

MOBILIDADE E TRABALHO

Um Estudo na Cidade de São Paulo



Diretor da Pesquisa: BERTRAM HUTCHINSON

Colaboradores:

BERTRAM HUTCHINSON

JUAREZ RUBENS BRANDÃO LOPES

CAROLINA MARTUSCELLI BORI

CARLO CASTALDI

Assistente:

LILIANA BONINI



~~DOAÇÃO DO INEP~~

~~DISTRIBUIÇÃO FEITA~~

~~CENTRO REGIONAL DE PESQUI-
SAS EDUCACIONAIS DE SÃO PAULO~~

~~USP - SÃO PAULO~~

~~Departamento de Economia e~~

~~Sociologia Rural~~

CENTRO BRASILEIRO DE PESQUISAS EDUCACIONAIS
INEP — MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E CULTURA

SÉRIE VIII — PESQUISAS E MONOGRAFIAS

VOLUMES PUBLICADOS:

1 — Bertram Hutchinson — "Mobilidade e Trabalho"

VOLUMES A PUBLICAR

2 — Oracy Nogueira — "Família e Comunidade em Itapetininga"

E. S. A. "LUIZ DE QUEIROZ"
DIVISÃO DE BIBLIOTECA
E DOCUMENTAÇÃO

Data:

Proc:

Cr\$:

Req:

N.º

Chem.

Vol.

Ex.

Todos os direitos reservados pelo
INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS PEDAGÓGICOS (INEP)
(MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E CULTURA)
1960

Impresso nos Estados Unidos do Brasil
Printed in the United States of Brazil

CAPÍTULO 10

O INDIVÍDUO E A MOBILIDADE: CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS RELACIONADAS COM A MOBILIDADE SOCIAL.

CAROLINA MARTUSCELLI BORI

Os resultados do estudo da mudança de *status* social analisados nos capítulos anteriores mostram que na cidade de São Paulo um apreciável número de indivíduos conseguiu ascender na escala de hierarquia ocupacional.

Paralelamente a esta mobilidade verificou-se a ocorrência de alterações nos diversos níveis ocupacionais que se traduziram num maior número de postos, especialmente nos níveis 5, 1, 2 e 3 da hierarquia ocupacional. Tudo indica que esta mudança na estrutura de *status* facilitou e permitiu o acentuado movimento para níveis superiores da escala e ao mesmo tempo limitou as oportunidades nos outros níveis.

A mobilidade social realizada por êsses indivíduos se resumiu assim num aproveitamento das oportunidades consideravelmente ampliadas em determinados níveis.

No esquema verificado, para que a mobilidade se realize é preciso supor de um lado que o indivíduo se proponha obter êxito na vida, e de outro lado que a situação sócio-econômica contribua com grande número de oportunidades.

Esta afirmação salienta aspectos interdependentes distinguindo fatores da situação, que facilitam a colocação de determinados objetivos e indivíduos que percebem a possibilidade de alcançar êsses objetivos. Para explicar a situação de mobilidade, é preciso supor então uma interrelação entre forças que se referem ao indivíduo e as que se referem à situação. Em todos os casos, porém, as forças que iniciam

a ação ou que levam o indivíduo a desejar progredir resultam das circunstâncias como foram *percebidas* por êsse indivíduo. Na expressão de M. Henle: "Quando as forças provêm das exigências da situação, essa situação deve ser percebida pelo indivíduo e seus recursos devem ser postos em ação a seu serviço. Uma situação pode requerer ação, mas se essa exigência não é ouvida, ou se é ouvida por uma pessoa incapaz de agir, não haverá ação" [9, pág. 24]. (1)

Com êste ponto de vista básico, procedeu-se ao estudo dos indivíduos que realizaram uma mobilidade vertical. A finalidade que orientou a investigação foi a de verificar, nesta cidade:

1. quais são os indivíduos que conseguiram ascender na hierarquia ocupacional;
2. como êstes se diferenciam daqueles que (apesar das oportunidades abertas pela reestruturação de *status*) desceram na mesma hierarquia ocupacional;
3. comparada a variação de características entre indivíduos que ascenderam e desceram na escala ocupacional quais poderiam ser consideradas como fatores de mobilidade social na situação estudada.

A fim de limitar o problema de saber se as características encontradas são as que proporcionam aos indivíduos a realização da mobilidade (ou, ao contrário, impedem a realização dessa mobilidade) ou, se elas mesmas são conseqüências da mudança de posição, será observada uma distinção entre características mais ou menos estáveis. As características estruturais indicadas no estudo seriam as que maior probabilidade oferecem de dirigir as escolhas de comportamento dos indivíduos, naturalmente dada a situação na qual o comportamento vai verificar-se.

Esta não é, porém, a única limitação no trabalho que relatamos. Êste estudo deve ser considerado preliminar não só por ser uma primeira tentativa de relacionar mobilidade

(1) Neste Capítulo os números entre colchêtes referem-se a indicação bibliográfica.

vertical e características individuais mas, principalmente, por ser muito complexa a relação que tentamos estabelecer.

O plano básico do estudo foi o de comparar dois grupos selecionados de pessoas móveis com um grupo comparável de estáveis em relação a vários fatores que se supõe estejam associados à mobilidade social.

A — CARACTERÍSTICAS DESCRITIVAS DOS SUJEITOS E DOS GRUPOS ESTUDADOS

Os indivíduos que constituíram a amostra estudada foram selecionados da população que serviu de base para o *survey* sobre mobilidade. Um limite inicial, quanto ao sexo, reduziu a população a 1150 indivíduos do sexo masculino. Adotando o critério básico de comparar a ocupação exercida pelo indivíduo no momento do inquérito com a última exercida pelo genitor, ambas julgadas de acordo com a escala de prestígio ocupacional que serviu de base a todo este trabalho, selecionamos desta população os indivíduos que formam a amostra (2).

A fim de evitar a intervenção de fatores menos controláveis e constituir uma amostra de indivíduos que realmente ascenderam ou desceram na escala ocupacional, restringimos o critério de comparação, selecionando somente aqueles que, em relação ao nível ocupacional do pai, subiram ou desceram pelo menos *dois* níveis na hierarquia de prestígio ocupacional. Essa exigência viria ao mesmo tempo diminuir os prováveis erros de julgamento de mobilidade baseado num critério que, embora objetivo (tanto quanto as conclusões apontadas nos Capítulos 2 e 3 permitem dizer), é extrínseco.

A Tabela 6, (3) comparando o *status* ocupacional dos indivíduos que constituíram a população com o dos seus pais, mostra que 40,5 por cento desses indivíduos alcançaram uma categoria de *status* mais alta; 17,0 por cento, uma mais baixa e 42,5 por cento permaneceram na mesma categoria de *status*.

(2) Neste capítulo a palavra "população" refere-se à amostra geral da qual os sujeitos desta parte da pesquisa foram selecionados. Estes últimos constituem a "amostra".

(3) Capítulo 9, pág. 219.

Restringindo o critério para obter uma diferença mínima de dois níveis entre a ocupação do indivíduo e a exercida pelo genitor, os indivíduos que mostram uma mobilidade ascendente constituem 23,9 por cento, enquanto os que a mostram em sentido descendente, representam 4,0 por cento da população.

Dentre os indivíduos que, de acôrdo com esta última seleção, alcançaram níveis ocupacionais mais altos do que o pai, escolhemos ao acaso cinqüenta por cento. O número de indivíduos que mostraram uma mobilidade vertical descendente, por ser pequeno, não exigiu uma seleção e todos os assim julgados foram incluídos na amostra.

Assim, através da seleção num caso e da seleção mais a escolha ao acaso no outro, foram constituídos dois grupos de sujeitos:

Grupo D — 38 sujeitos que desceram na hierarquia ocupacional.

Grupo A — 80 sujeitos que ascenderam na hierarquia ocupacional (4)

Além desses dois grupos, escolhemos ao acaso entre os indivíduos cujo *status* ocupacional é igual ao do pai, 50 sujeitos (aproximadamente 10 por cento da população), para constituir o terceiro grupo estudado. Este Grupo I foi acrescentado para oferecer um ponto de comparação e portanto, funcionar, se possível, como grupo de contrôle para os dados obtidos em algumas das provas psicológicas aplicadas aos Grupos A e D.

DESCRIÇÃO GENÉRICA DOS GRUPOS

Grupo A: — Os sujeitos que compõem este grupo têm uma idade média de 44,2 anos; 72,2 por cento são de nacio-

(4) Os totais dos dois grupos são menores do que a amostra escolhida, porque nem todos os sujeitos foram encontrados. Alguns faleceram e outros mudaram de cidade no período do nosso trabalho de campo (mais ou menos 10 meses). Os sujeitos do Grupo A não encontrados foram substituídos sempre que esta prática não afetava a constituição da amostra original.

nalidade brasileira e 27,8 por cento são estrangeiros. Considerando a ascendência dos primeiros 23,4 por cento descendem de pais brasileiros enquanto que 76,6 por cento do grupo têm, pelo menos, um ancestral entre pais ou avós estrangeiro. Quanto ao estado civil, 11,9 por cento são solteiros e 88,1 por cento são casados.

A comparação entre o nível ocupacional do indivíduo e o do pai para este grupo está resumida na Tabela 1. A distribuição é bastante semelhante à verificada na população da qual estes sujeitos constituem um grupo representativo.

TABELA 1

Percentagem de sujeitos do Grupo A em cada nível ocupacional, de acordo com a relação, ocupação do pai-ocupação do indivíduo (N = 80).

Nível ocupacional do pai	Nível ocupacional do sujeito			
	1	2	3	4
3	6,5			
4	2,5	14,3		
5	3,9	13,0	11,7	
6		5,2	15,6	27,3

Tomando em consideração o nível ocupacional alcançado pelos sujeitos deste grupo: 12,9 por cento são do nível 1, 32,5 por cento do nível 2 e 27,3 por cento são do nível 3 e do nível 4.

Grupo D: — A idade média dos sujeitos deste grupo é de 37,4 anos; 23,7 por cento são solteiros e 76,3 por cento casados. Desses indivíduos, 85,7 por cento são de nacionalidade brasileira e 14,3 por cento estrangeira. Dos primeiros, 52,3 por cento têm pai da mesma nacionalidade.

A Tabela 2 mostra os níveis ocupacionais alcançadas por este grupo de sujeitos no seu movimento descendente.

