

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

ARTHUR OLIVEIRA BUENO

As paixões do *homo oeconomicus*:
racionalidade e afeto na ação econômica cotidiana

São Paulo
2008

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

**As paixões do *homo oeconomicus*:
racionalidade e afeto na ação econômica cotidiana**

Arthur Oliveira Bueno

Dissertação apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Sociologia do Departamento de
Sociologia da Faculdade de
Filosofia, Letras e Ciências
Humanas da Universidade de São
Paulo, para a obtenção do título de
Mestre em Sociologia.

Orientador: Prof. Dr. Sergio Miceli Pessoa de Barros

São Paulo
2008

[...] how, I say, to set affection against affection, and to master one by another [...] For as in the government of states it is sometimes necessary to bridle one faction with another, so it is in the government within.

Francis Bacon

La folie des uns est la première nécessité des autres.

Pierre Bourdieu

RESUMO

Com base na análise dos Devedores Anônimos, um grupo de ajuda-mútua constituído por indivíduos que se consideram compradores e/ou endividados compulsivos, são identificados os mecanismos presentes em certas experiências problemáticas no interior da ordem econômica – especialmente no que se refere a compras e tomadas de empréstimos vistas pelos próprios implicados como injustificadas, impensadas ou irracionais –, assim como a forma pela qual, funcionando à maneira de um dispositivo de racionalização, o grupo incide sobre as condutas desses agentes de modo a torná-las mais ajustadas às exigências do sistema econômico atual. Isso por meio de mecanismos particulares, que atuam seja incitando a reflexividade e dirigindo a atenção dos indivíduos para aspectos antes despercebidos das ações econômicas cotidianas (produzindo, assim, um investimento renovado em tais operações), seja suscitando de modo implícito dinâmicas afetivas que tendem a conduzi-los na direção de uma maior racionalidade econômica. Demonstra-se, assim, não só como certas experiências emocionais contribuem para a realização de ações econômicas que os próprios agentes podem depois qualificar de irracionais, mas também como esse tipo de racionalidade – e seu ideal, o modelo do *homo oeconomicus* – não se opõe às emoções, às paixões, mas depende, para sua própria efetivação, de dinâmicas afetivas peculiares.

Palavras-chave:

racionalidade; afeto; compulsão; consumo; endividamento

ABSTRACT

Based on the analysis of Debtors' Anonymous, a self-help group formed by individuals who consider themselves compulsive buyers and/or compulsive debtors, are identified the mechanisms present in certain problematic experiences within the economic order – especially shopping and loans seen by the agents themselves as unjustified, unthought of or irrational –, as well as the manner by which, functioning as a rationalization dispositive, the group acts upon the economic behavior of its users making them more adjusted to certain exigences of the current economic system. That occurs through particular mechanisms, which incite reflexivity and lead these agents' attention to aspects before unperceived of their everyday economic actions (thus producing a renewed investment on such operations), or which activate certain implicit affective dynamics with tend to conduce them in the direction of a greater economic rationality. It is thus demonstrated not only how certain emotional experiences contribute to the realization of shopping and loans with can later be regretted, but also how that type of rationality – and its ideal, the *homo oeconomicus* model – do not oppose itself to emotions and passions, but depends for its own effectivity of peculiar affective dynamics.

Key words:

rationality; affect; compulsion; consumption; indebtedment

SUMÁRIO

<i>I – NEUTRALIZAÇÃO DO CONFLITO E DISPOSITIVO DE PACIFICAÇÃO: A PRODUÇÃO SOCIAL DE UM UNIVERSO “PURO”</i>	8
<i>Introdução</i>	8
<i>“Ética da não-discussão”</i>	9
<i>Anonimato</i>	13
<i>Fluidez</i>	17
<i>II – REFLEXIVIDADE E AFETO NA AÇÃO ECONÔMICA COTIDIANA</i>	22
<i>Introdução</i>	22
<i>A reflexão na fala</i>	23
<i>Reflexão concreta</i>	29
<i>Produção do interesse</i>	31
<i>O dinheiro invisível</i>	33
<i>Memória: da reunião para o cotidiano</i>	36
<i>Interiorização</i>	37
<i>Objetivação da memória</i>	39
<i>Anotação</i>	41
<i>Telefone</i>	46
<i>Do dispositivo à disposição</i>	47
<i>Estratégias para evitar compras</i>	50
<i>Necessidade e supérfluo</i>	56
<i>Intensidade e “sentido”</i>	64
<i>“Blecaute” cognitivo</i>	66
<i>Wishful thinking</i>	73
<i>Dois tipos de autocontrole</i>	77

<i>III – SENTIDOS DA RACIONALIDADE, ASTÚCIAS DA EMOÇÃO</i>	
.....	81
<i>Limites da reflexividade</i>	81
<i>As satisfações da racionalidade</i>	84
<i>Tensão e engajamento</i>	86
<i>Medo e vigilância</i>	88
<i>Os devedores e suas doenças</i>	89
<i>Culpa e compulsão</i>	95
<i>“Só por hoje”</i>	97
<i>Angústia, serenidade e Poder Superior</i>	99
<i>IV – CONSIDERAÇÕES FINAIS</i>	104
<i>V – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</i>	108
1. <i>Bibliografia geral</i>	108
2. <i>Bibliografia de auto-ajuda financeira</i>	125
3. <i>Textos em periódicos não-científicos (revistas, jornais)</i>	125

I – NEUTRALIZAÇÃO DO CONFLITO E DISPOSITIVO DE PACIFICAÇÃO: a produção social de um universo “puro”

Introdução

É preciso evitar ao mesmo tempo a visão idílica de um universo social sem conflito, fundado puramente no desinteresse, e a redução sistemática de todo campo, enquanto conjunto delimitado de relações sociais, a um campo de batalha. Pode haver algo como um “interesse desinteressado”, e é só pela análise de mecanismos sociais e subjetivos específicos, conformando um arranjo institucional e suscitando disposições particulares, que se pode compreender como isso é possível.

O estabelecimento de relações pacíficas, não concorrenciais ou generosas depende, nos termos de Bourdieu, da relação entre as disposições dos agentes e as leis imanentes ao funcionamento dos campos, no sentido amplo de universos sociais. O caso das reuniões dos Devedores Anônimos, que reúnem atores com trajetórias diversas, mais ou menos propensos à generosidade ou ao egoísmo, ao pacifismo ou ao conflito, demonstra, entretanto, todo o peso da instituição nesse processo – tudo o que os comportamentos desinteressados devem, não apenas à livre vontade dos agentes ou a suas disposições incorporadas, mas aos regulamentos vigentes num universo social, que ao mesmo tempo definem esse universo, estabelecem as suas fronteiras e produzem mecanismos sociais de tipo específico. Assim como só se pode entender o funcionamento de universos concorrenciais como os mercados econômicos reconstituindo os processos de sua “construção social”, isto é, de acordo com as regras e mecanismos que presidem o seu funcionamento e que devem sua existência a uma história particular (Garcia-Parpet, 1986), a dinâmica dos chamados grupos de ajuda mútua só pode ser compreendida tendo-se em vista as leis imanentes a tais espaços, que imprimem aos comportamentos daqueles que neles entram formas específicas. Aí, como em qualquer lugar, é possível identificar processos de competição, desentendimento, discórdia, egoísmo, do mesmo modo que se

pode identificar, nos universos de conflito mais aguerrido, comportamentos generosos e neutralizações momentâneas da violência. Nem a concorrência, nem o seu contrário, estão dados de antemão. A questão, contudo, é em que medida – e por que – em certos lugares, e não em outros, prevalece um desses tipos de comportamento, o que se deve em larga medida ao arcabouço institucional próprio a cada um desses ambientes.

“Ética da não-discussão”

Ainda que o programa de recuperação do grupo envolva muitos componentes distintos, os depoimentos são a principal parte das reuniões. Há pequenos rituais, de contornos simples, que regulam a circulação das falas. Não se pode começar a falar quando quiser, nem como quiser. O coordenador – sempre um integrante do grupo, mas não necessariamente um membro fixo, podendo variar ao longo dos encontros¹ – direciona a reunião, define o que será feito em cada momento (leitura da apostila, acolhida aos recém-chegados, recolhimento de contribuições), e é só depois de ele anunciar, após algum desses eventos, que “a palavra está aberta”, que um depoimento poderá ser iniciado. Quem quiser falar deve então se apresentar, o que costuma ser feito nos seguintes moldes: “Oi, meu nome é Maria, uma devedora compulsiva em recuperação”. Ao que todos responderão: “Oi, Maria”. (No caso de dois indivíduos fazerem isso ao mesmo tempo, é quase certo que, após uma rápida avaliação recíproca da situação – isto é, do desejo e da necessidade sentida por cada um de prestar seu depoimento, assim como da saliência com que manifesta essa vontade –, um deles abdicará de falar.) Feito isso, o indivíduo poderá começar o seu depoimento de até oito minutos, controlados no relógio pelo coordenador, com a garantia de não ser interrompido por ninguém. Mesmo esse controle, porém, deve ser feito em silêncio: é através de placas, e não pela fala, que o coordenador avisa faltar um minuto para o fim do depoimento, ou que o tempo acabou. Ao final de sua fala, é comum que o indivíduo agradeça por ter sido ouvido e deseje a todos “prosperidade”, “solvência” ou

¹ Durante a pesquisa de campo realizada em três grupos de Devedores Anônimos na cidade de São Paulo, foi possível verificar seja a manutenção, por longos períodos, de um mesmo coordenador à frente das reuniões, seja a vigência – também prolongada – de um esquema de revezamento do cargo, ocupado a cada mês por um membro diferente. Mesmo nas épocas em que predominava a coordenação por um único indivíduo, entretanto, havia da parte deste a intenção clara em promover a ocupação do cargo por outros frequentadores.

“serenidade”, podendo ainda acrescentar: “só por hoje”, “24 horas” ou “um dia de cada vez”. Os outros dirão juntos “obrigado”, e é só então que, retomando a palavra, o coordenador poderá, de acordo com sua avaliação do número de pessoas presentes, do tempo disponível e da dinâmica da reunião, iniciar outra atividade ou abrir espaço para um novo depoimento.

Uma das características mais importantes dos grupos de anônimos é, com efeito, a preocupação em assegurar para cada indivíduo que quiser “partilhar”, como eles dizem, a liberdade de fala nesse tempo que lhe cabe. A apostila do grupo afirma, na parte dedicada aos procedimentos sugeridos para os encontros: “nós não nos envolvemos em apartes, não interrompemos aqueles que estão com a palavra, nem nos referimos diretamente a outros membros que partilharam”. A norma contida nessa frase expressa, de maneira evidente, uma disposição em evitar qualquer princípio de discórdia, qualquer tipo de debate moral, qualquer julgamento público sobre as experiências ali relatadas, e indica como os grupos de doze passos são fundados – de maneira mais ou menos explícita, e como resultado da prática, não de uma doutrina sistemática – em algo que, parafraseando Habermas, pode ser chamado de “ética da não-discussão”. Reunindo indivíduos que mantêm práticas mal-vistas socialmente, alvo freqüente de acusações e de reprovações, esses grupos promovem todo um aparato institucional destinado a garantir um espaço livre de fala, onde cada indivíduo possa discorrer sobre os assuntos que o preocupam, as dificuldades encontradas, os problemas que tem enfrentado, as soluções a que chegou. O mais importante, aí, não é chegar a um consenso através do confronto de opiniões divergentes, mas proporcionar um espaço de desabafo, de reflexão pessoal e de escuta mútua.

Não é, assim, incomum que freqüentadores do grupo, durante seus depoimentos ou em outros momentos, afirmem encontrar ali algo que não possuem fora da sala: um lugar onde podem comentar histórias e experiências que no trabalho, na família, ou mesmo para amigos, não conseguiriam mencionar sem produzir conseqüências indesejáveis. Isso se deve, em parte, ao fato de que ali se reúnem indivíduos com problemas similares e que, ao contrário de familiares ou amigos, podem reconhecer nas dificuldades dos outros as questões que eles próprios buscam resolver. Mas também se deve ao formato específico em que acontecem os encontros, isto é, ao conjunto de rituais que regulam o comportamento e a fala dos participantes, e com isso, as interações no interior do grupo. Se a “ritualização

social” pode ser definida, segundo Goffman (1983: 3), como “a padronização do comportamento corporal e vocal pela socialização, oferecendo a tal comportamento – a tais gestos, se se quiser – uma função comunicativa especializada no fluxo dos comportamentos”, essa função específica, no caso dos rituais de fala nos grupos de anônimos, consiste em garantir aos discursos de seus participantes uma espécie de autonomia relativa uns em relação aos outros. Evitando o aparte, a discussão e qualquer comentário direto sobre as experiências narradas pelo indivíduo que está com a palavra, tais grupos garantem que cada um poderá contar o que quiser e será ouvido, mas evita a discussão – e com ela, a explicitação da discordância, o acirramento dos ânimos, o conflito.

É verdade que, apesar das limitações à discussão, é possível que os membros dos Devedores Anônimos desenvolvam reflexões conjuntas durante as reuniões. Ouvindo os outros contarem experiências próprias, mais ou menos similares às suas, os agentes podem se dar conta, como que por identificação, de questões que lhes afligem, das atitudes que eles podem tomar, de soluções que eles podem adotar. A escuta das experiências alheias é capaz de ativar, nos indivíduos presentes, a memória de eventos similares àqueles narrados pelos outros, direcionar a sua atenção para fenômenos até então despercebidos, engendrar a reflexão sobre assuntos aos quais não era dada atenção suficiente. Por isso, não é incomum que a seqüência dos depoimentos se desenvolva, nas reuniões, segundo linhas comuns de raciocínio. E isso, às vezes, inclusive com a menção explícita aos depoimentos dos outros – embora haja, como vimos, uma proibição explícita à referência direta “a outros membros que partilharam”, essa é uma regra que os freqüentadores do grupo não seguem com rigor. É como se eles percebessem intuitivamente, na prática, que sendo a finalidade dessa regra evitar a condenação moral, a discussão, o conflito, não haveria problema em adotar em relação a ela uma postura mais flexível quando não há esse perigo. De qualquer jeito, se essa reflexão conjunta acontece, é ainda assim de modo atomizado e indireto, sem confrontação, resultando menos numa verdadeira discussão, com tudo o que ela poderia envolver de discordância e refutação, do que numa espécie de sucessão de argumentos relacionados e desenvolvidos parcialmente uns a partir dos outros, sem que, no entanto, as possíveis contradições entre eles sejam expostas, ou submetidas a teste.

Não por acaso, essa é uma das regras seguidas de modo mais estrito pelos freqüentadores do grupo. Durante um depoimento, as únicas maneiras pelas quais os

membros se comunicam é pelo olhar, às vezes por risos e outras reações não-faladas, ou mais raramente através de comentários rápidos, geralmente em tom bem-humorado. Nada, entretanto, capaz de desviar significativamente a atenção do que está sendo narrado num depoimento. Quando isso acontece – se, por exemplo, alguns dos presentes iniciam conversas paralelas, ou atendem o telefone celular durante a reunião –, o mais provável é que os outros membros, de início, manifestem sua desaprovação em silêncio, tendo o cuidado de não desviar por muito tempo a atenção do depoimento que está sendo dado, e esperando que o evento interruptor cesse por conta própria. Quando isso não acontece e a interrupção se torna insuportável para os padrões do grupo, alongando-se a ponto de prejudicar o depoimento ou a atenção concedida a ele, é comum que o coordenador ou um membro mais antigo chame a atenção do indivíduo com comportamento desviante em relação às normas do grupo. Como disse Goffman: “Quando o indivíduo intencionalmente ou não-intencionalmente quebra um regra de etiqueta, os outros presentes podem se mobilizar para restaurar a ordem cerimonial, um pouco como fazem quando outros tipos de ordem social são transgredidos” (Goffman, 1967: 114).

De maneira análoga, na ocasião em que um indivíduo, no seu primeiro contato com o grupo, se dirige aos outros durante a sua fala e lhes faz perguntas, um dos membros mais antigos logo interrompe e explica ao neófito que aquilo não é permitido, acrescentando que aquelas questões poderão ser respondidas depois da reunião. A intervenção costuma surtir efeito, e basta geralmente uma única interrupção dessas, legitimada pelas normas implícitas do grupo, para que o novato passe a seguir a regra do não-diálogo durante os depoimentos. É assim que, sustentados por sanções leves, não explicitadas no material do grupo e ativadas espontaneamente pelos indivíduos presentes nas reuniões, os rituais voltados para a evitação do diálogo conseguem se impor na prática regular dos Devedores Anônimos. Desse modo, nos oito minutos de que dispõe para si, o agente poderá contar experiências que o envergonham, casos de humilhação, atitudes moralmente condenáveis que ele próprio tomou – tudo sem correr o risco de que alguém lhe diga, nesse momento, que ele estava errado, que ele é louco de ter agido dessa forma, que ele não deveria ter feito isso, que ele deveria passar a se comportar de outra maneira.

O que é dito ali não está, claro, isento de julgamento. Na medida em que ouvem os depoimentos uns dos outros, os indivíduos presentes podem se alarmar com coisas que são

narradas, discordar de certas opiniões, indignar-se com as atitudes tomadas pelos outros em suas relações com família, amigos ou instituições econômicas, ou mesmo se irritar com o comportamento adotado por outros membros durante as reuniões: apesar das disposições (institucionais) em contrário, a observação das práticas no interior do grupo mostra como, do ponto de vista de seus integrantes, nem tudo efetivamente pode ser dito ali. Eles mesmos não deixam de perceber isso: embora o risco de interrupções, discussões ou apartes seja quase inexistente – ou pelo menos protegido por sanções sociais –, os usuários se preocupam com o que os outros poderão pensar e tratam de justificar certas atitudes ou assumir erros em seus depoimentos, que não raro assumem uma estrutura dialógica, marcada por ressalvas. Além disso, é relativamente comum que, após a reunião, os indivíduos conversem sobre o que foi falado naquele dia, comentem as experiências relatadas, dêem dicas uns aos outros ou mesmo apontem, em tom de conselho, equívocos no que foi dito por outra pessoa. Tudo isso, entretanto, é feito geralmente num tom amigável, e é visível a preocupação em evitar qualquer tipo de conflito, qualquer possível mal-estar, mesmo nas interações fora do momento de reunião. Existem, é claro, as discordâncias mais fortes, as implicâncias, os desconfortos, as preferências por um membro ou outro, por este ou aquele tipo de comportamento no interior do grupo, mas também isso é raramente manifestado na sala, mesmo após a reunião. É só quando se reúnem em outros lugares e em outros momentos, em pequenos grupos ou em duplas, que as reservas e críticas que cada um pode ter em relação a outro membro são expressadas. E mesmo assim, geralmente de forma breve, contida, cifrada. Indivíduos mais atentos às regras do programa podem chegar a se desculpar antes de fazer comentários desse tipo, mencionando o fato de o grupo não corroborar críticas ou mesmo qualquer referência explícita a outros membros.

Anonimato

De fato, essa é uma norma explícita dos grupos de doze passos, e uma dos mais importantes: o princípio do anonimato. A importância dessa regra é anunciada na última das doze tradições do grupo: “O anonimato é o alicerce espiritual de todas as nossas tradições, lembrando-nos sempre de manter princípios acima de personalidades”. Seu

objetivo consiste, explicitamente, em garantir as condições para que os freqüentadores do grupo possam, ali dentro, falar sobre o que desejarem sem temer as conseqüências disso. Com efeito, é uma queixa relativamente comum dos membros não ter com quem conversar sobre as dificuldades financeiras que os afligem. “Eu já aprendi, não faço mais isso. Antes eu contava para os meus colegas e isso só me trouxe problemas. Eu aprendi a não falar, a ficar quieto, na minha”.² “Você fala para as outras pessoas, até mesmo para seus amigos, e você fica mal-vista, acham que você é mau-caráter... Aqui, não. Aqui eu posso falar, que as outras pessoas vão me entender”.³ Isso, que os participantes costumam perceber logo nas primeiras reuniões, antes mesmo de ler qualquer material do grupo, é afirmado expressamente na apostila: “Nós praticamos o anonimato, que nos permite a liberdade de expressão, através da certeza de sabermos que o que é dito nas reuniões ou para outro membro do D.A. jamais será repetido”. “O princípio do anonimato significa que não levamos para fora das reuniões o que ouvimos e quem vemos nelas. A maioria de nós prefere que nossas identidades e histórias permaneçam confidenciais. Anonimato é o princípio espiritual de todas as nossas tradições”.

O princípio do anonimato visa explicitamente a instauração de um ambiente marcado pela confiança, sustentada pelo fato de os membros do grupo serem proibidos de comentar, com terceiros ou mesmo entre si, os casos narrados ali durante a reunião. Trata-se, mais uma vez, de garantir a maior liberdade possível de fala, desta vez pela segurança de que o que é dito ali não prejudicará o indivíduo fora do grupo – como pode ocorrer quando os casos ali relatados são comentados com amigos, colegas ou familiares. Busca-se, com isso, cortar a comunicação entre o que circula dentro e fora do grupo. É assim estabelecido, pelo menos em teoria, um espaço de confidencialidade.

É verdade que, sendo apenas uma recomendação expressa, um princípio explícito, nada garante que os freqüentadores efetivamente coloquem a regra do anonimato em prática. Não há sanções previstas para a quebra dessa norma, e as infrações a ela tampouco são fáceis de detectar. Daí a importância dos depoimentos, da narração de casos íntimos no interior do grupo. Embora, a rigor, ninguém que freqüente os Devedores Anônimos seja obrigado a falar, a própria dinâmica das reuniões acaba instando os indivíduos a se

² Carlos, reunião, 25/01/2007.

³ Luciana, reunião, 02/03/2006.

manifestarem, o que se mostra com especial evidência para o pesquisador inserido ali. A partir do momento em que obtém o consentimento dos membros para presenciar seus encontros, passando a ouvir depoimentos por vezes extremamente pessoais, é possível que o sociólogo sinta algum desconforto com o fato de se manter em silêncio: centradas nos depoimentos pessoais e na abertura da intimidade, as reuniões funcionam segundo uma lógica da reciprocidade, da ajuda mútua, da “partilha”, e aquele que se recusar a participar dessa circulação pode sofrer as mesmas sanções a que está sujeito todo aquele que recebe os benefícios de uma dinâmica coletiva, sem conceder nada em troca.

Ao presenciar a narração de casos extremamente pessoais, não raro dolorosos, que fora do grupo os indivíduos contam para poucos ou mesmo para ninguém, o próprio pesquisador pode se sentir incomodado com esse descompasso. No entanto, não é incomum que os outros participantes lhe demonstrem, de maneiras mais ou menos sutis, mais ou menos conscientes, seu incômodo com essa situação. Seja porque consideram essa distribuição desigual de relatos íntimos injusta ou prejudicial à dinâmica do grupo, seja pelos efeitos que esse descompasso acarreta em termos das relações pessoais com o pesquisador, os outros participantes podem incitá-lo de diferentes maneiras, que vão desde pedidos expressos até demonstrações de antipatia, a participar mais ativamente e dar depoimentos durante as reuniões. Isso costuma acontecer logo após os encontros, quando as interações não seguem mais as regras do programa de doze passos e os participantes passam a conversar sobre assuntos diversos. É então que se evidenciam alguns efeitos que a não-reciprocidade pode provocar nas relações dentro do grupo: na medida em que, na maior parte das vezes, tais indivíduos não se conhecem de outros lugares, e que o teor de seus diálogos depende do que foi contado ao longo da reunião, aquele que não dá o seu depoimento tem poucos elementos para iniciar uma conversa, estabelecer contatos mais duradouros e pessoais com outros membros, firmar relações de confiança. E isso é fundamental não só para o sociólogo, em vista de seus interesses de pesquisa, mas também para aqueles que buscam no grupo um suporte para os problemas que enfrentam.

Com efeito, a própria eficácia do programa de “recuperação” adotado pelo grupo depende parcialmente da confiança estabelecida entre seus freqüentadores. Assim como tendem a evitar o conflito, os preceitos do programa dos Devedores Anônimos também contribuem para constituir um ambiente marcado pela compreensão mútua. É a partir

dessas relações de confiança, desses contatos mais pessoais que podem se formar, entre os membros, sentimentos de solidariedade fundamentais para a produção de um ambiente acolhedor, como objetiva expressamente o grupo (não por acaso, em toda reunião há uma “acolhida ao recém-chegado”). Promovendo a circulação de intimidades, mas controlando a opinião de cada um sobre a intimidade alheia, o grupo contribui para constituir um princípio de solidariedade e de identificação entre seus freqüentadores. Compartilhando parte das suas experiências mais íntimas com indivíduos que mal conhecem, eles estabelecem as bases para um tipo de relação que, sendo extremamente pessoal e ao mesmo tempo não-duradoura, não cabe bem nas categorias mais comuns de classificação das relações sociais, correspondentes a modos específicos de delimitação e gestão da intimidade. A formação de amizades, de relações pessoais mais duradouras é, sem dúvida, uma possibilidade presente no grupo, mas residual. Há mesmo vezes em que os freqüentadores tentam organizar encontros, visando estabelecer relações de sociabilidade fora do espaço da reunião. Mas isso raramente é levado adiante, e nem chega a ser uma tendência forte.

A dinâmica do grupo tem, assim, como um de seus efeitos a redefinição momentânea das fronteiras da intimidade, daquilo que se deve ou não contar para estranhos. “Estando aqui, a gente compartilha com o grupo aquilo que não conta para mais ninguém. Eu procurei colocar aqui o que eu nunca falava para ninguém. O que aparecia na minha cabeça e o que eu falei da minha infância sobre dinheiro, da minha juventude sobre dinheiro, o que eu fui lembrando – tudo fez parte do meu tratamento, e foi um tesouro, um ouro que eu fui recuperando, trabalhando”.⁴ Com isso, o grupo estimula a circulação de intimidades, mas pode, mesmo assim, manter algum grau de impessoalidade. Trata-se de construir uma instituição que garanta a seus membros, por assim dizer, os benefícios próprios à comunidade, sem os custos inerentes a esse tipo de configuração social. Concedendo uns aos outros o acesso a algumas de suas experiências mais íntimas, os participantes do grupo fornecem, reciprocamente, um voto de confiança e alguma garantia (no entanto, relativa) de que a regra do anonimato será mantida.

⁴ Rosana, reunião, 09/08/2007.

Fluidez

Em todo caso, o fato de que isso nem sempre ocorra não chega a prejudicar a dinâmica não-concorrencial do grupo, o que se deve a outra de suas propriedades institucionais. Pois os grupos de anônimos são marcados por algo que, na teoria econômica sobre os mercados, é chamado de fluidez. Trata-se de uma das condições que definem o modelo de concorrência pura e perfeita: diz-se que um mercado é fluido quando a entrada ou saída dos trocadores potenciais é livre. Nas reuniões dos Devedores Anônimos, como nessa figura de mercado ideal, os indivíduos podem entrar e sair quando quiserem; para participar do grupo não é preciso assumir obrigação alguma, basta ir às reuniões – e para sair, basta parar de frequentá-las. Não há nenhuma obrigação nem na entrada nem na saída, exceto o respeito às regras que governam as reuniões.

(É verdade que os grupos de anônimos podem, dependendo da escolha dos indivíduos que momentaneamente o constituem, institucionalizar mais ou menos a entrada de um novo membro, o que ocorre no momento da reunião dedicado à chamada “acolhida ao recém-chegado”. O coordenador da seção lê, então, o seguinte texto: “Se você está tendo problemas com dinheiro e dívidas, e se acha que pode ser um devedor compulsivo, você veio ao lugar certo e nós podemos ajudá-lo. É sugerido que, em princípio, você participe de pelo menos seis reuniões para ter tempo de identificar-se com os outros membros e absorver os conceitos de DA. Se você então concluir que o DA é para você, você poderá organizar sua primeira reunião de alívio de pressão”. Depois abre-se a palavra ao recém-chegado para que ele conte, se quiser, como soube do grupo e quais motivos o levaram até lá. Após esse depoimento, em alguns grupos o coordenador pergunta se alguém deseja entrar para o grupo, pedindo, em caso afirmativo, que levante a mão. Há grupos, entretanto, que não seguem esse último ritual. De qualquer maneira, ele não impede que os membros, mesmo aqueles que participam desse ritual e se identificam como devedores compulsivos, saiam do grupo ou voltem a hora que quiserem. E quando acontece de algum membro antigo voltar ao grupo, sua volta não é cobrada, os outros membros não lhe acusam de ter abandonado o grupo; ou não se manifestam, ou quando muito comemoram, como parte da recuperação do outro.)

E é assim que, não tendo a sua entrada e saída controlada de qualquer maneira, não é incomum que os agentes insatisfeitos com o grupo simplesmente o abandonem. De fato, há muitos motivos para que, depois de um período freqüentando o grupo, um indivíduo se torne descontente com a dinâmica dos encontros. Pode acontecer de um dos membros perder a confiança nos outros. É também possível que conflitos pontuais, mais ou menos latentes entre membros do grupo se tornem explícitos durante uma reunião e ameacem assumir uma forma permanente. Pode ser que, simplesmente, a dinâmica da interação nas reuniões tome uma forma que desagrade a alguns dos participantes. Todos esses casos, que podem se encaminhar para o conflito aberto, costumam no entanto acabar com o afastamento voluntário de uma das partes. Foi possível observar durante a pesquisa várias ocasiões em que, descontente com a dinâmica das reuniões, um membro demonstrava isso publicamente, como que indicando sua vontade de influir na direção do grupo, mas nas semanas seguintes simplesmente deixava de freqüentar os encontros.

Como compreender que, face ao descontentamento e à discórdia, os indivíduos tendam a preferir se afastar do grupo ao invés de lutar para impor (pelo convencimento ou pela força) seu ponto de vista? Essa é uma possibilidade aberta e mesmo facilitada, como vimos, pela fluidez característica do grupo, mas com isso se compreende apenas a parte referente à falta de constrangimentos à saída – e não os incentivos. Se os indivíduos abandonam o grupo, é decerto porque eles podem. Mas, podendo sair ou podendo ficar, porque eles *preferem* sair? A resposta está, mais uma vez, na dinâmica institucional do grupo e o que ela proporciona para os indivíduos que o freqüentam. Se eles tendem a preferir não lutar, é porque a luta tende a eliminar justamente aquilo pelo qual eles se dispõem a lutar, na medida em que o que prende os indivíduos ao grupo, em grande parte, é justamente a busca de um lugar marcado pelo acolhimento, pela ajuda-mútua.

É certo que, como em todo agrupamento social, não deixa de haver entre os agentes envolvidos avaliações recíprocas e, conseqüentemente, processos de distinção simbólica. Como afirma Goffman: “Uma vez que indivíduos – por qualquer razão – se encontrem uns aos outros em presença imediata, uma condição fundamental da vida social se torna enormemente pronunciada, a saber, seu caráter promissório, baseado em evidências”. Isso faz com que não apenas “a direção de nosso olhar, a intensidade de nosso envolvimento e o formato de nossas ações iniciais permitam aos outros deduzir nossas finalidades e

propósitos imediatos”, mas também que “nossa aparência e modos ofereçam evidências de nosso status e de nossas relações sociais” (Goffman, 1983: 3). Encontrando-se na presença imediata uns dos outros, os membros dos Devedores Anônimos não podem deixar de se perceber e avaliar reciprocamente, e de *evidenciar*, em seu comportamento, o resultado dessas percepções e avaliações – tornando-as em alguma medida públicas, isto é, perceptíveis e avaliáveis pelos parceiros da interação. O acaba engendrando, quer eles percebam ou não, processos de distinção: “existir em um espaço, ser um ponto, um indivíduo em um espaço, é diferir, ser diferente” (Bourdieu, 1996: 23).

Imediatamente presentes uns aos outros, os freqüentadores do grupo não podem deixar de perceber e avaliar reciprocamente seus pertencimentos sociais, assim como suas atitudes dentro do grupo. Mas que isso seja inevitável não quer dizer que seja o foco principal da percepção, da avaliação e da ação desses indivíduos durante a reunião. Com efeito, ainda que os processos tácitos de distinção estejam presentes, não é a eles – segundo o que, *em sua presença*, é dado ao sociólogo perceber – que se voltam a atenção nem os investimentos dos membros do grupo. Não é o desejo de se distinguir que motiva os indivíduos a freqüentarem o grupo, nem o que os mobiliza ali dentro, mas outra coisa. Não há um capital específico em disputa, e o foco das interações tampouco está num bem escasso pelo qual se compita. Os investimentos libidinais dos agentes (isto é, as suas *apostas*) visam, ali dentro, sobretudo objetos que dependem de um certo tipo de relação intersubjetiva para existirem. Objetos que, submetidos à concorrência, podem se esfacelar, junto com o esfalecimento da própria relação de empatia e confiança entre os indivíduos.

