

**SÉRIE TRADUÇÃO**

**06**

**PARENTESCO, AMIZADE E RELAÇÃO PATRONO-CLIENTE EM  
SOCIEDADES COMPLEXAS<sup>1</sup>**

**ERIC R. WOLF  
Brasília, 2011**

**Universidade de Brasília  
Departamento de Antropologia  
Brasília  
2011**

---

<sup>1</sup> Traduzido por Ítalo Moriconi Júnior do original "Kinship, Friendship, and Patron-Client Relations in Complex Societies", in *The Social Anthropology of Complex Societies*, organizado por Michael Banton. Tavistock Publications Limited, Londres, 1966, pp. 1-22.

Originalmente publicado nos *Cadernos de Antropologia* da Editora UnB com a permissão de Associated Book Publishers Ltd.

**Série Tradução** é editada pelo Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília com o objetivo de divulgar textos traduzidos para o português por docentes e discentes no campo da Antropologia Social.

1. Antropologia 2. Tradução. Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília

Solicita-se permuta.

**Série Tradução Vol. 01**, Brasília: DAN/UnB, 2011.



**Universidade de Brasília**

**Reitor:** José Geraldo de Souza Jr.

**Diretor do Instituto de Ciências Sociais:** Gustavo Lins Ribeiro

**Chefe do Departamento de Antropologia:** Luís Roberto Cardoso de Oliveira

**Coordenador da Pós-Graduação em Antropologia:** José Antônio Vieira  
Pimenta

**Coordenadora da Graduação em Antropologia:** Marcela Stockler Coelho  
de Souza

**Conselho Editorial:**

Andréa de Souza Lobo

Soraya Resende Fleischer

**Comissão Editorial:**

Andréa de Souza Lobo

Larissa Costa Duarte

Soraya Resende Fleischer

**Editoração Impressa e Eletrônica:**

Cristiane Costa Romão

## **EDITORIAL**

A Série Tradução é uma iniciativa do Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília apoiada pelo Decanato de Extensão desta Universidade via Edital DEX 1/2010. Como atividade de extensão, o objetivo desta Série é reunir e disponibilizar a um público mais amplo traduções em formato digital e com acesso livre por intermédio do sítio do Departamento de Antropologia. Tais traduções vêm sendo realizadas, há alguns anos, no âmbito do Departamento de Antropologia. Até então, estes materiais, em sua maioria, estiveram circulando de forma artesanal e informal, como documentos eletrônicos e/ou cópias xerográficas ou mimeografadas.

Os textos foram traduzidos por docentes e discentes do Departamento de Antropologia, geralmente para fins didáticos. São materiais referenciais para o *corpus* teórico da disciplina e sua ampla demanda e utilização justificam que versões em português sejam produzidas, sobretudo para o público graduando, nem sempre versado em uma segunda língua.

Cada número da Série é dedicado a um só artigo, ensaio ou material traduzido. Novas traduções serão sempre bem vindas e, sendo acolhidas e aprovadas pelo Conselho Editorial bem como garantidas pelo direito autoral da publicação de origem, poderão ser publicados em nossa Série Tradução.

Conselho Editorial

## **Núcleo e Periferia em Sociedades Complexas**

O estudo antropológico das sociedades complexas justifica-se principalmente pelo fato de que estas sociedades não são tão bem organizadas, nem tão estreitamente unidas, quanto gostariam às vezes de fazer crer os seus porta-vozes. Se analisarmos seus sistemas econômicos, encontraremos em qualquer uma dessas sociedades recursos que são estratégicos para o sistema (e organizações destinadas a utilizar esses recursos estratégicos), mas encontraremos também recursos e organizações que são no máximo suplementares ou completamente periféricas. Se traçássemos essas relações num mapa, algumas áreas mostrariam grandes concentrações de recursos estratégicos, e suas correspondentes organizações nucleares; outras áreas seriam cinzentas ou brancas: do ponto de vista do sistema maior, seriam *terra incógnita* econômica. Poderíamos dizer o mesmo em relação ao controle político. Há recursos políticos essenciais para a operação do sistema, o qual tentará manter seu controle sobre eles. Mas também há recursos e organizações cujo controle direto seria muito dispendioso ou muito difícil e nesses casos o sistema delega sua soberania a grupos competitivos que são autorizados a funcionar no seu interior. Mostrarei que não devemos confundir a teoria da soberania do Estado com os fatos da vida política. Muitas organizações dentro do Estado geram, distribuem e controlam poder, competindo entre si e com o poder soberano do Estado. Como exemplos, poderiam ser citadas a Teamsters Union dos Estados Unidos, a Máfia ou a Associação Médica Americana. Assim, poderíamos também traçar um mapa de poder político para qualquer sociedade complexa, em que os centros de controle — aquilo que Lenin chamou de elevações estratégicas — apareceriam em vermelho (mostrando grandes concentrações de poder soberano), enquanto outras regiões apareceriam em cinzento ou

branco. Notamos assim, que a estrutura formal de poder político e econômico existe em justaposição, ou entremeada, com vários outros tipos de estruturas informais que lhe são intersticiais, suplementares, paralelas. Mesmo o estudo de grandes instituições, como os exércitos americano e alemão durante a Segunda Guerra, ou as fábricas na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, ou ainda as organizações burocráticas, têm permitido declarações sobre a importância funcional dos grupos informais. Algumas vezes, tais grupos informais prendem-se à estrutura formal como cracas a um navio enferrujado. Em outras ocasiões, as relações sociais informais são responsáveis pelos processos metabólicos necessários para que se mantenha a instituição formal em operação, como no caso de exércitos envolvidos em combate. Ainda em outros casos, descobrimos que o esquema formal da organização é muito elegante, mas não funciona a não ser que sejam encontrados mecanismos informais que a transgridam diretamente, como na rede de relações *blat* entre os dirigentes industriais soviéticos.