TABELA 2

Percentagem de indivíduos do Grupo D em cada nível ocupacional, de acôrdo com a relação, ocupação do pai-ocupação do indivíduo (N=38)

Nível ocupacional do pai	Nível ocupacional do sujeito			
	3	4	5	6
1	18,9	5,4	5,4	
2		8,1	43,2	2,7
3				16,2
4				

Grupo I: — Os sujeitos dêste grupo têm em média 41,7 anos de idade; 29,2 por cento são solteiros e 70,8 por cento são casados. Setenta e cinco por cento são de nacionalidade brasileira mas, dêstes, 66,6 por cento, descendem de pais estrangeiros. Os restantes 33,4 por cento dos sujeitos do grupo são de nacionalidade estrangeira.

A distribuição dos sujeitos dêste grupo, de acôrdo com os níveis ocupacionais, consta da Tabela 6.

Para completar a descrição genérica achamos conveniente reunir alguns dêstes aspectos apontados em cada um dos grupos a fim de facilitar as várias relações que serão feitas a seguir. Esta comparação nos permite, outrossim, introduzir outros aspectos descritivos cujo significado pode ser mais facilmente julgado neste contexto do que isoladamente.

A idade nos três grupos: A Tabela 3 apresenta as idades médias dos indivíduos que formam os três grupos e mostra que os do Grupo D, apesar de não diferirem da média geral de idade, têm menos idade do que os dos Grupos A e I. As Tabelas 3 e 4, distribuindo a amostra, de acôrdo com a data de nascimento para cada grupo e para cada classe de idade, evidenciam que mais da metade do grupo D está entre as classes de 1920 a 1930; mas também mos-

tram que considerando o total de sujeitos nestas duas últimas classes de idade, a maior percentagem de jovens pertence ao Grupo A. Parece, por conseguinte, que apesar de o Grupo D ser constituído por indivíduos com menos idade não podemos considerar êsse fator como uma explicação para a mobilidade vertical dêsse grupo: verifica-se na Tabela 5 que o Grupo A inclui 33 dos 75 sujeitos das classes de 1920 a 1930.

TABELA 3

Idade média dos indivíduos em cada grupo.

Grupo	Idade média
A	44,2
D	37,4
I	41,7
Tôda a amostra	39,2

TABELA 4

Distribuição (em percentagem) dos sujeitos de cada grupo, de acôrdo com a data de nascimento.

Data de nascimento	Grupo A	Grupo I	Grupo D
1880-1889	3,9	2,1	5,4
1890-1899	15,6	14,5	18,9
1900-1909	20,8	10,5	16,2
1910-1919	16,7	31,2	35,2
1920-1929	33,8	22,9	24,3
1930 e mais	9,1	18,8	
Total (100%)	N = 80	N = 50	N = 38

Grau de Instrução e Grupo: — A relação verificada entre grau de instrução e mobilidade foi clara e suficientemente discutida no Capítulo 8 e nada foi verificado de diferente nesses sujeitos. As informações sobre escolaridade dos sujeitos dos Grupos A e D, quando comparadas, não mostram uma diferença significativa num nível aceitável de probabilidade ($\chi^2 = 1,12$, $p = 0,30$) ou, em outras palavras, o grau de instrução não difere nos dois grupos. Porém, não podemos concluir pela não influência desse fator na mobilidade vertical realizada por êsses sujeitos, se compararmos o grau de escolaridade dos mesmos com a categoria de *status* do pai. Analisando a relação sob êste prisma, os dados indicam o que já foi ressaltado com referência à Tabela 3 (pág. 197): que o grau de instrução vai facilitar ou impedir a mobilidade dependendo da origem social do indivíduo.

A COLETA DE DADOS E AS TÉCNICAS USADAS

Supondo que fatores psicológicos e culturais afetam a mobilidade social através da influência que exercem sobre o indivíduo no desenvolvimento e aproveitamento das suas capacidades e das oportunidades, a mobilidade pode ser considerada como uma função das diferenças na motivação dos indivíduos.

Condições de saúde, nível de inteligência, educação recebida na família e fora do lar, relações com os pais, irmãos e outros, experiências de êxito e de insucesso, aspirações, valores, são alguns dos fatores que se combinam para determinar o papel que o indivíduo se propõe desempenhar na vida e, mais particularmente, os objetivos que o indivíduo vai ter em mira alcançar.

Dentro dos limites de uma pesquisa preliminar, o estudo se propõe analisar o comportamento dos indivíduos que realizam uma mobilidade vertical, em situação específica de provas que focalizam alguns desses fatores, embora, provavelmente, na situação real, muitos deles operem ao mesmo tempo. Nossa escolha incluiu uma investigação da relação entre nível de inteligência, aspirações, orientação de valores,

desejo de alcançar êxito (ou motivo de realizar o melhor possível) e mobilidade social. Como complemento e, ao mesmo tempo, como base mais ampla de explicação dos resultados desta investigação, incluímos um estudo dos mecanismos psicológicos que regulam as relações interpessoais, valendo-nos de uma prova projetiva.

A escolha das provas aplicadas se fêz entre aquelas que pudessem oferecer informações sôbre as características dos grupos de mobilidade diferente e que, ao mesmo tempo, contivessem tarefas acessíveis a pessoas de idade e graus de escolaridade diferentes.

Cada sujeito da amostra, independente do grupo em que foi colocado, respondeu a um questionário por meio do qual procurámos obter dados para complementar aquêles obtidos na entrevista geral que permitiram a descrição dos grupos, acima apresentada. A cada sujeito foram aplicadas mais três provas específicas. Os do Grupo A e D foram submetidos a uma prova de inteligência e parte de cada um desses grupos também, ao psicodiagnóstico de Rorschach.

Em metade dos casos, estas provas foram aplicadas numa única entrevista enquanto na outra, por ser maior o número de provas, foram necessárias duas entrevistas para conseguir uma melhor situação de prova e evitar a fadiga do sujeito. Em ambos os casos, obedeceu-se a uma mesma ordem de apresentação de provas: psicodiagnóstico de Rorschach, questionário, avaliação do nível e conteúdo de aspirações, escala de valores, avaliação do motivo de realização e prova de inteligência.

Se considerarmos que estas entrevistas foram iniciadas 10 meses após a entrevista geral e deveriam ser obtidas no domicílio, pode-se compreender que se constituiu numa tarefa não muito fácil. Para obter a colaboração do sujeito, ao ser solicitada a entrevista, alegou-se que êle havia dado respostas muito interessantes na primeira vez e por isso fôra escolhido para dar informações nesta parte do estudo. Esta afirmação geralmente foi suficiente para obter uma cooperação satisfatória e diminuir o receio de que os resultados pudessem ser usados contra êle.

B — INTELIGÊNCIA, ASPIRAÇÕES, ORIENTAÇÃO DE VALORES, MOTIVO DE REALIZAÇÃO E MOBILIDADE.

A apresentação e a descrição dos resultados obtidos nas entrevistas serão divididas em duas partes para facilitar a exposição. Os dados mais significativos para a caracterização dos grupos serão apresentados separadamente para cada prova. Esta parte será completada por uma discussão geral que procurará abranger uma interrelação dos resultados e explicações e hipóteses das características e aspectos estudados.

Entre os dados obtidos através do *questionário*, duas relações são particularmente significativas.

Comparando a posição que o indivíduo ocupa na ordem de nascimento dos filhos, foi verificada uma relação entre posição e mobilidade. Separando os informantes primogênitos dos ultimogênitos dos três grupos A, D, e I, e calculando, para cada uma dessas posições, o índice de associação (5) (expressa na relação entre nível de ocupação do sujeito com o nível de ocupação do pai), obtivemos os valores que aparecem na Tabela 7.

TABELA 7

Posição de primogênito e ultimogênito e índice de associação.

Posição	Índice de associação
Primogênito	0,88
Ultimogênito	2,20

Os índices de associação sugerem que há uma diferença no auto-recrutamento entre as duas posições. O índice maior, encontrado em relação à posição de ultimogênitos, indica que

(5) Ver Cap. 9, nota 5 da página 225.

êstes mantêm a categoria de *status* do pai mais freqüentemente do que os primogênitos.

Além disso, a diferença entre os dois índices é suficientemente significativa para indicar que os ultimogênitos mostram menor mobilidade do que os primogênitos. Como, porém, o índice de 2,20 é igual ao que expressa a mobilidade de tôda a população (Tabela 10, pág. 227), a mobilidade apresentada pelos ultimogênitos apesar de ser menor do que a dos primogênitos, se situa dentro do que é comum para a população.

Essa discrepância na mobilidade realizada por sujeitos que ocupam posições diferentes, na ordem dos filhos, faz supor que o tratamento dispensado pelos pais ao primeiro filho difere daquele dispensado ao último, ou que a família exige mais do papel que deve desempenhar o primeiro, com conseqüências para os vários ajustamentos. Naturalmente, esta é apenas uma hipótese que, apesar de bastante provável, só poderá ser julgada mediante uma pesquisa sôbre o problema.

Uma parte do questionário inclui perguntas que visam saber se o sujeito julga ter obtido na ocupação maior ou menor êxito (6) do que o pai e se está, de maneira geral, satisfeito ou insatisfeito com o alcançado. Achamos que esta apreciação nos forneceria uma possibilidade de julgar do critério usado na seleção dos indivíduos e como êste critério se combina com a mobilidade na escala ocupacional, tal como é vivida pelo sujeito.

Comparando o julgamento e a apreciação dos resultados obtidos nas respostas dos sujeitos dos Grupos A e D, verificamos que os do primeiro grupo julgam ter obtido mais êxito na ocupação do que o pai, mais freqüentemente do que os do Grupo D embora se mostrem mais insatisfeitos com o que alcançaram do que êstes últimos. Esta diferença significativa (Tabela 8) do julgamento entre os dois grupos (mais êxito ou menos êxito) leva a supor que os sujeitos do Grupo A, tanto quanto os do Grupo D, têm uma percepção

(6) Muitas são as maneiras de definir o que significa êxito numa ocupação. Aqui significa maior prestígio e, também, maior renda.

realista da própria posição ocupacional, (isto é, de acordo com o critério usado na seleção dos grupos), porém, deve ser revista, ao examinarmos as proporções dentro de cada grupo.

