contra o ideal do trabalho artesanal, ou seja, contra a aprendizagem destinada a ensinar-nos a fazer uma só coisa e a fazê-la bem; muitas vezes, este compromisso pode revelar-se economicamente destrutivo. Em seu lugar, a cultura moderna propõe uma ideia de meritocracia que celebra mais a capacidade potencial do que os desempenhos do passado.

Daí decorre o terceiro desafio. Este diz respeito à renúncia, isto é, à forma de se desprender do passado. Recentemente, o patrão de uma empresa dinâmica afirmava que, na sua organização, ninguém era dono do seu posto, que os serviços prestados por alguém no passado não garantiam o seu lugar na empresa. Como dar uma resposta positiva a esta afirmação? Isso requer um traço de personalidade bem peculiar, que descarte as experiências vividas. Este traço de personalidade de um sujeito faz-nos pensar mais no consumidor que, sempre ávido de novidades, deixa de lado bens antigos, mesmo quando eles são perfeitamente utilizáveis, do que no proprietário ciumento que zela pelo que já possui.

O meu propósito é mostrar o modo como a sociedade busca esse tipo ideal de homem ou mulher e, ao ajuizar essa busca, vou além do âmbito da competência do investigador. Um «eu» orientado para o curto prazo, centrado na capacidade potencial, disposto a abandonar a experiência do passado é — para apresentar amavelmente a questão — um tipo de ser humano pouco frequente. A maioria das pessoas não é assim; regra geral, os indivíduos precisam de um historial de vida que sirva de apoio à sua existência, orgulham-se da sua competência em algo específico e valorizam as experiências por que passaram. Portanto, o ideal cultural requerido por estas novas instituições é prejudicial para muitos dos indivíduos que nelas vivem.

*

Devo dizer ao leitor umas palavras sobre o meu tipo de experiência na investigação e sobre o que me leva a proferir este juízo. A crí-

tica da burocracia formulada pela Nova Esquerda foi também a minha, até começar a entrevistar famílias brancas da classe operária de Boston no final dos anos 60, gente que pertencia, na sua maioria, à segunda ou terceira geração de imigrantes dessa cidade. (Daí resultou um livro, *The Hidden Injuries of Class*, que co-assinei com Jonathan Cobb.) Longe de se sentirem oprimidas pela burocracia, essas pessoas encontravam as suas raízes em sólidas realidades institucionais. Sindicatos estáveis, grandes companhias e mercados relativamente fixos serviam-lhes de orientação; nesse quadro, os homens e as mulheres da classe operária procuravam dar um sentido à sua posição social modesta, num país em que se atribuía supostamente pouca importância às distinções de classe.

Depois desse estudo, abandonei durante algum tempo o tema do trabalho. O grande capitalismo americano parecia ter alcançado um estádio triunfante e, nesse plano, a vida da classe operária continuaria a decorrer nos trâmites já traçados. Dificilmente teria podido estar mais enganado. O colapso dos acordos monetários de Bretton Woods depois da crise petrolífera de 1973 resultou num enfraquecimento das restrições nacionais ao investimento; por sua vez, as companhias reorganizaram-se para satisfazer uma nova clientela internacional de investidores mais ávidos de lucros a curto prazo, mais ligados à cotação das acções na bolsa do que aos lucros de dividendos a longo prazo. Da mesma maneira, os empregos depressa começaram a atravessar fronteiras, tal como o consumo e as comunicações. Nos anos 90, com a ajuda do progresso dos microprocessadores na electrónica, o velho sonho/pesadelo da automatização começou a tornar-se uma realidade tanto nos trabalhos manuais como administrativos: tornava-se finalmente mais barato investir em máquinas do que pagar a pessoas para que trabalhassem.

Portanto, voltei a entrevistar trabalhadores, que não eram, dessa feita, trabalhadores manuais, mas antes membros das classes médias, que se encontravam no epicentro da explosão mundial das indústrias de alta tecnologia, dos serviços financeiros e dos meios de comunicação. (Esse foi o tema do meu livro intitulado *A Corrosão do Carácter*.) Tive então a oportunidade de apreciar o ideal cultural do novo capitalismo na sua forma mais pujante. A dita explosão sugeria que esse novo homem/mulher enriqueceria pensando a curto prazo,

desenvolvendo o seu potencial e não lastimando nada. Em vez disso, encontrei um extenso grupo de indivíduos da classe média dominado pela sensação de terem a sua vida à deriva.

No final dos anos 90, a explosão começou a mostrar os seus fracassos, como é normal em qualquer ciclo económico. Contudo, à medida que a economia voltava à sua calma, tornou-se evidente que a explosão do crescimento mundial deixara marcas duradouras nas instituições não empresariais, particularmente nas do Estado-providência. Essa marca é de natureza tão cultural como estrutural. Os valores da nova economia converteram-se num ponto de referência para a maneira como o governo concebe a dependência e a autogestão em matéria de prestação de cuidados de saúde e reformas, ou sobre o tipo de competências que o sistema educativo deve proporcionar. Tendo feito o meu caminho «através da segurança social» (*on welfare*, como dizem os americanos), o novo modelo cultural apresentava, para mim, um vivo contraste com a cultura dos alojamentos sociais de Chicago, onde tinha passado a minha infância. (Esta observação é o tema do meu livro *Respect in an Age of Inequality*.)

Neste livro procurei não me limitar a resumir simplesmente o que já escrevera. Nas minhas obras anteriores, negligenciei o papel do consumo na nova economia; aqui procuro referir-me, sumariamente, ao modo como as novas formas de consumo diminuem a ânsia de posse, bem como às consequências políticas que daí resultam. Tive de reflectir mais do que nunca sobre as relações entre poder e autoridade no trabalho. Ao voltar-me para o passado, fui levado a sondar o futuro, a empreender a exploração do espírito artesanal tanto no trabalho mental como manual.

Mas, sobretudo, tive de repensar a índole especificamente norte-americana da minha investigação. Nos anos 70, a América dominava a economia mundial e, nos anos 90, mesmo que a população mundial estivesse implicada nesse processo, eram os Estados Unidos que lideravam as mudanças institucionais que produziam um novo tipo de economia. Deste modo, os investigadores norte-americanos imaginam facilmente que os termos *americano* e *moderno* são legitimamente permutáveis. Já não é possível defender essa quimera. A via chinesa para o crescimento é completamente diferente da via norte-americana e mais poderosa. A economia da União Europeia é mais