O antropólogo tem liberdade profissional para estudar estas estruturas intersticiais, suplementares e paralelas na sociedade complexa e para expor as relações existentes entre elas e as instituições mais estratégicas e dominantes. Neste artigo, eu gostaria de focalizar três grupos de tais estruturas paralelas em sociedades complexas: parentesco, amizade e relações patrono-cliente. Como minha experiência de campo limita-se à América Latina e à Europa Mediterrânea, meus exemplos serão amplamente tirados dessas áreas e meu pensamento será muito baseado nesses exemplos. Indicarei onde acho que minhas idéias poderiam ser estendidas a outras áreas, mas não me surpreenderei se me disserem que elas não podem ser aplicadas universalmente.

É claro que não devemos encarar as estruturas da sociedade complexa como uma anarquia ordenada. As estruturas informais

às quais me referi são suplementares ao sistema: operam e existem em virtude da existência dele, que é logicamente, se não temporalmente, anterior a elas. Permitam-me, para esclarecer minha posição, servir-me da dicotomia apresentada por Lewis Henry Morgan ao distinguir *societas* de *civitas*. Na *societas*, o principio do parentesco encarna todas as relações ou as mais estratégicas; na *civitas*, relações de economia política e de ideologia orientam e reduzem as funções do parentesco. Devo advertir que isso se aplica mais às funções do parentesco do que à sua forma. Realmente, estamos aprendendo muito sobre até que ponto os mecanismos de parentesco podem ser esticados e torcidos para acomodar interesses diferentes. Mesmo assim, devemos reconhecer uma polaridade de função. As relações podem não estar mais exercendo funções primariamente de parentesco, mas ainda terem sua forma. Tome-se, por exemplo, as patrilineagens corporativas no Sudeste da China pré-comunista, estudadas por Freedman (1958). Essas unidades combinavam um dogma de organização fundado no parentesco com as funções de organizações corporativas comerciais.

### **Grupos Corporativos de Parentesco em Sociedades Complexas**

Ao início desta nossa discussão sobre o parentesco em sociedades complexas, é razoável que perguntemos quando poderíamos encontrar unidades de parentesco de tipo corporativo. Essas unidades podem ser de dois tipos. O primeiro deles é o do grupo local de descendência de pequena profundidade, possuidor de terra, geralmente associado à primogenitura, do tipo que recente mente me atraiu a atenção no meu estudo do sul do Tirol (Wolf, 1962). Usando uma hipótese levantada por Marshall Sahlins sobre a ocorrência de grupos semelhantes na Polinésia (1957, pp.

294- 295), devo argumentar que tais unidades persistiriam onde a conduta bem sucedida da empresa requer o controle — numa unidade econômica — de um certo número de recursos ecológicos. No caso do Tirol meridional, esses recursos poderiam ser terra cultivável, campinas próximas ao local de residência o suficiente para receberem fontes adicionais de fertilizantes, pastos em terras mais altas e floresta. A divisão da propriedade, nestas circunstâncias, tenderia a fragmentar a unidade economicamente viável, sendo que nenhum dos fragmentos poderia depois ser satisfatória mente explorado.

O segundo tipo de unidade corporativa que devemos considerar é a corporação de parentesco unilinear que transcende o grupo local de descendência de três ou quatro gerações. Pensando principalmente na China pré-comunista e no Oriente Próximo, eu diria que essas corporações extra-locais de parentesco apresentam-se sob dois tipos de condições. A primeira se refere ao mecanismo que regula o acesso à terra. Eu sustento que nos lugares onde se ganha esse acesso por meio de arrendamento, o fato de ser membro de uma coalizão de parentesco do tipo descrito traria vantagens por aumentar a capacidade de se obter e manter terra e também de se influir nos termos do arrendamento. Em segundo lugar, e de igual importância, é o fato de que pertencer a uma coalizão de parentesco seria vantajoso nas situações em que o Estado delegasse o poder de taxaço e a execuço de outras exigências a entidades de nível local. Pagar taxas através de linhagens ou sublinhagens oferece assim uma oportunidade de distribuir a carga do imposto pela comunidade em termos locais, aliada à capacidade de se solicitar a proteço e a ajuda dessas linhagens. Assim, essas duas condições, e talvez outras que ainda não ficaram claras para mim — a delegaço do poder fiscal estatal a entidades inferiores na hierarquia política, juntamente com o sistema chamado por Hans Bobek (1962, pp. 233-240) de



"capitalismo de arrendamento" ("*rent-capitalism*") — favoreceriam o surgimento de coalizões de parentesco de larga escala chamadas pelos antropólogos de grupos de descendência unilinear corporativos e hierarquizados.

### **Comunidades Corporativas**

Eu invocaria fatores similares para a existência contínua, em certas partes do mundo, daquilo que chamei noutros trabalhos de comunidade camponesa corporativa fechada (Wolf, 1956, 1957). Tais comunidades — e me vem à mente em particular a América Central, mas também Java Central, o *mir* russo e tal vez a *musha'a* do Oriente Próximo — existem em áreas onde o poder central não intervém ou não pode intervir por meio de administração direta, mas onde certas tarefas coletivas de taxaço e corvéia são impostas à aldeia como um todo, e onde a aldeia retém ou erige artifícios administrativos a partir de seus próprios recursos naturais e sociais.

Tanto os grupos corporativos de parentesco quanto as aldeias camponesas corporativas estão diminuindo em número, no mundo moderno. Somos tentados a assinalar que, historicamente, a mudança essencial nas formas de organização, que levou as chamadas sociedades tradicionais a se tornarem sociedades modernas, baseia-se na formação — no mundo Mediterrâneo — de unidades corporativas não-agrícolas, como a *maone* e a *commenda*, as quais, embora fossem no início organizações de parentesco comerciais ou artesanais, desenvolveram o potencial organizatório da estrutura mercantil corporativa.

A organização de parentesco corporativa ocorre assim onde os grupos envolvidos têm um patrimônio a defender e onde os interesses associados a essa defesa podem ser melhor servi dos pela manutenção de uma tal coalizão. Esses grupos também de

vem restringir e regular os laços de afinidade, de modo que se diminua o número de pessoas que podem ter acesso por herança ao patrimônio. Outra função dessas restrições e regulamentações dos laços por afinidade é a restrição do número de coalizões com outros indivíduos permitidas a qualquer pessoa. A coalizão de parentesco ou a de aldeia é, assim, formada para anular quaisquer outras coalizões que o indivíduo queira formar, opondo os laços consangüíneos e de afinidade uns contra os outros.