TABELA 8

Diferenças no julgamento e apreciação dos resultados entre Grupo A e D. (Baseados nos valores de *csi*)

Respostas	Significância da diferença entre Grupos A e D (7)
Mais êxito do que o pai	x
Menos êxito do que o pai	0
Satisfeito	0
Insatisfeito	x

x: diferença significativa ao nível de 0,05 por cento.

0: diferença não significativa.

Enquanto a maioria (77,0%) do Grupo A julga ter obtido maior êxito do que o pai, somente metade do Grupo D acha que obteve menos êxito. Naturalmente, é muito mais fácil e agradável falar de êxito do que de insucesso, mas não parece que esta seja a única explicação para o julgamento menos realista do Grupo D, porque maior insatisfação foi verificada no Grupo A. Considerando, porém, que somente 33,0 por cento dos informantes do Grupo D

(7) Prova de significância usando a distribuição normal. Em dois casos foi usada a Tabela *Binominal and Poisson Distribution: Limits of the Expectation*, Stevens. W. L.

se declararam satisfeitos, podemos dizer que essas diferenças e proporções não invalidam a seleção dos grupos tal como foi realizada.

Essa análise indica que o Grupo D tende a superestimar os seus resultados e a mostrar uma atitude, coerente com essa superestimação, de menor insatisfação com os resultados enquanto o Grupo A sabe perceber o êxito embora este seja insatisfatório em 57,0 por cento dos casos. Provavelmente aqui interfere uma diferença de nível de aspiração entre os indivíduos desses dois grupos.

MOBILIDADE E "INTELIGÊNCIA"

Nesta tentativa de estimar como o mecanismo de seleção para a mobilidade opera na escolha dos indivíduos utilizamos uma prova psicológica tradicional para verificar que relação existe entre inteligência e mobilidade.

Procurar saber se existe uma relação entre a inteligência do sujeito e sua mobilidade para *status* ocupacional diferente daquele do pai, é um problema legítimo que encerra, entretanto, longas polêmicas no seu contexto. Não ignorando as implicações sobre definições de termos e dificuldades na medida do que é psicológico, contidas na pergunta, selecionamos entre as provas conhecidas uma que (excluída a capacidade em estudo) pudesse apresentar-se como uma situação-problema de dificuldade semelhante para todos os sujeitos. O propósito não foi o de classificar indivíduos, de acordo com a inteligência, mas obter uma informação sobre sua capacidade absoluta, da maneira indicada no desempenho da tarefa proposta.

A prova usada foi a de *Matrizes Progressivas*, imaginada por Raven [20] composta de uma série de 60 problemas não verbais, construída de acordo com a análise teórica de inteligência apresentada por Spearman. Cada problema consiste em um desenho incompleto numa parte. O sujeito deve examinar esse desenho e decidir qual entre as várias partes apresentadas abaixo do desenho o completa. Esta prova foi aplicada nos sujeitos dos Grupos A e D sem limite de tempo.

O resultado médio foi 32,6 e $\pm 10,5$ para o Grupo A e 32,2 e $\pm 10,5$ para o Grupo D. Computando o nível de inteligência e comparando os sujeitos de cada grupo, que se colocam acima ou abaixo ou no nível médio, os resultados não se apresentam diferentes (8). O teste de independência, através do cálculo de χ^2 , empregado para avaliar a significância das diferenças entre os grupos, indica que não existe uma relação entre mobilidade e inteligência tal como é medida por esta prova.

Numa tentativa de esclarecer êsse resultado, relacionamos nível de inteligência com o grau de instrução dos sujeitos dos dois grupos. Distribuindo os sujeitos entre três subgrupos de acôrdo com o grau de instrução (primário e primário + vocacional; secundário e secundário + vocacional; e universitário) e com nível de inteligência (superior, inferior ou médio), verificamos existir uma relação bastante significativa entre inteligência e grau de instrução (Tabela 9). Baseada nesta significância, a análise da tabela de contingência indica, como era de se prever, (mesmo numa prova como a de Raven) que os sujeitos com instrução primária em 65 por cento dos casos apresentam nível de inteligência inferior à média ou constituem 58 por cento daqueles que alcançaram menos do que o nível de inteligência médio. Separando os Grupos A e D, verificamos que, entre os membros do Grupo A, a relação entre inteligência e grau de instrução não é significativa no nível de probabilidade exigido (9).

Considerando que não foi verificada uma relação absoluta entre mobilidade e grau de escolaridade (pág. 238), mas entre mobilidade, grau de escolaridade e nível ocupacional do pai, incluímos nesta análise dos resultados da prova de inteligência mais um fator. A comparação entre nível de inteligência e *status* ocupacional mostra diferentes resultados nos dois grupos. No Grupo A, cujos sujeitos se distribuem entre os níveis ocupacionais 1-4, foi verificada uma relação significativa entre nível de inteligência e categoria de *status*,

(8) Os níveis de inteligência foram calculados com base nas normas da tabela de percentagem apresentada por Raven [20, pág. 47].

(9) O pequeno número de observações não permitiu cálculo semelhante com o Grupo D.

enquanto no Grupo formado por sujeitos dos níveis 3-6 da escala ocupacional, não se verificou nenhuma relação (Tabela 9).

Esta análise indica um aspecto diferente da relação entre inteligência e mobilidade social. A relação significativa entre nível ocupacional e nível de inteligência no Grupo A leva-nos a acrescentar que, na amostra estudada, a inteligência não caracteriza nenhum dos grupos de mobilidade diferente mas é um fator de mobilidade ascendente, visto que se requer um nível de inteligência mais elevado para ocupar posições nos níveis 1 e 2 da escala ocupacional.

TABELA 9

Significância das relações entre nível de inteligência e mobilidade; grau de instrução e nível ocupacional

Nível de inteligência	Significância de x^2
Mobilidade	0
Grau de instrução dos dois grupos	x
Grau de instrução (Grupo A)	0
Nível ocupacional (Grupo A)	x
Nível ocupacional (Grupo D)	0

o: diferença não significativa.

x: diferença significativa ao nível de 0,01 por cento.

MOBILIDADE E ASPIRAÇÃO

Considerando as aspirações como possíveis determinantes do comportamento, achamos interessante verificar como este fator se relaciona com a mobilidade. Para esse fim, a colocação do problema de aspiração nos termos de L. Reissman [21] nos pareceu bastante sugestiva.

Diferindo dos estudos que visam conhecer qual é a diferença no nível de aspiração (na intensidade e seleção

(dos objetivos) de grupos de indivíduos, êsse autor se interessou pelo conteúdo das aspirações de cada indivíduo. A situação específica imaginada por Reissman, para determinar as aspirações, foi apresentada como uma oportunidade para progredir na ocupação ou na profissão. Como esta escolha da situação se relaciona particularmente com o problema do presente estudo aplicamos aos sujeitos dos três grupos a técnica descrita por êsse autor, acrescentando algumas alterações que não chegam a modificar a idéia original.

A avaliação do conteúdo das aspirações foi obtida através do julgamento de condições que acompanham o oferecimento de uma hipotética oportunidade para progredir no trabalho ou na profissão. O sujeito deveria dizer se a condição "o impediria", "seria muito difícil mas não o impediria", ou se "não impediria" de aceitar a oportunidade que lhe é oferecida. A última alternativa foi considerada a mais representativa das escolhas e a análise das aspirações é baseada nas respostas às condições que "não impedem" o sujeito aceitar a oportunidade. Parece lógico supor, como fez Reissmann, que a pessoa que dá muitas respostas dêsse tipo esteja expressando mais aspirações do que aquela que responde o contrário.

O número médio de condições que "não impedem" em cada grupo, de 7,8; 9,4 e 8,0 respectivamente para os Grupos A, D, e I, indica que neste resultado absoluto, o Grupo D mostra um "nível" de aspiração mais alto do que os outros sujeitos.

Várias experimentos sôbre nível de aspiração apresentam informações acêrca do comportamento complexo envolvido na colocação das aspirações, sôbre a persistência na busca do objetivo, e a influência modificadora do êxito e do insucesso (11, 6). Os investigadores relatam a existência de relações estáveis entre colocação do nível e determinadas variáveis de personalidade, especialmente sentimento de inferioridade. Segundo essas observações, o resultado obtido pelo Grupo D não deveria ser considerado como indicação de uma motivação para realizar, mas como expressão de reações de-

fensivas. Partindo dessa hipótese, poderíamos supor que os Grupos A e I são mais realistas e objetivos nas suas apreciações e, portanto, concluir que nesta situação de prova, como na parte do questionário em que se compara aquilo que o indivíduo realizou com o padrão paterno (pág. 241), os sujeitos que desceram apresentam julgamentos que são meios de auto-proteção.

Analisando a prova no seu aspecto de informação sobre o conteúdo das aspirações, outras observações, talvez mais significativas, caracterizam os grupos.

As percentagens de respostas “não impede” para cada condição, dentro de cada grupo, são apresentadas na Tabela 10 numa ordem relativa ditada pelo Grupo A. Ao apreciar êsses resultados pareceu-nos importante verificar em que medida o fator *chance* é responsável pelas opiniões emitidas pelos grupos de sujeitos. O exame da estabilidade dos resultados, baseado na hipótese de que as respostas foram dadas ao acaso, resultou num valor de *csi* altamente significativo (ao nível de confiança de 0,01), indicando que essa hipótese não foi verificada. As respostas dos três grupos de sujeitos podem ser consideradas como estimativas de valores correspondentes da população.

Diante desta verificação, a discussão e a apreciação dos resultados podem-se basear na comparação das percentagens de sujeitos de cada grupo que rejeitam cada um dos doze itens e os consideram alternativas desejáveis para mobilidade ocupacional.

Analisando as percentagens da Tabela 10 sob os aspectos da escala relativa do grupo e ao mesmo tempo da condição, pode-se dizer que os sujeitos do Grupo D mostram um “nível” de aspiração relativamente mais alto do que os dos grupos A e I, o que foi observado nos resultados absolutos. Mas as percentagens não só indicam que os membros desse grupo mostram menos impedimentos na aceitação da oportunidade para progredir, como também expressam essa atitude em relação a condições que, relativamente, são menos desejáveis. Eles aceitam apreciavelmente mais condições que incluem

“prejuízo para a educação dos filhos” (10), “perigo para a saúde” e mais de metade do grupo menospreza tôdas as outras condições.