Vale, ali, o que Simmel disse a respeito da sociabilidade:

Interesses e necessidades específicas certamente fazem com que os homens se unam em associações econômicas ou irmandades de sangue, em comunidades de culto ou bandos de assaltantes. Só que, para além desses conteúdos específicos, todas essas formas de associação são acompanhadas, precisamente, por um sentimento e por uma satisfação de estar socializado, pelo valor da formação da sociedade enquanto tal. É claro que esse sentimento pode, em casos individuais, ser anulado por fatores psicológicos contrários; a sociedade pode ser sentida como um mero fardo, suportado tendo em vista nossas finalidades objetivas. Mas tipicamente há em todos os motivos efetivos para a associação um sentimento pelo valor da associação em si, um impulso que impele essa forma de existência e freqüentemente só

depois evoca aquele conteúdo objetivo que leva adiante a associação particular (Simmel, 2000a: 121).

Assim, os interesses e as necessidades específicas que levam certos indivíduos a se reunirem num grupo como os Devedores Anônimos estão ligados, evidentemente, a finalidades econômicas. Trata-se de abater as dívidas que se possui, evitar novos endividamentos ou compras consideradas excessivas, ou ainda aumentar o rendimento. Mas a partir desse objetivo explícito, inicial, a sociabilidade no interior do grupo é capaz de engendrar outras finalidades (quer sejam ou não explicitamente postuladas como tais), suscetíveis de serem buscadas por si próprias, independentemente dos objetivos econômicos iniciais.

A *illusio*, na definição de Bourdieu, “é estar envolvido, é investir nos alvos que existem em certo jogo, por efeito da concorrência, e que apenas existem para as pessoas que, presas ao jogo, e tendo as disposições para reconhecer os alvos que aí estão em jogo, estão prontas a morrer pelos alvos que, inversamente, parecem desprovidos de interesse do ponto de vista daquele que não está preso ao jogo” (Bourdieu, 1996: 140). É preciso, entretanto, não limitar o sentido desse conceito, como parece fazer Bourdieu, a um tipo específico de jogo social (e portanto, de aposta): as lutas concorrenciais. Bastaria, entretanto, excluir a remissão dos alvos aos “efeitos da concorrência” – e, além disso, notar que a disposição de morrer por um jogo define não todos os casos de investimento, mas somente os mais extremos, os mais apaixonados –, para conferir às noções de *illusio*, de *libido*, de investimento e de interesse um caráter mais geral. Afinal, a aposta, o alvo, o móvel da ação – no sentido daquilo que está em jogo, que mobiliza os agentes e é objeto de investimento afetivo, econômico ou de qualquer tipo que seja – não visa necessariamente um móvel sujeito à concorrência. A *libido* dos agentes se dirige a toda espécie de bens, não apenas os escassos (materiais ou simbólicos), e é assim que podem se constituir interações ou mesmo instituições sociais que, não sendo movidas pela competição sobre bens finitos – os quais não podem ser partilhados sem serem diminuídos –, são produzidas e reproduzidas primordialmente por apostas outras que aquelas subsumidas na categoria do “interesse” *strictu sensu*.

O conceito de *illusio*, enquanto “crença coletiva no jogo, e no valor de seus prêmios, que é a um só tempo a condição e o produto do funcionamento [desse jogo]” (Bourdieu, 1996: 310), pode assim ser utilizado com proveito para analisar os mais variados tipos de universo social – não apenas os concorrenciais, nem somente aqueles espaços (científico, artístico, filosófico, religioso, jurídico, etc.) cujos traços melhor correspondem às propriedades que Bourdieu associou a seu conceito de campo, inclusive através de noções correlatas como as de *nomos* ou *doxa*.⁵ Toda relação social envolve necessariamente algum grau de engajamento afetivo, de motivação, de libido suscitada pela própria relação, sem o que esta deixaria de existir, e esse envolvimento – essa “crença no valor do jogo”, como diria Bourdieu – não é sempre a condição e o produto de uma concorrência.

⁵ Não pretendo discutir esse assunto aqui. Basta sublinhar, por um lado, o privilégio concedido, na aplicação do conceito, a certos universos sociais (os quais conferem ao conceito suas principais características), para justificar a reformulação a que ele é submetido aqui; e, por outro, a enorme variedade de usos a que ele é submetido pelo autor (que chega a falar, em seus últimos trabalhos, em “campo familiar”), para justificar a sua retomada neste trabalho.

II – REFLEXIVIDADE E AFETO NA AÇÃO ECONÔMICA COTIDIANA

Introdução

Voluntariamente dispostos a compartilhar suas experiências, ou instados a falar, os frequentadores dos Devedores Anônimos sofrem a ação de um dispositivo de reflexividade inerente ao grupo, que, paradoxalmente, pode agir à revelia dos indivíduos reflexivos que são em parte o seu produto. Por onde se vê que a racionalidade dos indivíduos (nesse sentido restrito) é resultado não apenas de sua própria decisão, mas de algo que está para além deles, ou que se dá, mais propriamente, *entre* eles. Quer os agentes se dêem conta disso ou não, o simples ato de colocação de experiências em fala já os obriga a uma série de operações mentais que têm como efeito a instauração de um regime particular de ação, o qual, arrancando-os do senso prático e de seu modo específico de regulação da conduta, tende a torná-los propensos à reflexão detida, a uma atenção maior a certos aspectos de sua vida, até à planificação e ao planejamento. Como disse Durkheim (1970: 221), “a atenção supõe o esforço; para sermos atentos, é preciso suspender o curso espontâneo de nossas representações, impedir a consciência de se deixar levar pelo movimento de dispersão que a arrasta naturalmente, numa palavra, violentar algumas de nossas inclinações mais imperiosas”. Há todo um trabalho necessário para arrancar os indivíduos do hábito, e esse é um esforço que eles podem realizar com maior ou menor frequência no curso de sua vida. Um esforço que depende, sem dúvida, das disposições inculcadas pela socialização prévia, assim como do grau de problematização e perturbação a que cada uma de suas práticas está submetida. Mas depende, também, do contexto institucional em que a ação está momentaneamente inserida, como se pode ver no caso dos Devedores Anônimos: a atuação de certas normas, formais e informais, é capaz de imprimir, em diferentes graus, uma dinâmica específica aos comportamentos dos indivíduos presentes. O que acaba conferindo um sentido todo particular a outra afirmação de Durkheim: “A atenção voluntária é, como se sabe, uma faculdade que não é despertada em nós senão sob a ação da sociedade”

(*ibidem*). A interação formalmente regrada no interior de uma instituição, e moralmente regulada de modo espontâneo pelos próprios agentes, pode contribuir para estabelecer certas condições de instauração da atenção, da reflexão, do planejamento, todas propriedades que se costuma ver simplesmente como próprias ao sujeito. Não é que a reflexividade dependa apenas disso, como a frase de Durkheim pode sugerir. Mas esquecer a atuação do contexto institucional e interativo na produção do comportamento reflexivo, como se os agentes pudessem assumir essa atitude na hora em que quisessem, independentemente do contexto, seria superestimar a força de sua vontade.

A reflexão na fala

A escuta dos relatos de experiências alheias e a empatia que essa dinâmica pode acarretar – um indivíduo colocando-se no lugar do outro, imaginando-se em seu lugar, estabelecendo paralelos entre os casos narrados e aqueles, mais ou menos semelhantes, vividos por ele próprio – tende a instaurar, sem que os agentes necessariamente se dêem conta, processos de auto-avaliação. A situação de fala no interior do grupo, com efeito, contribui para isso. Primeiro, porque a regulação estrita a que os discursos são submetidos produz, nas mensagens transmitidas, efeitos de isolamento e focalização: os depoimentos são dados um por vez, sem interrupções ou interpelações, e com isso o foco da interação no interior da sala, embora variável, está sempre tendencialmente voltado para um lugar específico, o do indivíduo que está com a fala. Pronunciados sob o silêncio e separados uns dos outros por pequenos rituais que, como vimos, regulam o início e o fim das falas, os discursos tendem a receber uma atenção maior dos ouvintes do que a dispensada à maior parte das comunicações cotidianas. A bem dizer, a ritualização a que as falas são submetidas no interior do grupo apenas torna mais provável, de maneira um tanto *forçada*, *porém imperceptível* (não é incomum que isso aconteça, quando se trata da força da instituição), a ocorrência de algo cuja possibilidade já está presente nas conversas mais banais:

Quando um indivíduo [...] toma parte num encontro conversacional com outros, ele pode se tornar espontaneamente envolvido. Ele pode se tornar impensada e impulsivamente imerso na conversa e ser levado por ela, desatento a outras coisas, inclusive a si próprio. Seja esse envolvimento intenso e não facilmente interrompido, ou exíguo e facilmente distraído, o assunto da conversa pode formar o principal foco de sua atenção cognitiva, e o falante atual pode formar o principal foco de sua atenção visual. O efeito vinculante e hipnótico desse envolvimento é ilustrado pelo fato de que, enquanto está dessa maneira envolvido, o indivíduo pode simultaneamente se engajar em outras atividades voltadas para fins (mascar chiclete, fumar, encontrar uma posição confortável para sentar, realizar tarefas repetitivas, etc.) e, todavia, gerenciar tais envoltimentos paralelos de uma forma abstrata, fugaz, de modo a não se distrair de seu principal foco de atenção (Goffman, 1967: 113).

A cada depoimento, a atenção dos presentes, na medida em que eles estejam voltados para o que acontece na sala (isto é, contanto que não estejam, como se diz, com a cabeça em outro lugar), tende a se voltar quase inteiramente para a pessoa que está falando. Até porque, nesse momento, há muito pouco que possa atrair seu interesse, o que também se deve à configuração institucional do grupo. As reuniões costumam acontecer em salas mobiliadas de maneira discreta, contendo poucos elementos além daqueles essenciais para o estabelecimento dos encontros: uma mesa onde se senta o coordenador, alguns papéis na parede (a maioria contendo preceitos dos grupos de doze passos), cadeiras dispostas em círculo – das quais os participantes não costumam se levantar ao longo da reunião, embora não haja nenhum regulamento explícito contra isso –, talvez um ventilador ou um filtro de água, eventualmente estantes e outros móveis, mas poucos adornos e, em todo caso, nada capaz de chamar muito a atenção dos participantes. Estando todos sentados, em silêncio, sem realizar grandes movimentos nem precisar coordenar fisicamente suas ações, não resta muito aos membros do grupo senão prestar atenção uns aos outros e – com maior probabilidade, dados os efeitos rituais de isolamento e focalização – ao depoimento daquele que está falando. Garantindo à fala de cada um dos presentes um momento fixo no tempo, cortando qualquer possibilidade de relação imediata entre um discurso e outro, qualquer vaivém de argumentos, isto é, restringindo consideravelmente, através de um controle tanto temporal quanto espacial, a possibilidade de que a percepção dos presentes se desvie daquele que está no momento falando, o grupo institui uma dinâmica em que a atenção dos

participantes está em variação constante e, ao mesmo tempo, sempre convergindo para um mesmo ponto.

É nessas condições que a escuta pode representar um momento de reflexividade: prestando atenção aos relatos dos outros e refletindo sobre o que está sendo narrado, o indivíduo pode passar a dirigir a atenção e a reflexão para aspectos de sua própria experiência. Já a compreensão das experiências narradas depende que o ouvinte estabeleça algum tipo de empatia, que ele se coloque em alguma medida no lugar do outro, e não é improvável que, durante esse processo, ele se volte para si próprio e estabeleça conexões entre suas práticas e aquelas que escuta. Direcionadas a princípio para experiências alheias, a compreensão, a atenção, a reflexão e a avaliação que a configuração do grupo tende a fazer o indivíduo mobilizar enquanto ouve os depoimentos tendem a se voltar, num movimento especular, para o próprio ouvinte, transformando-se em autocompreensão, atenção a si, auto-reflexão, auto-avaliação. Isso, que pode acontecer de maneira implícita, sem que os indivíduos se dêem conta, não deixa de ser notado por muitos dos frequentadores do grupo, dado o próprio caráter reflexivo dessa dinâmica. Como afirma um deles: “É interessante parar para pensar... Você vai acompanhando os depoimentos e, na verdade, você faz uma avaliação de si mesmo. É como uma ‘espelhoterapia’: você se vê no outro”.⁶

Assim, não é incomum que os assuntos abordados num depoimento sejam retomados, em perspectivas mais ou menos similares, nas falas de outros indivíduos presentes, o que pode também ser reflexivamente percebido pelos próprios implicados: “Às vezes os temas aparecem... Não digo do nada, porque nada vem do nada. Mas a coisa surge às vezes da seguinte forma: uma pessoa fala e vai puxando a outra, e assim por diante. Hoje, por exemplo, a companheira colocou um tema e esse tema foi puxando outros”.⁷ Separados por barreiras simbólicas institucionalizadas no grupo, impedidos de se referirem explicitamente uns aos outros e serem objeto de debate, os relatos pronunciados durante as reuniões dos Devedores Anônimos são alvo de um processo de atomização que não impede, entretanto, o estabelecimento de certas relações (explícitas ou implícitas, de contrariedade ou concordância) entre eles. Sem diálogo, sem discussão direta, vão se

⁶ Solange, reunião, 28/06/2007.

⁷ Climara, reunião, 30/08/2007.

estabelecendo aos poucos, depoimento a depoimento, reflexões conjuntas sobre temas comuns. Não é apenas que a dinâmica coletiva do grupo incida na reflexividade individual dos participantes – o que alguns deles chegam a reconhecer: “Eu me vejo no outro e vou me enxergando; a cada pessoa que fala eu vou me enxergando um pouco mais”.⁸ O que resulta é, além disso, todo um processo de reflexividade social, de argumentação sobre assuntos que concernem a todos: o funcionamento do sistema econômico, as estratégias das lojas e bancos, os dispositivos legais acerca do endividamento, e muitos outros. Embora não haja, a rigor, discussão, tudo se passa como se houvesse.

O grupo funciona, nesse sentido, como um dispositivo de reflexividade, uma configuração institucional que, planejada ou não originalmente para esse fim, tende a instaurar a reflexão nas consciências dos indivíduos presentes. Baseado na fala e na escuta, na circulação regrada de depoimentos, ele leva aqueles que estão presentes a tornarem explícitas certas memórias e experiências que antes permaneciam em estado tácito. Isso já está presente, como vimos, na audição. A escuta de relatos sobre as experiências econômicas de outros agentes pode levar o ouvinte à reflexão sobre vivências similares por que passou e sobre as quais, entretanto, nunca tinha pensado de maneira detida. E não é incomum que os assuntos assim levantados sejam desagradáveis para o ouvinte. Explicitando experiências, ativando memórias, construindo argumentos de todo tipo, os freqüentadores do grupo podem suscitar, uns nos outros, a reflexão sobre tópicos nos quais antes não pensavam, ou prefeririam não pensar. É como se, indo aos encontros, eles se obrigassem a pensar sobre si mesmos e sobre seus problemas econômicos. “Então eu considero que esse aspecto foi uma vitória, e agradeço. Agradeço a Deus e agradeço a esta sala, porque é a partir desta sala que a gente começa a tocar nessas questões. A partir do momento que a gente vê o outro falando”.⁹ Assim, a resistência que muitos deles sentem em ir às reuniões, e a luta travada consigo próprios para vencer tais reações, podem ser vistas como uma expressão do quanto há de desagradável, de incômodo, em se ver confrontado com assuntos que talvez se preferisse esquecer ou recalcar. É assim que Claudia, no início de um depoimento, afirmou: “Eu escrevi uma porção de coisas que queria falar para vocês, semana passada. Depois não tive coragem. Mas hoje eu resolvi

⁸ Solange, reunião, 09/08/2007.

⁹ Climara, reunião, 09/08/2007.

falar, sim, o que viesse no meu coração, na minha cabeça, agora. Eu realmente não sei, não sei como vou dar uma solução para esse problema”. Para depois, ao final de seu depoimento, concluir: “Mas é isso, gente. Eu precisava falar. Quem sabe me ouvindo, falando alto, eu consigo ter um pouco de paz, um mínimo de consciência, e parar de gastar”.¹⁰

Como mostra esse trecho, as operações reflexivas que o grupo, enquanto dispositivo institucional, suscita na escuta estão mais ainda presentes na fala. Até porque falar é, também, *se ouvir*: a decisão de iniciar um depoimento nas reuniões do grupo já exige, do agente, que ele rememore experiências passadas e avalie situações futuras, para poder colocá-las na fala. O próprio ato de contar suas experiências impele os indivíduos a uma série de operações de reflexividade. Falar em público sobre um assunto demanda que se estabeleça, em relação aos próprios fluxos mentais, processos de rememoração (é preciso ter sobre o que falar), explicitação (é preciso que se evidencie conteúdos que estão, muitas vezes, em estado tácito), organização (é preciso que os outros entendam o que está sendo falado) e coerência (é preciso que o que está sendo dito faça sentido) que a mera escuta ou, mais ainda, a ação cotidiana nem sempre envolvem. É nesse sentido que se pode entender uma afirmação como esta, dita por uma frequentadora do grupo ao final de uma de suas falas: “Eu preciso continuar nesta sala, porque eu preciso ouvir essas coisas que eu mesma falo”.¹¹

Nem sempre, entretanto, os depoimentos assumem uma forma ordenada. Se, como a observação mostra, as falas podem ser bastante coerentes, resultado do processo de reflexão, rememoração e processamento que a presença nos encontros e a escuta dos outros depoimentos já implicam, elas podem, de fato, assumir por vezes a forma de um fluxo de pensamentos aparentemente sem conexão, passando-se de uma a idéia a outra sem motivo evidente. Se isso acontece, é porque há ocasiões em que todos aqueles processos de rememoração, explicitação e organização mental podem acontecer, em parte, durante o próprio ato de falar. “O grupo me ajuda barbaramente. Cada reunião é uma nova reunião mesmo. É um aprendizado muito gostoso estar aqui e falar todas essas coisas que às vezes eu nem sei por que estou falando, mas que, ao falar, eu *processo*”.¹²

¹⁰ Claudia, reunião, 05/07/2007.

¹¹ Denise, reunião, 05/07/2007.

¹² Darlene, reunião, 05/07/2007.

Mas não é apenas os constringendo a enfrentar questões que prefeririam deixar intocadas que o grupo influi sobre a atividade reflexiva de seus membros. Incitando-os à fala, as reuniões fazem mais do que apenas trazer à tona assuntos e experiências que estavam em estado tácito. Pois não deixam de agir sobre pensamentos que aparecem à consciência do agente de modo reflexivo, mas que, mantidos para uso próprio, fora de qualquer comunicação com outro indivíduo, não respondem aos mesmos constringimentos a que os conteúdos passam a estar sujeitos quando são transpostos para a fala. A colocação em discurso, a transposição de pensamentos para o estado discursivo exige já um trabalho de adequação, imprime inevitavelmente uma transformação na forma e no conteúdo: voltada para a comunicação, a fala impõe imperativos de coerência lógica, de não-contradição, de clareza sobre o que se está falando – exigindo, por vezes, o esclarecimento sobre termos ou expressões utilizados. Quem ouve não deixa de estar exposto a tais imperativos, dado que a atenção ao que outros dizem já implica um certo grau de organização mental, mas quem fala tende a estar mais: o encadeamento das frases e das idéias deve fazer algum sentido para aquele a quem o discurso, pelo menos de início e aparentemente, se destina. Mesmo, porém, que ninguém esteja realmente ouvindo, mesmo que todos os outros presentes estejam com seus próprios pensamentos, ocupados com outras coisas, a colocação em fala, por si própria, já constringe o agente a pôr em ordem suas idéias.

Tais imperativos, decerto, não estão ausentes da própria atividade de pensamento: a reflexão sobre qualquer assunto já exige do indivíduo, pela atenção que ele dispensa a seus próprios fluxos mentais, que eles *façam algum sentido*. Mas tendem a se tornar tanto mais agudos quanto maior for o nível de explicitação a que a linguagem estiver submetida: é maior nos pensamentos reflexivos do que nos pré-reflexivos, no discurso falado mais do que na atividade mental, na fala mais do que na escuta, na escrita mais do que na fala. Quanto maior o grau de explicitação a que a linguagem estiver submetida, maior a atenção dispensada pelo indivíduo ao fluxo das idéias, maiores os constringimentos lógicos a que estas passam a ser submetidas.

Reflexão concreta

Esse tempo de que dispõem para falar, os frequentadores do grupo podem utilizar de muitas maneiras. Uma delas consiste em refletir sobre experiências econômicas passadas, avaliando, no momento da fala, suas próprias escolhas e estabelecendo perspectivas para o futuro. A reunião funciona, nesse sentido, como um espaço de planejamento, de planificação, de reflexão concreta sobre os gastos.

Porque, realmente, eu tenho vários gastos, eu faço muita coisa. Vou ter que cortar. Por exemplo, corto a terapia do meu filho? Ou corto a minha? Sabe, começar a cortar? Então isso é uma coisa que eu estou tentando pensar em termos práticos. Se “ação é a palavra mágica” [como diz um dos preceitos do grupo], o que eu vou fazer exatamente? Eu fico teorizando muito a questão, filosofando, psicologizando muito, e qual é a ação? O que eu vou fazer em termos práticos? ¹³

O mero fato de ouvir os depoimentos de outras pessoas, às voltas com problemas similares, é capaz de estimular os agentes a pensar em soluções para as questões que os afligem, buscar meios práticos de economizar dinheiro, voltar sua atenção para o quanto gastam. Muitas vezes sem que eles mesmos notem, o contato com a experiência dos outros já direciona a atenção dos indivíduos para aspectos de suas próprias práticas econômicas antes passados despercebidos:

Há duas semanas, o companheiro falou que uma mensagem de texto para a Europa é trinta centavos de Euro. E aquilo ficou na minha cabeça. Aí eu descobri que um minuto no telefone comum é R\$0,14. Eu tenho a loja no andar de baixo e a oficina em cima, então a gente liga toda hora para se comunicar. Aí eu pego o telefone [e penso]: “Nossa, R\$0,14, deixa eu descer a escada!” (risos). Porque nisso vai: dez vezes por dia telefonando, dá R\$1,40. Vezes não sei quantos dias por mês, dá uns R\$50.

Outra coisa: eu tomo um suco light por dia. [Faz a conta.] Dá uns R\$100 por mês. Então eu comecei a somar, a multiplicar os gastos pequenos... Quer dizer, virou uma praga. Mas é uma praga positiva: olhar o que eu estou gastando. “Espera aí. Preciso falar isso mesmo ao telefone?”. Porque de R\$0,14 em R\$0,14, dá uma conta de R\$400! Eu fiquei assim:

¹³ Ivana, reunião, 06/04/2006.

“Gente...”. E eu acho muita graça, porque percebi isso ali com o companheiro (risos). Então olha só por onde vai, né.¹⁴

Direcionando a atenção para aspectos mínimos dos comportamentos cotidianos, estimulando a reflexão sobre questões da vida econômica as mais *práticas* – seja no sentido de que se referem diretamente à ação, seja porque são também aquelas geralmente reservadas ao domínio do raciocínio tácito, pré-reflexivo –, a participação no grupo tende a engendrar uma vigilância cada vez mais freqüente dos gastos do dia-a-dia, podendo se estender a virtualmente todos os tipos de despesa, mesmo aquelas de menor valor individual (as ligações telefônicas, o suco light...). A preocupação reflexiva que os indivíduos costumam dedicar a compras grandes, efetuadas em momentos decisivos de sua vida, é desse modo produzida em relação a qualquer gênero de gasto. A presença mais ou menos freqüente nos encontros dos Devedores Anônimos, onde o indivíduo escuta relatos sobre experiências econômicas variadas, das mais excepcionais às mais comuns, e é ele próprio incitado a falar – portanto, a rememorar e a refletir – sobre seu comportamento econômico (especialmente as ações mais recentes, realizadas na semana da reunião), acaba suscitando, de maneira quase inevitável, uma atenção e um cuidado maiores com tal comportamento. E não é sem razão que Ivana se refira a isso como uma *praga*: o que se produz aí é um efeito que não deixa de ter algo de indesejado, de penoso para o indivíduo que o sofre. Pois a atenção e a atividade reflexiva em geral não são suscitadas, no dia-a-dia, sem um certo esforço, sem um custo que a regulação prática, implícita, habitual dos comportamentos se encarrega justamente de economizar. Como disse Bourdieu (2000a: 262), o “*habitus* é um princípio de ação bastante econômico, que assegura uma enorme economia de cálculo (notadamente do cálculo dos custos de pesquisa e de medição) e também de tempo, recurso particularmente raro na ação”. Automatizar um esquema de ação ou de pensamento, *incorporá-lo* (nesse sentido forte) significa se poupar de refletir sobre cada aspecto das atividades mentais e motoras que o constituem. Os agentes buscam de modo constante, embora geralmente imperceptível, reduzir a intervenção reflexiva ao desenvolver estratégias “cognitivamente econômicas” (Pacteau, 1999: 336), e um dos efeitos que o grupo dos Devedores Anônimos produz é limitar ao máximo, no que se refere

¹⁴ Ivana, reunião, 07/12/2006.

às atividades monetárias de seus membros, a parte dessa economia cognitiva representada pelos automatismos cotidianos.

Produção do interesse

O que resulta daí, mais do que apenas um novo equilíbrio na economia da atenção e da desatenção, é toda uma reformulação na balança do interesse, da importância, do valor atribuído aos diversos objetos da experiência. Com efeito, não são poucos os integrantes dos Devedores Anônimos que afirmam desconhecer, antes do grupo, aquilo a que se referem como “o valor do dinheiro” ou, de forma mais enfática, “o *real* valor do dinheiro”. Após ter descrito toda a atenção despertada para certos gastos cotidianos, e todo o seu esforço para diminuí-los, assim Ivana concluiu sua fala: “É ver essa importância mesmo, porque são os pequenos gastos. Aí, no final das contas, eu pago uma grana de telefone, quando podia estar fazendo outras coisas para mim. Então acho que a gente não tem a real importância do dinheiro”.¹⁵ Prestar atenção aos próprios gastos, mesmo os mais ínfimos, pode implicar um acréscimo na importância e no valor dispensados a eles: percebendo aonde o dinheiro vai, de que maneira ele é (mal ou bem) dispendido e como poderia de outro modo ser gasto, os frequentadores do grupo passam a conferir mais importância aos valores monetários, a se interessar mais por eles. É o que mostra outro depoimento, desenvolvido em moldes similares – não por acaso, na mesma reunião:

Porque é assim: eu me vejo consciente. Por exemplo, nesses três últimos dias eu acabei não levando marmita [para o trabalho] e comecei a comer em restaurante. E no restaurante perto do meu trabalho eu gasto R\$7 por refeição. Três dias, dá R\$21. Eu pensei: “Cara, gastar R\$21 com comida, e uma comida que não vale a pena...” – é, como a companheira falou, jogar dinheiro para o ar. Com R\$21 eu compro minha comida, eu compro ração para minha cachorra e ainda compro produto de limpeza. [...]

Outro exemplo: eu trabalho no centro da cidade, estava vindo para cá e pensei: “Aí eu pego metrô, vou até não sei onde...”. Parei e pensei: “Meu, se tem um ônibus que pega a Consolação e a Rebouças direto e é infinitamente mais rápido, por que eu vou pegar metrô,

¹⁵ Ivana, reunião, 07/12/2006.

para então descer na Paulista e pegar um ônibus?”. É R\$1 – mais do que R\$1 agora, né, mais do que isso.¹⁶

Aqui, como no depoimento anterior, o espaço de fala oferecido pelo grupo é utilizado para expor, para os outros mas também para si, raciocínios de caráter eminentemente prático sobre decisões econômicas comuns, tomadas dezenas de vezes ao dia, às quais a maioria dos frequentadores – assim como a maior parte das pessoas – não concede, de início, toda essa atenção. Direcionando a reflexão dos indivíduos para as operações monetárias mais ínfimas, fazendo-as surgir em seu campo de percepção com um destaque antes inexistente, a troca de depoimentos no interior do grupo é capaz de produzir uma valorização, também anteriormente ausente, do dinheiro e de todas as ações em que ele está envolvido, mesmo as menores. E é assim que alterações no campo da percepção, do que é visível ou invisível, reconhecido ou desconhecido, podem afetar – de uma maneira que não é, entretanto, inequívoca – os critérios de avaliação do indivíduo e a própria hierarquia dos valores que lhe são caros. Valor, aqui, indicando não o que é da ordem da moralidade, mas tudo aquilo que, percebido como importante, como tendo valor, é alvo de investimento afetivo, objeto de desejo, seja de que ordem for. Como afirma Georg Simmel (2000b: 237), o “valor não existe de modo algum objetivamente no sentido absoluto, mas apenas pelo fato de que a vontade humana deseja o objeto em questão”.¹⁷ É nesse sentido, aliás, que os frequentadores do grupo utilizam o termo:

Então eu estou começando a ter esses valores. Porque o que eu vejo é que eu fiquei um tempo sem perceber o valor do dinheiro. O dinheiro não tinha valor, eu tinha perdido totalmente o referencial. E agora estou começando, só por hoje – por isso que eu estou na sala, para ficar firme nesse propósito –, só por hoje eu estou começando a tomar pé dos

¹⁶ Silvia, reunião, 07/12/2006.

¹⁷ A teoria simmeliana do valor está mais desenvolvida em sua *Filosofia do dinheiro* (Simmel, 1990; cf. Cantò Milà, 2005). Note-se, ainda, recobrimentos importantes entre esse uso do conceito de valor e aquele de certas interpretações de Freud inspiradas na fenomenologia, segundo as quais “o organismo estrutura o seu meio ambiente e até a sua percepção dos objetos em função dos seus interesses vitais, valorizando no seu meio determinado objeto, determinado campo, determinada diferença perceptiva (noção de *Umwelt*); a dimensão axiológica está presente para qualquer organismo, desde que não se limite a noção de valor aos domínios moral, estético, lógico [...] O que Freud entende por economia libidinal é precisamente a *circulação* de valor que se opera no interior do aparelho psíquico” (Laplanche e Pontalis, 2001: 124).

valores. Que R\$7 é muita grana, sim, para se comer fora, se eu posso levar marmita e uma coisinha para esquentar a comida. Então por que eu vou gastar essa grana?¹⁸

Trazer um objeto (ou domínio) da experiência para o interior do campo de percepção reflexiva do indivíduo, fazê-lo adquirir aí um lugar de destaque, significa elevar as chances de que ele adquira uma importância maior na vida desse agente. Pois é só quando direcionam a sua atenção para os gastos cotidianos, imaginando o quanto poderiam estar economizando nessas operações, que os membros do grupo passam a valorizar tais atividades, passando a investir (afetiva e também economicamente) nelas com mais afinco. A percepção dos pequenos consumos cotidianos, produzida pela atenção reflexiva dedicada a um tópico relegado antes à ação implícita, *invisível*, dos esquemas incorporados, é, assim, um dos fatores responsáveis pela produção do engajamento na busca pela redução desses gastos. É pela soma do total gasto em ligações telefônicas, em alimentação, em transporte, que os agentes podem passar à ação de mudar suas práticas cotidianas de consumo. E é assim que os gastos diários, antes sentidos como de pouca importância, podem passar a constituir um foco de interesse, um alvo importante dos investimentos libidinais do agente. Para falar como Silvia: “perceber o valor do dinheiro” pode levar o agente a “tomar pé dos valores”. Um pouco como se, para desejar e valorizar um objeto, fosse necessário antes percebê-lo. O processo tem mesmo algo de circular: engendrando o interesse pelo dinheiro, a percepção das operações monetárias do dia-a-dia produz, num processo aparentemente tautológico, uma percepção mais aguda dessas mesmas operações.

O dinheiro invisível

O acréscimo de reflexividade em relação às operações monetárias cotidianas – responsável por tornar os indivíduos menos sujeitos, nessas matérias, à atuação implícita dos esquemas automatizados –, assim como um de seus efeitos, a produção do interesse e do engajamento afetivo em tais operações, são transformações operadas pelo grupo que têm um evidente efeito de racionalização do comportamento econômico. Entretanto, se essas

¹⁸ Silvia, reunião, 07/12/2006.

mudanças são tão notadas e valorizadas por seus freqüentadores, é especialmente porque constituem respostas a tipos de comportamento que, embora potencialmente presentes de maneira duradoura ou momentânea na conduta de qualquer indivíduo, podem ser identificados com evidência particular na experiência desses agentes. Como relata um deles:

Eu não penso em dinheiro. Agora eu penso, porque estou endividada. Mas eu não pensava em dinheiro. Dinheiro não fazia parte da minha vida. É como se não existisse. Era só uma contingência, uma circunstância. Era um negócio que não tinha valor em si mesmo. Eu não via o dinheiro como uma coisa que move a vida, que move uma pessoa, que seja fundamental para uma pessoa. Eu era muito levada por raciocínios diferentes. Talvez um modo meio anarquista de ver a vida, de achar que não precisaria necessariamente ter tanto dinheiro. [...] Um lado meu, fantasioso, acreditava que o ser humano não precisaria ter dinheiro para viver. É uma coisa que acaba fundamentando um pouco o imaginário das pessoas. Então não é um raciocínio do tipo: “Ah, porque tem que ter dinheiro...”. Você acaba não estruturando um pensamento colocando essa coisa material como algo a ser levado em consideração. Você acaba se deixando levar mais por outras coisas. “Ah, porque você tem que fazer um trabalho legal, que ajude os outros”, e assim por diante [...] Como eu não pensava sobre dinheiro, eu achava de repente que não era necessário, entendeu? Eu achava que o ser humano precisava de dinheiro, mas eu não ficava perdendo o meu tempo pensando nisso. Eu não parava para pensar nisso. Isso não fazia parte da minha vida.¹⁹

O trecho evidencia como a falta de atenção, de disposição à reflexividade em relação às questões monetárias, capaz de tornar o dinheiro e tudo o que o envolve algo quase imperceptível, invisível à consciência reflexiva do sujeito, *como se não existisse*, pode resultar, pelo menos em parte, da falta de interesse e de investimento nesses assuntos: visto (e sentido) como algo sem valor em si mesmo, que não “move a vida”, que não é “fundamental para uma pessoa”, o dinheiro, assim como todas as operações em que ele está envolvido, deixa de aparecer como um assunto a ser pensado, a ser levado em consideração.