### **Coalizões Centralizadas no Indivíduo**

Nas situações em que a terra e o trabalho se tornam bens gratuitos, tais coalizões corporativas de parentesco tendem a perder seu monopólio sobre recursos e pessoal. Em lugar disso, o indivíduo é "liberado" para entrar em coalizões individuais, com o objetivo de maximizar seus recursos tanto no campo econômico como no mercado matrimonial. Além disso, a crescente mobilidade traz um aumento no número de possíveis combinações de recursos, incluindo combinações variáveis de conhecimento e influência com acesso a bens ou pessoas. Assim, o mercado matrimonial, teoricamente sem restrições, pode ser visto como oferecendo cada vez maiores possibilidades de escolha de parceiros, portanto fornecendo os mecanismos para um crescente número de combinações de recursos naturais e sociais. Na realidade, porém, a capacidade de escolher cônjuges não é maior que a capacidade de combinar recursos, tomados como mercadorias, no mercado. Em teoria, o grande homem de negócios e o mendigo têm a mesma liberdade de casar com a filha do rei, assim como ambos têm a liberdade de dormir sob as pontes de Paris. A realidade mostra, no entanto, que, tanto o acesso aos recursos, quanto a capacidade de maximizar combinações através de relações matrimoniais são desigualmente distribuídas na estrutura social.

Potenciais diferentes na efetuação de combinações de recursos resultarão em diferentes cargas funcionais impostas ao vínculo matrimonial e à mobilização de parentes e, portanto, resultarão também em diferentes padrões de casamento. Nas áreas mestiças da América Latina, como também entre os habitantes dos cortiços urbanos, podemos encontrar uma capacidade mínima de efetuar combinações de recursos, refletida na predominância ou co-dominância de um padrão matrifocal de arranjos familiares. Entre as pessoas localizadas no ápice da sociedade e dispendo de grande potencial para fazer combinações de recursos, encontraremos restrições do tipo corporativo às alianças matrimoniais, com o objetivo de diminuir as correntes de recursos para baixo e para fora. Nas posições médias da sociedade, encontraremos todo um conjunto de padrões, representando ajustamentos mais ou menos estáveis com as possíveis combinações de bens, influência, conhecimento e poder. Assim, o acesso diferencial aos recursos também leva a diferenças na capacidade de manobra social, capacidade essa que, por seu turno, se reflete nos padrões diferenciais de escolha matrimonial.

Vista sob a perspectiva da distribuição de recursos, a diferenciação de uma população tem sido chamada de sistema de classes de uma sociedade. Vistos pela perspectiva do antropólogo interessado em parentesco, os círculos superpostos de parentes tendem a agrupar-se no que se pode chamar de regiões de parentesco. Na medida em que os laços de parentesco constituem um grupo de recursos para um indivíduo ou uma família, a distribuição de alianças de parentesco constitui importante critério na demarcação das classes de uma sociedade. Como diz Schumpeter, "a família, não a pessoa física, é a verdadeira unidade de classe e da teoria de classes" (1955, p. 113).

A esse respeito, os antropólogos devem prestar muito mais atenção do que antes à ascensão e queda de famílias. Até agora, o

melhor material provem da China, onde vários estudos mostram a ascensão de famílias ao status de pequena nobreza e seu declínio posterior (vide, por exemplo, Fei, 1953; Hsu, 1948; Yang, 1945). Da mesma forma, Pi-Sunyer mostrou recentemente como uma nova elite de empresários, na cidade mexicana de Zamora, que ascendeu por seu próprio esforço durante a revolução, deslocando uma aristocracia dona de terras mais antiga, gerou, em contrapartida, um grupo de filhos que — nas suas novas condições de vida — modelam seu comportamento segundo aquela antiga aristocracia, em detrimento dos empreendimentos efetuados por seus pais, autodidatas e pouco polidos (1962). De maneira semelhante, eu descrevi como, em Porto Rico, imigrantes espanhóis pobres subiram da miséria à riqueza no curso de um processo de exploração. Mas os filhos desses imigrantes não continuaram o empreendimento paterno: ao invés, o pai mandava chamar da Espanha um parente novo pobre ou algum jovem de sua comunidade natal, treinava-o severamente nas tarefas do seu ofício, transformando-o em genro e passando-lhe o negócio, em vez de passá-lo aos filhos inúteis (Wolf, 1956). Também aqui o antropólogo pode seguir a direção de Schumpeter e perguntar-se por que e como algumas famílias ascendem e outras descem, "independentemente de acidentes", como diz ele, "a que atribuímos uma certa importância, mas não o papel crucial" (1955, p. 118).

### **Funções Persistentes da Família**

Tampouco me parece evidente por que haveriam de ser as *famílias* — e não qualquer outro tipo de unidade — as entidades funcionais dentro dos círculos de parentes e na conexão desses círculos. Se não consideramos a família um grupo natural, devemos pelo menos verificar sua capacidade e alcance funcionais, para

explicar sua continuada existência. Uma das características que continua a recomendar a família é sua capacidade de efetivamente unir uma série de funções.