TABELA 10

Percentagens indicando em que medida cada condição “não impede” um possível progresso ocupacional em cada grupo de sujeitos

Condições	Grupo A	Grupo I	Grupo D
Prejudicar educação escolar dos filhos (*)	8,0	10,6	11,4
Constituir perigo para a saúde ...	11,2	25,5	28,6
Deixar espôsa e filhos por algum tempo	50,0	51,1	65,7
Viajar muito pelo país	60,8	57,5	77,4
Deixar os familiares (*)	67,5	74,5	80,0
Ganhar pouco no princípio (*) ..	71,6	74,5	85,7
Não ter tempo livre (*)	74,3	74,5	74,3
Aprender nova rotina	82,4	85,1	91,4
Deixar esta cidade	86,4	72,4	82,9
Trabalhar mais	87,8	83,0	88,6
Mais responsabilidade	94,6	83,0	91,4
Deixar os amigos	98,6	93,6	97,1
Percentagem total das condições que “não impedem”	66,4	65,4	72,8
Número de casos	80	50	38

(*) Estas condições não são mencionadas por Reissman.

Desta discussão pode deduzir-se que obter êxito na ocupação é um alvo muito importante para o Grupo D. É necessário lembrar que êste grupo, que apresenta níveis de

(10) A diferença entre Grupo A e D nesta condição não pode ser atribuída à maior percentagem de solteiros (para êstes, o problema de educação dos filhos se colocaria de maneira diferente), porque o Grupo I que aceita na mesma proporção êste item tem uma percentagem ainda maior de solteiros. Como as aspirações educacionais do Grupo D não diferem das apresentadas pelos outros grupos, a diferença discutida tende a ser mesmo uma expressão de “nível” de aspiração.

aspiração altos, tem mais tempo para realizar as aspirações, por ser em média mais jovem.

Isto não quer dizer que o Grupo A se desinteresse pelo futuro. Os componentes dêste mostram uma tendência a ter alto nível de aspiração pois se interessam por mais trabalho, por aprender uma nova rotina e assumir mais responsabilidade se uma *chance* de progredir se apresentar. Como bem acrescenta Reissman, “estas condições são, em determinado sentido, as condições *sine qua non* da mobilidade e tal disposição (neste caso por parte do Grupo A) não é surpreendente”. [21, pág. 241].

Comparando a ordem relativa das percentagens do Grupo A com as dos outros grupos (Tabela 10), verificamos que as condições “tempo livre”, “deixar esta cidade”, são menos aceitas pelo Grupo D do que pelo Grupo A. Enquanto, ao contrário, a condição “aprender uma nova rotina” é relativamente muito menos aceita pelo Grupo A. Nestas escolhas, os informantes dêste grupo mostram maior segurança e uma certa rigidez.

Nestes julgamentos, o Grupo I se caracteriza, de maneira geral, por se colocar numa posição intermediária entre os outros. Quase tôdas as percentagens de aceitação dêste grupo indicam, quando comparadas com as dos outros, uma orientação menos precisa. A menor inclinação em deixar a cidade, em viajar pelo país e assumir mais responsabilidade não pode ser considerada a melhor orientação para êxito e mobilidade. Considerando que êstes sujeitos permaneceram no nível ocupacional do pai, parece provável que, neste grupo, outras orientações competem com esta. No Grupo D, ela constitui aspiração, enquanto no Grupo A, expressa realização.

Os resultados indicam assim a existência de uma relação entre realização anterior (ou mobilidade) e aspirações. Esta verificação confirma de certa maneira os dados obtidos por Reissman e sua conclusão de que o êxito no passado não significa necessariamente maior aspiração no futuro. Neste

sentido, êstes resultados explicam as diferenças na apreciação do que o indivíduo alcançou em relação ao pai. Tanto a colocação de níveis mais altos quanto a superestimação dos resultados refletem a ação do mesmo mecanismo de auto-proteção.

As respostas dadas a esta prova são interessantes também porque revelam certos núcleos de valores (11).

As diferenças entre as percentagens encontradas e as mencionadas por Reissman [21, pág. 240] sugerem que as mesmas condições constituem menor barreira para os indivíduos dêste estudo, indicando que as pessoas nesta cidade estão de maneira geral mais claramente orientadas para a mobilidade do que as mencionadas por aquêle autor (12).

MOBILIDADE E ORIENTAÇÃO DE VALORES

Mesmo numa situação que facilita a mudança de *status*, oferecendo maior oportunidade de mobilidade, os valores que o indivíduo aceita vão em grande parte determinar a percepção e escolha dos meios para alcançar êxito. Assim, entre os fatores psico-culturais, que podem afetar a mobilidade social, influenciando sôbre o indivíduo, supomos certas orientações de valores que definem e ampliam o comportamento motivado para realizar. As orientações de valores seriam modos significativos e afetivos de organizar o comportamento e, dêsse

(11) Parece que a importância atribuída à educação representa uma opinião estereotipada e não uma experiência pessoal direta. Neste contexto, deve ser interpretada como expressão de aspirações pessoais não realizadas.

(12) É curioso notar que "deixar amigos", uma condição pouco aceita pelos informantes de Reissman, quase absolutamente não importa para êstes sujeitos. A posição dêsse item na ordem de percentagem de aceitação indica mesmo que não chega a constituir uma condição diante do número insignificante de sujeitos que a consideram. Parece que o conceito de amigo é bastante diferente para os dois grupos e que êstes sujeitos estão mais orientados para a mobilidade e muito menos para a comunidade.

modo, princípios que guiam a conduta humana. Constituindo um critério que influencia as preferências e os objetivos do indivíduo, essas orientações preparam o caminho para a mobilidade.

Nesta pesquisa, a *V-Scale* de F. L. Strodbeck foi usada como meio de conhecer a orientação de valores. Ao informante se pediu dizer se concorda ou se discorda de uma série de afirmações que implicam certos valores relacionados com realização. Introduzimos algumas modificações nas afirmações escolhidas por Strodbeck, para adaptar a escala a adultos sem alterar, porém, o conteúdo original.

Parece lógico supor que o desejo de alcançar êxito deve ser acompanhado não só de um conhecimento do caminho que está subentendido nesse motivo, mas também da disposição para percorrer o caminho do objetivo.

Entre os valores que podem ser relacionados com êxito sócio-econômico, a escala selecionou os seguintes:

1. a eficácia do esforço humano e planejamento no contrôle do destino (orientação ativista-passivista).
2. ausência do tipo de lealdade e responsabilidade para com a família que pode impedir a mobilidade ocupacional (orientação individualista — domesticista).
3. substituição de satisfações imediatas por outras maiores no futuro (orientação futuro-presente).
4. maior preferência por trabalho individual do que por trabalho coletivo (orientação individualista-cooperativista).

As respostas que indicam uma orientação para o futuro, ativista e individualista são as que refletem valores que mais provavelmente facilitam a mobilidade social. No julgamento das respostas dos sujeitos, cada resposta que mostra essa orientação foi considerada como um ponto. Este valor foi assim atribuído a tôdas as respostas “não concordo” apresentadas pelos informantes.

TABELA 11

Orientação de valores e grupos. Percentagem das respostas de cada grupo que “não concordam” com as afirmações da Escala-V

Tema das afirmações	Grupo A	Grupo I	Grupo D
Deixar o <i>futuro</i> em favor do <i>presente</i>	85,6	82,6	77,1
O <i>planejamento</i> não é necessário	74,3	57,5	65,7
Mais importante a <i>família</i> do que a <i>realização do indivíduo</i>	69,8	63,1	66,6
Mais importante o <i>trabalho coletivo</i> do que a <i>realização individual</i>	64,8	61,7	48,6
Maior influência do <i>destino</i> do que o <i>valor do indivíduo</i>	62,1	63,8	45,7

A análise da Tabela 11 acima mostra elementos que concordam com a hipótese de que o Grupo A se caracteriza por uma maior proporção de sujeitos cujos valores são orientados para a realização da mobilidade (13).

A prova estatística da significância das associações entre grupos de mobilidade diferente e orientações de valores pesquisadas, mostra que o Grupo D difere significativamente na orientação ativista-passivista e individualista-cooperativista. A hipótese nula não foi rejeitada para aqueles valores de chi-quadrado menores do que o valor crítico. Os sujeitos desse grupo são mais inclinados a aceitar a noção que os esforços individuais para alcançar a mobilidade são relativamente inúteis e que nem sempre é possível manipular o meio físico e social para melhorar o *status*.

Tudo leva a crer que, mais uma vez, os sujeitos do Grupo D estão manifestando, no seu comportamento, meca-

(13) O exame da representatividade das respostas de cada grupo baseado na hipótese de que as opiniões resultam de puro acaso foi feito através do cálculo de *csi*. O valor resultante, significativo num nível de significância de 0,05, indica que a hipótese deve ser rejeitada e que as respostas podem ser consideradas escolhas sintomáticas.

nismo de defesa que visa protegê-los das conseqüências da insatisfação. A tendência para aceitar menos a possibilidade e a necessidade de melhorar a posição na escala ocupacional, e para atribuir seus insucessos ao destino, mostra que êstes indivíduos, por não conseguirem ajustar-se a uma situação de alto nível de aspiração, mantêm o conceito de auto-estima, não percebendo os seus insucessos.

MOBILIDADE E "MOTIVO DE REALIZAÇÃO"

No estudo das características relacionadas com a mobilidade, incluímos a título exploratório, uma investigação do que em Psicologia passou a ser conhecido como "motivo de realização" (*need for achievement*). Êste fator psicológico envolve uma necessidade de atingir um padrão de excelência que foi estudado por meio de uma técnica específica proposta por Mac Clelland e seus colaboradores.

Para avaliar o grau em que uma pessoa está emocionalmente envolvida e se preocupa com realizações suficientemente satisfatórias, êsses autores apresentam ao sujeito algumas figuras e cenas ambíguas, pedindo para contar uma história sôbre cada uma delas. Esta prova supõe que quanto mais o indivíduo se referir a ações, a atitudes ou desempenho numa situação pouco estruturada, mais intenso é o seu motivo de realização, e que as fotografias provocam expectativas de desempenho da mesma maneira que os indícios das situações reais de vida.

Embora reconheçamos que o motivo de realização não é uma condição suficiente da mobilidade ascendente, pois a falta de capacidade e (ou) a de oportunidades podem frustrar a satisfação dessa necessidade, o conhecimento e a possibilidade de avaliar a intensidade do motivo, constitui um problema de interêsse para êste estudo.