¹⁹ Climara, entrevista, 12/07/2007.

Climara: Eu nunca me detive nesse assunto. Assunto financeiro, eu nunca me detive, apesar de trabalhar em banco. Acho que esse distanciamento, nessa questão pessoal, de como impacta essa coisa da dívida, como impacta essa coisa de mensalidade, de pagar empréstimo... Isso aí nunca me passou [pela cabeça]. Então assunto financeiro... Eu estava ligada a outros assuntos.

Arthur: Que tipo de assuntos?

Climara: Políticos, sociais, filosóficos, essa coisa cabeça. Cabeça nas nuvens. Não pé no chão. Eu lembro que, poxa, se eu tivesse esse tipo de raciocínio na faculdade, eu poderia ter vendido bolo, como às vezes a gente via colegas fazendo. Por quê? Você vai ver a vidinha deles, o cara estava aqui sozinho, tinha que pagar a pensão dele, ele não tinha renda. Então você via o pessoal vendendo coisas. Isso nunca me passou pela cabeça.²⁰

Voltada para outros assuntos, com seu interesse e os investimentos de sua economia afetiva direcionados para alvos diferentes, Climara deixa de considerar certas possibilidades de ganho que, para indivíduos *economicamente interessados*, podem aparecer como evidentes. Por onde se vê que o espaço dos possíveis, enquanto “espaço das tomadas de posição realmente efetuadas tal como ele aparece quando é percebido através das categorias de percepção constitutivas de certo habitus, isto é, como um espaço orientado e preche das tomadas de posição que aí se anunciam como potencialidades objetivas” (Bourdieu, 1996: 265), não depende apenas das possibilidades inscritas objetivamente no mundo e dos esquemas de percepção inculcados pelo agente em sua socialização prévia, mas igualmente da balança de seus interesses, da economia de seus investimentos libidinais, responsável por marcar aquilo que é percebido com o sinal do que é interessante, e assim algo a ser perseguido, ou desinteressante, e por isso relegado a segundo plano.

Mas o interesse tem várias facetas, e é desse modo que a ausência de valorização das operações econômicas cotidianas, de *interesse monetário* – de *illusio* econômica, enquanto crença no valor do jogo econômico e de seus prêmios²¹ – pode ter origens diversas. É possível que seja uma questão de gosto, ou seja, que o agente, em sua trajetória social, tenha aprendido a ter prazer com as possibilidades inscritas em outros assuntos

²⁰ Climara, entrevista, 12/07/2007.

²¹ Cf. Bourdieu, 1996: 365-8.

(“políticos, sociais, filosóficos”, como afirma Climara), em detrimento daqueles ligados ao mundo econômico. Conectado ou não à falta de gosto pelas apostas do jogo econômico, é possível, ainda, que o ganho monetário seja alvo de uma *desvalorização* de tipo moral, que o veja como algo desnecessário (“Talvez um modo meio anarquista de ver a vida, de achar que não precisaria necessariamente ter tanto dinheiro. [...] Um lado meu, fantasioso, acreditava que o ser humano não precisaria ter dinheiro para viver”), ou, mesmo se necessário, que não deveria ocupar tanto as pessoas (“Eu achava que o ser humano precisava de dinheiro, mas eu não ficava perdendo o meu tempo pensando nisso. Eu não parava para pensar nisso”). Finalmente, pode ser que seja a ausência de pressão do necessário, das urgências do mundo econômico, o que leve o indivíduo a não conferir valor e prestar atenção nos móveis desse jogo:

Então eu sempre tinha uma fonte. O problema é que a fonte existia sempre. Primeiro meus pais. Depois meu trabalho. Então de alguma maneira eu sempre era suprida. Então não havia falta. De alguma maneira eu era suprida. Como eu nunca fui muito exigente com relação a essa parte material, de querer altas coisas, era só aquilo que era necessário, então era tranqüilo.²²

Como quer que seja, o impensado pode estar fundado no desinteresse, e é por isso que, em resposta a princípios de ação como esses, explicitados na fala de Climara, a dinâmica dos Devedores Anônimos tende a incitar processos de reflexividade capazes de arrancar os indivíduos da regulação pelo senso prático e, tornando explícito o implícito, pensado o impensado, produzir o interesse (fundado no gosto recém-adquirido, na moralidade transformada ou na pura necessidade) pelas operações econômicas, das mais elementares e cotidianas às mais complexas e incomuns.

Memória: da reunião para o cotidiano

²² Climara, entrevista, 12/07/2007.

Os tópicos levantados nos encontros do grupo produzem, aos poucos, efeitos fora dos momentos de reunião, na vida cotidiana de seus usuários. É com isso em vista que uma freqüentadora, há algum tempo afastada do grupo, pôde dizer: “Hoje em dia eu tenho mais consciência de me preocupar em pagar as dívidas e em guardar dinheiro, não gastar. Porque mesmo estando fora da sala durante um tempo, tudo o que você ouve aqui de alguma forma vai tocando”.²³ A memória dos assuntos abordados nos encontros, inclusive pelo fato de serem muitas vezes retomados, é capaz de gerar, na vida cotidiana do agente, uma atenção maior aos aspectos da experiência econômica relatados ali. Esse é um efeito que, embora relativamente independente da freqüência às reuniões (podendo se manter, como no caso de Luciana, mesmo quando se está afastado da sala), tende a ser mais ou menos reforçado na medida da freqüentação. Quanto mais participa das reuniões, mais o indivíduo tem sua atenção direcionada para as questões econômicas discutidas ali, maior é a probabilidade de que a memória do que foi ouvido seja ativada em suas operações econômicas cotidianas, maior é a chance de que no momento da compra ele se engaje, inclusive emocionalmente, em não gastar. “Eu estava fazendo as contas, já são cinco meses que estou aqui no grupo, e eu acho que funciona. Eu acho que você vindo aqui você tem consciência de como gastar. Você se sente culpado quando vai gastar mais do que você tem, ou o que você não tem – que era o que eu acabava fazendo”.²⁴ O sentimento de culpa, sentido durante a compra e ocasionado pela lembrança do que foi dito nas reuniões – os problemas de endividamento, etc. –, ativa o pensamento reflexivo do indivíduo e, fazendo com que ele avalie se aquela compra é necessária ou não, instaura a dúvida e pode ser capaz de impedi-lo de realizar certos gastos.

Interiorização

Tornando explícitos os assuntos econômicos mais corriqueiros, dando visibilidade a questões monetárias que à maior parte dos indivíduos, e principalmente àqueles que buscam ajuda nos Devedores Anônimos, não costumam aparecer como *focos de interesse*

²³ Luciana, reunião, 23/08/2007.

²⁴ Luciana, reunião, 23/08/2007.

(isto é, enquanto alvos de atenção reflexiva e ao mesmo tempo de investimento afetivo), a dinâmica no interior do grupo tende a contribuir para a racionalização da conduta econômica de seus usuários. Eles próprios, porém, sentem que apenas saber do problema, tomar consciência, refletir sobre o assunto não basta. É preciso, como disse um dos membros do grupo, *interiorizar* certas operações, isto é, automatizar esse saber que circula reflexivamente nas reuniões – entre os indivíduos e no interior de cada um deles –, fazê-lo atuar sem que seja necessária a intervenção da reflexão. Numa palavra, *torná-lo prático*. “O meu problema, o meu ponto é o ‘bendito’ do cheque especial. Eu preciso interiorizar isso: que aquele valor que eu tenho não é meu. *Não é meu*”.²⁵ Se uma preocupação como essa pode surgir, é pelo fato de que os esquemas aprendidos por um indivíduo possuem diferentes graus de interiorização, variando em termos da automatização da ação ou pensamento que produzem:

Com efeito, interiorizamos todos os dias uma infinidade de esquemas muito diversos, dos quais nem todos têm vocação para se tornarem operatórios e ainda menos para serem incorporados. A maioria nunca será ativada, nem sequer ao simples nível da representação. Ficarão no estado de estruturas adormecidas, muitas vezes para uma curta duração, até mesmo efêmera. Sem nunca se traduzirem em ação, nem mesmo atingirem o nível do pensamento consciente, serão apagados da memória implícita (Kaufmann, 2001: 179).

Na experiência relatada por Roseli, a noção de que o valor monetário de que ela dispõe através do cheque especial é, na verdade, um empréstimo do banco, consiste num esquema em alguma medida aprendido – e nesse sentido, interiorizado. Esse é um saber de que ela já dispõe, que ela não precisa mais aprender, mas cuja ativação, entretanto, não é automática, habitual, necessitando da intervenção do pensamento reflexivo para ser posto em prática. Se Roseli frequenta os Devedores Anônimos e vai a palestras sobre assuntos econômicos, não é visando obter esse conhecimento, mas *incorporá-lo*, torná-lo parte de seu senso prático. “Onde tem palestras falando de assuntos financeiros, eu estou indo assistir. E a mesma coisa que a apostila do grupo diz, é falado nessas palestras: não use o valor do cheque especial, ele não lhe pertence. Então eu tenho que interiorizar: *aquilo lá não é meu*. Porque na hora em que vou comprar eu falo: ‘Ah, eu passo um cheque...’. Sabe?

²⁵ Roseli, reunião, 06/09/2007.

‘Depois eu vejo’. Não tem jeito, não vai cair do céu, eu não vou fazer milagre. Eu tenho que entender que aquele dinheiro *não é meu!*’.²⁶ Roseli sabe que não deve considerar como seu o dinheiro que o banco lhe concede como cheque especial, sabe que não deve gastá-lo como se lhe pertencesse, mas age como se não soubesse. O esquema está lá, mas não se tornou automatizado, precisa ser ativado reflexivamente. É algo que, no momento da compra, caso lhe venha à memória – em outras palavras, caso passe da memória implícita à explícita –, pode barrar uma ação impensada. Mas, mesmo nesse caso, precisa enfrentar a oposição de outros esquemas, às vezes mais incorporados, mais automatizados (como aqueles que ela menciona em sua fala e que, levando-a a dizer para si própria “depois eu vejo”, resultam no adiamento do pagamento). A repetição e a ênfase com que ela fala no assunto já indica a dificuldade que tem de colocar em prática tais esquemas, e a apreensão que sente com isso – além, de certa forma, uma tentativa de inculcamento, de memorização do esquema.

Esse é um efeito que a frequência reiterada ao grupo não pode garantir, mas que ele tende, no entanto, a produzir. Na medida em que o grupo constitui um dispositivo de reflexividade incitando seus membros a explicitarem certas experiências e lógicas de ação que, na prática do dia-a-dia, costumam permanecer em estado tácito, a presença constante nos encontros semanais pode ser capaz de, através da tomada de consciência recorrente a respeito de certos assuntos, através da repetição de certos esquemas de pensamento, torná-los atuantes nos comportamentos cotidianos. Falando sobre sua própria experiência econômica, assim como ouvindo os relatos dos outros frequentadores do grupo, o indivíduo tende a reforçar a memória de certos esquemas e torna, assim, mais prováveis a lembrança e a ativação deles no momento da compra.

Objetivação da memória

Por não possuírem tais esquemas em estado incorporado (ou ao menos não no nível de automatização que gostariam), os membros dos Devedores Anônimos frequentemente sentem que não podem confiar em seu senso prático, no seu estoque de esquemas

²⁶ Roseli, reunião, 06/09/2007.

automatizados. É o que mostra um caso de “recaída” narrado numa das reuniões do grupo. “Eu perdi a minha solvência – só por hoje – porque me distraí, porque é uma doença. Perdi minha solvência e me enfiei no cheque especial”.²⁷ Vendo esse fato como índice de um fracasso, Darlene buscou compreender por que isso aconteceu, assim como o que fazer para remediar a situação, e diz ter encontrado no grupo as respostas de que precisava:

Eu fiquei muitos anos inadimplente, com problemas sérios de endividamento. Eu achava até que era impossível uma pessoa ser solvente. Mas não, é possível, sim. O DA me mostrou que, acolhendo todas as sugestões, existe uma vida diferente, uma relação diferente com o dinheiro, com as contas, com o dia, com o trabalho, com a energia que governa tudo isso. E eu conheço os dois lados: eu conheço o lado infernal, da prisão do endividamento, e conheci também a solvência, que é muito bacana.²⁸

A frequência às reuniões permite, nessa perspectiva, a detecção rápida dos problemas econômicos, que não chegam assim a levar o indivíduo ao “fundo do poço”. “Eu não preciso mais esperar fazer um endividamento até perder os cabelos, para decidir resolver essa situação. Não há mais essa necessidade. Porque o DA me ensina a errar menos. Eu já sabia disso e me dei conta novamente”. Darlene recorreu então aos preceitos do grupo para identificar as razões de sua “recaída”:

E eu fui ver, como se fala na literatura: qual a ferramenta que não estou praticando? É fácil saber hoje o que estou fazendo de errado. E aí eu fui lá verificar: faltava planejamento. Quer dizer, eu estava com o meu planejamento na memória. Porque são tantos anos que eu faço isso... Só que eu preciso rever item por item, qual é o valor, real por real, centavo por centavo. E não tem conversa. Esse é um departamento da minha vida em que eu não posso me dar ao luxo de falar: “Não, está tudo na minha cabeça.. Não-solvente nunca mais”. Não tem essa conversa.²⁹

Repassando item por item das ferramentas dos Devedores Anônimos, Darlene chegou a uma conclusão sobre por que “perdeu a solvência”. O problema estava na

²⁷ Darlene, reunião, 28/06/2007.

²⁸ Darlene, reunião, 28/06/2007.

²⁹ Darlene, reunião, 28/06/2007.

confiança que ela havia depositado no controle prático de suas economias, sem recorrer a meios externos de planejamento, como planilhas. É a partir desse fracasso, e dos anteriores, que ela chega à conclusão, comum aos membros do grupo, de que não pode confiar apenas a si própria o controle de suas contas. Sentindo que não podem confiar no seu patrimônio de esquemas interiorizados, em sua memória incorporada – seja ela utilizada de maneira pré-reflexiva ou reflexiva –, eles vêem como uma necessidade, por vezes uma obrigação, recorrer a planilhas, anotações e outras formas de objetivação do raciocínio. Diante do fracasso (iminente) da regulação pela memória incorporada, surge a necessidade de recorrer à memória objetivada.

Aí eu aproveitei esses dias de feriado e refiz o meu planejamento. E eu fiz tudo na boa. Peguei lá uma hora e meia, fiz a minha própria reunião – *auto-reunião* – de alívio de pressão. E aí eu senti uma coisa, sabe, mais madura, com os pés financeiros bem mais no chão. Já estava tudo no computador, eu só precisei me dar o trabalho de parar, ter boa vontade e checar. E eu vi assim... Como existe mesmo a recuperação, e como é viável esse procedimento do DA, essas sugestões do DA.³⁰

Anotação

Outro recurso utilizado pelos membros do grupo para racionalizarem suas práticas econômicas é a anotação diária de todos os gastos realizados. Sendo uma atividade que envolve a escrita, o cálculo consciente e um grau mais elevado de reflexividade, a anotação dos gastos acarreta mais esforço, *dá mais trabalho* que a regulação habitual, pré-reflexiva de ações (como as monetárias) que se costuma realizar sem dar muita atenção, diversas vezes ao dia. “É muito chato anotar. Nossa... Porque você esquece. Agora tenho andado até com um bloquinho. Porque passa; ainda mais quando é dinheiro, você esquece. Dinheiro com filho, dinheiro para não sei o quê...”.³¹ Tentando instaurar um domínio reflexivo sobre práticas às quais não se dá muita atenção, que se costuma relegar à regulação tácita do

³⁰ Darlene, reunião, 28/06/2007.

³¹ Ana Maria, reunião, 11/05/2006.

senso prático, que mal se percebe (e, por isso, mais facilmente se esquece) que foram feitas, os membros do grupo sentem o peso de um esforço mental adicional.

Uma grande parte dos atos antecipadores, pré-reflexivos, da prática são feitos sem que se tenha necessidade de escrevê-los. [...] No mais das vezes, as práticas cotidianas são efetuadas aquém de toda reflexão, numa reativação prática de hábitos não reflexivos incorporados sob a forma de necessidades e de evidências infraconscientes. [...] a evidência do mundo e da maioria dos atos práticos na vida diária supõem uma espécie de ajustamento não consciente de um corpo socializado a situações sociais (Lahire, 2002: 121).

É pelo mesmo motivo que se pode ter dificuldades para incorporar a disposição de efetivar, a cada compra, essa relação reflexiva com o gasto que representa a anotação. A reflexividade não é uma mera questão de escolha individual; depende, com efeito, de hábitos interiorizados pelo agente ao longo de sua trajetória social. Não basta, com efeito, colocar a anotação dos gastos diários como uma tarefa para si, e tampouco é suficiente que o agente possua as competências necessárias para realizar essa atividade. É preciso transformar essa resolução num hábito, numa disposição, numa memória automatizada, e fazer com que ela não seja esquecida. Quando não interiorizou suficientemente a disposição de anotar a cada compra o quanto foi gasto, isto é, quando isso ainda não se tornou algo automatizado – que o indivíduo não precisa “lembrar” de fazer porque, de qualquer modo, há poucas chances de que ele chegue a esquecer de fazê-lo –, há grande probabilidade de que ele deixe de fazê-lo durante a ação e, na medida em que é algo que ele acredita que *deve* fazer, depois se dê conta de que esqueceu de fazê-lo.

Quando bem-sucedido, esse trabalho que consiste em anotar os gastos passa a ter efeitos de reflexividade no que se refere às despesas cotidianas, e não apenas porque, anotando, o agente vê mais claramente tudo o que está sendo gasto. Já o fato de ter que *lembrar de anotar* significa que o agente refletirá mais ou menos longamente sobre seus gastos no momento mesmo em que são feitos. “É gozado que, quando a gente marca, como você sabe que vai marcar, você já controla antes também. Você fala: ‘Nossa, mas se eu comprar eu vou ter que marcar!’”. Se é uma compra muito boba, você pensa: ‘Vai pesar no

fim do mês!”³² A mera lembrança de que aquele gasto será depois anotado – e então avaliado, em comparação com outras despesas, a respeito de seu caráter mais ou menos necessário, mais ou menos supérfluo – é capaz de suscitar, no consumidor, a reflexão (e a avaliação) sobre esses tópicos já no momento em que eles são realizados:

Então eu acho que também te leva ao controle. Quando você está num restaurante, por exemplo. Você pensa: “Eu vou ter que escolher um prato mais ou menos, não tão caro”, entendeu? Se sou eu que vou pagar. Então eu pergunto: “Quem vai pagar a conta?” (risos gerais). Se eu gastar um pouco mais, pergunto para o meu marido: “Será que eu posso gastar no seu cartão?”. “Pode”. “Então ótimo, vamos comer”. Porque eu sei que se eu tenho que marcar, eu não gasto. Não é só o fato de marcar, não é não. É o fato de a gente *saber que vai marcar*. O controle começa a ficar impressionantemente mais fácil mesmo.³³

A escrita dos gastos tem o efeito de explicitar, para o agente, aquilo que ele está fazendo com seu dinheiro. Mas não é só isso. Jogando a atenção do indivíduo num âmbito de práticas às quais ele não costumava prestar tanta atenção, ela pode acabar tendo o efeito de produzir, nesse agente, um interesse renovado por tais práticas. Pela anotação, o indivíduo passa a perceber mais claramente as conseqüências da agregação de uma série de atos cotidianos ínfimos e, desse modo, pode começar a dar mais valor, interessar-se mais por eles. Esse processo não é automático, nem fácil. Mas, sabendo disso, os agentes se obrigam a anotar os gastos porque essa é uma forma de forçar a sua atenção, forçar um interesse por esse assunto. A anotação dos gastos não implica apenas um ganho em reflexividade, no sentido de uma explicitação de operações mentais que poderiam se exercer de forma tácita, implícita. É todo um redirecionamento da libido que está em jogo aí: mais atento a um domínio específico de suas práticas, o agente pode ser levado, mesmo sem perceber, a *dar mais valor* a um setor de sua vida antes relegado a segundo plano, ao plano do desinteresse, da indiferença. Anotar os gastos diários é outra maneira de direcionar a percepção e, com isso, *forçar o interesse* num assunto a que os agentes, antes, não davam muita atenção porque não investiam nisso.

³² Ana Maria, reunião, 11/05/2006.

³³ Ana Maria, reunião, 11/05/2006.

Ter o trabalho de se lembrar, a cada compra, de anotá-la na hora (ou de guardar a nota fiscal para depois inscrevê-la num caderno) implica um esforço que, para agentes destituídos de qualquer interesse nesse tipo de operação – no sentido de que isso é visto mais como uma *tarefa* que se deve realizar do que uma atividade que proporcione satisfação –, pode torná-la “chata”, e assim, provável de ser esquecida. A ativação da memória depende, em grande parte, do grau de investimento libidinal envolvido em cada prática. Se o agente pode esquecer de fazer algo como as anotações de gastos, não é apenas porque estas se referem a um grande quantidade de ações cotidianas, mas também porque significam um trabalho afetivamente pouco recompensador. Um dos fatores que podem concorrer para a adoção efetiva do hábito de anotar os gastos cotidianos é, com efeito, a importância com que essa prática se reveste para o agente, o valor que ela adquire com isso e o investimento de que ela pode, então, se tornar alvo.

Eu acho superimportante. Pelo menos para mim, acho que foi um passo gigantesco. Nunca tinha feito isso: anotar as despesas diárias. [...] Mas eu marco tudo agora. Faz um mês e meio que eu estou aqui no grupo, um mês e meio que eu marco. E eu fico boba de ver como é fácil controlar o dinheiro, se você enxerga. Então acho que é de uma importância absurda anotar os gastos. Isso é um passo importante na vida. Até para você ver no que pode reduzir, o que você pode deixar de gastar.³⁴

A resistência à anotação dos gastos não provém apenas de uma economia mental de tipo cognitivo, como a evocada por Ana Maria quando sublinha o esforço, a “chatice” representados por esse trabalho de colocação constante das despesas no papel. Podem existir outras resistências, de caráter emocional, para a anotação – que os agentes nem sempre conseguem explicar, exprimindo sob uma forma velada. Não basta a decisão consciente de acertar as contas, anotar os gastos, refletir sobre o próprio comportamento econômico, para que isso se efetive. Ao contrário do que uma concepção voluntarista da ação pode fazer crer, há barreiras de ordem afetiva que impedem ou dificultam a adoção de uma postura reflexiva e calculadora em relação à atividade econômica. Com efeito, o caráter explicitador que a escrita das despesas possui, e o fato de que, anotando, o indivíduo será de certo modo obrigado (por si próprio) a dar-se conta de sua situação financeira, pode

³⁴ Ana Maria, reunião, 11/05/2006.

suscitar, num indivíduo inseguro a respeito dessa situação, o desejo de evitar tomar contato com tais realidades.

Marcio: E você tem dificuldade de fazer as contas! Você tem dificuldade de abrir seu holerite no banco e ver o que é isso, o que é aquilo, o que é aquilo outro.

Arthur: Por que tem dificuldade?

Marcio: Você tem dificuldade porque você não consegue admitir que está gastando com besteira. Você entra numa roda ali, sabe, de ficar gastando, gastando, gastando. Entra ali daquele jeito. [...] Na hora em que eu comecei a ver de frente o problema, a encarar... Porque é difícil, viu? É o que eu te falei: eu não abria os extratos do banco. Do jeito que chegavam eles ficavam lá.

Arthur: Você não queria ver que estava negativo...

Marcio: É. E eu nunca tive hábito de anotar as coisas, as dívidas. Eu ainda não sou muito bom nisso, ainda não sou muito bom de anotar, guardo mais na cabeça.

Arthur: E você não anota por quê?

Marcio: O não anotar é uma maneira de você não ver. De você esconder. De omitir de você mesmo. Você não quer ver.³⁵

É assim que, *forçando a percepção* de uma condição econômica problemática, a anotação impede ou pelo menos dificulta o recalque das representações ligadas à percepção dessa condição: colocando às claras, em valores exatos, o que o indivíduo efetivamente ganha e gasta, a escrita impede que ele deixe de refletir sobre um assunto difícil e pode, assim, constituir não apenas uma tarefa árdua pelo esforço mental adicional que ela exige, mas também pelo sofrimento que a percepção de uma situação econômica complicada pode provocar. É por isso que um mesmo indivíduo pode, durante as reuniões do grupo, impor-se como um dever a anotação dos gastos e, em seu dia-a-dia, não conseguir colocar isso em prática.

Eu preciso pelo menos fazer o que eu estava fazendo: anotar os meus gastos, meus ganhos! Sabe, eu fazia todo mês! É que nem eu falei: tem o 'bendito' do caderno lá para quê? Para ficar de enfeite na gaveta? Sabe, quando eu tirava o extrato, eu marcava mesmo. Para eu saber: "Olha, recebo isto, gasto isto e tenho isto". Mas parece mágica, né, eu lido com a

³⁵ Marcio, entrevista, 04/09/2007.

coisa como se fosse mágica. Eu não marco nada, e aí, enfim, quando eu vou tirar o extrato: “Nossa, mas está vermelho de novo! Como?”. *Como?* Eu gastei! Se eu não parar, não colocar [no papel]... Porque nem sempre são coisas que eu gasto. Tem coisas que eu tenho débito automático na conta, que eu não estou considerando também. Então não sei o que estou pensando, que vai cair do céu esse dinheiro? Que alguém vai me salvar? Não vai!³⁶

Trazendo à tona representações que permaneciam em estado implícito, a escrita não apenas incide na dinâmica dos hábitos, permitindo que se tenha presente “ao alcance da vista o que não foi ainda totalmente incorporado” (Lahire, 2002: 120), isto é, operações que de outra maneira permaneceriam implícitas, despercebidas, mas também tem efeitos para a economia afetiva dos agentes. A explicitação acarretada pela anotação pode não apenas produzir o efeito negativo de bloqueio do recalque, mas também, positivamente, o interesse por assuntos antes vistos com indiferença.

Telefone

O recurso ao telefone é outro dispositivo de reflexividade intersubjetiva permanentemente à disposição dos membros do grupo. Ligar para outro membro do grupo, no qual se tem confiança, significa um acréscimo de racionalidade na decisão, na medida em que o agente pode discutir com outra pessoa os rumos de seu comportamento, qual escolha deve ser feita, as possibilidades de decisão. Com efeito, um acréscimo de reflexividade – como aquele representado pela freqüentação ao grupo e pela anotação dos gastos – não é garantia de que as escolhas feitas assim, pela via da reflexão, serão as mais acertadas. Mesmo atento a seus gastos, mesmo calculando detidamente, o agente pode ficar em dúvida sobre qual a melhor opção a adotar. Nessas ocasiões, o contato com outra pessoa pode, através de um processo de argumentação que explicita os prós e contras, os benefícios e as desvantagens, os riscos de uma certa compra, levá-los a reunir mais informações e processá-las melhor.

Arthur: Você teve alguma recaída?

³⁶ Roseli, reunião, 06/09/2007.

Isabel: Não. Não tive, não. Porque assim: a gente tem os contatos via telefone. Por exemplo, surgiu a questão, há dois meses, de comprar um computador. Não dá, não dava. Porque ou eu pagava escola ou... Eu falava assim [para as filhas]: “Lá na escola tem”. As meninas, quando precisavam de pesquisa, ficavam lá até mais tarde. Graças a Deus até um dia uma pessoa riu, “Nossa, você ainda está nessa época?”. Há muitos anos eu comprei a Enciclopédia Barsa, que graças a Deus nos ajudou muito. Hoje em dia é até piada dizer que você tem aqueles quinze livros da Barsa. Tenho e guardo aquilo com muito carinho. Comprei um computador há dois meses. Não dava. Surgiu lá, eu participo do coral, surgiu lá uma pessoa oferecendo um computador. Nossa, me empolguei! Liguei para o Mandel, ele falou: “Primeiro você precisa ver se isso não é obsoleto”. E era. Eu não tenho *know-how*, eu iria comprar, você entendeu? Mas quando alguma coisa que eu estou prestes a fazer eu ligo pra Cida ou pro Ivan.

Arthur: Quando você está em dúvida, quando envolve alguma grande decisão...

Isabel: Exatamente, para uma grande decisão. No caso do computador, eu achava que ia fazer um ‘negócio’. Era por R\$ 800. Aí ele me despertou para isso.³⁷

Do dispositivo à disposição

Produzindo nos seus membros uma atenção constante a certos assuntos econômicos, a freqüentação reiterada ao grupo tende não apenas a gerar, durante as reuniões semanais, uma maior atenção reflexiva a tais assuntos, ou a erigir lentamente esquemas automatizados mais ajustados às exigências do mundo econômico. É também uma atitude de vigilância permanente em relação às compras e às dívidas, uma propensão ao controle reflexivo dessas atividades, que o grupo é capaz de produzir em seus membros. Para eles, não basta tomar contato com os preceitos dos Devedores Anônimos, ter conhecimento das “ferramentas” do grupo, utilizar as reuniões como espaço de reflexão sobre sua conduta econômica; é preciso que o controle dos gastos seja permanente, cotidiano e relativamente independente dos encontros do grupo. “Eu já estou na programação, já sei todos os passos, sei tudo direitinho. Mas eu tenho que estar o tempo todo vigilante”.³⁸ O risco de “recaída”, que pode ocorrer mesmo o indivíduo freqüentando as reuniões, torna a vigilância um

³⁷ Isabel, entrevista, 06/09/2007.

³⁸ Cida, entrevista, 02/08/2007.

processo visto como permanentemente necessário. “Outro dia, eu entrei na Livraria Cultura para comprar um livro só. Mas aí, de repente, dentro da livraria... Aquele ambiente é demais, né? Nossa Senhora, é superacolhedor. Nossa, eu me sinto no útero da minha mãe ali. Aí fui, daqui a pouco eu peguei uma cestinha e fui pondo um livro, outro livro, e outro livro. E aí eu estava com a minha cesta cheia”.³⁹ O desejo de levar mais livros do que inicialmente planejara, que Cida narra nesse trecho, é no entanto contrabalançado pela ativação de uma *disposição* – isto é, uma propensão relativamente duradoura e automática – ao pensamento reflexivo, que o grupo tende a inculcar em seus membros.

Só que eu aprendi a conversar com a minha emoção, e comigo. Aí eu comecei a falar assim: “Epa, Cida, você vai acabar esse livro? Você vai ler todos esses livros?”. “Primeiro: eu leio muito lentamente. Um livro para mim demora. Eu posso vir buscar depois, deixo e venho buscar depois, deixo o dinheiro lá no banco. Outra coisa: não estou em viagem, não estou em férias para levar tantos livros assim. Outra coisa: no momento, não está cabendo no meu bolso. Então...”. Aí comecei a olhar: “Essas pessoas que estão comprando é porque cabe no bolso delas. Porque elas lêem muito rapidamente. E também não interessa, sabe, viva e deixa viver, os outros não interessam”. Eu comecei a falar comigo. Mas eu chego a falar em voz alta, as pessoas até olham. Eu falo: “Escuta, não é como se o livro fosse acabar e você não fosse ler. Espera um pouquinho, deixa para depois”. Daí eu fui tirando e colocando os livros no mesmo lugar. Parecia que eu trabalhava na livraria. Ou seja, eu saí só com o livro que eu tinha planejado comprar.⁴⁰

Não é por acaso que Cida diga ter *aprendido* a conversar consigo e com suas emoções. Trata-se, efetivamente, de um esquema incorporado, de uma disposição à reflexividade (em relação aos assuntos econômicos) inculcada por meio da frequência reiterada aos encontros dos Devedores Anônimos. Seu depoimento dá uma boa medida de como isso ocorre. De início, na forma de um questionamento, de uma dúvida a respeito da viabilidade da compra. Em seguida, na forma de uma argumentação interna, que demonstre, para ela própria, que não há necessidade de ter esse gasto naquele momento. Mas se no trecho citado o que se vê é uma voz única, argumentando contra desejos não explicitados

³⁹ Cida, entrevista, 02/08/2007.