Naturalmente, há as funções comuns de provisão econômica, socialização, troca de serviços sexuais, concessão de afeto. Embora cada uma dessas funções pudesse ser manejada de modo segmentado e institucionalizado por instituições separadas, a família pode realizar essas múltiplas tarefas em pequenas unidades desde produção, em rápida sucessão e com um custo e despesa relativamente baixos. Em qualquer ocasião, as exigências de uma família são de pequena escala: um litro de leite e não um vagão de trem, uma canção e não uma vitrola caça-níquel, uma aspirina e não a produção das indústrias Lever. Além do mais, essas demandas de pequena escala ocorrem de maneira sucessiva e rápida, envolvendo uma pronta mudança de tarefas para satisfazê-las: uma ida à loja para comprar uma nova mamadeira para o bebê quando a velha quebra, seguida da preparação de sanduíches de creme de amendoim e geléia, seguida por uma partida de xadrez. Eficiente ao máximo e com o mínimo de custo, a família é também, portanto, extremamente adaptável às mudanças nas circunstâncias que de finem e circunscrevem sua existência. Isto é especialmente importante, creio eu, em famílias com poucos recursos, onde é possível aumentar o trabalho para atender a demandas variáveis, como quando um homem arranja um emprego extra para pagar uma geladeira ou quando a mulher trata de um bebê doente a noite toda: não se incorre em despesas adicionais, a não ser na exploração de si mesmo. Aqui podemos também sublinhar o fato de que, nesse atendimento a múltiplos objetivos, a família retém sua condição de organização multi-objetiva por excelência em sociedades cada vez mais segmentadas em instituições dedicadas a um único objetivo. Dessa maneira ela pode assumir funções compensatórias, de voltando às pessoas um senso de identidade

mais amplo, que ultrapassa aquele definido pelas exigências unitárias do trabalho, seja este cortar cana numa plantação porto-riquenha ou apertar porcas em parafusos numa linha de montagem.

Eu gostaria, porém, de acrescentar mais um detalhe. É de se notar que continua a existir uma relação entre a maneira pela qual a família realiza esses múltiplos objetivos e os meios pelos quais ela é avaliada aos olhos da comunidade maior. A família não realiza apenas todas as tarefas que descrevemos acima, mesmo onde os laços de parentesco são muito difusos, ela também persiste como o baluarte da virtude e de sua manifestação pública, a reputação. As avaliações públicas sobre um homem acabam por cair em considerações sobre sua família, por ser esta uma instituição que envolve o homem como um "todo". Além do mais, qualquer grande infração contra a virtude praticada por um dos membros da família, reflete sobre a quantidade de virtude possuída pelos outros membros. Essa virtude tem dois aspectos: um horizontal, em relação aos indivíduos de uma mesma classe, outro vertical ou hierárquico, em relação aos grupos de classe acima ou abaixo da posição de um indivíduo. O aspecto horizontal da virtude refere-se à preservação da reputação da família numa relação de equivalência com as reputações dos outros. Os padrões de avaliação de reputação variam muito culturalmente, porém em todas as sociedades existem índices vitais para a classificação relativa de reputações. Essas classificações definem em quem se pode confiar e com quem se pode casar. Invariavelmente, referem-se à maneira pela qual as pessoas se comportam em assuntos domésticos. Frequentemente, como no Mediterrâneo europeu, ou entre os ladinos da América Latina, a reputação é geralmente associada ao que potencialmente é o seu elo mais fraco, o comportamento sexual dos parentes do sexo feminino. O conceito de honra, no seu aspecto horizontal, implica numa quantidade fixa

de reputação para cada participante do jogo da honra, quantidade essa que pode diminuir ou aumentar na interação competitiva com os outros. Tal interação estabelece uma medida de crédito social, medida essa cujo ponto de referência é o comportamento intrafamiliar. Além disso, o comportamento familiar passado tem muito peso nas avaliações presentes e futuras. Muitas vezes deixa-se escapar esse elemento na discussão de sociedades caracterizadas por arranjos de parentesco bilateral. A manutenção de um "nome" de família, a importância dos "nomes" de família, mesmo em situações onde o reconhecimento genealógico é fraco ou superficial, fazem menos sentido quando vistas em termos de filiação patrilinear ou matrilinear do que em termos de estocagem e aumento da virtude por cada família. O que aqui foi dito sobre virtude horizontal também se aplica com maior intensidade em relação aos membros de grupos de classe hierarquizados. Isso é óbvio e não precisa ser elaborado no presente contexto.

### **Cooperação de Parentes em Situações de Não Parentesco**

A afiliação a uma família não define apenas a medida do crédito social de alguém. Ela também estrutura a natureza dos recursos sociais sob o comando dessa pessoa em operações envolvendo não parentes. As relações de parentesco têm duas vantagens sobre as de não parentesco nesse tipo de manobras. Em primeiro lugar, elas são o produto da sincronização social adquirida no curso da socialização. A relação privada de confiança pode assim ser traduzida, no domínio público, como cooperação. Eu gostaria de assinalar aqui, por exemplo, as relações entre tios e sobrinhos na cultura euro-americana, que deram origem ao conceito de nepotismo. Abrindo um parêntese, é interessante notar que essa relação é descrita com riqueza de detalhes em fontes como as *chansons de geste* francesas, incluindo todos os atributos psicológicos imputados por Homans e Schneider a relação entre

irmão da mãe e filho da irmã, em contraste com a relação entre filho e pai, na ausência de padrões conhecidos de filiação complementar e casamento entre primos cruzados matrilineais. Além disso, tal relação entre parentes pode se apoiar tanto nas sanções da rede de parentesco como nas sanções do domínio público. Se o desempenho de algum dos parceiros da relação falhar, seu alter pode mobilizar contra ele não só as sanções imediatas do vínculo ego-alter, mas também todos os laços que ligam ego e alter a outros parentes. Naturalmente, um tal apoio no parentesco pode também acarretar obrigações para um ou para outro parceiro. Os parentes podem se tornar parasitários uns dos outros, limitando desta forma a capacidade de qualquer dos membros aumentar sua riqueza ou poder. A vantagem mais óbvia desse tipo de relação apareceria, portanto, em situações onde a lei pública não pudesse garantir proteção adequada contra rupturas de contratos com não-parentes. Isso pode ocorrer onde a lei pública é fraca ou onde não existam padrões culturais de cooperação entre não-parentes que orientem a relação requerida. Pode também ocorrer em procedimentos que rocem o ilegal ou o extrajudicial. A cooperação entre parentes, por exemplo, é importante em organizações de criminosos (mesmo quando comparada com a cooperação forçada à mão armada entre não-parentes), ou em operações de destruição política, em que são empregados parentes privadamente para limpar a área de figuras políticas secundárias. Finalmente, cooperar é útil aos parentes onde o acesso à lei acarretaria custos e complicações de tal ordem que levariam os parceiros a uma disputa, a qual, resolvida, acabaria resultando em perdas econômicas ou de outro tipo qualquer. A relação de parentesco em operações com não-parentes, portanto, implica num claro equilíbrio de ganhos e custos, em que os ganhos superam os custos somente quando a



cooperação com não-parentes é claramente mais perigosa e desvantajosa.