A fim de verificar se as modificações que introduzimos na técnica original, ao adaptá-la às exigências da situação de entrevista e à idade dos sujeitos constituem variáveis cujo

efeito pode ser controlado, foi feita uma aplicação preliminar num grupo de adultos (14).

Esta preliminar não chegou a esclarecer as dúvidas que existem em relação à aplicação da prova em adultos, mas os resultados obtidos foram suficientemente interessantes para decidir a inclusão desta prova na pesquisa. O material usado e as modificações introduzidas na técnica de obtenção das histórias estão descritas no artigo mencionado. Não se deu nenhuma instrução especial. Confiamos em que as frases, que introduziram a entrevista, criassem no sujeito uma atitude de aceitação das tarefas e uma motivação suficiente para ao desempenhar das provas. Pode-se dizer que a prova foi aplicada em condições neutras de instrução.

As histórias foram analisadas de acôrdo com o sistema proposto pela técnica, segundo a qual: *conteúdo não relacionado com realização é julgado* — 1, *conteúdo duvidoso é 0*, e *conteúdo de realização é + 1*. As subcategorias são julgadas somente se a história fôr considerada com imaginação de realização. Obtém-se um resultado numérico para cada história somando-se algébricamente as várias categorias de julgamento. O resultado total é a soma dos resultados obtidos nas quatro histórias (15).

A Tabela 12 resume os resultados médios de cada grupo. Como não existem ainda dados suficientes para permitir o estabelecimento de normas, os sujeitos foram julgados numa comparação com a média geral dos três grupos (16). O resultado médio é + 4,8, variando os individuais entre —4 e +21. Os sujeitos cujos resultados são mais baixos que a média geral foram catalogados como apresentando um motivo de realização baixo em relação àqueles cujos resultados são mais altos. A Tabela 13 mostra o resultado dessa comparação para cada grupo.

(14) Martuscelli, C. "A técnica projetiva de avaliação de motivação no estudo do *motivo de realização* em adultos" (em via de publicação).

(15) As histórias foram julgadas também por A. L. Angelini, a quem muito agradecemos pela colaboração. A comparação dos julgamentos mostra uma precisão semelhante àquela mencionada por estudos dessa prova.

(16) Esta comparação foi sugerida por B. C. Rosen [23, pág. 206].

TABELA 12

Resultados médios e desvio padrão do desempenho dos três grupos

Grupo	Média	Desvio padrão
A	5,25	2,14
I	3,65	1,06
D	5,84	2,39

TABELA 13

Percentagem de sujeitos de cada grupo que apresentam resultados acima e abaixo da média geral da amostra

Resultado na prova	Grupo A	Grupo I	Grupo D
Acima da média	40,0	34,8	43,8
Abaixo da média	60,0	65,2	56,2
Número	80	50	38

Podemos comparar as médias dos Grupos A e D com as obtidas no estudo realizado em nosso meio por Angelini [2], no qual, em condição neutra de aplicação, foi obtido um resultado médio de 6,43 e $\pm 3,24$. Os nossos resultados médios, apesar de inferiores, não são porém estatisticamente diferentes (o valor de t obtido não alcança níveis convencionalmente aceitos como significativos). Embora os informantes da pesquisa realizada por Rosen [32] também sejam jovens como os da acima referida, convém apontar que o resultado médio $+ 4,0$, obtido em condições neutras de instrução por esse investigador, se aproxima ao verificado neste estudo.

Estas comparações indicam que tanto o resultado médio da amostra quanto as médias do Grupos A e D podem ser considerados como resultados aceitáveis, parecendo provável que as modificações introduzidas na técnica original não chegam a interferir na validade da prova.

Com esta base, podemos afirmar que os Grupos A e D não diferem quanto à intensidade do motivo de realização como característica de seus membros. A aplicação do M. P. A. M. para estimar a intensidade desse motivo não indica assim nenhuma relação entre necessidade de realizar e mobilidade ascendente ou descendente.

Aceitando a precisão e a validade da prova como demonstradas [17] e, portanto, que a prova constitui um meio de apreciar a necessidade de realizar, podemos acrescentar que estes resultados indicam um motivo de realização menos intenso que o verificado nos imigrantes italianos (média 7). Esta diferença estatisticamente significativa faz supor que, para a mobilidade alcançada pelos imigrantes italianos, o fator motivo de alcançar sucesso contribui proporcionalmente muito mais do que para a realizada pelo Grupo A.

Uma hipótese para explicar os resultados obtidos poderia ser levantada em termos das experiências passadas que determinam ou desencadeiam o motivo de realização. Sobre esses determinantes diz Angelini [2, pág. 162]: "Tanto as realizações anteriores bem sucedidas como as malogradas poderão determinar, em parte, o estado atual do motivo de sorte que o resultado individual no M. P. A. M. reflete até certo ponto ... o desejo de sucesso, bem como o medo do malôgro, podendo, segundo o caso considerado, ser mais intenso ou menos intenso, um ou outro destes dois elementos".

De acordo com esta afirmação, os resultados semelhantes dos Grupos A e D expressam uma equivalência somente aparente de intensidade do motivo de realização. Experiências passadas de conteúdos diferentes poderiam estar determinando esta semelhança de grau. Parece provável que o grupo que, na estimativa das condições para autodefesa, subestimou o julgamento dos vários empecilhos mostre na expressão projetiva da necessidade de realização, medo do malôgro e não desejo de sucesso. A motivação que os sujeitos do Grupo

A revelam nesta prova estaria assim coerente com o desempenho apresentado em outras e essa coerência indica a probabilidade da hipótese descrita. Obviamente, os sujeitos com o motivo "medo" estão no estágio "defensivo", enquanto os outros com expectativa de êxito se situam no de "realidade".

Os resultados apresentados na Tabelas 12 e 13 mostram que os sujeitos do Grupo I alcançaram nesta prova uma média significativamente mais baixa do que a dos outros grupos. Acompanhando o esquema de interpretação dos resultados, pode-se afirmar que os sujeitos que conservam o nível ocupacional do pai têm um motivo de realização menos intenso. Nesse grupo, 65,2 por cento dos sujeitos obtiveram resultados abaixo da média da amostra. Parece razoável supor que outros motivos são mais importantes e impelentes para êstes sujeitos ou que a necessidade de competir com um padrão de excelência somente seja projetada por eles em certas condições de estimulação exterior.

* * *

Para explorar a relação entre mobilidade e características individuais da maneira mais completa possível, empregamos várias provas psicológicas. Até agora a discussão compreendeu isoladamente a análise dos resultados derivados de cada uma. Maior conhecimento sobre a relação entre mobilidade e indivíduo pode ser alcançado porém, se compararmos os resultados das várias provas entre si.

O fato de que várias condições diferentes (as condições das provas) evidenciaram características semelhantes associadas com diversos sentidos de mobilidade comprova indiretamente a validade das relações entre mobilidade e características descritas acima.

Resumindo o que foi verificado como próprio de cada grupo são as seguintes as características mais preponderantes: os sujeitos que conseguiram subir na escala de prestígio ocupacional têm em geral uma percepção realista do êxito alcançado que, porém não chega a satisfazê-los. Esta insatisfação pode ser devida não só ao nível de aspiração que tende a tornar-se mais alto diante dos êxitos já obtidos, como

também a refletir a insegurança experimentada como consequência da modificação de *status*. Os sujeitos não estariam propriamente insatisfeitos com o que conseguiram alcançar na vida profissional mas, especificamente, com a situação e as novas exigências da sua posição na hierarquia de *status*. Neste caso, deveríamos supor que êstes sujeitos não estão completamente “preparados” para ascender.

Não se trataria de capacidade intelectual (esta aparentemente não chega a se colocar como condição) e muito menos de poucas aspirações ou de barreiras psico-culturais sob a forma de valores (17).

Os indivíduos que desceram de categoria de *status* nem sempre conseguem perceber sua situação ocupacional como um malôgro, embora se declarem insatisfeitos com a posição alcançada. Esta “coerência” de opinião mostra uma atitude de superestimação das suas realizações a qual justamente por ser autocriação, não satisfaz. Outros comportamentos defensivos dêstes indivíduos se revelam como alto “nível” de aspiração. Esta atitude de autoproteção, revelada sistematicamente por êstes indivíduos diante das situações de prova, é acompanhada de um propósito acentuado de obter êxito na ocupação, embora não possuam para isso nem a orientação de valores necessários. A orientação preferencial, ao contrário, supõe dependência e mesmo insegurança que levam o informante a atribuir ao destino tudo o que o indivíduo pode e consegue fazer.

Estas diferenças parecem bastante representativas, se se aprecia o comportamento dos informantes dos Grupos A

(17) A “preparação” a que nos referimos seria o resultado de um complexo de fatores de personalidade e de forças da situação sócio-psicológica. Assim, por exemplo, o sujeito que ascende provém de uma família cujo estilo de vida reflete um nível ocupacional diferente do seu, portanto, freqüentemente, êsse indivíduo não poderá encontrar nesse meio, aquelas orientações necessárias para os ajustamentos que lhes são exigidos na sua categoria de *status*. Esta situação tende a prolongar-se depois do matrimônio (isto é, continua a existir quando o indivíduo, via de regra, deixa a casa paterna) pois, como foi verificado, os homens tendem a casar com pessoa cujo pai é de nível ocupacional de menor prestígio. Outras informações são necessárias para que se possa elaborar uma hipótese mais provável e esclarecer a observação.

e D em comparação com o dos que permaneceram no mesmo nível ocupacional do pai. Estes se dividem igualmente quanto à opinião de êxito e insucesso (alguns chegam a achar que o êxito foi o mesmo para ele e para o pai) e, em geral estão mais satisfeitos com a posição que ocupam. Na situação de prova, revelam uma orientação menos precisa para a mobilidade do que a dos outros dois grupos de informantes. A menor intensidade do "motivo de realização" nestes indivíduos é um indício de que esta realização tende a ser buscada em outros campos diferentes do ocupacional.

C — CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDADE DOS INDIVÍDUOS MÓVEIS VERIFICADAS NA PROVA DE RORSCHACH

Os dados apresentados e discutidos mostram claramente que fatores específicos como nível de inteligência, orientação de valores etc. contribuem para as diferenças individuais da mobilidade, mas não podem ser considerados como os principais determinantes das variações. Determinadas observações realizadas durante a análise precedente, indicam que o próprio desempenho dos sujeitos nestas provas está relacionado com seu funcionamento psicológico geral.