⁴⁰ Cida, entrevista, 02/08/2007.

discursivamente, em outros momentos o que ocorre é efetivamente uma conversa, um processo de argumentação interna, o processo todo assumindo uma forma reflexiva.

E isso até hoje, hein. Eu entro numa farmácia, até hoje, e vou lá para comprar uma coisa. Quando eu olho, eu vejo assim: “Ah, vou comprar Beserol, porque se eu tiver dor muscular...” – veja bem: *se eu tiver* dor muscular – “...eu vou tomar um Beserol”. “Ah, vou levar esse aqui, porque se eu tiver enxaqueca, eu vou precisar desse aqui que é para enxaqueca”. “Olha, eu vou levar esse aqui, porque se eu precisar...”. “E esse shampoo...”. Aí eu começo. Graças a Deus, ali na fila, “espera um pouquinho”, eu já começo a tirar da cestinha. “Não, você já tem shampoo lá ainda, você já tem sabonete ainda lá, você já tem isso e aquilo ali”. Quando eu vejo, eu saio com uma coisa só. *Hoje* eu faço isso. Que antes eu enchia o carrinho de coisas no supermercado... Sabe? Levava! Chegava em casa, tinha que dar, ou jogar fora, sabe, era assim. Com tudo.⁴¹

O que aí se dá é efetivamente um diálogo entre o indivíduo e ele próprio, ou ainda, entre duas pré-individualidades, sejam estas dois tipos de raciocínio reflexivo (assumindo posições opostas) ou uma parte de reflexão e a outra de raciocínio tácito. Como quer que seja, o processo envolve algo de emocional – é uma conversa não apenas entre dois pensamentos, mas, na medida em que toda cognição tem uma contrapartida em sensações corporais, entre duas emoções –, e é por isso que Cida pode afirmar que aprendeu a “conversar com a sua emoção”.

De fato, esse dispositivo de reflexividade que é imanente ao grupo tende a engendrar, pouco a pouco, uma disposição à reflexão durante as compras. A reflexividade individual não é meramente produto da vontade do sujeito, que a aciona quando quiser, mas depende de uma socialização prévia, mais ou menos longa: é preciso a atuação freqüente de um dispositivo de reflexividade, como aquele imanente ao grupo dos Devedores Anônimos, para que se engendre, pouco a pouco, uma disposição à reflexão.

A presença contínua de desejos intensos de compra, de disposições emocionais duradouras nesse sentido, torna a ativação da disposição à reflexividade algo permanentemente necessário.

⁴¹ Cida, entrevista, 02/08/2007.

Estratégias para evitar compras

Mas não é apenas incitando a reflexão e a dúvida durante as compras que o grupo estimula seus freqüentadores a uma maior racionalidade econômica. Como parte desse esforço reflexivo visando evitar as “recaídas”, os membros do grupo passam a desenvolver estratégias práticas para evitar certos tipos de gasto. Uma delas consiste em entrar na loja e experimentar os objetos que sentem vontade de comprar. “Outro dia eu fui na Riachuelo. Logo na entrada tem umas camisas lindas, de R\$ 12. Tinha uma azul clara linda, e eu não sou muito de azul, mas estava linda. Aí coloquei, provei, mas não levei. Quer dizer, já experimentei. Pronto, acabou”.⁴² Tudo se passa como se, apenas experimentando a camisa, Edgar apaziguasse o desejo que sentiu ao vê-la exposta. O que quer que, daquele item, houvesse despertado a sua vontade teria sido satisfeito ali mesmo na loja, sem gasto algum, sem necessidade de posse. Não é, claro, sempre assim, e pode-se até duvidar que tenha sido o que aconteceu nesse caso. Afinal, não é improvável que o agente continue querendo levar para casa o que foi experimentado – ainda mais se, ao prová-lo, tomou gosto pelo objeto. De qualquer modo, se a estratégia é eficaz, se ela é adotada e promovida por tantos freqüentadores do grupo, não é por ser capaz de impedir qualquer gasto, em qualquer ocasião, mas porque constitui um bom antídoto contra um tipo específico de compras: as impensadas, feitas de impulso.

Com efeito, são inúmeros os relatos a respeito de produtos que, uma vez comprados, são abandonados, deixados de lado. O comprador perde o interesse assim que chega em casa ou sai da loja. “Isso é normal do devedor. Você compra, acabou de comprar perde o interesse. Então guarda. Tanto que eu tenho em casa várias camisas ainda com etiqueta. É a compulsão mesmo. A palavra certa é compulsão, mesmo. Você precisa comprar. Só que você não precisa usar”.⁴³ Isso, que Edgar explica pela referência a um tipo particular de indivíduo, o “devedor”, ou a uma doença específica, a “compulsão”, pode ser melhor compreendido como resultado de algo que não é exclusivo a um grupo de agentes, embora possa estar presente mais em uns do que em outros. Trata-se de uma disjunção entre duas

⁴² Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁴³ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

avaliações: a que o agente faz no momento da compra, quando se interessa pelo objeto, e aquela realizada depois, no momento em que se trata de utilizá-lo. Com efeito, os interesses mobilizados num instante e no outro podem divergir de maneira mais ou menos aguda – paradoxalmente, o consumo de uma mercadoria pode não ter os mesmos atrativos que a compra desse mesmo bem. Tendo se interessado por algo, e comprado assim que esse interesse se manifestou, o consumidor pode deixar de levar em conta fatores que, depois, quando aquele produto for retirado da loja e inserido num outro contexto, familiar ao indivíduo, farão com que ele deixe de parecer digno de interesse. Entretanto com a mercadoria, absorto com as promessas de satisfação que ela apresenta, o agente pode no momento da compra avaliar mal, por assim dizer, seu interesse por ela – isto é, deixar de levar em conta o uso a que será depois submetida; deixar de antecipar, seja de modo reflexivo ou pré-reflexivo, os contextos de utilização desse bem.

E quanto mais ávida a busca pelo produto, menor o espaço dedicado para a avaliação: “Eu chegava, nem experimentava e já ia comprando. Eu entrava e comprava”.⁴⁴ A ânsia com que o agente se dirige ao objeto, a rapidez com que a compra é efetuada não deixa quase lugar para qualquer antecipação sobre as conseqüências futuras desse ato. Por um lado, porque a maneira direta, praticamente sem mediações, com que a libido investe o produto já implica a virtual ausência de reflexão envolvida na ação. Procurar identificar aí algo da ordem da *previsão*, no sentido de uma projeção reflexiva de um futuro abstrato, da “representação do futuro como campo de possíveis que cabe ao cálculo explorar e dominar” (Bourdieu, 2000b: 377), seria perder completamente de vista a especificidade desse comportamento. Se há algo de pensamento reflexivo envolvido nessa compra, não está certamente voltado para uma avaliação ponderada dos usos futuros daquele objeto – como demonstram os casos de compras que os próprios indivíduos depois consideram inúteis, injustificadas, absurdas.

Essa é uma história que eu conto para todo mundo: uma loja em que eu costumo comprar estava com uma promoção de calçados femininos – e calçado é um problema para mulher. Eu comprei quatro sapatos um número abaixo do meu, porque estavam baratos e eram de uma marca maravilhosa, eu comprei! E eu nunca usei! Porque eles me incomodavam,

⁴⁴ Cristina, entrevista, 27/03/2007.

obviamente, mas eram sapatos lindos! Mas é óbvio que eu nunca ia usar aquilo, porque por mais que você emagreça, seu pé pode afinar mas o comprimento continua o mesmo. E eu acabei dando esses sapatos sem usar.⁴⁵

Maravilhada com os produtos, atraída pelas vantagens da promoção (o preço mais baixo) e do produto (a marca), Cristina deixou de perceber o fato de que eles não caberiam em seu pé. Tampouco chegou a experimentá-lo, tamanho o deslumbre com os objetos. Assim como a sua libido estava em outro lugar, também a sua percepção, a sua atenção estavam em outro lugar: nos sapatos, na sua beleza, no seu preço baixo... Frente a tudo isso, a adequação de seu pé ao tamanho do calçado pareceu um problema menor, no qual ela talvez sequer tenha chegado a pensar. Se é possível afirmar, desse tipo de compra, que é “impensada”, é num sentido particular: não é que, nesse momento, o indivíduo deixe de pensar, mas apenas que seu pensamento está em outro lugar.

Mas tampouco a figura da pré-vidência (*pré-voyance*), que Bourdieu opõe à previsão, é capaz de dar conta desse tipo de ato. Trata-se aí de uma regulação pré-reflexiva da relação com a temporalidade: “a decisão econômica não é determinada pela consideração de um fim explicitamente colocado enquanto futuro, como o que é estabelecido pelo cálculo no quadro de um plano”; na pré-vidência, “a ação econômica se orienta em direção a um ‘por vir’ diretamente captado na experiência ou estabelecido por todas as experiências acumuladas que constituem a tradição” (Bourdieu, 2000b: 378). Embora essa distinção tenha origem numa contraposição entre dois tipos de sistema econômico, tradicional e moderno, e das atitudes predominantes em cada um deles, Bourdieu chegará a postular a predominância *geral* de uma disposição em relação ao tempo sobre a outra:

A prática não tem necessidade – a não ser excepcionalmente – de constituir o futuro explicitamente como tal, em um projeto ou em um plano, postulados por um ato consciente e deliberado de vontade; a atividade prática, na medida em que é sensata, isto é, engendrada por um habitus diretamente ajustado às tendências imanentes do campo, é um ato de temporalização através do qual o agente transcende o presente imediato pela mobilização

⁴⁵ Cristina, entrevista, 27/03/2007.

prática do passado e a antecipação do porvir inscrita no presente em estado de potencialidade objetiva (Bourdieu, 1996: 160-1).

O argumento é importante por mostrar como a ausência de pensamento reflexivo, de previsão, de plano, não implica, necessariamente, uma ausência de racionalidade da ação. O comportamento pode ser sensato, razoável, providente em relação ao porvir, sem que seja concedido um estatuto reflexivo ao futuro, pensado explicitamente como campo de possíveis, como projeto. “É porque o habitus é produto da incorporação de regularidades e de tendências imanentes no mundo que ele encerra *a antecipação em estado prático* dessas tendências e dessas regularidades, isto é, a referência não tética a um porvir inscrito no presente imediato” (Bourdieu, 1996: 160). É, contudo, evidente que condutas como aquelas narradas acima, e como esta a seguir, não podem ser descritas desse modo. Justamente essa sensatez, essa razoabilidade é o que parece faltar ao comportamento de alguém que compra quatro sapatos que, mesmo lindos, não poderá usar pois não cabem em seu pé.

Uma vez eu fiz uma compra, em julho de 2002, [uma época] em que a coisa já estava completamente absurda. Eu fui ao shopping, comprei um monte de roupa de lã para mim, para o meu marido, para os meus filhos... Tem coisas que eu uso até hoje. Duas delas eu dei sem usar, porque não tinha nada a ver comigo. Mas eu comprei. Uma coisa que, hoje, eu vejo que é um contra-senso. É uma pessoa que realmente tem um problema muito sério, de comprar uma coisa que não tem a sua cara, e que eu dei com a etiqueta porque não usei.⁴⁶

Eu não sei explicar por que eu comprava. Às vezes eu precisava... Poucas vezes eu precisava. Muito mais eu ia e comprava porque era bom comprar. [...] Eu não sabia às vezes por que é que eu estava comprando. Não! Na hora eu nem pensava nisso. Por que é que eu estava comprando? Eu estava a fim de comprar? Não. Às vezes eu entrava na loja e comprava, aí jogava a sacola lá e, depois de semanas, olhava: “Nossa, eu comprei esse negócio!”. Eu nem lembrava! Isso acontecia muito. Eu dei muita coisa com etiqueta, muita coisa, não é pouca coisa não. Que eu nunca usei. Que eu comprava porque estava legal, estava barato, mas depois chegava em casa, olhava: “Não vou usar”.⁴⁷

⁴⁶ Cristina, entrevista, 27/03/2007.

⁴⁷ Cristina, entrevista, 27/03/2007.

É como antídoto, é como barreira a esse tipo de comportamento que a estratégia de experimentar os produtos, antes de comprá-los, mostra-se eficaz. Experimentar uma roupa ou um sapato pode significar, em alguma medida, atender ao desejo que foi atizado quando o indivíduo, dentro da loja ou na vitrine, primeiro se interessou pelo produto. Mas ao experimentar o produto, o agente não apenas satisfaz por alguns instantes o desejo de tê-lo – que pode ou não se manter durante a experimentação –, como ganha mais tempo para avaliar a pertinência da compra. O próprio ato de experimentar já implica alguma apreciação sobre o bem (como ficou no corpo, se é confortável ou não), a comparação (com outros produtos, similares àquele, que já se possui), a imaginação (de como aquele produto ficará em outros contextos)... Experimentar já é, mesmo que o consumidor não se dê conta, *avaliar*: “Pronto, já senti que eu não preciso. Tenho um monte de camisas em casa”.⁴⁸ Edgar continua achando a camisa bonita, continua atribuindo algum valor a ela, mas já não pensa em comprá-la. Ponderou, reavaliou – o que pode ser feito de maneira reflexiva, mas também de modo tácito, no registro do *sentir* (“já senti que não preciso”) – e considerou não ter necessidade dela. E a própria memória desse processo ajuda a aplacar o desejo pela camisa, a ponto de ele poder lembrá-la sem reavivar o desejo que sentiu. A percepção (reflexiva ou tácita, pensada ou sentida) de que uma coisa é desnecessária, que a sua compra trará mais prejuízos que vantagens, é, assim, um dos fatores capazes de diminuir o desejo. “Você separa um monte de coisas que parecem lindas, aí vê que não é tão legal assim no corpo, vai tomando um senso de realidade. [...] Às vezes eu vejo uma roupa na vitrine e parece incrível, aí depois percebo que não tem nada a ver, que não fica bem em mim, ou que eu não vou usar”.⁴⁹

Mas há estratégias de outra ordem. A avaliação mais ou menos reflexiva feita durante a compra, se pode representar um ganho de realismo em termos do uso que aquele bem terá mais tarde (e, portanto, em termos do que os agentes costumam referir-se como sua “real” necessidade), pode também ser deliberadamente auto-enganosa. Enquanto experimenta, o indivíduo pode não só começar a ver, mas também, como se diz em linguagem comum, *colocar* defeitos no produto, numa estratégia explícita para se convencer a não comprá-lo. “Já chegou de eu ir à loja, experimentar um sapato, aí eu boto

⁴⁸ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁴⁹ Roberta, entrevista, 09/10/2007.

um defeito e não quero mais”.⁵⁰ Reparar nos problemas do objeto desejado, buscá-los com afinco, voltar deliberadamente a atenção para os defeitos em detrimento das qualidades é um jeito de desvalorizar o objeto e, conseqüentemente, aplacar o desejo que ele suscitou. “Hoje em dia dá vontade, eu vou, experimento. Se o vendedor dá palpite, eu falo: ‘Ah, está assim, está assado, não gostei disso aqui, não gostei daquilo lá, está puxando aqui, está puxando ali’, e fico inventando coisas. Mas eu sei que não vou comprar. Eu só vou fazer o desejo passar. E passa”.⁵¹ Trata-se de uma estratégia consciente, deliberada, utilizada pelo membros do grupo para evitar a compra. O objetivo é não apenas desvalorizar a mercadoria, numa tentativa direta para aplacar o desejo que ela suscita, mas também, como no caso da mera experimentação, ganhar tempo. Um tempo que, além de servir para “fazer o desejo passar”, como disse Edgar, pode também se tornar – e os dois movimentos não deixam de se relacionar – *tempo de avaliação*, e isso a despeito de qualquer intenção consciente por parte do comprador.

Outra maneira de aplacar os desejos é agir não sobre o objeto, mas sobre as emoções que suscitam o desejo pelo objeto. Cida, para quem a inveja é um fator importante de motivação para o consumo, dá exemplos de como ela trabalha para controlar esse sentimento durante as compras: “Eu acho que é assim: comparação. Você compara, inveja, aí depois dá depressão. A gente compara. Hoje não, hoje eu já sei trabalhar isso, já não faço muita coisa. Hoje eu falo: ‘Ela é ela, eu sou eu’. Eu já falo: ‘Viva e deixe viver, tudo bem, cada um na sua’”.⁵² Tem-se aí um tipo específico de trabalho emocional: não se trata tanto de colocar defeitos no objeto da compra; tenta-se aplacar o desejo, não pela desvalorização do objeto do desejo, mas através da atuação sobre aquilo que incita, no agente, o desejo. A utilização de esquemas morais como esses, sintetizados em frases feitas, prontas para serem evocadas nos momentos em que o desejo de compra é mais forte, constitui um recurso importante no controle dos gastos. Forçando-se a não pensar muito nos outros, a suprimir, por uma separação (“Ela é ela, eu sou eu”), a comparação, numa espécie de recalque do caráter relacional de todo valor, Cida tenta evitar um sentimento que pode, ela sabe, levá-la a compras de que depois se arrependerá. É possível que esse esforço constante, que a reiteração de esquemas assim, resulte numa transformação duradoura de certas disposições

⁵⁰ Cristina, entrevista, 27/03/2007.

⁵¹ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁵² Cida, entrevista, 02/08/2007.

emocionais de Cida, mas ela é cética quanto a isso: “Eu já fui muito, muito, muito assim. E de vez em quando a inveja vem. Ela vem e ela vai vir a vida inteira. Porque isso é uma doença, né? Isso que a gente tem é uma doença incurável. Eu aprendi aqui que é uma doença incurável.”⁵³

Mas há outras maneiras, menos diretas, de agir sobre os hábitos de consumo. Voltar-se para outras atividades, direcionar a libido para formas diferentes de satisfação é um meio de apaziguar a ânsia de comprar, e alguns freqüentadores do grupo têm bastante consciência desse mecanismo: “Às vezes bate uma inveja. Quando estou com a auto-estima muito baixa, quando estou muito deprimida... Aí batem essas vontades de comprar, essas loucuras. Mas depois eu faço uma natação, faço uma ginástica, faço uma dança e venho para o DA. Isso vai embora”.⁵⁴

Necessidade e supérfluo

Essa pode, então, se tornar uma estratégia comum. Vendo-se como consumidores permanentemente em risco (de endividamento, de “recaída”), os freqüentadores do grupo tendem a estender tal atitude reflexiva para toda e qualquer compra. “Se eu tenho vontade de comprar uma coisa no shopping, qualquer coisa... Mesmo sem a ‘febre’. Eu quero comprar qualquer coisa porque eu preciso mesmo, sabe? Então eu passo e falo assim: ‘Ah, tá bom, olha: deixa aí separado, que eu vou ao cinema ver um filme. Quando terminar, eu passo aqui’. Quando eu saio, eu passo em frente à loja e já nem tenho mais vontade de ir lá buscar”.⁵⁵ Adiar as compras, deixá-las sempre para depois passa a ser uma regra de comportamento que o indivíduo estabelece e impõe para si mesmo, como estratégia de autocontrole. Pouco importa se, no momento da compra, ele avalie que esta não é motivada por uma “febre”, isto é, por um desejo de comprar injustificado ou desnecessário – não sendo preciso, portanto, adiar a sua concretização –, pouco importa que, nesse momento, ele considere que fazer a compra seja uma decisão razoável, realista, que ela seja motivada por uma necessidade, não por uma “febre”. A despeito do que o indivíduo pensa no

⁵³ Cida, entrevista, 02/08/2007.

⁵⁴ Cida, entrevista, 02/08/2007.

⁵⁵ Cida, entrevista, 02/08/2007.

momento em que deseja efetuar uma compra, impõe-se a regra de adiá-la: por via das dúvidas (e aquele que se identifica como comprador ou devedor compulsivo está sempre pondo-se em questão, duvidando de si mesmo e de suas vontades), deixar para depois é sempre um meio mais seguro de confirmar a necessidade do gasto.

Controlando seus comportamentos, vigiando seus pensamentos, questionando seus desejos, o “devedor compulsivo” está sempre dividido. Não é, assim, estranho que ele possa dialogar consigo próprio, até em voz alta – o que constitui, aliás, mais um reforço à reflexividade. Sendo ou não bem-sucedido nessa empreitada, é sempre uma dualidade que se exprime durante o processo de compra, na tensão mesma que ela envolve. E assim como na “recaída”, quando o agente não quer comprar algo mas não consegue evitar, em momentos como esses há uma clivagem no interior do ator; o que parecia único, individual, se divide em dois. Quando a experiência de desejar uma coisa e querer outra, ou melhor, de querer (ou desejar) duas coisas, cada uma por motivos diferentes, que todo agente humano uma hora ou outra acaba experimentando, é mais intensa e mais recorrente (a ponto de surgir como um assunto objeto de reflexão), como no caso de muitos membros do DA, então aparece com toda força a pluralidade inerente todo agente humano, com tudo o que isso implica em termos de tensão, de “dissonância” e de contradição interna.

Porque agora eu pergunto muito. Eu costumo falar que eu me dou muito trabalho. É uma coisa incrível, é como se... Quando eu saio, quando vou a esses lugares em que vou consumir, em que vou comprar, eu saio sempre em duas. Eu sempre sou assim. Quando acende a luzinha [de alerta], eu vejo uma outra Cida e eu fico perguntando para ela: “Escuta...”. O tempo todo perguntando, falando, conversando. Sabe, é como se eu *visse* mesmo duas pessoas.⁵⁶

Mas há vezes em que a vontade não passa, e isso é visto como um indicador, um signo. É Cida quem, continuando seu argumento anterior, assim se exprime: “Eu já cronometrei até, sabe. É coisa que leva 10 minutos para passar, não leva mais de 40 minutos. Agora, se não passa, aí não é febre. Aí é porque você precisa mesmo. Você precisa comprar e acabou”.⁵⁷ O indivíduo dividido em dois, uma de suas metades fica

⁵⁶ Cida, entrevista, 02/08/2007.

⁵⁷ Cida, entrevista, 02/08/2007.

encarregada de ler, na outra, os sinais de que precisa para avaliar o grau de necessidade e razoabilidade das ações aventadas. Atento aos próprios desejos, refletindo sobre os movimentos de sua sensibilidade, o agente lê neles os indicadores de que precisa para decidir se a compra é (ou *era*, quando a avaliação é retrospectiva) necessária.

Nesses casos, em que a avaliação ocorre de maneira implícita, o pensamento reflexivo fica encarregado, não de ponderar, calcular e então decidir, mas de esperar, esquecer o assunto, deixar a mente e o corpo trabalharem à sua revelia, para só então, verificando o efeito que se produziu no próprio agente – sem que ele saiba exatamente por quais processos isso se deu –, decidir o que fazer. A escolha final é pela via da reflexão, mas esta avalia tendo como base movimentos que ela não acompanhou, processos que ela não controlou – cujo resultado, porém, suas emoções agora indicam, contanto que ela saiba lê-los. Ao pensamento reflexivo não cabe aí o trabalho de acompanhar todo o processo, mas apenas de interpretá-lo e de pôr em prática uma decisão que os afetos como que já tomaram por ele:

Por exemplo, eu estou querendo comprar uma caneta. Eu quero uma caneta. E eu estou ensaiando para comprar essa caneta há um tempão. Eu passo [na loja]: “Ah, não quero agora”. E não precisa ser uma Mont Blanc, pelo amor de Deus. Mas eu quero uma caneta, não quero mais andar com Bic. Não quero. Sabe, assim, uma coisa que eu não quero? Aí eu fico: “Cida, mas isso não é orgulho? Por que você não pode andar com essas canetinhas?”. “Não, eu estou cansada dessas canetinhas falhando a toda hora quando eu vou escrever, essas coisas todas. E eu quero uma caneta personalizada, bonitinha, prateada”. Simples, de R\$ 20, R\$ 30. E eu fico ensaiando: “Depois eu compro, depois eu compro”. Só que ela não está saindo da minha cabeça. Quando não sai da minha cabeça, é porque eu preciso comprar mesmo.⁵⁸

O trecho assinala várias dimensões importantes da experiência de compra dos integrantes do grupo, assim que passam a pôr em prática certas estratégias para evitar gastos excessivos. Primeiro, o adiamento reiterado de uma decisão. Em dúvida sobre se comprar a caneta é uma necessidade ou uma coisa supérflua, Cida vai adiando a escolha. Entre uma visita à loja e outra, é toda uma luta interna que se dá: uma parte dela querendo a

⁵⁸ Cida, entrevista, 02/08/2007.

caneta, a outra pondo em questão a necessidade dessa compra e argumentando contra; ao que a primeira responde, dando razões, justificando a necessidade da caneta, e assim por diante. Mas embora essa discussão se dê reflexivamente, *em bases racionais*, a palavra final não é do pensamento reflexivo: a discussão não é decidida pela força do melhor argumento (no sentido que Habermas confere a essa expressão), ou pelo menos não é explicitamente assim que ocorre. Os argumentos se confrontam, se opõem, mas o resultado não é a vitória de um deles pela refutação do outro, nem o surgimento de uma terceira perspectiva, mais bem fundamentada que as outras. A escolha sendo tomada simplesmente porque a idéia persiste, porque a caneta “não sai da cabeça”, a decisão é tomada em algum lugar aquém da reflexão consciente, não submetida à refutação e ao contraditório evidentes.

O que não quer dizer que não seja, de alguma maneira, fundamentada. Ainda que o indivíduo não tenha acompanhado, reflexivamente, todo o processo de deliberação, ainda que a sua escolha se baseie, a rigor, apenas na persistência ou não de um desejo, a decisão resultante é segura o suficiente para que ele consiga, quando questionado, *dar razões* para justificá-la. É o que mostra outra experiência narrada por Cida:

Cida: Eu estava ensaiando para comprar um moletom. Comprei só a calça para ir ao Sesc. E fiquei quatro meses para comprar: “Mas será que eu preciso mesmo? Será que eu preciso mesmo? Será que eu preciso mesmo?”. Agora eu vi que eu preciso mesmo! Não adianta, sabe. Que eu estou usando uma jaquetinha jeans...

Arthur: E você precisa por quê?

Cida: Porque eu faço ginástica, faço exercício, faço caminhada. Eu vou usar, porque eu preciso mesmo. Então agora é tudo assim.⁵⁹

Após meses de deliberação interior, levada a cabo de maneira ora reflexiva, ora tácita, ela chega à conclusão de que a compra do moletom responde a uma necessidade – o termo indicando, aqui, a avaliação de que esse é um bem que ela irá, de fato, utilizar (“Eu vou usar, porque eu preciso mesmo”). Não há fronteiras fixas para a definição do que é necessário ou supérfluo, trata-se sempre de instituir limites, descontinuidades a partir de um contínuo de “necessidades” e “superfluidades” que cada objeto adquire na relação com um agente, mas há, no caso dos frequentadores do grupo, pelo menos um critério seguro para

⁵⁹ Cida, entrevista, 02/08/2007.

realizá-la: no caso de indivíduos acostumados a comprar produtos e depois não usá-los, a avaliação de que algo será ou não utilizado após a sua aquisição é um critério fundamental, sem o qual não se pode nem começar a levar em conta o conjunto das outras propriedades, mais ou menos “necessárias”, mais ou menos “supérfluas”, desse bem. A esse critério, entretanto, se superpõem outros princípios, outras razões para comprar ou não um produto. O exemplo da caneta, ao qual Cida parece ter dedicado maior atenção reflexiva – a julgar pela extensão, pela complexidade e pelo grau de explicitação dos argumentos que ela mobiliza, em comparação com o caso do moleton –, indica alguns dos outros critérios que podem entrar na avaliação da necessidade de uma compra:

Arthur: A caneta, você precisa mesmo dela por quê? O que foi decisivo?

Cida: Olha, eu sempre tive caneta. Toda a vida eu tive caneta. Faz alguns anos que eu falei: “Bobagem ter caneta. Para quê? Bastam essas canetinhas esferográficas, tão boas, né?”. Não sei por que cargas d’água, agora eu [pensei]: “Poxa, mas a minha bolsa estava sempre tão arrumadinha, a única coisa que precisa arrumar na minha bolsa é uma canetinha. Só essa canetinha que não tem”. Entendeu? “Mas será que eu preciso mesmo? Será que eu preciso mesmo?”. Só que isso está me incomodando, aquela caneta (risos). A minha sobrinha fala: “A sua bolsa é tão organizadinha que é um exemplo”. Eu gosto da minha bolsa organizadinha, gosto de uma coisa bonitinha. E eu posso comprar, não tem problema nenhum. Só quando é uma coisa, assim, muito gritante [em termos de preço], né...⁶⁰

Frente a um depoimento como esse, sempre há quem possa ver aí seja uma vontade legítima, seja um desejo supérfluo. Tudo depende do sistema de preferências e do sistema de hierarquias morais do indivíduo (em suma, de seu “sistema de necessidades”) e do montante de capital econômico disponível. Um quantia muito baixa, insignificante, para alguns, pode ser uma porção significativa do orçamento de outro. Mas a vigilância contínua que os freqüentadores do grupo tendem a impor a si próprios torna muito mais duro o controle das compras. Qualquer gasto é potencialmente suspeito, e sobre ele o indivíduo deve sempre questionar: “Por que quero? Preciso mesmo?”. O indivíduo está permanentemente fazendo um cálculo hedonista das necessidades: “Posso viver sem isto?”. No caso da caneta, como se trata de algo que será, certamente, utilizado, o critério do uso

⁶⁰ Cida, entrevista, 02/08/2007.

não serve para descartar a compra. A decisão passa a envolver medidas mais complexas, mais fluidas, menos sujeitas à instituição de um critério claro, evidente, sem ambigüidade. Embora não seja possível saber com certeza, durante a compra, se um produto será efetivamente utilizado depois, isso é algo que deixa pouca margem para dúvidas: pode-se usar muito ou pouco, mas ou se usa, ou não se usa. Já a compra da caneta não pode ser decidida assim. Considerando que, para fins básicos de escrita, qualquer tipo de caneta serve quase igualmente bem, Cida não viu, a princípio, razão para possuir uma caneta diferente das comuns (“Bastam essas canetinhas esferográficas, tão boas, né?”). Do ponto de vista de um uso básico, de uma concepção restritiva de utilidade, não haveria por que tomar outra decisão. O desejo por uma caneta diferente – que a afirmação da sobrinha contribuiu para desencadear –, bonita, vistosa, que componha um todo com a sua bolsa, atendendo tanto a um prazer intrínseco quanto à satisfação pelo reconhecimento dos outros (“A sua bolsa é tão organizadinha que é um exemplo”), passa a colocar dúvidas na decisão anterior. O que levar mais em conta: a utilidade básica ou o prazer estético e o desejo de reconhecimento?

O mesmo se dá num caso citado por outra freqüentadora do grupo. Após ter narrado um episódio em que conseguira evitar uma compra que julgou irresponsável, Rosana descreve uma experiência de consumo em que o necessário e o supérfluo se misturam:

Hoje aconteceu uma coisa semelhante, mas um pouquinho diferente, porque aí vem uma necessidade básica. Eu estou emagrecendo, não tenho roupa de verão, está um baita calor, eu já sei que eu vou ficar irritada na rua... E tudo isso. Aí de repente eu estava voltando do trabalho e passei pelas lojas de vestidos novos. Só que assim: eu me vejo há tempos atrás, as minhas compras eram de oitocentos, mil reais para cima quando davam esses “treco” [desejo de gastar]. E aí olhei lá, um vestidinho que custava cinquenta reais... Lindo! E eu estava pesada, com uma roupa calorenta. Eu falei: “Ai, cinquenta... Ah, eu vou experimentar”. Fui experimentar. No final das contas, eu olhei para o espelho, pensei, refleti. Eu não fiz besteira, tenho certeza, que não estou com um pingão de culpa. Olhei, experimentei os quatro, e o querer... O *querer* veio de levar os quatro. Eu acabei racionalizando e falando: “Bom, eu preciso *mesmo*, eu vou levar estes dois, que eu troco” – este rosa que eu estou vestindo e um outro. “E esse vai ser o meu verão, até dezembro! Está bom? Satisfeita?”. Olhei no espelho, bonequinha, satisfeita e feliz. Tá? Então pus os dois

vestidinhos na bolsa e ainda parcelei, botei no parcelamento, para se desse algum problema não exagerar no valor. Mas tinha um monte de coisa preparada.⁶¹

O agente não tem como saber, durante a compra, se a avaliação que ele faz a respeito do caráter necessário ou supérfluo de um bem está correta. Nesse momento, não há como ter certeza de que o produto deve ser comprado, que ele receberá um bom uso, que ele vale seu preço. É só depois, quando for inserido na vida cotidiana do comprador, que essa avaliação poderá ser feita, e mesmo assim sempre sujeita a reavaliações constantes. Não tendo como saber ao certo se a compra, no momento em que é efetuada, é necessária ou supérflua, o agente tem de recorrer de recorrer à imaginação.