### **Tipos de Amizade**

Neste ponto, o vínculo de parentesco se confunde com o de amizade. Em contraste com o vínculo de parentesco, a ligação primária na díade de amizade não é forjada numa situação atribuída; a amizade é adquirida. Para fazer progresso numa análise sociológica do vínculo de amizade, creio que devemos distinguir dois tipos de amizade. Chamarei o primeiro deles de amizade expressiva ou emocional, o segundo de amizade instrumental. Do ponto de vista da díade de amizade, a emocional envolve uma relação entre um ego e um alter em que cada qual satisfaz alguma necessidade emocional por intermédio de seu oposto. Esse é o aspecto obviamente psicológico da relação. Porém o próprio fato de que a relação satisfaz um déficit de algum tipo em cada participante deveria nos alertar para as características sociais da relação em apreço. Esse fato nos leva à seguinte pergunta: sob que tipo de condições podemos esperar achar um déficit emocional em duas pessoas que as leva à relação descrita? Aqui é útil encarar amizade como uma força de compensação. Penso que deveríamos esperar encontrar amizades emocionais principalmente em situações sociais nas quais o indivíduo estivesse fortemente integrado em agrupamentos solidários como comunidades e linhagens e onde a estrutura social inibisse a mobilidade social e geográfica. Nessas situações, o acesso de ego aos recursos — naturais e sociais — é em grande parte possibilitado pelas unidades solidárias; e a amizade pode, quando muito, fornecer a liberação emocional e a catarse das tensões e pressões decorrentes da representação de papéis.

## **Amizade: Um Caso Centro-Americano**

Para dar um exemplo aqui, penso principalmente em termos de minha própria experiência, no comportamento dos índios de comunidades corporativas fechadas da América Central. A comunidade é solidária em relação a pessoas exteriores a ela e solidária contra o exterior; ela mantém um monopólio de recursos — geralmente terra — e defende o direito primordial de quem está dentro contra a competição de fora. Internamente, ela tende a nivelar diferenças, igualando tanto as vantagens quanto os perigos da vida. Isso não leva às cordiais relações comunais que às vezes se imputam a tal estrutura. Muito pelo contrário, podemos notar que a inveja e a desconfiança desempenham uma parte importante na manutenção de certa igualdade de oportunidades de vida. A amizade nesse tipo de comunidade fornece uma válvula de escape para as pressões da vida, embora, em si, não sirva para alterar a distribuição de recursos.

Ruben Reina descreveu como a amizade funciona numa dessas comunidades, na Guatemala. "Para os índios" ele diz, "ela oferece uma satisfação emocional e um meio de se assegurarem de que não estarão sozinhos. Antes do casamento e depois da infância, o complexo do *camarada* atinge uma alta intensidade emocional — justamente naquela transição da vida em que o Chinautle co adquire o status de adulto mas não adquiriu ainda todas as suas compensações emocionais". Ao mesmo tempo, a própria intensidade da relação apresenta uma tendência a dissolvê-la. "A explicação parece estar no fato de que os índios buscam uma confiança extrema e isso já ameaça a amizade. Eles exigem afeição recíproca e espera-se que o *camarada* aja somente de maneira a proporcionar prazer a seu amigo". Os *camaradas* sentem ciúmes um do outro: "a partir do momento em que é atingida uma alta intensidade de amizade, pode se esperar cenas de ciúmes e

frustração e o ciclo pode acabar numa situação de inimizade". Assim, tal amizade emocional é também ambivalente. Como diz Reina:

"eles se orgulham desse relacionamento e afeiçoam-se a ele; mas de um ponto de vista prático, têm sentimentos contraditórios. Um *camarada* é um inimigo em potencial quando o *puesto* [papel e status prescritos] é perdido. Portanto, é observada uma certa reserva da parte dos *camaradas*, especialmente no domínio dos segredos de família, planos e salário recebido no trabalho. A amizade é mantida não por motivos econômicos, políticos ou práticos, mas apenas por compensação emocional " (Reina, 1959).

A amizade emocional é, assim, auto-limitadora; sua existência é ameaçada do interior. Também é sujeita a limitações do exterior. Aqui poderemos usar a observação de Yeduhi Cohen segundo a qual os grupos solidários encaram a quebra dos laços de amizade como uma ameaça e por isso tentarão limitar esses laços. Ele levanta essa hipótese para explicar a instituição do amigo inalienável, no que ele chama de comunidades maximamente solidárias, caracterizadas principalmente pelos grupos corporativos de parentesco (1961, p. 375).

Em contraste com a amizade emocional, existe o que chamei de amizade instrumental. Pode ser que não se tenha estabelecido uma relação de amizade instrumental com o objetivo de obter acesso a recursos — naturais e sociais — mas o empenho por esse acesso torna-se vital nesta relação. Em contraste com a amizade emocional, que restringe a relação à díade envolvida, na amizade instrumental cada membro da díade age como uma ligação potencial com outras pessoas fora da díade. Cada participante apadrinha o outro. Em contraste com a amizade emocional, associada à limitação do círculo social, a amizade instrumental vai além das fronteiras dos grupos existentes e procura estabelecer pontas de lança em novos grupos.

Ruben Reina, cujos dados indígenas já mencionei, opõe os índios de Chinautla aos Ladinos.