Estas considerações nos levaram a procurar relacionar diferenças individuais na mobilidade e diferenças específicas na estrutura da personalidade.

Uma prova como o Psicodiagnóstico de Rorschach, que fornece informações sobre os mecanismos psicológicos que regulam as relações interpessoais, nos pareceu o melhor complemento para estabelecer uma relação mais ampla entre características individuais e mobilidade social.

Essa prova foi aplicada individualmente (18) a 60 sujeitos escolhidos dos Grupos A e D. A seleção foi necessária não só para limitar o número de aplicações mas, principalmente, para poder obter dentro da amostra dois grupos de 30 sujeitos com a maior semelhança possível em idade

(18) As pesosas que usam a prova de Rorschach diferem na aplicação, na análise e na interpretação dos resultados. É preciso esclarecer que obedecemos à orientação original de M. Rorschach, como a discute e apresenta A. Silveira, *Boletim do Serviço de Medidas e Pesquisas Educacionais*, São Paulo: 1958, 2, 57-66.

e estado civil. Nesta escolha, não foram incluídos os indivíduos mais jovens de ambos os grupos.

Para os sujeitos submetidos à prova, esta constituiu sempre o início da primeira entrevista. Esta ordem de apresentação de provas que pode parecer contra-indicada foi preferida a fim de evitar que o sujeito, vindo a imaginar o propósito da pesquisa através das outras provas, prejudicasse, por essa mesma razão, o desempenho requerido na prova de Rorschach.

Poder-se-ia argumentar que a situação de início de entrevista aliada ao local de aplicação (moradia do sujeito) introduzem variáveis dificilmente controláveis. Embora não possuamos prova do contrário, acreditamos que a naturalidade com que a tarefa é apresentada ao sujeito é mais importante do que o local de aplicação. Um *rapport* muito elaborado para esta prova é tão contra-indicado quanto um procedimento rígido como situação de aplicação.

Obtido o consentimento do sujeito, relevada a colaboração por êle já prestada ao estudo na primeira entrevista (referência à entrevista geral) e depois de uma conversa genérica sobre a pesquisa em realização, a prova foi introduzida com as instruções propostas por Beck [3, pág. 2].

A facilidade demonstrada na compreensão das instruções, que somente em alguns casos foram repetidas, é um índice da colaboração e da curiosidade despertadas pela prova e, ao mesmo tempo, um exemplo de ausência da pressão inibitória na atmosfera criada. O tempo de reação à primeira prancha que foi semelhante ao das demais, expressa de outra forma o que foi afirmado acima.

Nenhuma explicação adicional foi acrescentada às instruções. Depois de estimular o sujeito, considerando bom o que disse sobre a primeira prancha respondeu-se a qualquer pergunta de maneira a nada sugerir. Para a maioria dos sujeitos e aplicação foi uma experiência agradável e pouco fatigante, embora, de maneira geral, os informantes do Grupo D oferecessem maior resistência desde o início da entrevista.

As hesitações observadas durante a aplicação se referiam à comunicação do percebido e não propriamente à dificuldade de percepção. Obter um protocolo satisfatório

não chegou, na maioria das vezes, a ser um problema o que não significa que o inquérito tenha sido sempre fácil.

Os protocolos foram examinados, de acôrdo com a orientação mencionada, até se conseguir uma análise completa dos resultados de cada sujeito. Depois dêsse exame, os protocolos dos sujeitos dos dois grupos foram comparados para uma primeira impressão de diferenças significativas.

É considerada difícil tarefa apresentar material desta natureza quando se refere a grupos e não a indivíduos. Porém, apresentando os resultados do Rorschach de maneiras diferentes, pode ser obtido um quadro mais completo das características de um grupo. As duas maneiras são: primeiro, através dos componentes e, segundo, a interdependência de componentes.

A média de respostas do Grupo A é de 19,2; o desvio padrão $\pm 6,9$; a do Grupo D de 18,0 e o desvio padrão de $\pm 5,4$ (19).

O cálculo de significância da diferença entre as médias leva a considerar a hipótese nula e a concluir que não existe uma diferença real entre os grupos. Pode-se assim afirmar que em média não existe entre êles diferença significativa, quanto aos atributos psicológicos simbolizados pelo número de respostas.

De acôrdo com vários autores [3, 13, 19] esta média está dentro da faixa normal, o que, naturalmente, não nos impede de considerá-la baixa. Estudos desta prova mostram que vários são os fatores que podem limitar o número de respostas: estados depressivos, *background* cultural pobre, pouco interesse, ambição de dar respostas de boa qualidade, acentuadas inibições. Como o grau de cooperação alcançado junto ao entrevistado foi bom, podemos admitir que o pequeno número de respostas estaria relacionado com os dois últimos fatores.

Quando um sujeito deixa de apresentar uma resposta a uma prancha, esta recusa pode ser descrita como uma rejeição ou como um insucesso, dependendo da maior ou menor deliberação na supressão da resposta. Geralmente, a recusa de

(19) Dêstes cálculos foram excluídos dois protocolos do Grupo D que apresentavam 63 e 118 respostas.

uma ou mais pranchas por um sujeito indica fortes inibições, ou um “bloqueio” ou resistência contra a situação, causada por incapacidade intelectual ou emocional para lidar com esta situação, ou agressão negativista dirigida mais contra o examinador do que contra a tarefa.

O número médio de recusas e a variabilidade em termos do desvio padrão médio é de 0,48 para os dois grupos combinados não diferindo o número médio de cada grupo. A ordem crescente de recusas tem a seguinte seqüência: I, V, VIII, III, IV, X, II, VI, IX, VII. O número aumenta apreciavelmente depois da quinta prancha desta sucessão e 78 por cento das recusas para ambos os grupos se verificam nas pranchas VI, VII e IX (Tabela 14) (20). Como é comum, aparecem em protocolos com menor número de respostas indicando, portanto, a ação de poderosas forças inibitórias.

Interpretando a recusa como um choque e relacionando esta interpretação com o que se conhece sobre as pranchas mais recusadas o significado desse elemento da análise, pode ser mais especificado. Desta maneira podemos supor que os choques que se verificam nas pranchas VI e VII são devidos a um conflito que é conhecido pelo indivíduo e relacionado com atividades sexuais. Portanto, o comportamento apresentado pelos sujeitos parece expressar dúvidas e ansiedades em relação ao papel psicosexual que o indivíduo deve desempenhar. O choque na prancha IX, que freqüentemente o acompanha nas outras duas, justamente por aparecer simultaneamente, é considerado também com implicações sexuais embora de outra natureza. Aceitando a interpretação de Piotrowski êsses choques mais freqüentes nestes grupos constituem “uma dificuldade que pode ocorrer em todo o grupo

(20)

TABELA 14

Freqüência de recusa de cada prancha

Grupo	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Média
A	0	1	1	0	0	2	4	0	3	2	0,46
D	0	2	0	1	0	4	4	0	4	0	0,55
Total	0	3	1	1	0	6	8	0	7	2	28

de adultos, embora de maneira nenhuma em muitos membros de cada grupo ...” [18, pág. 308].

Assim analisadas, as recusas registradas nos protocolos dos sujeitos indicam problemas de natureza sexual que não diferenciam porém os grupos. Provavelmente, são características da população da qual os informantes constituem uma pequena amostra, exprimindo dificuldades específicas resultantes da competição entre expectativas de intensidades semelhantes: expectativas de êxito econômico profissional e de afeição.

O tempo de reação médio para a prova, para prancha I e para as coloridas e as escuras como grupos pode ser encontrado na Tabela 15.

TABELA 15

Número médio de respostas, tempo de reação médio e tempo total médio

Item	Grupo	Média	Significância da diferença entre A — D
Média de respostas	A D	19,2 18,0	0
Tempo médio por resposta	A D	15'62" 19' 9"	x
Tempo médio de reação para prancha I	A D	51" 56"	0
Tempo de reação médio para pranchas coloridas	A D	118" 130"	0
Tempo médio de reação para pranchas escuras	A D	106" 119"	0
Tempo total médio	A D	91" 110"	0

0: diferença não significativa.

x: diferença significativa ao nível de 0,05 por cento.

O tempo dispendido nesta prova pelos sujeitos do grupo que apresentou menor número médio de respostas em média maior, reflete uma demora mais acentuada dos sujeitos do Grupo D para desempenharem a tarefa que lhes foi solicitada. A diferença no tempo de reação médio à prancha I que é significativa, num nível aceitável de probabilidade, possibilita explicar a demora do Grupo D como indicio de ajustamento mais cauteloso a circunstâncias desconhecidas.

Dividindo o tempo total de desempenho pelo número de respostas avaliadas, notamos que o tempo de reação médio dos dois grupos não se diferencia significativamente, mas sim que ultrapassa a média de dois terços de um minuto normalmente aceito para o adulto produzir uma resposta. Contudo, como o tempo de reação médio não é muito longo (não ultrapassa um minuto), a discrepância do que é considerado normal nada expressa além de uma atitude de cautela e circunspeção. Esta suspeita que espelha medo é mais acentuada entre os indivíduos do Grupo D sugerindo uma maior preocupação dos sujeitos que o compõem. Conquanto as respostas às pranchas coloridas fôssem mais demoradas, não se verifica diferença significativa entre o tempo de reação médio para as pranchas coloridas e às escuras dos dois grupos. Essa diferença bastante acentuada no Grupo A, sugere que o estímulo emocional interfere no pensamento, particularmente, em problemas de importância emocional vital para o indivíduo.

Na literatura contemporânea sobre a prova de Rorschach supõe-se que a abordagem das pranchas, realizada pelo indivíduo corresponda à sua maneira de perceber e atuar nas situações reais de vida. Ou, mais especificamente, essa abordagem mostra "como o indivíduo se utiliza da energia mental e física de que dispõe" [18, pág. 98]; se a aplica em aspectos abstratos, práticos, imediatos, ou outros de menor importância. Ainda, quais são os aspectos que o indivíduo negligencia e quais são aqueles a que dá ênfase.

Diante das pranchas, o sujeito, tem quatro alternativas: perceber toda a mancha (G), parte frequentemente selecionada (P), parte menos selecionada (p) ou perceber o fundo branco da prancha (E), seja isoladamente, seja em combinação com a mancha.