Experimentando os produtos desejados ou adiando reiteradamente a compra, o consumidor fornece a si próprio o tempo de avaliar melhor os imponderáveis da compra. Mas se o tempo para pensar é importante, não é tudo. Se Cida dá o exemplo do cinema, é porque, sendo uma atividade que gera satisfação, pode operar como um substituto para a satisfação buscada em outro objeto. “Sabe o que é? Eu acho que eu transfiro o pensamento para outra coisa, um outro prazer. E aí é como se eu já estivesse satisfeita, como se eu tivesse almoçado, jantado. E aí já não quero, já não me interessa mais. Eu acho que é isso: é uma ‘fome’ de alguma coisa, que eu substituo por outra coisa e tudo bem. Eu tenho feito muito isso”.⁶² “Eu sempre vou ao shopping Frei Caneca e sempre dou uma passadinha nas lojas, olho CDs. ‘Ai, estou precisando comprar esse CD. Mas depois eu passo para pegar’. Depois que eu saio [do cinema], eu saio assim: ‘Para quê eu vou levar esse CD agora? Já tem um lá que eu estou ouvindo, sabe? Estou usando, estou ouvindo. Deixa eu curtir bastante aquele lá’. Já saio assim... Eu converso comigo mesma”. É curioso que Cida fale, de início, que está “precisando” comprar o CD: algo que seria da ordem da necessidade. Após o cinema, não “precisa” mais, não há mais necessidade, a necessidade passou. Dar um tempo para si é uma maneira de deixar passar a euforia inicial que o desejo por uma mercadoria produz no agente. Passada a euforia, o desejo de alguma maneira permanece: Cida ainda quer o CD – mas não agora. Com a cabeça mais fria, tanto porque se deu um tempo, quanto porque voltou sua libido para outras fontes de satisfação (“tirou o foco” do

⁶¹ Rosana, reunião, 23/08/2007.

⁶² Cida, entrevista, 02/08/2007.

CD), ela pode com mais calma ponderar os prós e contras da compra. Pode se convencer, sem grandes tensões, de que não precisa disso agora.

O comprador compulsivo é, por assim dizer, um crédulo: ele acredita poder realizar todas as promessas que o capitalismo lhe oferece. A desmedida do “devedor compulsivo” simboliza a realização fantasiosa (mas não imaginária), irrealista (mas não irreal) dos benefícios que a economia monetária proporciona. É a concretização de uma fantasia que, entretanto, depois terá seu preço cobrado, com juros e correção. E o grupo age no sentido de colocar limites a tais anseios, quando eles são irrealizáveis. Fornecendo aos agentes que o procuram as competências e as disposições necessárias para responder de maneira mais ajustada às exigências do sistema econômico, o grupo não deixa de incitá-los a, como diz Bourdieu, “fazer da necessidade virtude”, quando se trata de resistir a desejos de consumo que não cabem em seu orçamento ou trocá-los por outros, mais ajustados a suas condições econômicas. Mecanismo de ajustamento, o DA é também um dispositivo de conformismo.

E essa semana eu vi uma entrevista de uma jornalista. [...] Ela estava falando sobre um livro que ela escreveu sobre os caminhos da fé. Um deles era o caminho de Santiago de Compostela. Ela estava falando – e me chamou muito a atenção – que um dos peregrinos contou que precisava de tanto, tanto, tanto na vida, e, no entanto, em trinta dias ele passou muito bem só com uma mochila nas costas. Ele falou: “Puxa, eu não preciso de tanto para viver feliz. Se eu passei esses trinta dias, e muito bem, com essa mochila, tudo que eu preciso está aqui”. Eu pensei: “Puxa vida, é mesmo”. Eu costumo falar que, quando eu vim para o DA, eu era uma Cida que precisava de tanto... E aí eu desmontei essa Cida e fiquei com a Cida que Deus me deu. Que era eu mesma. E que, no entanto, queria ser uma outra Cida. E eu corria tanto para alcançar essa Cida. Porque essa Cida precisava de tanto, de tanta coisa – e essa entrevista me chamou a atenção por causa disso. E eu vi que não, que não é bem assim. Que dá para a gente viver como a gente é, dentro das nossas condições. Que dá – isso eu descobri aqui – que dá para fazer tudo o que eu fazia, [mas gastando] menos. É uma questão de troca. Troquei. Onde eu fazia hidroginástica e natação, troquei por um mais baratinho. Troquei o curso de francês por um mais baratinho. E é a mesma coisa! Não tem diferença nenhuma. A água é a mesma, o cloro é o mesmo. O curso também: a língua é a mesma, a gramática é a mesma. Não é tão diferente assim.⁶³

⁶³ Cida, entrevista, 02/08/2007.

Intensidade e “sentido”

Mudar o foco de suas paixões, direcionar os investimentos libidinais para outros objetos, além daqueles que podem ser obtidos através da compra, é uma das estratégias seguidas pelos membros do grupo para controlar seus gastos. Uma frequentadora do grupo narra o quanto se sente mobilizada por um afilhado que, diz ela, “nasceu no momento mais difícil da minha vida, quando eu ainda era compulsiva, muito compulsiva para comprar”, e que ela decidiu ajudar a criar:

E foi a melhor coisa que aconteceu para mim. Eu estou criando tanto amor e tanto vínculo com ele, que cada vez que eu faço uma coisa para ele... É mais do que eu fiz para os meus filhos. Hoje eu estou conseguindo, dentro desse orçamento todo, pagar a natação, o judô, dar escola para ele, atender o convênio médico dele e da mãe, junto com as minhas coisas. E aí, sabe, de repente eu olho para mim [e penso]: se eu for comprar uma calça a mais ou uma calça a menos neste mês, ou no mês que vem... Parece que, perto disso, dessa riqueza que eu tenho com essa criança, perdeu o sentido.⁶⁴

O investimento dedicado ao afilhado, o vínculo que ela estabelece com ele, o engajamento afetivo que esse vínculo produz, tudo isso parece, a seus olhos, substituir com vantagem aquilo que antes ela buscava nas compras. Com a mudança de direção, de foco, de alvo dos desejos, dos investimentos libidinais, da economia afetiva de Rosana, há como que uma redistribuição do “sentido” de cada um dos objetos capazes de despertar seu interesse: o aumento de interesse, de investimento, do sentido consagrado a um objeto resulta na diminuição do interesse, do investimento, do sentido dedicado a outro. O ganho de “sentido” de um é a perda de “sentido” de outro. Rosana compara essa situação atual com o tipo de relação que ela estabelecera, antes, com seus filhos. “Isso é uma coisa que eu já escutei por aí: que o pai e a mãe são responsáveis pela criança, que devem pôr em primeiro lugar o filho, que é ele que tem precedência. Tanto que há pais e mães muito corretos, que fazem com amor, tudo. E eu, com os meus filhos, eu lembro que eu fazia as

⁶⁴ Rosana, reunião, 23/08/2007.

coisas muito correndo, muito ansiosa, muito agitada, e achava que o dinheiro não ia dar. Às vezes eu deixava de me divertir com eles, porque eu estava pensando na conta para pagar, e eu era brava, não tinha paciência.”

Se antes Rosana era “compulsiva” nas compras e apressada com os filhos, agora a balança, se não foi invertida, pelo menos se equilibrou. Isso, que os agentes muitas vezes expressam na linguagem do “vazio” e do “sentido”, só pode ser adequadamente compreendido quando transposto para uma linguagem do afeto. Se há um “vazio”, não é propriamente de significado, mas de satisfação libidinal; e se há um “sentido”, não se deve compreendê-lo meramente como um esquema cognitivo ou moral capaz, como se diz, de dar sentido ao mundo e às experiências de vida, mas como um sentido, uma direção efetivada pelo engajamento do agente em certos alvos capazes de promover satisfações vistas como mais “profundas”, mais duradouras, mais “autênticas”, melhores que aquelas proporcionadas pelas compras.

E é bem de intensidade que se trata. As emoções e a intensidade afetiva proporcionados pelas compras, os agentes vão buscar agora em outras fontes de satisfação. A natação, o afilhado, etc., tudo isso passa a conformar o que, seguindo Rosana e outros membros do grupo, poder-se-ia chamar de uma “vida intensa”. A atenção não está nos detalhes do produto, nas facilidades de parcelamento, mas em tudo que faz parte dessas novas relações. O frenesi do consumo não é combatido meramente com reflexividade, explicitação, esclarecimento, crítica, mas também, e principalmente, com mais intensidade, só que de outro tipo.

E eu vejo assim: hoje Deus me deu a oportunidade de tudo aquilo que era desesperador, ser maravilhoso. [...] Hoje eu estou fazendo as coisas assim, com carinho, com amor. E eu falo para o Poder Superior: tudo que eu não fiz direito, conserta agora comigo! [...] Eu estou reorganizando tudo! Tudo aquilo que eu fazia arrastado, que eu não gostava, hoje eu estou fazendo com muita intenção, com muito carinho. Eu não gostava de cozinhar. De repente, eu sei que vou fazer para o *meu filho* o prato predileto que ele gosta. Então eu vou lá, ele pede: “Mãe, traz para mim?”. E quantas vezes eu fui levar o prato na sala, há uns tempos atrás, [pensando]: “Ai, que ódio...”. A gente não vive intensamente. Hoje eu estou fazendo isso. Da mesma forma que também pego as minhas contas *com intensidade* no computador para olhar, para ver se eu acertei o que gastei hoje. Eu estou pondo a cabeça no lugar na

hora certa, para não dar furo para mim, para eu não sofrer mais tarde de novo. Mas eu acho que a intensidade e o amor, quando a gente começa a colocar isso mais forte em cada coisa que a gente faz, a vida se transforma.⁶⁵

E não é por acaso que Rosana fale de intensidade para se referir a duas atividades tão distintas quanto cuidar de um filho e verificar as próprias contas: embora muito diferentes, trata-se de dois pontos importantes, dois focos de investimento fundamentais no processo de reeducação econômica estimulado pelos Devedores Anônimos. É todo um rearranjo libidinal que está implicado aí: trata-se de uma mudança tal na economia afetiva do agente, de modo que ele passe a dar atenção, a valorizar, a *investir* em objetivos que antes não lhe apareciam – não necessariamente na consciência, mas *na prática* – como importantes, ao mesmo tempo em que deixe de investir em outros, aplacando desejos antes predominantes.

“Blecaute” cognitivo

As estratégias reflexivas que os freqüentadores do grupo adotam durante a compra têm, como vimos, o objetivo de evitar a disjunção entre a avaliação que realizam no momento em que o gasto é realizado e aquela, posterior, na ocasião do uso do produto. Toda atividade de consumo – assim como, de maneira mais geral, toda ação humana – está sujeita a uma disjunção desse tipo: é sempre possível que a avaliação que o indivíduo faz no momento de uma escolha seja, depois, vista como equivocada. Antes de tudo, é a temporalidade inerente à ação humana que torna possível a existência de comportamentos que poderão ser julgados inadequados, ou mesmo irracionais, por aquele mesmo que os realizou. A inevitável ambigüidade do futuro é, como afirma William James (1956), a fonte última da irracionalidade da experiência, dado que toda ação se dá na ausência de conhecimento em relação a seu resultado. No entanto, a probabilidade de que essa disjunção ocorra pode ser potencializada por fatores que tornem pouco provável, dificultem, enviesem ou bloqueiem a avaliação do agente durante a tomada de uma decisão.

⁶⁵ Rosana, reunião, 23/08/2007.

É possível, assim, que o indivíduo deixe de perceber ou reagir de maneira adequada a certos aspectos da situação, especialmente aqueles ligados às condições de pagamento, por não estar *disposto* a tal, isto é, por não possuir esquemas automatizados que o tornem propenso a realizar essa avaliação sem ter de pensar em executá-la ou saber que a faz. Como mostrou Florence Weber, existem formas práticas de ascetismo que não necessitam do recurso à escrita e ao cálculo numérico para serem levadas a cabo e são “tanto mais eficazes quanto mais interiorizadas, automatizadas: não há necessidade de pensar nelas” (Weber, 2002: 169). “O ‘consumidor racional’ pode recorrer a técnicas de autocontrole que não devem nada à operação de uma competência escritural ou contável. O ‘cálculo econômico’ pode não ser um ‘cálculo’ explícito mas, muito simplesmente, um modo de vida que repousa sobre formas de ascetismo incorporadas: as racionalidades práticas não se oferecem sempre à observação sob a forma de raciocínios explícitos, listas de anotações ou atividades medidas, mas podem permanecer automáticas ou inconscientes” (*ibidem*: 168).⁶⁶ Mesmo, entretanto, que o agente não possua disposições desse tipo, automaticamente ajustadas às operações do mundo econômico envolvidas na compra, ele pode fazer uma avaliação razoavelmente realista da situação se, nesse momento, estiver *atento* a tais condições, seja por conta de uma disposição à reflexividade ativada durante as experiências de consumo, seja porque a direção de seu interesse e de seu investimento emocional é capaz de suscitar uma atenção renovada a esses tópicos no momento do gasto. Na falta dessa atenção reflexiva, porém, é provável que o indivíduo deixe de notar aspectos da situação que o permitiriam realizar uma avaliação mais realista de suas escolhas cotidianas de consumo, tornando-as menos sujeitas, assim, a serem posteriormente objeto de arrependimento.

Mas, além disso, a experiência da disjunção entre avaliações pode ocorrer de modo mais ou menos freqüente na medida em que os indivíduos estejam sujeitos a certos tipos de experiência emocional no momento da compra. A falta de percepção (ou de atenção) a respeito de aspectos evidentes da situação, que pode resultar da ausência de disposições ao ascetismo prático e à reflexividade, ou de interesse e investimento afetivo nas operações e

⁶⁶ A autora cita como exemplo o caso de uma mulher que nunca dava descarga no banheiro sem pedir a seu marido que fosse depois dela – utilizando, com isso, apenas uma quantidade de água para os dois –, um comportamento que tornou-se completamente rotineiro a ponto de ela continuar a tê-lo fora de casa, em lugares nos quais a conta de água não lhe cabe.

apostas do mundo econômico, pode também ter sua origem na atração que certos objetos podem representar para o consumidor, e isso com tanta intensidade a ponto de afetar negativamente a sua cognição durante a compra: o efeito de dinâmicas afetivas específicas pode fazer com que o indivíduo desconsidere nesse momento os usos efetivos a que o produto será submetido, deixe de imaginar os contextos de ação em que ele será inserido, não chegue a avaliar o futuro mais ou menos próximo em que aquele bem será utilizado. Falando em “devaneio”, em “febre”, uma frequentadora do grupo indica alguns dos processos subjetivos específicos possivelmente envolvidos em compras que, depois, serão consideradas inúteis por aquele mesmo que as realizou:

Por exemplo, eu não vim semana passada [à reunião do grupo], aí nesta semana eu tive um devaneio... Assim, porque não é o tempo todo que a gente está vigilante. De vez em quando a gente abaixa a guarda e aí a gente dança mesmo. Eu entrei no supermercado e comecei a olhar... Eu cismeï. Cismeï, tive uma febre de condimentos, de temperos. Febre de temperos. Eu fui lá, comprei um monte de temperos. Vi um, comprei, aí peguei outro, e outro... Nada de pacotinho; tudo de vidrinho, bonitinho... Cismeï com aquilo lá. E comprei. Não teve jeito, não caiu a ficha antes de eu pagar. Comprei e levei para casa. Quando cheguei em casa, aí eu comecei a pensar: “Escuta, eu não cozinho... Faz sete anos que eu não cozinho!”. Olha que devaneio. Eu não cozinho, eu compro tudo pronto! Não tem nem ocasião de cozinhar. Porque quando é Natal, Ano Novo, tem um monte de gente que cozinha, nós cozinhamos todos juntos nessas ocasiões especiais. E o pior, ainda: tinha um condimento lá, agridoce, que é para carne de porco, que eu não como, só como no Natal! E camarão: camarão eu só como uma vez por ano, quando eu vou para a praia! Aí eu falei assim comigo mesma: “Puxa, olha que devaneio... Que devaneio”. E os temperos estão lá, sabe? Então eu vou dar. Para quem eu vou dar isso, agora? Que eu não vou deixar estragar, e eu não vou usar! Então de vez em quando acontecem umas coisas assim: abaixa a guarda... E aí? Eu agora estou estudando, ainda, o porquê, o que é que me levou a fazer isso. Que eu não encontrei ainda a causa disso, por que me deu essa febre de condimentos, por quê. Uma coisa muito louca.⁶⁷

Atraída pelos temperos, tomada provavelmente por imagens prazerosas ligadas à atividade de cozinhar (e pelos sentimentos correspondentes), ou ainda pelos aspectos

⁶⁷ Cida, reunião, 30/08/2007.

estéticos e sensoriais dos produtos (“Nada de pacotinho; tudo de vidrinho, bonitinho”), Cida pôde deixar de levar em conta um dado fundamental, que é o fato de ela sequer ter o costume de cozinhar. Se ela fala que *cismou* com esse conjunto específico de produtos, é porque eles foram capazes de provocar naquele momento tamanho investimento emocional, e de mobilizar de tal modo a sua atenção, a ponto de fazê-la desconsiderar aspectos óbvios a respeito da inserção daqueles bens em sua vida cotidiana. Pois se foi a visão dos temperos no supermercado que suscitou em Cida o desejo de adquiri-los, foi o interesse intenso por eles o responsável por mantê-los como o foco de sua atenção, em detrimento de outros elementos a serem levados em conta. A radicalidade do exemplo – ocorrido num momento de sua vida em que, já com muitos anos de grupo, ela se considerava estar em pleno processo de recuperação – não deve fazer ignorar o fato de que processos similares podem ocorrer, em maior ou (freqüentemente) menor grau, com qualquer indivíduo inserido numa economia monetária. É sempre possível que os agentes econômicos ignorem, durante a compra, certas características relativas àquilo que está sendo adquirido, especialmente com respeito aos usos futuros a que o produto será submetido, e realizem desse modo gastos que depois poderão lhes aparecer como desnecessários, supérfluos, impensados, ou dos quais se arrependerão. Isso pode acontecer tanto por conta dos limites do que o cérebro humano pode processar em termos de informação – não é possível levar em conta todos as informações pertinentes a um objeto, e tanto menos quanto maior a urgência ou rapidez exigida pela situação –, quanto pelos efeitos emocionais específicos que esse objeto pode suscitar em cada indivíduo. Ocorre aí uma disjunção entre a avaliação efetuada durante a compra e aquela realizada depois – algo potencialmente presente em toda atividade de consumo, e tanto mais quanto maior a distância temporal entre o gasto e o uso –, mas uma particularmente afetada pelas emoções envolvidas no momento. Não é por acaso que Cida fala em “febre” ou “devaneio” para se referir ao estado subjetivo em que se encontrava: o que termos como esses indicam é tanto um estado de agitação e excitação, suscitado por um desejo exacerbado, quanto certas conseqüências cognitivas que esse estado pode acarretar em termos da avaliação que ao agente faz da situação.⁶⁸

⁶⁸ Trata-se, assim, de algo que parte da bibliografia chama de “erro (ou viés) emocional”, isto é, “as apostas afetivas que pesam sobre nosso raciocínio e podem nos desviar em relação às conclusões que tiramos”. Eles podem ser distinguidos dos vieses *motivacionais*, que “orientam as crenças e os raciocínios segundo os

Mas se acontecem situações em que o agente desconsidera, no momento da compra, informações pertinentes ao objeto de consumo e seu uso posterior, ele também pode, de maneira análoga, deixar de levar em conta outros dados, desta vez referentes à sua situação econômica e as condições de pagamento do produto desejado. É o que outro usuário dos Devedores Anônimos descreve, utilizando o vocabulário específico dos grupos em doze passos:

Essa situação é muito triste, muito chata. O DA não gosta de viver essa situação, porque a gente é orgulhoso. Mas o DA tem sempre... – até a própria literatura que nós temos fala disso. Na cabeça doente dele, na mente doente do DA, ele sempre acha que por um passe de mágica, de alguma forma milagrosa, ele vai arrumar o dinheiro. Vamos supor: eu estou endividado. Mas aí eu vi na televisão que tem um celular novo. Aí eu não tenho dinheiro, mas eu quero comprar esse celular. Eu vou e compro esse celular achando que amanhã, ou depois, eu vou dar um jeito de pagar. E assim é para tudo: é para um celular, é para um carro, é para uma roupa, é para um aparelho de som... Qualquer coisa. Porque o DA gosta muito de estar antenado, de estar dentro da moda, dentro dos padrões.⁶⁹

Esse tipo de comportamento, muito comum entre os frequentadores do grupo, é caracterizado, como se vê, por uma espécie de “blecaute cognitivo” no momento da compra. Um “blecaute” que não tem origem numa sobrecarga cognitiva, tal como a que estão submetidos indivíduos tendo que lidar com grandes quantidades de informação (como as secretárias de consultórios médicos analisadas por Cicourel), mas numa espécie de curto-circuito de origem emocional. O desejo é tão intenso que é capaz de fazer o indivíduo deixar de perceber aspectos óbvios da situação, além de bloquear, no momento da compra, qualquer representação da sua situação financeira real que possa evitar aquele gasto. E é por isso que depois, quando a intensidade já passou, ele pode se dar conta (e fazer as contas) do que fez. “Você não tem planejamento para nada, não tem noção do que está fazendo. Você tem depois. Bate um arrependimento. Só que, na hora em que você faz, você não pensa nisso. Você pensa depois. Só que aí já é tarde”.⁷⁰

interesses dos indivíduos” e podem levá-los, por exemplo, a considerar como provável um evento desejável (Bronner, 2007: 9-10; cf. Nisbett e Ross, 1980).

⁶⁹ Gilson, entrevista, 18/06/2007.

⁷⁰ Gilson, entrevista, 18/06/2007.

Deixando de prestar atenção em certos aspectos da compra, o indivíduo pode mais facilmente não perceber a dimensão do conjunto das compras que efetua num período de tempo, de modo que o valor total gasto apareça a ele próprio, que realizou as compras, como absurdo ou misterioso. Um membro do grupo conta como, após ter escondido de sua mulher vários dos gastos que tinha realizado, ela passou a questioná-lo sobre os rombos na conta do casal:

A princípio, ela pensou que eu tivesse uma amante, ou que eu tivesse uma outra família, que eu tivesse outros filhos de um outro relacionamento. Porque ela perguntava: “Aonde foi esse dinheiro? Aonde foi essa quantia?”. E eu nunca soube explicar. Porque é uma questão muito comum: o DA não sabe. “Ah, você gastou dez mil reais. Aonde foi esse dinheiro?”. É abstrato. Isso, infelizmente, é muito comum. A gente que frequenta as reuniões vê que a maioria dos DAs não sabe dizer aonde foi esse dinheiro. Porque não é nada palpável. Vamos supor: “Ah, eu gastei 10 mil reais porque eu comprei um carro, porque eu comprei esta mesa, porque eu comprei uma televisão”. Não está aí. Está embutido nos juros, está embutido em dívida em cima de dívida, está embutido em banalidades que a gente gasta... Então você nunca sabe dizer onde está esse valor.⁷¹

Não é sem razão que Gilson, quando dá exemplos de gastos contabilizáveis, cite *esta mesa*. Não havia, no momento da entrevista (realizada naquela mesa), nada de mais concreto, de mais palpável. A concretude da mesa, da televisão, de um carro, se choca com o caráter abstrato dos valores dispostos no extrato da sua conta corrente. O dinheiro não guarda rastro, não deixa memória. Traduzidas em valores numéricos e reunidas num único valor, que não tem relação direta com cada um dos bens comprados, as compras se deixam facilmente esquecer. E passam a obedecer a uma lógica própria, auto-poiética (juros, dívida em cima de dívida...).

Por não prestar atenção a tantos aspectos pertencentes ao ato da compra, por deixar de levar em conta preço (etc.), o agente pode também facilmente deixar de perceber as conseqüências que uma série de atos de compra pode acarretar.

⁷¹ Gilson, entrevista, 18/06/2007.

Marcio: O carro que eu tinha começou a dar problema, eu comecei a ficar de saco cheio do carro, eu comecei a arranjar um monte de defeitos nele. E falei: “Vou vender esse carro”. Aí eu pensei: “Já sei”. Aí vêm aquelas iluminações que fazem você se achar a pessoa mais esperta financeiramente do mundo. Falei: “Já sei, vou vender o meu carro e vou dar entrada num outro, um outro modelo, melhor. E pago só a prestação do carro, porque afinal de contas vou quitar todas essas minhas dívidas”. Então beleza, foi isso que eu fiz. Peguei o carro, vendi, paguei todas as contas, fiquei tranqüilo. Comprei o outro, financiado, sem entrada, sem nada. As prestações até... Esse foi o meu erro: comprei mal. Porque eu escolhi o carro que eu queria, eu falei: “Esse carro é bacana, [esse é o que] eu gostaria de ter”. Que eu gosto muito de perua, né? E eu tinha vontade de ter aquela perua esporte. Um dos poucos carros que... sabe? Esse carro eu tinha vontade de ter. Então eu falei: “Acho que eu vou comprar um esporte, porque esse carro eu sempre achei legal, e tal. É só não comprar um que esteja muito usado, muito antigo, e deve dar para usar uns dois anos, sem me dar dor de cabeça. Fica tudo bem, né?”. E foi o que eu fiz. Eu procurei a melhor perua esporte que eu consegui encontrar. E fiz o financiamento, tal, só não consegui, vai... Tinha estimado que ia pagar uns 600 por mês... Não, não, uns 400 por mês, 450, uma coisa assim. E acabou indo para 600. Aí depois eu vi que... Aí depois é isso que eu falei, eu vi que eu tinha comprado mal. Depois eu vi: você fica atrás de um objeto de desejo, você esquece todas as conseqüências que ele pode te trazer, né? Um carro tem gasolina, tem seguro, o prédio [em] que eu comprei [apartamento] não tem estacionamento...

Arthur: E você não pensou nessas coisas por quê?

Marcio: Cega, né? Cega. Na hora eu ceguei, deu aquela cegada que dá quando você vai comprar alguma coisa, você não vê extrato, você não vê nada. Você se ilude que você pode comprar.⁷²

As promessas de satisfação embutidas no produto podem fazer com que o indivíduo deixe de perceber aspectos evidentes da situação, podem, como afirma Marcio, “cegá-lo” não apenas enquanto realiza gastos menores e mais rápidos, mas durante todo o processo de deliberação interna envolvida em compras maiores, como a de um carro. Se isso ocorre, é não somente porque a excitação (seja aquela provocada por substâncias quimicamente aditivas, sejam aquelas suscitadas por desejos intensos direcionados a experiências específicas, como as de consumo) pode *nublar* as crenças do agente, dificultando o

⁷² Marcio, entrevista, 04/09/2007.

raciocínio claro e, assim, a apreciação acurada das conseqüências de seu próprio comportamento. Mas também porque, com seu interesse e, conseqüentemente, sua atenção voltados para as vantagens do novo produto, o agente pode deixar de investir em e de perceber outros aspectos da compra – por exemplo, os gastos extras que ela acarretará. Como afirma Elster (2006: 40), a “fraqueza da vontade – agir contra a totalidade de seus desejos sob a influência de um dentre eles – é freqüentemente devida ao fato de o desejo dominante surgir de uma emoção forte”. Um desejo de consumo específico pode ser tão intenso e exercer tamanho poder sobre o indivíduo a ponto de fazê-lo esquecer, se não toda e qualquer conseqüência negativa de seus atos, incluindo as momentâneas e de curto prazo (como no exemplo do alcoólatra que, indagado por que não largava a bebida, afirmou: “Se tivesse um barril de rum no canto de uma sala, e um canhão constantemente atirando bolas entre mim e o barril, eu não poderia evitar de passar na frente do canhão para pegar o rum”⁷³), ao menos boa parte dos custos de *médio e longo prazo*.

Wishful thinking

Há, porém, outra maneira pela qual desejos intensos de consumo podem afetar a avaliação feita pelo agente de sua própria ação: trata-se das *distorções* das suas crenças induzidas por *wishful thinking*.

Você põe um monte de coisas a seu favor: “Ah, o carro é melhor, é mais confortável... Ele gasta mais gasolina, mas eu vou economizar mais dinheiro”. *Essa* conta você consegue fazer! (risos) Entendeu? Você põe um monte de besteiras na cabeça, olha, você acha... Todos os artifícios, tudo é favorável. Não precisa do vendedor; você mesmo já faz a besteira, não precisa ninguém para te induzir. [...] Eu posso até estar sendo contraditório. Eu te falei que nunca vislumbrei comprar carro zero, apartamento, esse tipo de bens. Mas uma das poucas coisas, uma das coisas que me chamavam a atenção é que eu achava essa perua bonita, eu queria ter, e tal. [...] Eu falei: “Ah, eu vou ter um carro melhor para viajar, porque

⁷³ Citado em Elster (1999: 166).

eu gosto de viajar, vão caber mais coisas” – e sou só eu sozinho –, “vou poder viajar, vou poder não sei o quê, o carro é completo, o outro não era...”. Sabe, um monte de coisas.⁷⁴

Motivado a realizar uma certa compra, o indivíduo pode também ser emocionalmente levado a atentar para os aspectos positivos desse gasto, que o justifiquem, em detrimento de seus aspectos negativos, tendendo assim a enviesar a balança das conseqüências positivas e negativas de sua ação em favor das primeiras. Há mesmo casos em que o indivíduo não deixa de considerar, no momento da compra, possíveis conseqüências negativas dessa ação, para no instante seguinte, entretanto, invocar justificativas que, depois, ele próprio poderá ver como injustificadas, dado que decorrentes da excitação provocada pelo desejo de compra. Mesmo quando o indivíduo sente certos desejos de compra e se dá conta, logo em seguida, que sua situação econômica não permite tais gastos, é toda uma luta interna que ocorre, na forma de um diálogo:

Hoje eu passei no banco, o meu talão de cheque não chegou – conforme eu falei, eu havia pedido. O meu problema, a minha palavra mágica é talão de cheque, folha de cheque. Eu passei agora no caixa e pensei: “Preciso pagar umas coisas, tenho que ter cheque”. E tirei umas folhas de cheque avulsas. Aí eu venho aqui e fico pensando: “Bom, então eu vou fazer isso, vou comprar aquilo...”. “Não, mas eu não tenho dinheiro”. “Não, eu tenho cheque. Ah, então vou falar para minha filha ir lá e fazer matrícula não sei onde, e depois ela vai lá fazer não sei o quê, não sei o quê, não sei o quê...”. Sabe, umas coisas assim? Ai, meu Deus, como eu viajo! Entendeu? Quer dizer, tudo bem que eu mereça fazer, mas eu *posso* fazer? Dá para fazer agora? Não. Sabe? Então eu fico naquela coisa: “É só passar o cheque, daqui a pouquinho vai acontecer um milagre, alguém vem e cobre a minha conta, tudo fica lindo e maravilhoso, e tudo volta ao controle”. E não é assim, né!⁷⁵

O indivíduo pode, de um momento a outro, sentir certos desejos de compra, perceber em seguida a impossibilidade (ou o custo) de realizá-los, para então, com o acesso ao dinheiro facultado pela presença dos cheques – dado que essa forma monetária permite, em ocasiões como essa, o adiamento do pagamento –, contrabalançar esta última tendência com representações otimistas acerca do futuro. Adiando o gasto (sem, no entanto, adiar o

⁷⁴ Marcio, entrevista, 04/09/2007.

⁷⁵ Roseli, reunião, 23/08/2007.

consumo) e representando otimisticamente o futuro, de modo que o pagamento não tenha todo o peso que teria caso fosse efetuado no momento da compra, o indivíduo se permite realizar desejos de compra que, de outro modo, não poderiam ser satisfeitos.

Hoje eu tenho muitas dívidas, mas vou conseguir limpar meu nome, graças a Deus, semana que vem, porque só falta um cheque para resgatar. Mas eu tenho muitas dívidas com banco e empréstimos no nome do meu marido que eu preciso pagar. Hoje o que eu ganho só vai dar para pagar isso [as dívidas], e durante muito tempo vai ser assim. Eu não posso gastar R\$1 por nada, só para pagar as minhas dívidas. E quanto mais eu fico pensando nisso... É aquilo que alguém falou de viver na fantasia: você vê alguma coisa que quer comprar e esquece que tem muitas dívidas e que não tem nada no banco. Daí você passa um cheque ou um cartão e depois vê como que paga. Só que para mim não está mais assim. Eu compro e naquele momento eu me sinto bem, mas assim que eu chego no carro eu já estou arrependida.⁷⁶

Há, assim, uma “pequena moral” hedonista (mecanismos morais hedonistas) que é acionada durante as compras. O agente se dá conta de que um certo gasto pode depois ser visto como desnecessário, ou trazer conseqüências econômicas indesejadas, mas evita que essa percepção barre a compra através de representações otimistas acerca do futuro, ou ainda pela idéia de que merece aquele pequeno prazer, dado seu esforço.