"Para os Ladinos, a amizade tem uma utilidade prática no domínio da influência econômica e política; ela é vista como um mecanismo benéfico, do ponto de vista pessoal. Cuello, expressão corrente entre os Ladinos, indica que um problema legal pode ser acelerado ou que um trabalho para o qual não se está totalmente qualificado pode ser assegurado mediante a influência de algum conhecido instalado no poder ou que conheça terceiros passíveis de ser influenciados. O complexo cuello depende da intensidade da amizade existente e é freqüentemente medido em termos do número de favores dispensados entre um e outro. Tem seu maior apoio na natureza de uma relação social conveniente, definida como amizade. Decorre daí que, para os Ladinos de Chinautla, possuir uma certa quantidade de amigos é muito desejável " (Reina, 1959, pp. 44-45).

Porém, apesar do caráter instrumental dessas relações, um elemento mínimo de afeto é sempre um ingrediente importante da relação. Se não está presente, deve ser fingido. Quando os objetivos instrumentais da relação claramente assumem o controle, a ligação está sob ameaça de ruptura. Pode-se especular sobre a função dessa carga emocional. A situação inicial da amizade é de reciprocidade, não daquele tipo "toma lá e dá cá" ao qual Marshall Sahlins se referiu como reciprocidade equilibrada, mas um tipo mais generalizado de reciprocidade. A relação tem por objetivo uma grande série não especificada de atos de assistência mútua. A carga de afeto pode assim ser vista como um artifício para fazer do relacionamento algo que envolva confiança ou crédito declarado. Além disso, o que pode começar como um relacionamento simétrico e recíproco entre partes iguais, pode, no decorrer dos serviços recíprocos, transformar-se numa relação em que uma das partes — pela sorte ou pela habilidade — desenvolve uma posição de força, enquanto a outra fica numa posição mais fraca. A carga de afeto que mantém o caráter de reciprocidade equilibrada entre iguais pode ser vista como um artifício para assegurar a continuidade do relacionamento em face de um possível desequilíbrio posterior. Assim, o relacionamento também está ameaçado quando um dos membros claramente explora demais o outro (Pitt-Rivers, 1954, p. 139). Da mesma forma, se um favor não é atendido, a relação é

rompida e é aberto o caminho para um realinhamento dos laços de amizade. A relação contém, desta forma, um elemento que provê sanções internas a ela própria. Um desequilíbrio na relação automaticamente a rompe.

## **Grupos Corporativos e Populações Migrantes**

Assim como a persistência de grupos corporativos numa sociedade desencoraja a ativação de laços de amizade para propósitos de mobilidade para além do grupo corporativo, ela também coloca restrições especiais sobre o uso de laços de parentesco na efetuação dessa travessia de fronteiras sociais. Acredito que isto seja característico das comunidades corporativas fechadas da América Central. Lá, o indivíduo que quiser mover-se para além da órbita da comunidade — ou que for forçado a isso é freqüentemente acusado de bruxaria real ou potencial e assim definido como um desviante que pode se tornar objeto de sanções. Isso pode ser visto mais claramente, é óbvio, nas acusações de bruxaria. Manning Nash nos deu uma visão marcante e convincente de como os bruxos, na comunidade corporativa de Amatenango, são isolados socialmente até que seus parentes os abandonem à sua sorte final — a morte (Nash, 1960). Os anais do projeto Chiapas da Universidade de Chicago estão cheios de casos de grupos dissidentes que deixaram seus povoados de origem sob o ônus de acusações de bruxaria, indo estabelecer-se em outro lugar. Quando uma pessoa migra de uma tal comunidade, está perdida para ela, a não ser que os mecanismos corporativos se quebrem e lhe permitam restabelecer relações com pessoas aparentadas no povoado de origem, ou que novos migrantes busquem seu auxílio no lado de fora, que é bem maior. Da mesma forma, no povoado do sul do Tirol estudado por mim, o padrão principal de herança por apenas um filho rompe o grupo de *siblings*

(irmãos e irmãs), e faz com que os *siblings* extras, *die weichenden Erben*, os herdeiros que abrem mão, emigrem. Nesses casos, o contato entre os migrantes e o herdeiro que fica é cortado e perdido.

### **Organização "Aberta" e Populações Migrantes**

Porém esse não é o caso em comunidades "abertas", onde nem a organização comunal corporativa e/ou nem grupos lineares corporativos separam os migrantes potenciais daqueles que potencialmente ficarão. Aí, a pessoa é livre para mobilizar tanto amizade quanto laços de parentesco para favorecer sua mobilidade dentro e fora da comunidade. Os laços de parentesco com os que migraram não se perdem — eles se tornam valiosos para a transmissão ou distribuição de serviços e bens. Assim, os porto-riquenhos de San José mantêm fortes laços com seus parentes emigrados para San Juan ou para os Estados Unidos. O povo de Tret, a comunidade italiana que estudei em comparação com St. Felix, comunidade alemã do sul do Tirol, não perde de vista nenhum parente que tenha ido para os Estados Unidos e mantém-se em contato através de cartas e presentes mútuos. E Ernestine Friedl mostrou, em seu estudo dos Vasilika da Beócia, que "o papel dos laços de parentesco como um mecanismo para a manutenção das conexões entre o urbano e o rural é extenso e penetrante. E uma mudança de status social de camponês grego pobre para rico ou para qualquer outra posição de maior prestígio não resulta numa ruptura dos laços e obrigações de parentesco" (1959, p. 31).

Finalmente, deve-se observar que as amizades instrumentais discutidas acima florescem melhor em situações sociais relativamente abertas, nas quais os amigos possam agir como patrocinadores uns dos outros na tentativa de alargar suas esferas de manobra social. O século XX viu, contudo, outra nova forma de

obstrução social, não mais ao nível do grupo corporativo possuidor de terras, mas na tendência das organizações burocráticas de larga escala a diminuírem a área de manobra livre. Nestas grandes burocracias, como indústrias ou exércitos, a amizade instrumental confunde-se com a formação de cliques ou grupos informais similares.