As percentagens de escolhas dessas alternativas de cada sujeito foram comparadas com a relação considerada mais natural do ponto de vista gestáltico e o desvio padrão foi usado para descrever as escolhas em termos de sua variabilidade (Tabela 16).

TABELA 16

Area abrangida pelas respostas dos dois grupos expressa em desvio padrão (21)

Grupo	G %	P %
A	17,49	13,78
D	14,66	12,96

A prova de significância da razão das duas variações que correspondem aos desvios padrão foi usada para qualificar a significância dos valores obtidos para os Grupos A e D. Os valores de F encontrados para G e P (na realidade igual, $F = 1,20$) não alcançaram níveis significativos de probabilidade e, portanto, devemos admitir que, quanto à variabilidade desses elementos, os dois grupos podem provir da mesma população (22).

O exame das percentagens de respostas G sugere que os informantes dos dois grupos tendem a apresentar um

(21) O desvio foi calculado baseado nas expectativas dessas modalidades: 25% para G; 60% para P, 10% para p e 0,5% para a soma das demais modalidades.

(22) O pequeno número de respostas p apresentado pelos informantes (3,3% apenas das respostas são p), não permitiu apresentação semelhante desses elementos. Oito sujeitos de cada grupo perceberam partes menos freqüentemente vistas e, somente um deles, ultrapassou a expectativa de 10 por cento para esta modalidade. Interpretando como Klopfer [13], os dois grupos se assemelham na sua atitude crítica em relação à vida. Referindo-se ao trabalho como um meio de aliviar tensões, Piotrowski é de opinião que "com a maior mecanização e complexidade técnica da vida, cresce a necessidade do tipo p de pessoa" [18, pág. 93]. De acordo com este autor, os indivíduos examinados não estavam preparados para estas mudanças nas condições de vida.

esforço deliberado, consciente e planejado, visando alcançar um objetivo que requer capacidade. Como êste elemento interpretativo se presta a uma análise mais refinada, o número de respostas G é menos importante que a qualidade dessas respostas.

Procurando relacionar o significado de G com o planejamento ocupacional e a atividade motora expressa buscamos analisar a qualidade dessas respostas para conhecer a qualidade e a organização do planejamento e chegar a estimar a probabilidade de realização dos planos elaborados pelos sujeitos.

Calculando a percentagem das respostas que abrangem tôda a prancha de uma maneira adequada e articulada em relação às que encerram conceitos inadequados, ou que são produto de uma primeira impressão da mancha, encontramos uma diferença significativa entre os dois grupos. Os sujeitos que realizaram uma mobilidade ascendente mostram maior eficiência e consistência no planejamento; mais facilmente podem evitar ansiedades, compulsão ou dependência e manter uma atitude ativa diante da situação. Os sujeitos do Grupo D, nesta comparação, mostram uma tentativa de integrar e organizar a atividade, mas falham. Esta ausência de domínio do esforço para organizar as suas impressões é acompanhada de uma atitude passiva diante da situação.

É necessário esclarecer que não se verificou no Grupo A uma atitude de organização altamente ativa, mas uma capacidade de organizar melhor do que a do outro grupo e mesmo melhor do que a mínima. Outros elementos devem ser considerados antes de poder esclarecer completamente esta diferença na qualidade do planejamento e da realização de planos. Em geral, as expectativas dos sujeitos do Grupo A se apresentam com maior conteúdo de otimismo e menos receio.

As percentagens de respostas P não oferecem muitas informações. No caso, significam apenas que os sujeitos não se diferenciam na capacidade prática de lidar com os problemas da vida diária e ainda, como é de se esperar do adulto comum, que os aspectos práticos, concretos e imedia-

tos, ocupam mais do seu tempo do que aquêles que envolvem uma atividade mais abstrata de raciocínio.

As respostas que incluem uma reversão figura-fundo e, portanto, as que se referem não à mancha mas ao espaço em branco não chegam a aparecer em metade dos protocolos de cada grupo. Com duas exceções, para sujeitos do Grupo D, quando aparecem, o número não chega a ser significativo (mais de duas respostas E). Constituem 2,5 por cento das respostas dos 60 protocolos. (2,8 % do Grupo D e 2,1 % do Grupo A). Diante dessa percentagem, deixamos de examinar êsse elemento isoladamente para incluí-lo em esquema de interpretação mais amplo.

O exame dos protocolos para estudo das determinantes das respostas é, sem dúvida, a parte de interpretação da prova mais expressiva, porque êsses elementos indicam as características importantes revelando de que maneira o indivíduo se relaciona com o mundo.

Muitos dos protocolos obtidos não são normalmente distribuídos quanto às determinantes e quase metade dos elementos têm média menor do que 1,0, não só indicando a raridade dessas respostas, mas também, diminuindo e limitando a sua utilidade para a caracterização.

Os elementos determinantes de respostas constituem quatro grupos: formas, movimentos, côres e sombreados.

O grupo constituído por aquelas percepções cuja parte essencial é a forma ou o contôrno de uma área (F), requerendo pouca imaginação criadora, reflete o que é mais convencional e socializado na pessoa.

Os sujeitos dêste estudo em grande proporção restringiram suas respostas à forma, assim exprimindo uma constrição (23). Como o valor quantitativo dessas respostas está inversamente relacionado com a freqüência de tôdas as outras que requerem maior envolvimento com aspectos variáveis da prancha, o protocolo com menor percentagem de F revela uma personalidade mais rica do que aquêle com maior incidência porque êste contém, relativamente, mais respostas determinadas por outros elementos.

(23) Nenhum caso de impulsividade ou de ação descontrolada foi verificado nos 60 protocolos.

Se o "F" mede aquêles traços que o sujeito mais compartilha com os outros, e assim contribuem menos para distingui-lo psicològicamente dos demais e que dependem relativamente mais do seu autocontrôle consciente" [18, pág. 102] a percentagem de respostas F, significativamente mais alta, do grupo D, (97,5 % comparada com 83 % do Grupo A) indica que os sujeitos dêsse grupo mais se assemelham entre si. A relação com o meio expressa nessa percentagem parece muito limitada. Êsses sujeitos tendem, mais do que os do Grupo A, a "ter uma abordagem impessoal, destituída de imaginação, irrelevante e superficial, em relação a tudo; e são dominados pelas exigências do meio físico e social imediato até negligenciar necessidades futuras" [18, pág. 102].

Interpretando a grande percentagem de respostas F apresentada por êsses sujeitos, como uma restrição da espontaneidade e como tentativa de substituir um ajustamento genuíno por contrôle intelectual, devemos convir que esta tentativa de contrôle do meio depende de recessão do eu. As pessoas que atuam dessa maneira impõem restrições não só ao mundo exterior, mas ao conhecimento de suas próprias necessidades e sentimentos, mostrando, assim, pouca auto-aceitação.

Acrescentando nesta discussão a qualidade das respostas de forma, de acôrdo com o critério estatístico de seleção, e calculado o desvio padrão médio das percentagens, verificamos que não há diferença entre os grupos (Tabela 17). Portanto, devemos supor nesses sujeitos uma capacidade semelhante de contrôle consciente, direto e voluntário sôbre os processos de pensamento. "Porém, como tudo que é deliberado e consciente, um autocontrôle consciente e deliberado é menos eficaz do que contrôles baseados em hábitos bem desenvolvidos e inibições inconscientes. Qualquer esforço consciente fatiga" [18, pág. 119]. Assim outros elementos devem ser considerados para explicar em que condições êsse autocontrôle pode ser mais ou menos solicitado.

Como já afirmamos e se pode deduzir das percentagens de F, poucas são em geral as respostas que incluem outros elementos determinantes. O pequeno número de respostas de movimento e de côr mostra que a ação dêstes sujeitos tende

a ser rígida e inflexível. Esta tendência é somente mais acentuada no Grupo D.

Outra característica psicológica expressa pela determinante da resposta é a seletividade nas respostas do indivíduo. A escolha perceptual que o indivíduo realiza entre pessoas e objetos do meio exterior, normalmente, obedece a um padrão que é produto das experiências vividas, e particularmente, das interpretações retidas dessas experiências. Na prova de Rorschach, essa "escolha" é considerada como seleção pessoal quando a determinante movimento (M) produz a resposta e como pura e simples aceitação ou mesmo ausência de inter-relação, quando esta determinante é substituída pela cor (C). Neste segundo caso, as forças da situação tendem a atuar com mais intensidade sobre o indivíduo do que no primeiro, onde o indivíduo oferece uma resistência através de respostas altamente selecionadas.

TABELA 17

Desvio padrão das respostas de forma de boa qualidade (F +); das respostas mais freqüentes (V) e das de conteúdo animal (A). (Os números expressam percentagens).

Grupo	Desvio padrão (24)		
	F +	A	V
A	8,12	13,23	10,24
B	8,19	20,00 (*)	8,92

(*) Diferença significativa. Valor de F + significativo ao nível de 0,05 por cento.

(24) A variabilidade foi calculada tomando como base de discrepância as seguintes expectativas de percentagem: 80,0 por cento de F +; 50,0 por cento de A e, 25,0 por cento de V.

Em relação a êste particular, os sujeitos deste estudo, especialmente os do Grupo D, tendem a colocar-se no segundo caso descrito (25).

Desde que as respostas M expressam auto-afirmação (isto é, na relação $\Sigma M : \Sigma C$) convém notar que o Grupo A tem significativamente maior facilidade de estabelecer contacto com o meio, ao passo que os sujeitos do Grupo D têm, positivamente, necessidade de auto-afirmação.

Interrompendo a análise das determinantes (26), vamos considerar o conteúdo e a vulgaridade das respostas. Distribuindo o conteúdo literal expresso das respostas em categorias determinadas pela sua semelhança, notamos que nenhum dos dois grupos se distingue por grande variedade. A média de categorias diferentes abrangidas, de 4,6 no Grupo A e 5,6 no D, indica, ao contrário, pequena variação de interesse, rigidez, inflexibilidade e incapacidade de se ajustar a circunstâncias novas.

Contudo, como elemento isolado, em geral, o conteúdo da resposta pouca informação oferece. Não vamos considerar neste estudo outras maneiras possíveis de analisar os conteúdos, expresso ou simbólico, mas limitar a discussão àqueles que caracterizam o desempenho dos sujeitos estudados.