Eu comecei a fazer curso técnico de eletrônica. Comecei a fazer o primeiro ano, eu mesmo pagando. Atrasava uma, duas [parcelas], mas eu ia lá e pagava, dava um jeito, negociava. Porque eu nunca deixei – isso é um problema dessas conseqüências – eu nunca deixei de aproveitar a vida. Se aparecer uma oportunidade: “Olha, vamos numa balada aí, em tal lugar, tal”. “Ô, o dinheiro está curto... Tenho que pagar escola... Ah, vou gastar só – se era 300 – vou gastar 30 e depois esses 30 eu pego adiantamento”, dava um jeito. Achava que eu era merecedor, porque, afinal de contas, eu me esforçava para conseguir as coisas. Sempre achando que o dinheiro vai cair do céu para resolver os problemas. Aí eu fazia isso, ia para a festa. Depois faltava o dinheiro, eu dava um jeito, pagava no outro mês, pedia um desconto, alguma coisa eu fazia e dava certo. [Eu fazia isso] às vezes com minha mãe, às

⁷⁶ Cintia, reunião, 09/08/2007.

vezes com o lugar em que eu trabalhava... Às vezes com um amigo... Sempre dava um jeito.⁷⁷

Tomado por uma espécie de otimismo indiferente às condições objetivas, o indivíduo realiza as suas ações sempre baseado na expectativa de que o futuro resolverá as pendências do presente. É o que está na origem de certos gastos que depois poderão ser vistos por ele mesmo como irresponsáveis.

Olá, meu nome é Terezinha. Eu estava pensando: você diz que quer trabalhar nesse primeiro passo, mas na hora que a gente leu eu me lembrei de algumas situações. Porque aí nesse primeiro passo é a tentativa de admitir o nosso fracasso completo perante a dívida. E eu acho que muitas vezes isso é inconsciente, a gente não tem consciência disso, que está fracassando nisso. Que está gastando muito. É como dissemos no começo: a gente faz fantasias de que as coisas vão melhorar amanhã. “Elas vão melhorar amanhã”. E de que a gente vai conseguir vencer esse problema. E aí eu lembrei das minhas situações em relação a carro, por exemplo. Quando eu ficava extremamente endividada, eu pegava o carro e trocava. Só que ao invés de comprar um carro mais barato – como seria o normal, o não-compulsivo – e ficar com aquela diferença para pagar algumas dívidas, não, eu sempre comprei um melhor, ficava com um pouco de dinheiro, pagava menos de entrada e ficava devendo outro. E sempre um melhor que o outro. Quer dizer, sem ter dinheiro nenhum para comprar um carro. E fazia isso. Isso, vários anos. Aí durava o quê? Dois, três anos, aí fazia tudo de novo. Precisava de dinheiro, vendia o carro; dava um pouquinho só de entrada, pagava em três anos, para depois fazer isso de novo. Cada vez mais, gastando mais e sem a menor consciência do que estava fazendo. E feliz da vida porque tinha um carro zero quilômetro, sabe? Quer dizer, um negócio muito louco mesmo.⁷⁸

O desejo intenso de ter um bem específico, ou de não diminuir o padrão de vida, pode fazer com que o indivíduo deixe de levar em conta, durante a compra, certos elementos da forma de pagamento. No caso relatado por Terezinha, isso fica evidente pelo fato de que, ao tomar uma decisão visando pagar as dívidas que já tinha (vender o carro para, com o dinheiro, quitar parte das dívidas), ela acabava se endividando ainda mais. Esse

⁷⁷ Marcio, entrevista, 04/09/2007.

⁷⁸ Terezinha, reunião, 23/08/2007.

comportamento pode se manter por muito tempo, a ponto de o indivíduo não se dar conta que suas decisões econômicas estão tendo como consequência piorar ainda mais a sua situação.

Dois tipos de autocontrole

Pode-se distinguir, a princípio, duas espécies de “trabalho emocional”, isto é, de “ato pelo qual se tenta mudar em grau ou qualidade uma emoção ou sentimento”: numa delas, trata-se de *evocar* um sentimento inicialmente ausente (por exemplo, para se adequar às regras de sentimento que organizam uma dada situação social: alegria numa festa, tristeza num funeral); na outra, de *suprimir* uma emoção indesejada (Hochschild, 1979). Há, entretanto, pelo menos duas maneiras de “suprimir” uma emoção. É preciso diferenciar, no interior desta última categoria – a única à qual Arlie Hochschild reserva o título de “controle emocional”, tratando controle e supressão como sinônimos –, por um lado, o ato de impedir a manifestação de um sentimento que o indivíduo sente num momento específico (algo que pode ser chamado de *repressão*) e, por outro, uma série determinada de ações conduzindo a fazer com que o agente *nem chegue a sentir* uma emoção específica, não tendo a necessidade, por isso, de sequer reprimi-la. É só neste último caso que se pode falar, propriamente, de *supressão*. No primeiro caso, se há supressão, é apenas da manifestação de uma dada emoção que o agente, entretanto, não deixa de sentir, e que portanto de alguma forma *se mantém*.⁷⁹

Tanto no caso do autocontrole de desejos, quanto no autocontrole pela vontade, as emoções desempenham um papel fundamental. É assim que Edgar pode distinguir, incitado pelo entrevistador, aquilo que, hoje, ele deixou de comprar porque não tem mais vontade, daquilo que ele tem vontade, mas não compra – ou apenas quando, ponderadamente, avalia ser realmente necessário. “Isso tem a ver com o fato de eu ter tido aquele momento de angústia. Tudo isso está marcado. Hoje em dia eu não tenho mais aquela vontade de gastar dinheiro supérfluo. Reduziu. Hoje em dia, o que eu tenho vontade – mas não faço – é

⁷⁹ Só assim é possível conceber uma *repressão* a certos desejos que pode, ao mesmo tempo, *incitá-los*, como Michel Foucault no primeiro volume de sua *História da sexualidade* (Foucault, 1979).

comprar camisa, bermuda e sapato. E fazer empréstimos. Essas vontades estão presentes, embora eu não faça”.⁸⁰ Embora nos dois casos ele se refira à supressão de desejos e emoções específicos, num caso o que ocorre é o cancelamento, o controle de um certo desejo de compra, e no outro a eliminação, ao longo do tempo, de um desejo de compra que o agente antes sentia.

É preciso, assim, distinguir dois tipos de autocontrole. Há certos desejos que, antes presentes e investidos nas compras, o agente não possui mais, porque foram suprimidos: “Na parte de comida, coisas assim, vinhos... Eu comprava vinhos caríssimos. Eu não gosto de vinho, não tomo álcool. Nessa parte, realmente, agora eu digo: eu não tenho coragem de pagar isso”.⁸¹ Que Edgar afirme não gostar de vinho não significa que tal produto lhe fosse indiferente, que não mobilizasse as suas pulsões. Há outras satisfações na bebida alcóolica além de bebê-la. Para desejos como esses, que hoje ele considera supérfluos (porque o mobilizam pouco), bastou a tomada de consciência dos gastos e da necessidade de controlá-los – que não é, como vimos, um processo rápido ou fácil, exigindo todo um trabalho de socialização no interior do grupo – para dissipá-los: “É que agora eu tenho consciência do quanto custa. Do desperdício de certas coisas”. Edgar cita outros exemplos de bens que antes o mobilizavam e agora ele consegue, sem tensão, deixar de comprar: “Eu acho um certo desperdício ir almoçar no Fasano, por exemplo. Eu ia comer lá em cima do Edifício Itália. Hoje, só se pagarem para mim. Uns tempos atrás eu estava num show com uma amiga, aí veio um sujeito vender flores. Eu falei para ela: ‘Se quiser, você paga’. Antes eu compraria um buquê de flores. ‘Se quiser, paga’: sem vergonha nenhuma eu falo isso”.⁸² “Outra coisa era restaurante. Eu pagava uma fortuna por um cocozinho assim. Hoje em dia, só não vou nos restaurantes de R\$ 1 do governos (risos). Nesses eu nunca fui. Mas hoje não tenho coragem de chegar num Almanara. Eu não entro mais. Eu entrava.” “Isso tem a ver com aquele momento de angústia que eu passei. Tudo isso está marcado. Hoje em dia eu sei... Eu não tenho mais aquela vontade de gastar dinheiro supérfluo. Então reduziu”.⁸³

Mas há desejos que, apesar de tudo, ele não consegue suprimir. Considerando-os supérfluos ou necessários (o que envolve sempre uma decisão pontual, caso a caso), Edgar

⁸⁰ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁸¹ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁸² Edgar, entrevista, 24/06/2007.

⁸³ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

continua mobilizado por eles. Não se trata, então, de eliminá-los – porque isso não lhe parece possível, ao menos no curto prazo –, mas de adotar estratégias para evitar, por assim dizer, a sua manifestação, para impedir que eles se traduzam em ação. “Hoje em dia o que eu tenho vontade, mas não faço, é comprar camisa, bermuda e sapato. E fazer empréstimos. Essas vontades estão presentes, embora eu não faça”. É em relação ao controle de tais desejos que Edgar sente mais necessidade de freqüentar as reuniões do grupo. “Por isso eu acho importante eu vir aí, porque quanto eu passo muito tempo sem vir, as coisas começam a esquecer.” Para membros como Edgar, o grupo passa a ser apenas um mecanismo de rememoração. “Então eu venho, escuto os depoimentos e são exatamente iguais. Não tem novidade nenhuma. São sempre as mesmas coisas. Parece que estão falando de você.” “Hoje em dia eu tenho essas ‘febres’, só que eu não chego a executar nada. Graças a Deus eu não chego às vias de fato. Eu só tenho a febre, baixo a febre, e depois... Aí é o que eu costumo falar do DA, né, depois eu estudo essa minha dor, essa emoção, vou ver o porquê. E sempre aparece, assim. É uma inveja, uma rejeição, uma...”⁸⁴

“Eu venci isso. Não tenho mais isso. Eu tenho força. Eu imagino que a pessoa que bebia fala: puxa vida, fui na festa, cheia de bebida e não provei. É mais ou menos assim. Quando dava aqueles papeizinhos na rua para fazer empréstimo eu ia direto na casa. Se eu passasse na Boa Vista, que tem uma financeira atrás da outra, eu ia de uma para a outra. Em todas elas”.⁸⁵

Antes eu enchia o carrinho de coisas no supermercado... Sabe? Levava! Chegava em casa, tinha que dar, ou jogar fora, era assim. Com tudo. Porque senão passava da validade, por exemplo, coisas perecíveis que eu comprava. Eu não ia comer tudo aquilo. “Meu Deus, como é que eu ia comer todo aquele queijo? Como é que eu ia comer tudo aquilo?” Sabe, coisas assim incríveis. Eu costumo falar que eu comprava muito com o coração, com o sentimento. Eu não comprava com o pensamento, não comprava com a razão. Por exemplo: hoje, eu acho muito chocho comprar. Eu não tenho vontade, acho chocho comprar. Porque eu não compro com a emoção. Hoje eu vou lá, compro aquilo, saio... Não sinto nada. O gostoso era... Era como uma droga mesmo. Eu nunca usei droga, mas talvez seja a mesma

⁸⁴ Cida, entrevista, 02/08/2007.

⁸⁵ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

coisa. Eu já ouvi falar, e deve ser mesmo. Porque é uma delícia! É uma delícia, a compra. Nossa, é uma coisa maluca.⁸⁶

⁸⁶ Cida, entrevista, 02/08/2007.

III – SENTIDOS DA RACIONALIDADE, ASTÚCIAS DA EMOÇÃO

Limites da reflexividade

Ao incitar a reflexividade e dirigir a atenção de seus usuários para aspectos antes despercebidos das ações econômicas cotidianas, produzir a valorização, o interesse e o investimento renovados em tais operações, engendrar esquemas automatizados e um senso prático mais ajustados às exigências da ordem econômica atual, tornar os indivíduos mais propensos a ativarem o pensamento reflexivo durante as compras, estabelecendo ainda estratégias práticas para lidarem com certos desejos de consumo e melhor controlá-los (ou mesmo modificá-los a longo prazo), o grupo dos Devedores Anônimos atua de muitas maneiras para racionalizar economicamente a conduta de seus frequentadores. Entretanto, colocada nesses termos, a questão parece se resolver segundo o modo clássico de entender as relações entre razão e emoção: frente às perturbações no comportamento comum, razoável, provocadas pelos afetos, o pensamento reflexivo é chamado para reestabelecer o curso normal da ação. Com efeito, nisto que constitui o senso comum sobre o assunto nas sociedades ocidentais, racionalidade e vida emocional aparecem como experiências inteiramente opostas. “O que sabemos sobre a emoção é caracterizado por seu contraste com a razão. A própria linguagem através da qual nós nos referimos à emoção, ao sentimento e ao afeto os opõe à razão, ao intelecto e à racionalidade. Nas convenções que moldam nossos pensamentos sobre o assunto, razão e emoção são alternativas: uma se define pelo que a outra não é” (Barbalet, 2001: 30). Há uma longa história no pensamento ocidental contrastando as distorções das paixões às potencialidades do pensamento racional, e isso se reflete na maneira como os agentes, no dia-a-dia, compreendem sua conduta e a dos outros:

Ira brevis furor, diziam os latinos: a raiva é um breve acesso de loucura. Há uma longa tradição que vê todas as emoções como ameaças à racionalidade. O *crime passionnel* pertence a essa tradição: na lei ele é uma espécie de “defesa pela insanidade temporária”.

Nós ainda dizemos que a “paixão nos cega”; e, na linguagem comum, ser filosófico sobre as dificuldades da vida é ser propriamente não-emocional sobre elas. De fato, muitos filósofos adotaram essa idéia, exigindo que a Razão *domine* a Paixão. [...] esses esquemas não deixam espaço algum para as emoções, exceto, por implicação, como disruptores do processo racional (de Sousa, 1980: 127).

Considerando o que foi visto até aqui sobre os dispositivos de racionalização econômica inerentes ao grupo dos Devedores Anônimos, não haveria porque discordar desse esquema geral. Estimulando a reflexividade, chamando a atenção de seus membros para certos aspectos do sistema econômico e de seu próprio comportamento, promovendo a circulação e a explicitação de esquemas práticos para lidar com os problemas econômicos, o grupo oferece, por assim dizer, antídotos racionais para pessoas cujo comportamento parece dominado pelas paixões. Mas, a uma segunda vista, algumas complicações se colocam. Com efeito, como conceber a passagem de um comportamento a outro? Como entender que um agente antes submetido à força das paixões comece, por um simples movimento reflexivo da consciência, a sujeitá-las ao jugo da vontade? Se tinha essa capacidade, por que não a exercia anteriormente? E como conciliar isso com a idéia de que a compulsão se define precisamente por uma “fraqueza da vontade”?

A experiência dos devedores é capaz de mostrar, de fato, que as coisas não são tão simples assim. O grupo funciona como um dispositivo de reflexividade, mas esta, por si só, não é capaz de garantir um ajuste imediato e automático dos comportamentos à vontade do agente. Os episódios de “recaída”, como eles chamam, mostram bem isso. Da reflexividade à ação, da conscientização do problema à instauração de um outro padrão de comportamento, há uma distância, que é, por um lado, aquela entre o momento da reunião e o momento da compra e da escolha econômica, e por outro, uma feita de dificuldades e luta interna, que consiste no próprio processo (de socialização) necessário à inculcação de disposições ajustadas às exigências da economia moderna.

E uma inculcação que a mera repetição de mecanismos de aprendizado/esquemas simbólicos não é capaz de garantir. Primeiro, porque a socialização em adultos ocorre de maneira bastante diferente daquela a que são submetidas as crianças: a margem de escolha é, evidentemente, muito maior. Mas também, e principalmente, porque não basta aceitar conscientemente como válidos certos esquemas culturais para transformá-los em princípios

da ação; e, uma vez aceitos, nem mesmo a reiteração é suficiente. A incorporação de novos esquemas de ação depende, em larga medida, do modo como eles se inserem e do efeito que eles exercem na economia afetiva de cada agente. (Afinal, assim como toda emoção envolve necessariamente alguma cognição, toda cognição acarreta efeitos emocionais.) Tomar as rédeas do próprio comportamento, levar a cabo um controle/mudança das próprias atividades econômicas depende não apenas da avaliação de que se elas devem ser mudadas, ou da decisão de mudá-las, ou mesmo de uma atenção reflexiva (mais ou menos esporádica/freqüente) dedicada ao assunto. É necessário que se seja impulsionado a realizar tais operações, é preciso que algo leve o agente a fazer o que ele pensa que deve fazer, e é assim que a memória afetiva desempenha um papel importante na transformação dos hábitos dos indivíduos que recorram ao DA para sanar suas dívidas. (Como vimos, é muito comum que tais indivíduos só procurem o grupo após terem experimentado algum tipo de sofrimento ligado ao endividamento.) Em indivíduos para os quais a compra, ou o dinheiro fornecido pelo crédito, são capazes de despertar fortes desejos e de mobilizá-los afetivamente, não basta a consciência reflexiva; é preciso que outros desejos, outros afetos sejam suficientemente fortes para contrabalançá-los. Nem que seja o desejo de não repetir uma experiência de sofrimento. É assim que Edgar, por exemplo, após décadas de endividamento sucessivo e descontrolado, explica a sua capacidade de manter sua situação financeira sob controle. “Eu sofri tanto, que eu me propus a fazer aquela coisa [o programa dos Devedores Anônimos] bem feita”.⁸⁷

A própria reflexividade, longe de ser um mero contraponto aos afetos, como sugere o senso comum sobre a relação entre racionalidade e emoção, é ela própria ativada por mecanismos afetivos. Como, por exemplo, as lembranças negativas. Por conta delas, a atenção dispensada aos assuntos econômicos passa a ser muito maior. Qualquer compra mais cara, qualquer gasto cuja necessidade não é evidente, qualquer negócio mais arriscado passa a ser foco de uma problematização, que instaura a dúvida e ativa uma reflexão mais ponderada sobre o assunto. “Qualquer coisinha que eu vejo que está saindo [do que foi programado], eu já fico preocupado”, diz Edgar, citando como exemplo o fato de ter se tornado, recentemente, fiador de um apartamento comprado por sua irmã. Ele diz ter tomado todas as precauções para evitar qualquer problema depois, mas mesmo assim não

⁸⁷ Edgar, entrevista, 24/06/2007.

conseguiu deixar de ficar apreensivo: não sabe, afinal, se isso constitui ou não uma “recaída”. “Nunca houve problema, mas eu ficava preocupado. Porque é contra as leis daqui. Então, essa recaída... Isso seria uma recaída. E até eu tenho que jogar isso no grupo para ver se é uma recaída. Mas eu nunca mais tive dívidas.” .

As satisfações da racionalidade

As satisfações experimentadas com os pequenos progressos, as saídas práticas encontradas pouco a pouco, por si mesmo ou através das reuniões, estimulam o agente a continuar freqüentando o grupo e a manter o esforço de racionalização de suas condutas econômicas. Um dos membros comentou, numa reunião, as diferentes emoções sentidas, antes e depois dos Devedores Anônimos, num dia simbolicamente carregado como o dia do pagamento: “É aquele dia que, há um tempo atrás, não era um dia legal. Era o dia mais chato do mês, porque era o dia em que eu tinha que chegar e pensar: ‘Trabalhei trinta dias, hoje vou pagar tudo o que devo, e no final não vai sobrar nada’. Então era muito frustrante esse dia do pagamento”. A intenção é justamente marcar a diferença entre um antes e um depois do grupo:

Mas hoje, quer dizer, depois de nove meses aqui no DA, a gente participando, ouvindo muitas coisas que os colegas colocam, aprendendo, e pedindo para esse Poder Superior estar sempre iluminando e ajudando a gente, eu posso dizer que tive a grata satisfação de ligar para o banco e dizer: “Olha, eu estou indo aí para antecipar algumas parcelas dos empréstimos que eu tenho”. [...] E eu fui lá, peguei o demonstrativo com os boletos, juntei com as contas que tinha que pagar no mês, fui ao caixa e fiz o pagamento. E pela primeira vez eu senti uma sensação de prazer, diferente daquelas que eu sentia toda vez que ia ao banco para pagar e olhava lá: “Nossa, entrei devedor no cheque especial, está faltando tanto”.⁸⁸

A satisfação sentida pelo pagamento de uma dívida, reforçada pela tematização explícita a que esse acontecimento é submetido no depoimento concedido no grupo – e pela

⁸⁸ Laureano, reunião, 06/09/2007.

sensação de progresso que isso engendra –, é capaz de gerar, no indivíduo, uma sensação de melhora, de progresso que ajuda a mantê-lo no grupo e a persistir no seu esforço de racionalização econômica. Mais do que isso, tais satisfações são também as responsáveis pela ativação, no momento mesmo da compra, de disposições reflexivas em relação aos gastos.

Isso também se vê no caso de outro indivíduo, que passou a freqüentar o grupo não porque considerava seu comportamento econômico como problemático, mas porque desejava aprimorá-lo, torná-lo ainda mais racional. Luciene conta que, ao contrário do que acontece com a maior parte dos freqüentadores do grupo, ela não gastou seu primeiro salário, mas aplicou na poupança.

Luciene: [...] Eu fiquei bem de ter feito. “Ah, eu vou abrir a minha conta”. Sabe aquela coisa de você ter a sua conta?

Arthur: Sei. Mas o que te motivava?

Luciene: Ter a minha conta, as minhas coisas. E eu não pensava na época, no dia, com o que eu ia gastar. Eu não queria gastar com nada, no dia. Eu falava: “De repente, futuramente, eu faça algo com isso”. Eu vejo muito dinheiro assim: da possibilidade. Você comprar aquilo que você quer. Hoje está muito assim para mim. “Ah, eu queria muito tal coisa”: então você guarda para aquilo.

Luciene: [...] Eu sinto um pouco um... Quando eu guardo eu me sinto muito bem. É uma coisa que me faz muito bem, é legal para mim.

Arthur: Quando você deposita?

Luciene: Quando eu deposito, quando eu consigo aplicar... Dá um “tchan” bacana. Não digo que seja um barato; é um negócio bom. Eu falo: “Putz, que legal”. Até porque eu já vi resultado de eu ser... desse perfil ter me ajudado. Por exemplo, eu estou fazendo um curso que hoje eu posso bancar porque eu guardei. Se eu fosse bancar com meu salário não ia dar.⁸⁹

⁸⁹ Luciene, entrevista, 15/09/2007.

A satisfação de ter um dinheiro guardado, com as possibilidades futuras que o acompanham, é um elemento não negligenciável nas fontes de motivação do indivíduo para continuar poupando.

Tensão e engajamento

É preciso uma *tensão* específica em relação aos assuntos econômicos, uma tensão da qual depende, aliás, a atenção a esses assuntos. A associação que se pode fazer da racionalidade (econômica) com a calma, a tranquilidade, a ausência de excitação, embora verdadeira em certo sentido – isto é, em relação a certos graus e, especialmente, certas direções da racionalidade –, é parcial e desconsidera outras dinâmicas emocionais, caracterizadas justamente por graus elevados de intensidade e fundamentais para a instauração da racionalidade em outros sentidos. É assim que a racionalidade econômica depende de uma tensão, de uma preocupação, até mesmo de uma angústia em relação ao futuro, aos gastos e às atividades econômicas em geral. É preciso manter aquilo que se quer racionalizar como um foco relativamente constante de atenção, de consideração, de julgamento, e é isso que emoções como o medo ou a raiva contribuem para instaurar.

Marcio: Então eu passava uma temporada na boa, pagava todas as contas. Dali a dois, três, quatro meses, começava a estourar de novo. Aí eu pagava tudo, dali a pouco estourava de novo.

Arthur: E você chegava a pagar tudo mesmo? Quero dizer: você pegava o empréstimo e ia pagando, aí você pagava o empréstimo todo e conseguia ficar nessa situação zerado?

Marcio: Conseguia. Eu fiquei um tempo assim legal, e tal.

Arthur: E como você fazia? Então quando chegava num certo nível a dívida você...

Marcio: Eu me retraía. Eu me controlava mais. E quando estava zerando, ou zerava, eu relaxava e já começava de novo.⁹⁰

⁹⁰ Marcio, entrevista, 04/09/2007.

Tanto é preciso uma *tensão* em relação ao dinheiro para que o foco da atenção e dos investimentos afetivos engendre ações economicamente mais racionais, que o mesmo indivíduo pode alternar fases de gasto excessivo e controle econômico. O mesmo agente que, num momento, tem problemas financeiros, pode, num outro, passar a ter isso como um foco de sua vida, adotando atitudes regradas em relação ao dinheiro. Um dos freqüentadores do grupo conta como, após um longo período de descontrole financeiro e endividamento, um acontecimento inesperado (a gravidez não planejada de sua namorada) fez com que ele repensasse suas práticas econômicas:

Eu tive que mudar um pouco as minhas atitudes. Eu namorava uma garota e ela ficou grávida. A gente já namorava há uns três anos, desde a infância que a gente se conhece, e eu falei [para ela]: “Olha, você gosta de mim, eu gosto de você” – e eu estava abusando muito desse negócio de sair, foi uma das coisas sobre as quais eu refleti, até. Eu saía muito sem ela, com outras garotas, gastava muito dinheiro com isso. E pensei: “De repente é uma oportunidade de eu estar com a Cláudia – essa minha namorada – para a gente fazer alguma coisa juntos, porque eu não posso ficar nisso para o resto da vida”. Porque eu sempre fui desse jeito que eu te falei. Do jeito que eu estava vivendo, daquela maneira, não estava legal. Eu estava indo menos para a escola, saindo muito, gastando muito, gastando dinheiro com coisa que não deveria. Então eu pensava nisso aí também, pô. Porque, afinal de contas, você trabalha para caramba e depois você não vê o fruto do negócio, não vê nada. Então uma das coisas que pesou mesmo nessa decisão de ficar junto [foi isso]. Aí ela também disse: “Vamos ficar juntos, sim, gosto de você”, então casamos. Com vinte anos, casamos. Minha filha já nasceu logo depois, e tal. E nesse período do casamento eu fui super-regrado. Logo que ela me falou que estava grávida, eu comecei, assim: “Tá, nós vamos ter que arrumar a casa, vamos ter que comprar móveis...”. Eu tinha nove meses para acertar esses negócios. E nesses nove meses eu fui um relóginho com o dinheiro. Eu e ela. Ela também nunca foi... Ela sabe lidar muito melhor com essas coisas do que eu. Então tudo que entrava era para a gente arrumar a casa, para comprar móveis, depois para pagar as contas dos móveis, e assim por diante.⁹¹

De maneira similar, outro freqüentador conta que havia certos períodos de sua vida que ele fazia um esforço para conter os gastos e racionalizar sua conduta econômica.

⁹¹ Marcio, entrevista, 04/09/2007.

É assim: você passa um período. Você consegue se conter por um período. Mas não é uma coisa que você consegue se manter permanentemente, é por um período. Por um período, a grande maioria consegue, mas depois você acaba... Há um relaxamento natural. Você toma o choque, toma a porrada, então fica ali, firme e determinado. Só que, naturalmente, você vai relaxar e, no que você relaxa, você acaba tendo um deslize.⁹²

Medo e vigilância

A atividade de poupar, o investimento no futuro, não são simplesmente produto do raciocínio calculador, mas estão ancorados num sentimento específico, o medo em relação ao que virá.

E aí eu percebi que eu estou desenvolvendo uns medos agora. Medo de perder as coisas. Esse cartão [de crédito], por exemplo, eu tenho muito medo de perder. Agora que eu consegui pegar... Eu tenho medo de perder, muito medo de fechar a conta. De vender o meu apartamento... Porque foram tantas as perdas! E eu tenho medo de voltar àquela mesma situação de perda.

Eu coloquei meu apartamento à venda, porque toda a minha família mora na Zona Norte. E eu preciso e eu quero, eu quero mesmo mudar – não tem sentido, já que eu não trabalho mais por aqui. E eu quero ir para perto da minha família. E eu já coloquei à venda meu apartamento várias vezes, mas quando a pessoa liga para saber, eu falo tudo para que ele desista da compra do apartamento. É uma coisa incrível. Fico toda gelada, fico toda com medo, e eu tiro da imobiliária. Aí eu fico sossegada. Depois eu quero vender outra vez... Na verdade, eu estou percebendo que estou com medo mesmo.

Me disseram que é apego, e eu não acredito que seja apego. Eu agora estou percebendo que é como o cartão: eu tenho um *medo* de perder o cartão! Olha, a conta de luz, tudo quanto é conta vence dia 10, no dia 30 eu já pago. Dez dias antes. Eu tenho tanto medo, sabe, medo de que a luz corte, medo de perder o telefone. Eu passei tantos anos nessa neura de perder as coisas, que agora eu estou desenvolvendo esse medo. *E eu sinto que esse medo é bom, porque eu me protejo de voltar a fazer o que fazia.* [...]

⁹² Gilson, entrevista, 18/06/2007.

Mas o ideal mesmo, o que eu quero mesmo é saber me programar direitinho para não ficar com esse medo de perder, sabe. Eu quero tirar esse medo de perder. Essa coisa de pagar correndo para não perder... E o apartamento: eu *preciso* vender o apartamento. O meu filho quer que eu vá morar perto dele, minha nora já cansou de falar. Já até me encontraram um apartamento. Mas eu tenho um medo tão grande de vender! E não é apego, não é apego. Eu acho que é medo mesmo, medo de perder. E isso eu estou jogando aqui para que vocês me ajudem, que essa sala me ajude.⁹³

A experiência de endividamento e as dificuldades econômicas enfrentadas por tais indivíduos, com toda a insegurança que isso acarreta, pode produzir um temor de voltar àquela situação, e esse temor é um dos responsáveis por vários dos procedimentos adotados para racionalizar a própria conduta econômica.

A vigilância cotidiana é sustentada por um sentimento específico, o medo de se endividar. Ao mesmo tempo em que oferece a si próprio os meios de se endividar ou fazer gastos de que depois poderá se arrepender (e, dando-se conta disso durante seu depoimento, se culpabiliza publicamente), o agente explicita o medo que sente de, percebendo os riscos a que está se expondo [percebendo a possibilidade de ...], e é esse medo que...

E assim, tá legal. Mas eu tenho medo, né, de... É aquela coisa: o cheque está no bolso, o cartão está no bolso. Dois cartões de débito agora, porque eu abri uma poupança. Assim, meio que forçada. Por conta de um empréstimo que eu fiz, abriram uma poupança para mim. Eu falei: “Bom, vamos deixar lá; quem sabe eu crio o hábito de colocar alguma coisa por mês, assim, o que sobrar”. A primeira coisa que eu fiz foi escolher uma senha, quando o cartão chegou, senha eletrônica para acessar a Internet... Está tudo embaixo da manga. Na hora em que eu quiser detonar essa bomba, eu detono.⁹⁴

Os devedores e suas doenças

A sustentação da reflexividade e da racionalidade por mecanismos emocionais também é visível no papel que certas representações próprias aos Devedores Anônimos, e

⁹³ Cida, reunião, 06/09/2007.

⁹⁴ Marcelo, reunião, 06/09/2007.

aos grupos de doze passos em geral, possuem, sem que os agentes implicados se dêem conta disso. Uma delas é a noção de doença.

A noção de doença é, como em outros grupos de auto-ajuda, um componente central no programa dos Devedores Anônimos. O fato de a apostila do grupo já abrir com esse tema indica como a própria definição daquilo que supostamente une os freqüentadores da sala, o chamado “endividamento compulsivo”, remete desde o início a uma idéia de patologia. Só isso, porém, não significa muito. Nada garante que o que está escrito na apostila faça sentido aos indivíduos que acorrem ao DA ou seja aplicado em suas vidas, até porque os textos que ela contém são quase todos meras adaptações de versões destinadas aos Alcoólicos Anônimos. E no entanto, é difícil haver um encontro do grupo em que um dos presentes não afirme ser um doente, e na lista de discussão do DA na internet afirmações do tipo são também bastante freqüentes.

O que não deixa de surpreender. Afinal, que vantagem haveria em se identificar com um predicado que tende a depreciar não apenas certos comportamentos, mas o indivíduo como um todo? Esta é, com efeito, uma das características que definem o estigma. Ao contrário do que ocorre com um mero atributo negativo, ele tende a contaminar toda uma personalidade: “um indivíduo que poderia ter sido facilmente recebido na relação social cotidiana possui um traço que pode se impor à atenção e afastar aqueles que ele encontra, destruindo a possibilidade de atenção para outros atributos seus” (Goffman, 1988: 14). Provocando a inferência de “uma série de imperfeições a partir da imperfeição original” (*ibidem*: 15), o estigma tende a recortar a variedade dos comportamentos e seres em dois grupos, “normais” e “anormais”, e de modo mais demarcado quanto mais depreciativo for o atributo em questão. No caso dos desvios que são qualificados como doenças, a oposição é duplicada por outra, clínica, entre normalidade e patologia, o que tende a potencializar seus efeitos.