## **Cliques**

Comparada à situação-tipo discutida acima, na qual a relação de amizade ainda cobre todo o repertório de papéis desempenhados por cada participante, a amizade de clique tende a envolver primariamente o grupo de papéis associados à ocupação particular. No entanto, a clique ainda atende a outros propósitos que não aqueles previstos no esquema formal de organização da instituição. Ela geralmente possui um elemento emocional, que pode ser usado para contrabalançar as exigências formais da organização, para tornar a vida dentro dela mais aceitável e significativa. E o que é importante, pode reduzir no indivíduo a sensação que ele tem de ser dominado por forças que não pode controlar, servindo para confirmar a existência do seu ego no jogo do bate-papo em pequenos grupos. Mas a clique também exerce importantes funções instrumentais, tornando situações imprevisíveis mais previsíveis e possibilitando apoio mútuo contra distúrbios inesperados provenientes de fora ou de dentro. Isso é especialmente relevante em situações caracterizadas por uma distribuição diferencial de poder. Pessoas superiores e inferiores em termos de poder podem estabelecer alianças informais para assegurar a existência tranqüila de seu relacionamento, para defender-se de indesejáveis inquéritos provenientes de fora ou defender-se de competição interna, para procurar apoio em promoções e outras necessidades. Exemplos destacados dessas

alianças in formais são fornecidos por J. Berliner na sua discussão da in fluência da familiaridade e do *blat* sobre os gerentes industriais soviéticos (1957), mas eles serão encontrados em qual quer relato sobre o funcionamento de uma grande organização burocrática. Realmente, parafraseando um comentário de Edward Shils, pode-se obter uma interessante perspectiva no estudo dessas grandes organizações se as encararmos como organizações destinadas a suprir as cliques que elas contêm, em lugar de as vermos da maneira oposta, visualizando a clique como servidora da burocracia que lhe deu nascimento.

### **Relações Patrono-Cliente**

Quando a amizade instrumental atinge um ponto máximo de desequilíbrio, de sorte que um dos parceiros está claramente melhor colocado em relação ao outro, quanto à sua capacidade de conceder bens e serviços, nos aproximamos do ponto em que a amizade cede lugar à relação patrono-cliente. Essa relação já foi bem descrita como "amizade desequilibrada" (Pitt-Rivers, 1954, p. 140). Como na amizade instrumental, é mínima a carga de afetividade envolvida na relação entre patrono e cliente, na formação daquela confiança que subscreve a promessa de futuro apoio mútuo. Como o parentesco e a amizade, o relacionamento entre patrono e cliente abrange facetas múltiplas dos atores envolvidos e não apenas as necessidades fragmentadas do momento. Por trás das vantagens materiais a serem obtidas pelo cliente, diz Kenny, referindo-se a esse tipo de relação na Espanha, "existe não apenas o desejo de nivelar desigualdades, mas também uma luta contra o anonimato (especialmente no ambiente urbano) e uma procura de relações pessoais primárias" (1962, p. 136).

Os dois parceiros do contrato patrono-cliente, porém, não trocam mais serviços e bens equivalentes. As ofertas do patrono



são mais imediatamente tangíveis. Ele fornece ajuda econômica e proteção contra as exações — tanto as legais quanto as ilegais — da autoridade. O cliente, por sua vez, retribui em recursos mais intangíveis. Entre eles, em primeiro lugar, temos as demonstrações de estima. "O cliente tem um forte senso de lealdade com relação a seu patrono e anuncia isto aos quatro ventos. Fazendo isso, ele estimula constantemente os canais de lealdade, cria boa-vontade, aumenta o nome e a fama de seu patrono e lhe garante uma espécie de imortalidade" (Kenny, 1962, p. 136). Uma segunda contribuição do cliente ao seu patrono é a que assume a forma de informação sobre as maquinações de outros. Uma terceira forma de contribuição consiste na promessa de apoio político. Aqui, emerge o elemento de poder, o qual, em outros casos, é mascarado por reciprocidades. Pois o cliente, no processo político, não só promete seu voto ou braço forte, como também promete — com efeito — não se dedicar a outro patrono além daquele que lhe forneceu bens e crédito. O cliente é obrigado a não apenas manifestar lealdade, mas, também a demonstrar essa lealdade. Ele se torna membro de uma facção que serve aos propósitos competitivos de um líder. "As crises", diz Kenny, "revelam no claramente, no momento em que os protestos de lealdade e apoio mostram de maneira substancial os alinhamentos de diferentes forças patronais." É essa competição potencial entre patronos que oferece ao cliente seu poder, sua habilidade para ganhar apoio e para insistir na sua continuação. A relação ainda é recíproca e cada parte investe na outra.

### **Variações nos Laços Entre Patrono e Cliente**

Podemos fazer algumas especulações sobre a forma que a relação patrono-cliente tomará em diferentes circunstâncias.

Suponho que a relação aqui analisada ocorra onde nenhum grupo linear corporativo ou aldeia corporativa intervenha entre o cliente e o patrono em potencial, mas onde a rede de relações de amizade e de parentesco seja bastante aberta para permitir às pessoas em busca de apoio ou às capazes de oferecerem esse apoio entrarem em contratos diádicos e independentes (Foster, 1961). Além disso, esses laços se mostrariam especialmente funcionais em situações em que a estrutura institucional formal da sociedade fosse fraca e incapaz de distribuir com a suficiente estabilidade o suprimento de bens e serviços, principalmente para os níveis mais baixos da ordem social. Sob essas condições haveria fregueses para a segurança social oferecida pelos clientes em potencial, enquanto que a formação de um corpo de clientes aumentaria a capacidade dos patronos para influenciarem a operação institucional. Essas considerações nos levariam ainda a prever que a maneira pela qual as relações entre patrono e cliente operariam em situações estruturadas em grupos corporativos se ria marcadamente diferente da maneira de operarem em situações nas quais a estrutura institucional fosse forte e ramificada. Entre os tirolezes do sul, não existe relação entre patrono e cliente do tipo discutido aqui. Seu lugar é ocupado pela lide rança de partido político, que se comunica hierarquicamente com as várias unidades lineares corporativas da aldeia. Por outro lado, onde existem grupos de descendência unilinear extra-locais, como na China e no Oriente Próximo, encontramos o patrono incorporado na linhagem, na pessoa ou pessoas que ocupam as posições "nobres" executivas. Da mesma forma, entre índios da América Central organizados corporativamente, o indivíduo pode aproximar-se do patrono — proprietário de uma fazenda ou personagem politicamente poderoso — apenas como um membro do grupo e o patrono então age como um corretor de poder, relacionando o grupo inteiro â