Institucionalizando esse princípio de divisão em textos, “passos” e testes que reproduzem o formato de certos questionários médicos de identificação de patologias (“Muitos devedores compulsivos responderão ‘sim’ a pelo menos oito das seguintes questões”: assim começa um item da apostila), o programa dos Devedores Anônimos contribui para legitimar e incentivar, entre aqueles que o procuram, o estabelecimento de identidades individuais e coletivas baseadas na idéia de doença. Mas não se pode esquecer

que a participação no grupo é voluntária e não implica qualquer tipo de compromisso obrigatório, nem cobranças formais. É possível frequentar as reuniões de modo assíduo ou esporádico, participar ou não da organização do grupo (atuando como coordenador de sessões, por exemplo) e mesmo contribuir ou não financeiramente para a manutenção da sala. Não há, além disso, nenhum constrangimento para que os participantes incorporem em seus depoimentos ou utilizem em sua vida os preceitos do programa – embora algo disso acabe sendo mais ou menos estimulado, de maneira implícita, pela reiteração desses princípios nos depoimentos de outros devedores, na leitura de textos da apostila durante a reunião e pelas orações que marcam o início e o fim dos encontros.

A mera presença institucional no programa dos Devedores Anônimos não é assim capaz, por si só, de fazer os indivíduos aderirem à categoria de doentes. E de fato, nem todos os que frequentam as reuniões enquadram a si próprios nesse esquema classificatório, ou pelo menos não no sentido indicado pelo programa, de uma doença incurável. “Não concordo que a gente tenha que participar do grupo a vida inteira. Depois que acabar com as minhas dívidas, não acho que preciso ficar vindo às reuniões”, me disse em particular uma devedora após um dos encontros.⁹⁵ Com efeito, a primeira reação de muitos que frequentam o DA é rechaçar essa idéia. E não é incomum que, nesse percurso, o devedor culpe outras pessoas ou instituições por sua situação. Isso é algo que, no entanto, geralmente só se percebe através de relatos retrospectivos, que dialogam – muitas vezes implicitamente – com idéias passadas, estabelecendo um contraponto às conclusões do presente:

Eu sou a causa do problema. Porque o banco tá lá. Quem assinou, quem foi atrás do banco... Tá certo, o banco começou a mandar cartão de crédito, a abrir crédito pra mim, tal. Mas quem afundou fui eu, né? O banco não tem culpa. E eu não culpo o banco, não culpo nada. [...] Mas realmente, né, a gente não sabe exatamente o que aconteceu, por que eu me afundei. Se desse [para saber]... Agora aqui, dentro do DA, que eu vim perceber que eu sou um doente. Não é o caminhão que tem culpa, né? Não é o caminhão, não é o banco, não é ninguém. O problema é meu.⁹⁶

⁹⁵ Eliane, reunião, 20/11/2005.

⁹⁶ Carlos, reunião, 25/01/2007.

Identificar-se como um doente implica, como se vê, a individualização dos problemas econômicos. São incontáveis as vezes em que um dos presentes na reunião afirmou algo como: “O problema não é o dinheiro, é o comportamento. Eu sou o problema, eu sou a solução”.⁹⁷ Mas como os frequentadores do grupo chegam a uma conclusão dessas? Por que, afinal, se incluir numa classificação que não só estigmatiza, mas também impede que se responsabilize outrem pelos problemas que são enfrentados?

Com efeito, talvez só seja possível compreender esse fato se se tiver em mente as chamadas “recaídas”, vividas por praticamente todos os que participam dos encontros do grupo. A experiência de, uma vez pagas as dívidas, se ver novamente em débitos exorbitantes – no “fundo do poço”, como eles dizem – tende a tornar cada vez mais plausíveis para o próprio devedor tanto a idéia de que o problema está nele, e não em algo externo, quanto a de que possui uma doença incurável: “Estou me controlando mais, mesmo assim nesses dois meses fiz mais algumas dívidas em crises compulsivas... Tenho me tratado, mas quando isso vai passar, meu Deus? Estou bem cansada de ser chamada de sem-vergonha, caloteira, aquela que não paga. [...] Quero muito sair dessa, ter meu nome limpo novamente, pois essa já é a segunda vez que acabo com ele... Será que isso tem cura, é?”.⁹⁸ O fato de as recaídas frequentemente ocorrerem em momentos nos quais são enfrentadas situações difíceis, dentro ou fora da esfera econômica, contribui além disso para fazer tais pessoas verem como principal causa do problema aspectos emocionais. “Porque tudo está nas emoções, seja a droga, seja o álcool, seja o que for, está nas emoções. Alguma coisa aqui dentro, não sei de onde. Eu não me apercebo disso, mas quando eu vejo já estou endividado. Aí, quando eu pago dívida, é juro em cima de juro. Um cartão que eu pego para pagar um outro. Um carro que eu vendo para pagar dois, e esqueço do outro”.⁹⁹ Houve também o caso de uma devedora que, suspeitando estar grávida, relatou suas angústias na lista de discussão do grupo na internet:

Não sei se rio ou choro... No meio do vendaval que está minha vida, estou com suspeita de gravidez. [...] Amo criança e se não estivesse no fundo do poço estaria, sem dúvida, feliz demais. Mas como posso ficar feliz com a situação se estou devendo muuuuuuuuuuuuito e

⁹⁷ Darlene, reunião, 02/03/2006.

⁹⁸ Maria, e-mail, 14/12/2006.

⁹⁹ Gustavo, reunião, 25/01/2007.

não tenho condições de pagar o que já devo, quanto mais o que implicará uma gravidez?! [...] Enfim, estou agoniada, apavorada, desesperada e, o que nunca poderia ter acontecido, entrei em crise de novo. Percebi ontem, graças a Deus o estrago não foi tão grande, mas não deixou de ser um estrago e uma recaída quando eu menos podia ter! Estou um caco...¹⁰⁰

É assim que os devedores acabam “descobrimo” que são doentes. Não por vontade própria, mas a contragosto, à custa de recaídas que indicam, a cada vez, que perderam o controle sobre seus desejos e atos. Por conta disso, é comum que eles relutem em se identificar como portadores de uma patologia, dada toda a carga negativa e emocionalmente difícil que a idéia contém, mas ao mesmo tempo sintam que isso é algo que deve ser feito, em nome de sua recuperação. “Está sendo muito difícil para mim aceitar que isso é uma doença”.¹⁰¹ Esse comentário explicita o tipo específico de conflito disposicional (ou pulsional) que está em jogo no momento em que o indivíduo não quer, por amor-próprio, identificar-se como portador de uma doença incurável, mas tem reiteradamente a experiência de que suas ações fogem ao controle, e com isso, a sensação de que essa idéia faz sentido, tem validade cognitiva, serve para compreender a si próprio e agir no mundo.

Há devedores que, por outro lado, não relutam em se definirem como doentes incuráveis – mas que provavelmente já passaram por conflitos como aquele – e, defendendo convictamente as virtudes da noção, estimulam os outros a fazerem o mesmo:

Que bom que você descobriu sua doença. Agora as coisas começarão a mudar e melhorar. No começo será difícil, como é difícil o começo de tudo, mas uma hora você verá que passou, mas não curou... Não pense que a oneomania tem cura, porque não tem, tem controle, mas não cura. Eu cometi o erro de me achar curada depois de saneadas todas as dívidas e, como resultado, despenquei de novo, para mais baixo do que já estava antes. Isto é uma doença e é possível viver, conviver com ela sem se atolar, mas é difícil chegar ao ponto do total controle. Você vai sofrer, vai ser difícil, eu estou sofrendo, está sendo difícil, mas vale a pena, a sensação de chegar ao final do dia com o dever cumprido, sem ter comprado nada, é maravilhosa! O primeiro passo você já deu, reconhecer a doença e querer se tratar, agora é só continuar caminhando e, PELO AMOR DE DEUS, não desistir no

¹⁰⁰ Geovane, e-mail, 4/12/2006.

¹⁰¹ Irina, reunião, 3/11/2005.

primeiro tombo, porque as recaídas são parte do tratamento, não é possível querer arrancar da noite para o dia os hábitos de uma vida inteira, isto é utopia e de utopia nós já estamos cansadas não é?¹⁰²

Como indica o trecho acima, no programa dos Devedores Anônimos o primeiro movimento em direção à recuperação consiste em se reconhecer como dominado por uma doença (“Admitimos que éramos impotentes perante as dívidas, que tínhamos perdido o domínio sobre nossas vidas”, diz o primeiro dos doze passos oficiais do grupo), e alguns devedores chegam a dizer que esse é o mais importante. “Para mim, nos anônimos, a coisa mais difícil nos doze passos é sair do primeiro. Eu nunca saí. Que é a aceitação”.¹⁰³ Falam, também, da necessidade de lutar contra sentimentos de amor-próprio: “Eu tenho que entender o processo, eu tenho que me entender, eu *tenho* que baixar o meu orgulho e dizer: não sei lidar com dinheiro, não tenho capacidade, não tenho habilidade, não tenho [condição] emocional... Dispara o coração, eu já falei pra vocês que no supermercado eu não consigo nem mais ir”.¹⁰⁴

A idéia de doença aparece, assim, como estímulo para que o devedor se veja como foco do problema e decida então agir sobre si próprio, cuidar de si, governar-se a partir de técnicas específicas. As exortações a “se descobrir” como doente, “aceitar” sua doença, “admitir” sua impotência acabam tendo o efeito de voltar a atenção do indivíduo para o próprio comportamento, fazendo com que ele tome a si mesmo como um objeto sobre o qual deve incidir uma ação transformadora:

[...] a minha doença não tem cura, nunca vai ter. É como o diabético, que tem que tomar o remédio, o cardíaco que tem que acompanhar, né, um tratamento, enfim. Eu não vou ter cura, mas eu vou ter uma maneira diferente de viver. Porque aquela que eu vinha fazendo até então não deu certo. Então se não deu certo, é sinal de que não é por aí o caminho, né. Aquela coisa de ficar batendo a cabeça na parede o tempo todo não vai resolver o problema. Então é mudar. E para mudar eu preciso aceitar primeiro que eu sou impotente. Que eu tenho um problema com o endividamento compulsivo, com gastos compulsivos, e que eu

¹⁰² Geovane, e-mail, 21/12/2006.

¹⁰³ Gustavo, reunião, 25/01/2007.

¹⁰⁴ Nilce, reunião, 25/01/2007.

tenho que admitir. Admitir é tirar o orgulho e falar: “Eu não posso, não posso mais desse jeito”.¹⁰⁵

É assim que a aceitação de uma identidade patológica e pré-determinada – que aspira a um estatuto de verdade e se dá, sob os auspícios da instituição, em resposta à força compulsória de dinâmicas internas ao indivíduo – tende a estimular, paradoxalmente, um trabalho voltado para a transformação de si por si, visando o autogoverno e a conquista de certa autonomia, ainda que frágil, porque sempre ameaçada. Se isso acontece, é em boa medida graças ao rearranjo emocional que a incorporação de uma visão patológica sobre si mesmo acarreta. Identificar-se como um doente tem o efeito de “romper a barreira do orgulho”¹⁰⁶ e com isso incitar, por um lado, uma atenção e um trabalho sobre si – pela necessidade sentida de um *tratamento* –, e por outro breçar processos de culpabilização de outrem, os quais tendem a eximir o indivíduo da responsabilidade sobre os próprios atos e inibir a ação autotransformadora.

Culpa e compulsão

Uma certa individualização da responsabilidade pelos próprios fracassos faz, assim, parte das conseqüências da noção de doença que o DA propõe. A responsabilização moral é, com efeito, um aspecto importante do programa. Dos “doze passos” que caracterizam o grupo, pelo menos sete envolvem diretamente elementos morais:

4. Fizemos um minucioso e destemido inventário moral de nós mesmos.
5. Admitimos perante Deus, perante nós e perante outro ser humano a natureza exata de nossas falhas.
6. Ficamos inteiramente prontos para que Deus removesse todos esses defeitos de caráter.
7. Humildemente pedimos a Ele para remover nossas imperfeições.
8. Fizemos uma relação de todas as pessoas que tínhamos prejudicado e nos dispusemos a fazer reparações a todas elas.

¹⁰⁵ Solange, reunião, 25/01/2007.

¹⁰⁶ Solange, reunião, 25/01/2007.

9. Fizemos reparações diretas a essas pessoas sempre que possível, exceto quando fazê-lo viesse prejudicá-las ou a outras pessoas.

10. Continuamos fazendo o inventário pessoal e, quando estávamos errados, nós o admitíamos prontamente.

Todos esses passos estão, não por acaso, de uma forma ou de outra ligados a um sentimento de culpa – agora voltado ao próprio devedor, não mais aos outros. De fato, quando se encara o endividamento como resultado de características estritamente individuais, uma conseqüência quase inevitável é vê-lo como algo de responsabilidade também puramente pessoal. Esse, aliás, é também o modo pelo qual os devedores são freqüentemente vistos em seus círculos sociais e familiares, como revela o seguinte depoimento: “Antes, eu achava que quem tinha dívidas ou qualquer outro problema era fresco. Para mim, era só ter força de vontade que a gente consegue. Hoje não acho mais, mas as pessoas continuam pensando desse jeito, e é assim que elas me vêem”.¹⁰⁷ O que esse relato demonstra é a existência – socialmente difusa, implícita e assistemática – de uma concepção voluntarista da ação humana, que vê o comportamento como produto de intenções conscientes e passíveis de ser revertidas, bastando que se quisesse. E não é raro que os próprios devedores se compreendam assim. Como indica a apostila do programa: “Antes de chegar ao DA, muitos devedores compulsivos se achavam pessoas irresponsáveis, moralmente fracas, ou às vezes simplesmente ‘más’”.

No entanto, paradoxalmente é a própria categoria de doença que permite escapar a isso, e aí reside outro aspecto importante do ponto de vista dos estímulos psicológicos. Com efeito, talvez o maior incentivo para se adotar uma representação doentia de si mesmo, de tudo o que já foi dito aqui sobre o assunto, consista na possibilidade de se eximir da culpa sentida por prejudicar os outros e a si próprio. É por isso que certa vez um devedor perguntou ao coordenador se poderia levar pessoas da família para acompanhar o encontro; estes então veriam que o comportamento dele não era produto de má-fé, mas de uma doença.¹⁰⁸ Neste contexto, entretanto, a noção ganha contornos mais nítidos, assim como as idéias de impotência e falta de controle. Trata-se, aqui, de algo que alguns devedores já expressaram nos termos de uma dualidade mente-corpo (“Eu sei que não

¹⁰⁷ Rosa, reunião, 8/10/2005.

¹⁰⁸ João, reunião, 18/05/2006.

posso, que não devo comprar, mas não consigo evitar, vou lá e compro. É como se a minha cabeça quisesse uma coisa, e o meu corpo, outra”¹⁰⁹) – que, em poucas palavras, pode-se dizer que é uma espécie de conflito disposicional (ou pulsional), uma disjunção entre desejo e vontade:

Durante anos, me julguei uma pessoa irresponsável. Faz pouco tempo que me descobri como uma pessoa doente, viciada. É uma compulsão que me domina, que me leva a comprar sabendo que não poderei pagar. No ato da compra eu sinto um prazer enorme, uma alegria sem fim; até tenho consciência do que estou fazendo, mas não consigo me conter. O arrependimento vem rápido e depois a culpa e por fim a tristeza. Estou triste agora, culpada... [...] Me sinto massacrada. Por favor, preciso de uma palavra de vocês... Como pagar se faço cada vez mais dívidas? Como me livro desses cartões? Tenho medo das conseqüências; tenho medo de ser apontada como uma inconseqüente; tenho medo de ser criticada mais do que critico a mim mesma.¹¹⁰

Do ponto de vista dos estímulos psicológicos que impulsionam a ação num sentido economicamente racional, o efeito de desculpabilização trazido pela idéia de que, sendo dominado por forças que ultrapassam a sua vontade, o devedor compulsivo não tem controle sobre os próprios atos é de grande importância. A sensação de que se é uma pessoa má ou sem caráter pode agravar o sofrimento e a baixa auto-estima já presentes nesses indivíduos, e na medida em que isso costuma, como vimos, repercutir nas suas compras, pode acarretar mais endividamento. Vendo-se como portador de uma doença cujo efeito é fazer com que se deixe de ter domínio sobre os próprios atos, o indivíduo pode deixar de se martirizar sobre a culpa pelo endividamento, aliviar parte de seu sofrimento e, desse modo, tornar menos difícil o controle de seus impulsos para comprar.

“Só por hoje”

¹⁰⁹ Marcelo, reunião, 13/04/2006.

¹¹⁰ Leca, e-mail, 10/12/2006.

“E aí eu vejo assim: a cada 24 horas que eu consigo não ir [além da minha condição], nossa, é uma vitória.”¹¹¹

Arthur: E isso de viver um dia de cada vez, foi importante para você?

Gilson: Foi, foi sim. É uma ferramenta que a gente usa porque o DA tem essa dificuldade de planejamento. Então, se eu colocar assim: “Ah, eu não vou comprar por um mês”, para o DA é muito difícil. Você pensa: “Um mês? Vou ficar trinta dias sem comprar?”. Então é psicológico, é uma jogada psicológica. Você coloca: “Só por hoje, não comprarei”. Fica mais fácil, teoricamente fica mais fácil passar o dia de hoje sem comprar, do que dizer que vou ficar uma semana sem comprar. O que isso psicologicamente influencia no DA é que ele vai achar que é impossível ficar uma semana, um mês, um ano sem comprar. Então a gente vive um dia de cada vez. Isso tem uma influência muito grande, psicologicamente ajuda e ajuda muito.¹¹²

No caso de pessoas que têm dificuldade em controlar a própria vontade, ou cujos desejos podem voltar-se contra a própria vontade, a identificação de si mesmo como doente incurável é, além disso, um incentivo poderoso à vigilância constante – exercida por exemplo através da contabilidade exaustiva de receitas e gastos, incentivada pelo programa –, porque disso depende suas finanças e em alguns casos, a vida.

Mas se a noção de doença produz esse incentivo, é a um custo psicológico bastante alto. Afinal, como viver acreditando que se é portador de uma doença incurável? A exigência de atenção constante e a perspectiva de que, na falta desta, se caia novamente em dívidas, talvez até chegar ao “fundo do poço”, não podem senão gerar uma enorme insegurança. É aí que entra outro componente, comum ao programa dos Devedores Anônimos e a outros grupos de auto-ajuda: a recomendação de que o devedor viva “um dia de cada vez”, expressa também nas fórmulas “só por hoje” e “24 horas”, e ditas com frequência pelos indivíduos que vão aos encontros. É quase como se ela tivesse sido criada especificamente para dar conta da insegurança (e da ansiedade que inevitavelmente acompanha esta última). “Viver um dia de cada vez”, como eles dizem, tende a garantir ao mesmo tempo a vigilância permanente – pois se é lembrado diariamente da “doença” que possui – e alguma tranquilidade, dado que fazer cada coisa “só por hoje” significa deixar de

¹¹¹ Ana Cristina, reunião, 05/07/2007.

¹¹² Gilson, entrevista, 18/06/2007.

se atormentar pelo montante das dívidas que, futuramente, terão de ser pagas. Faz ainda com que o devedor se volte sempre para o presente imediato, como nos momentos de consumo compulsivo, mas com uma atitude diferente: não mais os prazeres imediatos, mas um controle que se exerce pouco a pouco, sem afobação.

Me sinto feliz por vencer minha compulsão dia a dia, e saber que vou ter que vencê-la pelo resto da vida, mas estou aprendendo a ser mais forte que ela e, quanto mais o tempo passar, mais forte ficarei, acredito em Deus e na ajuda que tenho recebido d'Ele. Paralisar as dívidas foi o mais importante que fiz por mim, pela minha vida, pela minha dignidade. Hoje, ao invés de angústia e desprezo, sinto respeito e sobretudo orgulho por mim mesma, pela coragem que tive de reconhecer minha doença, por encarar meus credores, minha família, meus amigos! Sinto-me melhor, muito melhor!¹¹³

O compromisso de viver um dia de cada vez é certamente um meio útil de se controlar, mas ainda assim não parece suficiente para evitar uma insegurança maior, voltada para um futuro distante. Fazer tudo “só por hoje” e viver um dia de cada vez implica a aceitação resignada de que o futuro é indeterminado, e com isso incita à vigilância constante. Uma atitude como essa, porém, também não deixa de constituir um peso para pessoas que têm dívidas a pagar e sabem, assim, que sua vida será marcada, por algum tempo, por sacrifícios. Não estranha, portanto, que muitos devedores relatem situações de ansiedade e angústia, emoções particularmente ligadas a um futuro ameaçador.

Angústia, serenidade e Poder Superior

Os termos utilizados na linguagem cotidiana funcionam na maioria das vezes de maneira tácita, e não correspondem necessariamente aos sentidos dicionarizados. Apesar disso, enquanto tentativas de sistematização e clarificação dos significados correntes, os dicionários podem, no entanto, ser úteis quando se trata de entender estes últimos, ainda mais quando uma mesma palavra é freqüentemente mobilizada por um número considerável de indivíduos para descrever experiências semelhantes. É assim que as idéias

¹¹³ Michelle, e-mail, 21/12/2006.

de um “estado afetivo penoso, caracterizado pela expectativa de algum perigo que se revela indeterminado e impreciso, e diante do qual o indivíduo se julga indefeso” (ansiedade), ou de um “estado de excitação emocional determinado pela percepção de sinais, por antecipações mais ou menos concretas e realistas, ou por representações gerais de perigo físico ou de ameaça psíquica” (angústia) não parecem estar distantes da experiência pessoal dos devedores em relação ao tempo.

A insegurança, a sensação de que o futuro está comprometido e que exigirá sacrifícios tende a atormentar os devedores e gerar ansiedade. Algumas vezes isso se traduz numa atitude devaneante que se costuma chamar, na linguagem comum, de “sonhar acordado”. Trata-se de um tipo de reflexividade que não se volta diretamente para os ajustes necessários à ação que está sendo realizada no momento, nem chega a constituir projetos coerentes, realistas, bem pensados para o futuro. Consiste, antes, numa atividade imaginativa, ficcional, através da qual o agente se coloca em situações construídas a partir de elementos verídicos de sua própria experiência, mas que muitas vezes têm pouca probabilidade de acontecer. Quando um evento futuro é alvo de pensamentos recorrentes, analíticos, e imagens críveis, o “sonho” pode se converter em projeto; mas é também possível que o trabalho imaginativo não passe de devaneio irrealista (cf. Kaufmann, 2001: 225-242). Dado o tormento que os problemas financeiros lhes provocam, os freqüentadores do DA são particularmente propensos a este último tipo de imaginação, espécie de *wishful thinking* compensatório cujo efeito é tranquilizar o indivíduo pintando um futuro otimista que ele, enquanto exerce esse trabalho ficcional, esquece ou não percebe que é improvável de acontecer.

Então todas as vezes que eu caía em alguma dívida, eu falava: “Não, eu acho que é uma fase. É só eu voltar a me organizar e eu consigo pagar”. Só que eu conseguia e fazia outra. E aí você recorria... E sempre aquela coisa de achar que alguma coisa ia acontecer que ia sanar, sabe? Além de você trabalhar e... Sabe? “Não, vai vir alguma coisa, vai entrar alguma coisa de algum lugar e eu vou conseguir zerar tudo”. E não consegue.¹¹⁴

¹¹⁴ Paulo, reunião, 25/01/2007.

São comuns os devaneios ligados diretamente ao universo econômico, como imaginar-se ganhando na loteria (“E o pior é que eu nem jogo na loteria!”¹¹⁵), mas a compensação pode também se voltar para outras fontes de satisfação emocional. “Eu sempre achei que alguma coisa ia acontecer que ia resolver a minha vida. Primeiro sair de casa, depois o trabalho, o casamento, a separação... E nada resolveu”.¹¹⁶

Outras vezes, no entanto, a ansiedade ligada à situação dos devedores não é enfrentada pela divagação passiva, mas por uma atividade urgente, quase desesperada, que pretende resolver tudo numa tacada só. Pega-se todas as contas – “compulsivamente”, como diz uma devedora¹¹⁷ – para checá-las, ver o que foi pago e o que não foi, liga-se para os credores e até se começa a pagar todas de uma vez, o que acaba tendo pouco efeito, porque elas não cabem no orçamento. Resultando seja em auto-engano escapista, seja em desespero improdutivo, a ansiedade exasperada tende a minar comportamentos economicamente racionais.

Isso ajuda a explicar a importância conferida no DA à figura da “serenidade”, que dá nome à principal oração do grupo. “Estou lidando também com o imediatismo, querer tudo para agora; aprendo a cada grupo que a humildade, serenidade são fundamentais na minha recuperação”.¹¹⁸ No mesmo depoimento em que narrou as tentativas desesperadas para sanar suas finanças, Patrícia completou afirmando que isso não adianta, mencionando em seguida o terceiro passo (“Tomamos a decisão de entregar nossa vontade e nossa vida aos cuidados de Deus, *como nós O concebíamos*”) e a necessidade de “entregar a um Poder Superior”, isto é, saber que se fez o possível e que depois disso o problema não está em suas mãos. “Deus, concedei-me serenidade para aceitar as coisas que não posso modificar” é, não custa lembrar, a primeira frase da “oração da serenidade”.

Frente a dívidas que parecem impagáveis¹¹⁹ e que por isso tendem a gerar ansiedade, a figura da serenidade serve como exortação à calma, que, aos devedores,

¹¹⁵ Nilce, reunião, 18/01/2007.

¹¹⁶ Darlene, reunião, 14/12/2006.

¹¹⁷ Patrícia, reunião, 9/6/2005.

¹¹⁸ Rô, julho/2001, Apostila, p. 57.

¹¹⁹ “Eu trabalhei, trabalho há, sei lá, trinta e... 36 anos, 34. Eu tô no DA desde 2000, agora em abril vou pra sete anos de DA. Mas sete anos – como eu completo sete anos em abril, seis anos e pouco – com o DA, foi tão mais produtiva a minha vida do que os vinte e tantos anos sem o DA... Porque trabalhar, trabalhar, trabalhar, chegar com... Aqui no DA, em 2000, eu devia 21 salários. Era impagável, assim, na minha cabeça” (Darlene, reunião, 25/01/2007).

aparece tanto como alívio necessário para viver bem, quanto como condição para pagar as dívidas que têm e não incorrer em novos débitos.

Andei lendo os e-mails do grupo e refletindo... Sobre o passar do tempo, a maturação dos acontecimentos e principalmente o medo que temos das situações desconhecidas. Estou relativamente tranqüila em relação à minha compulsão. Estou controlada, e comecei a negociar o pagamento de minhas dívidas. Aprendi a não fugir dos credores e, como já havia lhes dito, depois que o tempo passa os acordos ficam bem melhores. Mas hoje recebi o telefonema de uma amiga que dei como referência num empréstimo, [ela disse] que estão ligando para ela me procurando [...] Me aborreci imensamente com isso. Me senti mal, como há muito tempo não acontecia. A mesma sensação de vazio, de desânimo, de ansiedade por querer que acontecesse um milagre para poder pagar tudo logo, aquela coisa... Saí na hora do almoço, caminhei um pouco, li os e-mails do grupo... Estou melhor agora, e concluí que preciso ser mais “impermeável” a estas coisas, já que não posso mudá-las. Não posso perder o foco que estabeleci para o pagamento das dívidas e nem deixar este tipo de coisa atravessar meu planejamento, pois a paciência em agüentar a “encheção de saco” dos credores fez minhas dívidas baixarem consideravelmente.¹²⁰

Entretanto, apenas a afirmação de que se deve ter serenidade não seria nada, caso não fosse sustentada pela figura de um Poder Superior que, embora propositalmente vago, capaz de abarcar as mais diversas crenças (por isso a menção a um Deus “como nós O concebíamos”), possui algumas propriedades características. [[Nos textos da apostila, ele aparece como “um Deus amoroso que se expressa em nossa consciência coletiva” e que pode “nos devolver a sanidade”, “remover [...] defeitos de caráter” e “nossas imperfeições”.¹²¹ É, portanto, uma força que pode se expressar através dos indivíduos, bem como atuar neles.]]

Isso pode ser visto num depoimento mandado por e-mail para a lista de discussão do grupo na internet, no qual uma devedora disse estar aflita porque, devido a um erro do cartório onde trabalhava, não iria receber o salário do mês seguinte: “Não sei o que vou fazer mês que vem, porque o [salário] do Estado é pouco, mas ainda garantia o pagamento de um empréstimo que cai dia primeiro. Agora nem isso vou conseguir pagar! Tô

¹²⁰ Irina, e-mail, 12/12/2006.

¹²¹ “Os doze passos de Devedores Anônimos”, Apostila, p. 7.

lascada!”.¹²² Diante dessa situação de incerteza e angústia, outro devedor respondeu: “Nestas horas não há o que fazer senão evocar o Poder Superior e pedir que nos seja concedido mais e mais serenidade”.¹²³ O conselho mostra bem uma das funções que a figura do “Poder Superior” exerce no interior do programa do DA. Nos momentos de dificuldade, de indefinição (“Não sei o que vou fazer”), surge esse ser de contornos abertos, aptos a abarcar espécies variadas daquilo que os devedores não raro chamam de “espiritualidade”, para dar confiança no futuro e uma certeza que, segundo os dados deste mundo a que o devedor tem acesso, talvez não houvesse razão para ter.

Mas se a figura do “Poder Superior” tem essa força, é porque ela não se exerce apenas no indivíduo, mas também na dinâmica do mundo, como indica o seguinte depoimento:

Dentro da programação, fazemos a nossa parte e deixamos o resto por conta de Deus. A sua parte é não gastar compulsivamente. [...] Bem, eu ACREDITO EM MILAGRES. Para que eles aconteçam, basta que eu faça a minha parte (não gastar, fazer a programação, etc.) e entregar o resto a Deus. É claro que você não precisa acreditar em milagres, mas pelo menos tenha a certeza de que, aconteça o que acontecer, Deus te dará forças para superar tudo. Não estou falando de ‘uma forcinha’ não. Estou falando de forças realmente superiores a todos os nossos mais fantásticos sonhos. Bom, isso é o que EU acredito. Não precisa ser a sua realidade, mas espero que de alguma forma te ajude.¹²⁴

Nesse trecho aparecem as duas principais maneiras pelas quais, no programa dos Devedores Anônimos e nos relatos dos indivíduos que tomam parte no grupo, se exerce o Poder Superior. Atuando tanto no mundo, para além do que o indivíduo faz (“não gastar, fazer a programação”), quanto nessa mesma pessoa, dando serenidade e “forças para superar tudo”, o Deus que emerge dos depoimentos surge, de uma maneira ou outra, para dar confiança e reduzir a ansiedade que, como vimos, tende a prejudicar a racionalidade econômica desses agentes. Tem, assim, importância fundamental na balança dos prêmios e sanções psicológicas que certos componentes do programa dos Devedores Anônimos tendem a produzir.

¹²² Geovane, 7/12/2006.

¹²³ Abel, 8/12/2006.

¹²⁴ Renata, e-mail, 27/12/2006.

IV – CONSIDERAÇÕES FINAIS

As dificuldades que enfrentam os frequentadores dos Devedores Anônimos em suas relações com o universo econômico, assim como as soluções que dentro do grupo eles encontram para tais problemas, são capazes de explicitar algo que para a maior parte das pessoas permanece em estado implícito, embora esteja efetivamente implicado em suas práticas: trata-se das operações, dos esquemas de ação, dos modos de conduta que todo agente inserido na economia atual deve ser capaz de realizar e estar disposto a pôr em prática, se não quiser, para falar como Weber, perder a “luta econômica pela existência” (Weber, 2004: 64). Como diz o autor alemão numa frase célebre, adicionada à segunda versão d’A *ética protestante*: “Aquele que em sua conduta de vida não se adapta às condições do sucesso capitalista, ou afunda ou não sobe” (*ibidem*). Weber se referia a uma atitude específica em relação ao trabalho e ao lucro econômico, mas o mesmo vale, *mutatis mutandis*, para os comportamentos ligados ao gasto e ao consumo. O indivíduo que não tiver essas competências, e que não estiver minimamente propenso a colocá-las em ação, sofrerá as sanções econômicas e legais feitas para manter o endividamento dentro do limite do pagável.