estrutura institucional que lhe é externa. Por outro lado, onde não houver unidades corporativas de parentesco ou aldeia do tipo aqui indicado, mas onde a estrutura institucional for abrangente e solidamente estabelecida, a patronagem não pode levar à formação de corpos de seguidores relativamente independentes da estrutura formal. Ocorrerá que a patronagem tomará a forma de apadrinhamento, no qual o patrono fornece ligações (daí o termo espanhol *enchufe*: "ligar na tomada") com a ordem institucional. Nessas circunstâncias, seu instrumento consiste mais no uso de influência do que na alocação relativamente independente de bens e serviços. Paralelamente, porém, seu poder sobre o cliente é reduzido e no lugar de sólidos blocos patrono cliente podemos esperar encontrar laços difusos e entrecortados ligando muitos apadrinhadores a muitos clientes, com estes últimos freqüentemente passando de uma órbita de influência para outra.

## **O Problema do Caráter Nacional**

Não posso deixar, no fim desta discussão, de referir-me a um ponto de encontro com o que tem sido às vezes chamado de abordagem do caráter nacional. Quando examinamos o trabalho de Benedict, Mead e outros que dedicaram sua atenção ao problema da definição do caráter nacional, nos espantamos com o fato de que eles utilizaram, na maior parte, dados sobre as relações interpessoais discutidas neste trabalho e sobre as etiquetas e idiomas sociais que os governam. Como exemplo, tomemos — ao acaso — o relato de Geoffrey Gorer sobre a complicada seleção de parceiros envolvida no complexo norte-americano do namoro (1948), ou a discussão de Benedict sobre o círculo de obrigações *on* e *giri* entre pessoas de diferentes status hierárquicos (1946), ou a análise feita por Rhoda Mêtraux sobre a constituição do *foyer* francês (1954). Não há necessidade de elaborar este ponto. Ê

óbvio que essas descrições e análises não estão à altura das características institucionais da estrutura nacional. Porém, é igualmente possível que as sociedades complexas do mundo moderno sejam menos diferentes na organização formal de seus sistemas econômico, legal ou político, do que no caráter de seus grupos interpessoais suplementares. Além disso, usando a estratégia da Antropologia Social, diríamos que a informação sobre esses grupos é menos significativa quando organizada em termos de um conceito de caráter nacional homogêneo do que quando referida ao corpo particular de relações sociais e sua função (parcial ou geral) dentro da estrutura suplementar ou paralela subjacente à estrutura institucional formal.

Se for correto este nosso argumento, segundo o qual os grupos suplementares tornam possível o funcionamento das grandes instituições, então deve ser também verdadeiro que esses grupos suplementares desenvolveram-se ou mudaram de caráter historicamente, assim como as grandes instituições desenvolveram-se historicamente. E, ocorrendo mudanças nesses grupos suplementares, nós deveríamos também esperar encontrar mudanças nas normas que regem esses grupos e nas formas simbólicas assumidas por essas normas. A integração da grande sociedade requer a união dessas relações intersticiais. Assim como a integração da sociedade é promovida por certos grupos, que arrastam atrás de si um grande número de outros, são ainda outros grupos que dão o ritmo e o tom da formação de novos padrões, arrastando ou influenciando os padrões segmentais de outros grupos. Os padrões de etiqueta interpessoal de um grupo são então refeitos e remodelados para adaptar-se aos padrões de etiqueta interpessoal utilizados pelo grupo que deu o tom. Pondo isto em termos de teoria de referência, poderíamos dizer que a escolha de etiquetas de comportamento e a direção de sua circulação refletem o grau de dominação de um ou outro grupo de

referência dentro da sociedade. Exemplos de circulação para baixo desse tipo de padrão seriam a difusão das maneiras cortesias na França (Elias, 1939), o estabelecimento e difusão das maneiras da escola pública na Inglaterra, a comunicação de formas urbanas aos grupos rurais por via da rede de parentesco, na Grécia e na Itália (Friedl, 1959; Wolf, 1962). Mas também pode haver casos de circulação de modelos de comportamento de baixo para cima, refletindo mudanças na distribuição de poder numa sociedade, como quando a etiqueta que governava a relação do tradicional proprietário de fazenda com o trabalhador agrícola, em Porto Rico, foi transferida para modelar a relação entre a nova liderança política de toda a ilha e a massa seguidora (Wolf, 1956, pp. 212-213), ou quanto a etiqueta de comportamento de um grupo intersticial desprezado do México tornou-se a gramática comportamental, padronizando a interação entre aqueles que buscavam o poder e os seguidores (Wolf, 1959, cap.II). Assim, a descrição e a análise dos grupos intersticiais suplementares discutidos neste artigo não revelam apenas um grande número de coisas sobre os mecanismos ocultos da sociedade complexa. A descrição e a análise da origem e da circulação dos modelos de etiqueta que estruturam estes grupos também revelam muito da dinâmica social, da mutável distribuição de forças no corpo social. Se tais estudos não nos levam a definições de caráter nacional, como esse termo tem sido até aqui empregado, eles indicam de que maneira o paralelogramo de forças sociais numa sociedade difere do de outra.

A lista completa dos títulos publicados pela Série Tradução pode ser solicitada pelos interessados à Secretaria do:

Departamento de Antropologia

Instituto de Ciências Sociais

Universidade de Brasília

70910-900 – Brasília, DF

Fone: (61) 3107-7299

Fone/Fax: (61) 3107-7300

E-mail: [dan@unb.br](mailto:dan@unb.br)

A Série Tradução encontra-se disponibilizada em arquivo pdf no link: [www.unb.br/ics/dan](http://www.unb.br/ics/dan)