A racionalidade econômica que o grupo, enquanto instância de socialização, incute em seus membros sob a forma de disposições, isto é, de esquemas de pensamento e ação mais ou menos duráveis, mais ou menos transponíveis, não resulta apenas no monitoramento reflexivo dos meios e fins relativos à ação econômica. O grupo não deixa de ter esse efeito, inclusive levando seus membros a *suprimirem* emoções comumente responsáveis pela perda do controle sobre as próprias finanças. Mas a vigilância reflexiva e a eliminação de afetos – dois processos que costumam ser tomados como sinônimos da racionalidade, ainda mais da econômica – não são as únicas conseqüências da ação socializadora do grupo, nem as únicas responsáveis pela racionalização da conduta econômica que ele tende a produzir nos seus frequentadores. As diversas modalidades de reflexividade suscitadas reiteradamente pelas interações no interior do grupo podem, também, ter como resultado a automatização de esquemas específicos de ação e de pensamento, isto é, a produção de hábitos, de “costumes arraigados”, como diria Weber,

que então passam a não precisar mais serem acionados de maneira consciente, atuando de modo tácito, implícito, à revelia do mesmo indivíduo que, uma vez, precisou de muito esforço reflexivo para colocá-los em ação. Mais significativamente ainda, o grupo dos Devedores Anônimos conduz, tanto por meio de processos reflexivos quanto pela ação de mecanismos simbólicos imperceptíveis àqueles que a sofrem, ao suscitamento de dinâmicas emocionais imprescindíveis à produção da racionalidade econômica. Produzindo não apenas a percepção e a atenção, mas também o envolvimento emocional com certos alvos econômicos – em outras palavras: um tipo particular de interesse, de aposta, de *illusio*, de investimento, de libido –; redirecionando os investimentos pulsionais para outros alvos, outros focos; e, por fim, suscitando uma série de emoções específicas, que tanto acalmam o agente e permitem uma avaliação ponderada de sua(s) situação(ões) de vida, quanto podem engendrar uma preocupação, um temor, uma angústia ligada a certos tipos de comportamento e situação, o grupo produz uma figura específica da racionalidade, ligada a *graus* e *direções* específicas. São, sem dúvida, certas emoções as grandes responsáveis pelas experiências não razoáveis de compra que os freqüentadores do grupo procuram, nele, modificar. Mas a transformação desses modos de comportamento não passa apenas pelo controle reflexivo ou supressão de emoções específicas, se dando também pela experiências de emoções específicas – que o indivíduo pode buscar de modo reflexivo, ou sem perceber.

O que o funcionamento do sistema econômico exige dos indivíduos nele inseridos, e que o grupo dos Devedores Anônimos contribui para inculcar entre seus membros, não é, assim, apenas um “sentido do jogo” (econômico) – embora esse senso, que na maioria dos agentes econômicos atua de modo rotineiro, tácito, precise ser reflexivamente ativado no caso dos freqüentadores do grupo. Mas também uma *illusio* específica, mais ou menos intensa, uma valorização do jogo econômico e do que ele envolve. Para se dar bem num ambiente econômico moderno, não basta conhecer as regras do jogo, saber calcular os custos e os benefícios, estar atento às operações mercantis; é preciso ser minimamente (embora esse “mínimo” não seja facilmente mensurável) investido pelo jogo, é preciso valorizar e desejar as apostas específicas desse jogo – em outras palavras, portar um tipo específico de *illusio*. A própria atenção concedida aos assuntos econômicos, aliás, depende disso. A percepção é afetada de cabo a rabo pela dinâmica dos afetos. E o mesmo se dá com a disposição para calcular. A racionalidade não é limitada apenas pela capacidade limitada

do espírito humano de levar em conta as informações pertinentes, como enfatizou Herbert Simon, mas também, entre outros fatores, pela maior ou menor motivação dos atores a levar em conta as informações pertinentes aos assuntos econômicos. A invisibilidade própria aos objetos sem valor, sejam humanos ou materiais, é um fenômeno eminentemente afetivo: existe uma invisibilidade própria aos objetos sem valor, irrelevantes, que não aparecem como importantes na ordem dos desejos. O *homo oeconomicus* não é apenas aquele que calcula, reflete, maximiza, mas sobretudo aquele investido pela *libido oeconomici*, aquele cujos investimentos afetivos mais importantes, mais motivantes, de maior valor são os investimentos econômicos. E se a figura do *homo oeconomicus* é irreal, como tanto já se destacou, ela é, como disse Bourdieu, uma “ilusão bem fundada” (Bourdieu, 2000a). Pois ainda que constitua um caso extremo, o modelo do agente econômico racional traduz bem, na realidade, as exigências específicas que uma ordem econômica moderna impõe a seus agentes. E é preciso, portanto, ter algo (o que é difícil, mais uma vez, de quantificar) de *homo oeconomicus* para sobreviver economicamente num ambiente regido pelas leis do mercado moderno. O que significa dizer: é preciso algo de calculista, de reflexivo, mas também é preciso de algo de emocional.

O comportamento econômico ideal, tipificado na figura do *homo oeconomicus*, depende, a todo momento, de ações realizadas sobre as próprias emoções. Não apenas para o “controle” dos afetos, no sentido de supressão, mas de um monitoramento constante, seja para eliminar, apaziguar, fazer passar ou mesmo *evocar* emoções específicas. (Esse monitoramento e essa atuação sobre os próprios afetos podem ser feitos reflexivamente, como no caso dos indivíduos que freqüentam os Devedores Anônimos, mas também de maneira automatizada, pré-reflexiva, habitual.) No entanto, a própria reflexividade, o impulso que a fundamenta e a mantém tem também uma origem afetiva. Não é apenas pela ação *sobre* as emoções que a racionalidade econômica pode se originar e se sustentar, mas também como *resultado* de certas dinâmicas afetivas. A experiência dos devedores já mostra isso. E o próprio grupo se encarrega, pela conjunção de uma série de mecanismos institucionais, de produzir implicitamente, sem alarde, tais dinâmicas afetivas.

Não se trata de afirmar apenas que, em se tratando de um modelo ideal, a conduta do *homo oeconomicus* desconsidera dinâmicas afetivas que, na experiência dos agentes reais, têm um papel importante. Trata-se de afirmar que esse mesmo ideal, para se efetivar

exatamente como no modelo, implica processos afetivos específicos. O *homo oeconomicus*, no que ele tem de mais ideal, de mais extremo, depende não apenas de um controle (de forma alguma apenas de uma *supressão*) dos afetos, mas também da atuação de condições emocionais particulares. Não basta dizer que o *homo oeconomicus* é uma abstração teórica, um modelo do qual se deve, como Herbert Simon, estabelecer os limites empíricos. Não é que as emoções constituam uma realidade que o modelo não leva em conta e que colocaria limites à racionalidade do modelo. O comportamento economicamente racional que o modelo postula como ideal já depende, para sua efetivação, de dinâmicas afetivas que ele não leva em conta. Afirmar que as condutas racionais pressupostas pela ciência econômica ortodoxa constituem somente uma parte (ínfima) dos comportamentos cotidianos, os quais obedecem a outras lógicas, como a dos hábitos ou das paixões, é realizar uma crítica parcial a esse modelo. O *homo oeconomicus*, no que ele tem de mais racional, de mais modelar, é permeado por dinâmicas afetivas sem as quais ele não poderia ser o que é.

V – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Bibliografia geral

ARRUDA, Maria Arminda do Nascimento. *A embalagem do sistema: a publicidade no capitalismo brasileiro*. Bauru: EDUSC, 2004.

AVANZA, Martina, LAFERTÉ, Gilles & PENISSAT, Etienne. “O crédito entre as classes populares francesas: o exemplo de uma loja em Lens”. *Mana*, vol. 12, n. 1, 2006, pp. 7-38.

BARBALET, Jack. *Emotion, Social Theory, and Social Structure: A Macrosociological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

_____. (org.). *Emotions and sociology*. Oxford: Blackwell, 2002.

BARTHES, Roland. *Mitologias*. Rio de Janeiro: Difel, 2003.

BATAILLE, Georges. *La part maudite*. Paris: Éditions de Minuit, 1967.

_____. “La notion de dépense”. In: *La part maudite*. Paris: Éditions de Minuit, 1967.

BAUDRILLARD, Jean. *O sistema dos objetos*. São Paulo: Perspectiva, 1973.

_____. *La société de consommation*. Paris: Denoël, 1970.

_____. *Para uma crítica da economia política do signo*. Rio de Janeiro: Elfos, 1995.

BAUMAN, Zygmunt. “Consuming Life”. *Journal of Consumer Culture*, vol. 1, n. 1, 2001, pp. 9-29.

_____. *Globalização: as conseqüências humanas*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1999.

_____. *Identidade*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2005.

_____. *Amor líquido: sobre a fragilidade dos laços humanos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2004.

BECKER, Howard. "Children's Conceptions of Money: Concepts and Social Organization".
In: Maines, David (org.). *Social Organization and Social Process*. Aldine Publishing, 1991.

_____. *Outsiders: studies in the sociology of deviance*. New York: The Free Press, 1963.

BECKER, Howard & STRAUSS, Anselm. "Careers, Personality, and Adult Socialization".
American Journal of Sociology, vol. 62, 1956, pp. 253-63.

BELL, Daniel. *The cultural contradictions of capitalism*. New York: Basic Books, 1978.

BENDELOW, Gilliam e WILLIAMS, Simon (orgs.). *Emotions in social life: critical themes and contemporary issues*. New York: Routledge, 1998.

BODEN, Sharon & WILLIAMS, Simon J. "Consumption and Emotion: The Romanthic Ethic Revisited". *Sociology*, vol. 36, n. 3, 2002, pp. 493-512.

BOURDIEU, Pierre. *La distinction: critique sociale du jugement*. Paris: Éditions de Minuit, 1979.

_____. "La société traditionnelle. Attitude à l'égard du temps et conduite économique".
Sociologie du travail, vol. 5, n. 1, 1963, pp. 24-44.

_____. “Making the economic habitus. Algerian workers revisited”. *Ethnography*, vol. 1, n. 1, 2000, pp. 17-41.

_____. *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. Campinas: Papyrus, 1996.

_____. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Éditions du Seuil, 2000a.

_____. *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Paris: Seuil, 2000b.

_____. *Meditações pascalianas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

_____. *A dominação masculina*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1999.

BRONNER, Gérald. *L'empire de l'erreur. Éléments de sociologie cognitive*. Paris: PUF, 2007.

CALLON, Michel & MUNIESA, Fabian. “Economic markets as calculative collective devices”, *Organization Studies*, vol. 26, n. 8, 2005, pp. 1229-1250.

CALLON, Michel & LAW, John. “On Qualculation, Agency And Otherness”. *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 23, 2005.

CAMPBELL, Colin. *A ética romântica e o espírito do consumismo moderno*. Rio de Janeiro: Rocco, 2001.

_____. “Conspicuous Confusion? A Critique of Veblen’s Theory of Conspicuous Consumption”. *Sociological Theory*, vol. 13, n. 1, 1995, pp. 37-47.

CANCLINI, Néstor García. *Consumidores e Cidadãos: conflitos multiculturais da globalização*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1995.

- CANTÒ MILÀ, Natàlia. *A Sociological Theory of Value. Georg Simmel's Sociological Relationism*. Bielefeld: Transcript Verlag, 2005.
- CHANTELAT, Pascal. “La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand: des relations personnelles à l’impersonalité des relations”. *Revue française de sociologie*, vol. 43, n. 3, 2002, pp. 521-556.
- CHESNAIS, François et al. *Uma nova fase do capitalismo?*. São Paulo: Xamã, 2003.
- CICOUREL, Aaron. “La gestion des rendez-vous dans um service médical spécialisé: organisation et communication en régime de ‘surcharge cognitive’”. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n. 143, 2002, pp. 3-17
- COCHOY, Franck. *Une sociologie du packaging ou l’âne de Buridan face au marché*. Paris: PUF, 2002.
- _____. *Une histoire du marketing: discipliner l’économie de marché*. Paris: La Découverte, 1999.
- COLLINS, Randall. “Emotional Energy as the Common Denominator of Rational Action”. *Rationality and Society*, vol. 5, n. 2, 1993, pp. 203-230.
- COLLINS, Randall. “Weber’s Last Theory of Capitalism: A Systematization”. *American Sociological Review*, vol. 45, n. 6, 1980, pp. 925-94.
- CAMPOS, Edemilson Antunes de. “Contágio, doença e evitação em uma associação de ex-bebedores: o caso dos Alcoólicos Anônimos”. *Revista de Antropologia*, vol. 48, n.1, 2005.
- CANGUILHEM, Georges. *Le normal et le pathologique*. Paris: PUF, 2005.

- COQUERY, Natacha; MENANT, François & WEBER, Florence (orgs.). *Écrire, compter, mesurer: vers une histoire des rationalités pratiques*. Paris: Éditions Rue d'Ulm, 2006.
- CHESNAIS, François (org.). *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.
- DARMON, Muriel. *Devenir anorexique: une approche sociologique*. Paris: La Découverte, 2003.
- _____. *La socialisation*. Paris: Armand Colin, 2006.
- DEBORD, Guy. *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1997.
- DEFLEM, Mathieu. "The Sociology of the Sociology of Money: Simmel and the Contemporary Battle of the Classics". *Journal of Classical Sociology*, vol. 3, n. 1, 2003, pp. 67-96.
- DELEUZE, Gilles. "Post scriptum sobre as sociedades de controle". In: *Conversações*. São Paulo: Ed. 34, 1992.
- DEUTSCHMANN, Christoph. "Capitalism as a Religion? An Unorthodox Analysis of Entrepreneurship". *European Journal of Social Theory*, vol. 4, n. 4, 2001, pp. 387-403.
- DODD, Nigel. *A sociologia do dinheiro*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1997.
- DOUGLAS, Mary & ISHERWOOD, Baron. *O mundo dos bens*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004.
- DREYFUS, Hubert & RUBIN, Jane. "Kierkegaard on the Nihilism of the Present Age: The Case of Commitment as Addiction". *Synthese*, vol. 98, 1994, pp. 3-19.

DURKHEIM, Émile. “Le dualisme de la nature humaine et ses conditions sociales”. *Scientia*, vol. 15, 1914, pp. 206-221.

EHRENBERG, Alain. *La fatigue d’être soi: dépression et société*. Paris: Odile Jacob, 1998.

ELIAS, Norbert. *Mozart: sociologia de um gênio*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1995.

_____. *A sociedade dos indivíduos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1994.

_____. *A sociedade de corte*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1994.

ELSTER, Jon. “Emotions and Economic Theory”. *Journal of Economic Literature*, vol. 36, 1998, pp. 47-74.

_____. “Rationality, Emotions, and Social Norms”. *Synthese*, vol. 98, 1994, pp. 21-49.

_____. “Rationality and the Emotions”. *The Economic Journal*, vol. 106, n. 438, 1996, pp. 1386-1397.

_____. *Raison et raisons*. Paris: Collège de France / Fayard, 2006.

_____. *Strong Feelings. Emotion, Addiction, and Human Behavior*. Cambridge / Londres: MIT Press, 1999.

ELSTER, Jon & SKOG, Ole-Jørgen (orgs.). *Getting Hooked: Rationality and Addiction*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

FONTENELLE, Isleide. *O nome da marca: McDonald’s, fetichismo e cultura descartável*. São Paulo: Boitempo, 2002.

FOUCAULT, Michel. *O nascimento da clínica*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1987.

_____. *Vigiar e punir*. Petrópolis: Vozes, 1991.

_____. *A vontade de saber*. Rio de Janeiro: Graal, 1999.

_____. *O uso dos prazeres*. Rio de Janeiro: Graal, 1984.

_____. *O cuidado de si*. Rio de Janeiro: Graal, 1984.

_____. *A hermenêutica do sujeito*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

FREIRE COSTA, Jurandir. *O vestígio e a aura*. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.

FRENZEN, Jonathan; HIRSCH, Paul & ZERRILLO, Philip. “Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles”. In: Smelser, Neil & Swedberg, Richard (orgs). *The Handbook of Economic Sociology*. 1ª ed. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press, 1994.

FREUD, Sigmund. “Formulações sobre os dois princípios do acontecer psíquico”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 1: 1911-1915*. Rio de Janeiro: Imago, 2004.

_____. “Alguns comentários sobre o conceito de inconsciente na psicanálise”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 1: 1911-1915*. Rio de Janeiro: Imago, 2004.

_____. “Pulsões e destinos da pulsão”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 1: 1911-1915*. Rio de Janeiro: Imago, 2004.

_____. “O recalque”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 1: 1911-1915*. Rio de Janeiro: Imago, 2004.

_____. “O inconsciente”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 2: 1915-1920*. Rio de Janeiro: Imago, 2006.

_____. “Além do princípio de prazer”. In: *Escritos sobre a psicologia do inconsciente, volume 2: 1915-1920*. Rio de Janeiro: Imago, 2006.

GARCIA-PARPET, Marie France. “La construction sociale d’un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1986.

GARFINKEL, Harold. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1967.

GANBMAN, Heiner. “Money – a symbolically generalized medium of communication? On the concept of money in recent sociology”. *Economy and Society*, vol. 17, n. 3, 1988, pp. 285-316.

GERHARDS, Jürgen. “Georg Simmel’s Contribution to a Theory of Emotions”, *Social Science Information*, n. 25, 1986, pp. 901-924.

_____. “The Changing Culture of Emotions in Modern Society”, *Social Science Information*, n. 28, 1989, pp. 737-754.

GIDDENS, Anthony. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Unesp, 1991.

_____. “Living in a Post-Traditional Society”. In: Beck, U., Giddens, A. & Lash, S. *Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge: Polity Press, 1994.

_____. *A transformação da intimidade: sexualidade, amor e erotismo nas sociedades modernas*. São Paulo: Unesp, 1993.

GOFFMAN, Erving. *Estigma: notas sobre a manipulação da identidade deteriorada*. Rio de Janeiro: LTC, 1988.

_____. “Alienation from interaction”. In: *Interaction Ritual. Essays in Face-to-Face Behavior*. New York: Pantheon Books, 1967.

_____. “The interaction order”. *American Sociological Review*, vol. 48, 1983.

GONDAR, Jô. “Sobre as compulsões e o dispositivo psicanalítico”, *Ágora*, v. 4, n. 2, jul/dez 2001, pp. 25-35.

GLOUKOVIEZOFF, George & LAZARUS, Jeanne. “La relation bancaire avec la clientèle des particuliers: revue de la littérature – Volet 1: La relation de service dans la banque”. *Mission Recherche de La Poste*, 2005. Acessível em: http://www.irepp.com/IMG/pdf/Relation_bancaire_volet1_integral.pdf.

HABERMAS, Jurgen. *Théorie de l’agir communicationnel: tome I: Rationalité de l’agir et rationalisation de la société*. Paris: Fayard, 1987.

HARRÉ, Rom (org.). *The Social Construction of Emotions*. Oxford: Blackwell, 1986.

HAUG, Wolfgang. *Crítica da estética da mercadoria*. São Paulo: Unesp, 1996.

HART, Keith. “Notes towards an anthropology of money”. *Kritikos*, vol. 2, 2005.

HERNES, Gudmund. “The Logic of *The Protestant Ethic*”. *Rationality and Society*, vol. 1, n. 1, 1989, pp. 123-162.

HOCHSCHILD, Arlie. “The Sociology of Emotion as a Way of Seeing”. In: Bendelow, Gilliam e Williams, Simon (orgs.). *Emotions in social life: critical themes and contemporary issues*. New York: Routledge, 1998.

_____. “Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure”. *American Journal of Sociology*, vol. 85, n. 3, 1979.

_____. “Feeling Capitalism: A Conversation with Arlie Hochschild”. *Journal of Consumer Culture*, vol. 5, n. 3, 2005, pp. 275–288.

_____. “‘Rent a mom’ and other services: markets, meanings and emotions”. *International Journal of Work, Organisation and Emotion*, vol. 1, n. 1, 2005.

HOLLANDER, Eric & ALLEN, Andrea. “Is Compulsive Buying a Real Disorder, and Is It Really Compulsive?”. *American Journal of Psychiatry*, vol. 10, n. 163, outubro de 2006, pp. 1670-1672

HUGHES, Everett C. *Le regard sociologique: essais choisis*. Paris: Éditions de l’EHESS, 1996.

INGHAM, Geoffrey. “Capitalism, money and banking: a critique of recent historical sociology”. *British Journal of Sociology*, vol. 50, n. 1, 1999, pp. 76-96.

JAMES, William. “The Sentiment of Rationality”, in *The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy*. New York: Dover Publications, 1956, pp. 63-110.

JAMESON, Fredric. “Pós-modernidade e sociedade de consumo”. *Novos Estudos Cebrap*, n. 12, 1985.

_____. *Pós-modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio*. São Paulo: Ática, 2004.

JAUFFRET, Marie. “Groupes d’entraide: Des Alcooliques aux Narcotiques anonymes”. *SWAPS*, n. 23, 2001a.

_____. “Champ médical et processus de médicalisation”. Projeto de pesquisa, *Centre de Sociologie européenne*, França, 2001b. Disponível em: <http://www.ehess.fr/centres/cse/projet2001.html#champmedic>.

KAUFMANN, Jean-Claude. *La trame conjugale: analyse du couple par son linge*. Paris: Nathan, 1992.

_____. *Ego. Para uma sociologia do indivíduo*. Lisboa: Piaget, 2001.

_____. *L'invention de soi: une théorie de l'identité*. Paris: Armand Colin, 2004.

KEHL, Maria Rita. “O espetáculo como meio de subjetivação”. In: Bucci, E. & Kehl, M. *Videologias*. São Paulo: Boitempo, 2004.

KEMPER, Theodore (org.). *Research Agendas in the Sociology of Emotions*. Albany, NY: State University of New York Press, 1990.

KEMPER, Theodore. *A Social Interactional Theory of Emotions*. Nova York: John Wiley & Sons, 1978.

KLEINMAN, Arthur. “Santé et stigmat: note sur le danger, l'expérience morale et les sciences sociales de la santé”. *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 143, n. 3, 2002, pp. 97-99.

KORAN, Lorrin; FABER, Ronald; ABOUJAOUDE, Elias; LARGE, Michael & SERPE, Richard. “Estimated Prevalence of Compulsive Buying Behavior in the United States”. *American Journal of Psychiatry*, vol. 10, n. 163, 2006, pp. 1806-1812.

LAERMANS, Rudi. “Bringing the Consumer Back In”. *Theory, Culture & Society*, vol. 10, 1993, pp. 153-161.

HERPIN, Nicolas. “Au-delà de la consommation de masse? Une discussion critique des sociologies de la post-modernité”. *L’Année sociologique*, vol. 43, 1993, pp. 295-315.

LAHIRE, Bernard. *Homem plural*. São Paulo: Vozes, 2002.

_____. *Retratos sociológicos*. Porto Alegre: Artmed, 2004.

LANGLOIS, Simon. “Nouvelles orientations em sociologie de la consommation”. *L’Année sociologique*, vol. 52, n. 1, 2002, pp. 83-104.

LAPLANCHE, Jean; PONTALIS, Jean-Bertrand. *Vocabulário de psicanálise*. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

LE BRETON, David. *Les passions ordinaires: anthropologie des émotions*. Paris: Armand Colin, 1998.

LUHMANN, Niklas. *O amor como paixão: para a codificação da intimidade*. Lisboa: Difel, 1991.

LIPOVETSKY, Gilles. *Le bonheur paradoxal: essai sur la société d’hyperconsommation*. Paris: Gallimard, 2006.

_____. *O império do efêmero: a moda e seu destino nas sociedades modernas*. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.

_____. *A era do vazio: ensaios sobre o individualismo contemporâneo*. Barueri: Manole, 2005.

MARCUSE, Herbert. *Eros e civilização: uma crítica filosófica ao pensamento de Freud*. Rio de Janeiro: Zahar, 1968.

_____. *One-Dimensional Man: Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society*. Beacon Press, 1964.

MARX, Karl. “[Dinheiro]”. In: *Manuscrítos econômico-filosóficos*. São Paulo: Boitempo, 2004.

MILLER, Daniel. *Teoria das compras*. São Paulo: Nobel, 2002.

_____. “Consumption and commodities”. *Annual Review of Anthropology*, vol. 24, 1995, pp. 141-161.

MILLS, C. Wright. “Situating actions and vocabularies of motive”. *American Sociological Review*, vol. 5, n. 6, 1940, pp. 904-913.

NEWTON, Tim. “Credit and civilization”. *British Journal of Sociology*, vol. 54, n. 3, 2003, pp. 347-371.

NISBETT, Richard; ROSS, Lee. *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*. New Jersey: Prentice-Hall, 1980.

ORTIZ, Renato. *Mundialização e cultura*. São Paulo: Brasiliense, 1994.

PACTEAU, Chantal. “Penser. De la logique à l’expérience”. In: Dortier, J.-F (org.). *Le cerveau et la pensée. La révolution des sciences cognitives*. Auxerre: Sciences Humaines Éditions, 1999.

PADILHA, Valquíria. *Shopping center: a catedral das mercadorias*. São Paulo: Boitempo, 2006.

PAPERMAN, Patricia. “La contribution des émotions à l’impartialité des décisions”, *Social Science Information*, vol. 39, n°1, 2000, pp. 29-73.

_____. “La question des émotions: du physique au social”, *L’homme et la société*, n°116, 1995, pp. 7-18.

PEIXOTO, Clarice; SINGLY, François de; & CICHELLI, Vincenzo (ors.). *Família e individualização*. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

PINTO, Louis. “Du ‘pépin’ au litige de consommation: une étude du sens juridique ordinaire”. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n. 76/77, 1989, pp. 65-81.

_____. “Le consommateur: agent économique et acteur politique”. *Revue française de sociologie*, vol. 31, 1990, pp. 179-198.

_____. “Ne pas multiplier les individus inutilement”. *Interrogations*, n. 2, 2006, pp. 75-92.

RASSIAL, Jean-Jacques. “Psicopatologia do endividamento excessivo”, *Ágora*, v. 8, n. 2, 2005, pp. 269-274.

REITH, Gerda. “Consumption and its discontents: addiction, identity and the problems of freedom”. *British Journal of Sociology*, vol. 55, n. 22, 2004, pp. 283-300.

ROCHA, Everardo. *Magia e capitalismo: um estudo antropológico da publicidade*. São Paulo, Brasiliense, 1985.

SAFATLE, Vladimir. “Depois da culpabilidade”. In: Dunker, Christian; Aidar, José Luiz (orgs.). *Zizek crítico: política e psicanálise na época do multiculturalismo*. São Paulo: Hacker Editores, 2005.

- SAHLINS, Marshall. *Cultura e razão prática*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.
- SALECL, Renata. *Sobre a felicidade: ansiedade e consumo na era do hipercapitalismo*. São Paulo: Alameda, 2005.
- SENNETT, Richard. *A cultura do novo capitalismo*. Rio de Janeiro: Record, 2006.
- SHWEDER, Richard & LEVINE, Robert (orgs.). *Culture Theory: Essays on Mind, Self, and Emotion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- SHAMMAS, Carole. “Explaining Past Changes in Consumer Behavior”. *Historical Methods*, vol. 22, n. 2, 1989, pp. 61-67.
- SHILLING, Chris. “The two traditions in the sociology of emotions”. In: Barbalet, Jack (org.). *Emotions and sociology*. Oxford: Blackwell, 2002.
- SIMMEL, Georg. “The sociology of sociability”. In: Frisby, D. e Featherstone, M. (orgs.). *Simmel on Culture*. Londres: Sage, 2000a.
- _____. “On the Psychology of Money”. In: Frisby, D. e Featherstone, M. (orgs.). *Simmel on Culture*. Londres: Sage, 2000b.
- _____. “Algumas reflexões sobre a prostituição no presente e no futuro”. In: *Filosofia do amor*. São Paulo: Martins Fontes, 1991.
- _____. “Money in Modern Culture”. In: Frisby, D. e Featherstone, M. (orgs.). *Simmel on Culture*. Londres: Sage, 2000.
- _____. “O papel do dinheiro nas relações entre os sexos – fragmento de uma *Filosofia do dinheiro*”. In: *Filosofia do amor*. São Paulo: Martins Fontes, 1991.

_____. “As grandes cidades e a vida do espírito”. *Mana*, vol. 11, n. 2, pp. 577-591, 2003.

_____. *Philosophy of Money*. London/New York: Routledge, 1990.

SLATER, Don. *Cultura do consumo e modernidade*. São Paulo: Nobel, 2001.

SOLOMON, Robert. “The Logic of Emotion”. *Noûs*, vol. 11, 1977, pp. 41-49.

_____. “Emotions and Choice”. In: Rorty, Amélie (org.). *Explaining emotions*. Berkeley: University of California Press, 1980.

_____. “Emotions, cognition, affect: on Jerry Neu’s *A Tear Is An Intellectual Thing*”. *Philosophical Studies*, vol. 108, 2002, pp. 133-142.

SOUSA, Robert de. “The Rationality of Emotions”. In: Rorty, Amélie (org.). *Explaining emotions*. Berkeley: University of California Press, 1980.

STAUBMANN, Helmut. “The Affective Structure of the Social World: Repairing a Blind Spot in Luhmann’s Sociology with Parsons’ General Theory of Action”. Trabalho apresentado no II Seminário Talcott Parsons, Kobe, 2004. Disponível em: <http://www.cdams.kobe-u.ac.jp/archive/dp04-21.pdf>.

STRAUSS, Anselm. “The Development and Transformation of Monetary Meanings in the Child”. *American Sociological Review*, vol. 17, 1952, pp. 275-286.

SWEDBERG, Richard. *Max Weber e a idéia de sociologia econômica*. Rio de Janeiro: UFRJ; São Paulo: Beca Produções Culturais, 2005.

TASCHNER, Gisela. “Raízes da cultura de consumo”. *Revista USP*, n. 32, 1996-7, pp. 26-43.

TESTART, Alain. “Échange marchand, échange non marchand”. *Revue française de sociologie*, vol. 42, n. 4, 2001, pp. 719-748.

THOMPSON, E. P. “O tempo, a disciplina do trabalho e o capitalismo”. In: *Costumes em comum*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

WAIZBORT, Leopoldo. *As aventuras de Georg Simmel*. São Paulo: Ed. 34, 2000.

WEBER, Florence. “Práticas econômicas e formas ordinárias de cálculo”. *Mana*, vol. 8, n. 2, 2002, pp. 151-182.

WEBER, Max. *A ética protestante e o “espírito” do capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

_____. “Zwischenbetrachtung: Theorie der Stufen und Richtungen religiöser Weltablehnung”. In: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, vol. I. Tübingen: Mohr, 1988.

_____. “Anticritical Last Word on *The Spirit of Capitalism*”. *American Journal of Sociology*, vol. 83, n. 5, 1978, pp. 1105-1131.

WILLIAMS, Raymond. “The Magic System”. *New Left Review*, vol. 1, n. 4, 1960, pp. 27-32.

_____. “Advertising: The Magic System”. In: *Problems in Materialism and Culture*. Londres: Verso, 1980.

ZELIZER, Viviana. “Culture and Consumption”. In: Smelser, Neil e Swedberg, Richard (orgs). *The Handbook of Economic Sociology*. 2ª ed. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press, 2005.

ZELIZER, Viviana. “The social meaning of money: ‘special monies’”. *American Journal of Sociology*, vol. 95, n. 2, 1989, pp. 342-77.

2. Bibliografia de auto-ajuda financeira

HALFELD, Mauro. *Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro*. 2ª ed. São Paulo: Fundamento, 2006.

LUQUET, Mara. *Tristezas não pagam dívidas: como domar seus credores e colocar as contas em dia*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva / Letras & Lucros, 2007.

3. Textos em periódicos não-científicos (revistas, jornais)

BALBI, Sandra. “Baixa renda é prioridade na expansão do crédito”. *Folha de S. Paulo*, Dinheiro.

BURGHY, Marcos. “Quando gastar se torna doença”, *Jornal da Tarde*, caderno Seu Dinheiro, 13 a 19 de fevereiro de 2007.

CANZIAN, Fernando. “Crédito se esgota como motor econômico”. *Folha de S. Paulo*, caderno Dinheiro.

“Constant cravings”. *The Observer*, 30 de janeiro de 2005.

DE CHIARA, Márcia. “Calote do cartão supera cheque”. *O Estado de São Paulo*, caderno Economia, 16 de janeiro de 2006.

DIDONÊ, Débora. “Escravos do consumo”, *revista Saúde!*, fevereiro 2006.

“Endividamento cai, mas inadimplência em São Paulo sobe em março”. *Agência Reuters*, 14 de março de 2006.

“Gastar demais pode ser sinal de doença”, *Folha de S. Paulo*, caderno Invest, 10 de setembro de 2001.

GLOUKOVIEZOFF, George & LAZARUS, Jeanne. “Mort à crédit... revolving”, *Libération*, 24 de outubro de 2005.

KLINGER, Karina & SCHEINBERG, Gabriela. “Compulsão transforma prazer em obrigação”, *Folha de S. Paulo*, caderno Equilíbrio, 24 de janeiro de 2002.

LOBO, Flavio & ATHAYDE, Phydia de. “Irresistível impulso”. *Carta Capital*, ano 11, n. 332, 9 de março de 2005.

LOPES, Laura. “Quando gastar torna-se uma obsessão”, *Espaço Aberto*.

LUZ, Cátia & MENDONÇA, Ricardo. “Como sair do negativo”, *Revista Época*, edição 269, 10 de julho de 2003.

MATTOS, Adriana. “Classe C puxa alta generalizada do consumo”. *Folha de S. Paulo*, caderno Dinheiro, 14 de março de 2006.

REHDER, Marcelo. “Crédito fácil estrangula consumidor”. *O Estado de S. Paulo*, caderno Economia, 6 de agosto de 2006.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)