As respostas mais freqüentes, como é comum nesta prova, se referem a animais (A) ou a parte de animais (pA). Comparando as percentagens das respostas dêste tipo com a percentagem considerada normal de 50,0 por cento, encontramos uma diferença significativa entre os desvios padrão dos grupos (Tabela 17). Uma tendência bem acentuada dos sujeitos do grupo D é evidenciada nesta comparação. Considerada como um indicador de esterotipia, a percenta-

(25) O número de respostas M e C é muito pequeno nos protocolos dos dois grupos para permitir uma discussão completa dêste aspecto do comportamento. A tendência indicada é baseada em quatro protocolos de cada grupo.

(26) A interrupção foi decidida por dois motivos: primeiro, os elementos que são analisados a seguir não se prestam ao tratamento em percentagem semelhante àquele até agora apresentado; segundo, o exame das outras determinantes é muito mais significativo, quando realizado no estudo de interdependência dos componentes.

gem maior de respostas de conteúdo animal no Grupo D revela a existência de atitude fixa e imutável e, portanto (o que já fôra notado neste grupo, em relação à percentagem de F), rigidez emocional, inflexibilidade, e incapacidade de ajustamento pessoal. Essa percentagem alta, mostra também, tendência à depressão e à atuação de inibições psicógenas.

Na seqüência de freqüência de conteúdo, aparecem as respostas anatômicas (an) constituindo para o Grupo A 18,0 por cento e para o D 23,1 por cento das respostas. Em média, os sujeitos do primeiro têm 3 respostas anatômicas e $\pm 1,8$; enquanto os do segundo têm em média 4 e $\pm 5,2$. Como os protocolos dos informantes que realizaram uma mobilidade descendente não sugeriram maiores distúrbios ao nível do pensamento, essa percentagem mais alta de respostas anatômicas se correlaciona com a tentativa de compensar sentimentos de inferioridade intelectual (27).

Outra interpretação que considera as respostas anatômicas como indicadores de “uma insuficiência da função integrativa do *eu* em relação a conteúdos de fantasia ... que não são assimiladas pela consciência e aparecem projetadas no mundo exterior” [12], é mais difícil de ser verificada neste estudo, mas não impossível, diante dos outros elementos dos protocolos já examinados.

As respostas apresentadas que se referem à figura humana (H) ou a parte dela (pH), colocam êste conteúdo em terceiro lugar na freqüência; figura humana ou parte são percebidas mais pelos sujeitos do Grupo D; somente cinco protocolos dêsse grupo não contêm essas respostas, comparados com 15 do outro Grupo. Neste particular não só o Grupo D parece estar mais interessado, do que o Grupo A, pelas outras pessoas, como também, a falta de interêsse entre

(27) Se alguma dúvida pudesse persistir quanto a esta interpretação, seria suficiente lembrar a atitude geral assumida pelos sujeitos que, de preferência, apresentavam respostas de conteúdo anatômico. Falavam sobre as percepções com facilidade, mas de maneira confusa. Viam parte do organismo mas não sabiam dizer qual era a parte, exclusivamente porque não tinham idéia nem mesmo da forma. Outra observação que nos parece significativa é a constatação de que os conteúdos anatômicos são o tema mais freqüente das respostas que condensam conteúdos díspares (contaminação) e das que revelam perseveração.

os sujeitos dêste grupo constitui exceção. Em ambos os grupos, porém, as percentagens de figuras ou partes de figuras humanas percebidas não ultrapassam 20,0 por cento, que é a percentagem considerada normal.

Êste elemento de interpretação fornece outro aspecto que particulariza a caracterização dos sujeitos do Grupo D. A proporção, em números absolutos, dos dois grupos, entre figura humana e parte de figura humana percebidas são significativamente diferentes. O Grupo D percebe muito mais parte de figura do que o todo. Esta maior proporção de conteúdo de respostas é um indicio de ansiedade, que, relacionado, com a interpretação aceita, leva a afirmar que as intenções das outras pessoas causam uma preocupação ansiosa aos membros dêste grupo.

Um exame dos protocolos dêsses sujeitos mostrou que êles tendem a apresentar grande número de respostas anatómicas, denotando uma preocupação pelo corpo. Aparentemente, entre os sujeitos do Grupo D, os distúrbios na auto-aceitação ocorrem junto a êste tipo particular de preocupação com o corpo expressa nas respostas anatómicas (28).

Analisando as respostas quanto à freqüência do percebido, de acôrdo com a tabela de Beck [4], distinguimos as vulgares (aquelas percepções mais freqüentes) das não vulgares. Entre as últimas, nenhuma resposta original foi notada. O cálculo da variabilidade das respostas vulgares mostra que os informantes de ambos os grupos tendem a possuir idéias comuns ao seu grupo social em grau semelhante, como mostram as percentagens da Tabela 17.

Com os elementos analisados e discutidos, pode-se chegar a estabelecer uma relação entre êsses sujeitos e a média intelectual. Esta relação — informação bastante específica da prova sôbre a capacidade intelectual — afere o nível de contacto com a realidade exterior em comparação com a população média, computando as respostas de forma, de conteúdo

(28) Outros conteúdos que aparecem com alguma freqüência são das categorias acidente geográfico, botânica e objeto. A análise do sentido literal dessas percepções nada acrescenta ao que já foi discutido em relação às outras categorias mais freqüentes.

animal e vulgar de cada protocolo. A variabilidade dos índices individuais em comparação com a percentagem de 50,0 por cento (faixa habitual) expressa em desvio padrão é de $\pm 9,02$ e $\pm 6,08$, respectivamente, para Grupo A e D. A prova de significância (através do cálculo de F) mostra que a diferença entre os desvios padrão não é significativa, ou, em outras palavras, êsses desvios não exprimem discrepâncias significativas em termos da relação estabelecida.

Como, porém, cada elemento que compõe êste índice tem um significado particular para o nível funcional que afere, convém verificar em que proporção cada um participa do índice. Desta verificação resulta que, enquanto o índice dos sujeitos do Grupo A se faz com percentagens mais altas de respostas de forma e vulgar, o do Grupo D, se processa com maior incidência das respostas de conteúdo animal. Assim enquanto os sujeitos que ascenderam na escala ocupacional o contacto intelectual é conativo e faz uso da lógica do adulto, as que descenderam envolvem neste contacto maior tensão emocional. Êste contacto emocional se traduz numa maior possibilidade de ser influenciado e aceitar o que os outros dizem.

Até agora nos limitamos a apresentar os resultados da análise dos protocolos do Rorschach dando ênfase à intensidade de cada elemento na medida em que as diferenças de intensidade caracterizam os grupos de mobilidade diferente. Nesta discussão, elementos que se referem à área abrangida e a determinante das respostas foram tratados separadamente. Aceitando que os primeiros revelam a maneira pela qual o indivíduo se relaciona com o mundo e os segundos indicam a finalidade das tarefas que o indivíduo é capaz de realizar e mesmo a eficiência com que êle resolve seus problemas, parece provável que a “consideração simultânea de componentes de área e determinantes possibilita avaliar a quantidade e a eficiência da energia de que o indivíduo dispõe e determinar que efeito a aplicação dessa energia tem sobre suas relações sociais” [18, pág. 99].

A interdependência dos componentes desta prova já foi suficientemente estabelecida para exigir uma discussão neste trabalho. Na medida em que os elementos refletem aspectos

da personalidade, não podemos esperar que sejam completamente independentes uns dos outros mais do que as facetas da personalidade que eles representam. Nosso objetivo não foi o de obter independência estatística mas, antes, reduzir ao mínimo as redundâncias.

Embora uma síntese sistemática e completa de cada protocolo seja uma meta dificilmente alcançada (mais difícil ainda quando a finalidade é caracterizar um grupo), espera-se que cada componente qualifique de alguma maneira e em alguma extensão todos os demais que aparecem no protocolo e, seja ao mesmo tempo, qualificado por eles.

O nosso objetivo de verificar, através da interdependência dos elementos, características relevantes para esclarecer a relação entre indivíduo e mobilidade social, foi grandemente facilitado pelas valiosas sugestões que apresenta Piotrowski na sua discussão sobre *perceptanálise* [18].

Obedecendo ao procedimento proposto por esse autor, interrelacionamos os elementos de cada protocolo para obter um *estimativa da qualidade e do grau de controle bem como do nível de desempenho (performance)*.

Para a primeira estimativa, a lista de componentes sugerida inclui, na ordem de importância: soma das respostas determinadas pelo sombreado claro (c) (29); percentagem de formas freqüentemente vistas (F +); percentagem de respostas que abrangem toda a mancha (G); obsessão; e soma das respostas determinadas pela cor (C).

A análise desses componentes e de mais um subsidiário (soma das respostas determinadas pelo sombreado escuro e preto c' (30) e as relações $\Sigma c:c'$: Σc : ΣC de cada protocolo) permite as seguintes afirmações sobre os dois grupos de sujeitos. Os grupos são semelhantes no que se refere à possibilidade de as tendências à ação se transformarem em comportamento. Tanto no Grupo A no D, o autocontrole automático (representado pelo Σc , considerado o mais de-

(29) Respostas determinadas pela luminosidade (L e l) e pela perspectiva (Ps e ps), de acordo com o sistema de notação de A. Silveira.

(30) Resposta L' e parte de C' do mesmo sistema de notação mencionado acima.

sejável, porque não requer deliberação para existir) aparece com a mesma freqüência entre os sujeitos. A relação entre esta soma de respostas e a soma de respostas determinadas pela côr mostra que a grande maioria de sujeitos de ambos os grupos tem pouco contrôle dêsse tipo.

Os grupos, também, são semelhantes quanto à capacidade de autocontrôle consciente, direto e prolongado sôbre os processos de pensamento e atividade. Mais da metade de cada grupo é capaz de um autocontrôle dêsse tipo; oito sujeitos, de cada grupo mostram capacidade de um autocontrôle rígido, e sômente quatro uma discriminação sensível dêste autocontrôle.

O exame do ΣC , porém, mostra que os sujeitos do Grupo A tendem à impulsividade e teriam assim, por conseguinte, mais necessidade de autocontrôle do que os do outro grupo. O maior número de respostas associadas com a tendência a aumentar a atividade motora (*c'*) nos protocolos, esclarece como os indivíduos que ascendem reagem ao experimentar medo e ansiedade. Para estabilizar da melhor forma possível suas relações com o mundo, êsses indivíduos "desistem, se necessário, de muitas satisfações emocionais que o meio pode oferecer, para preservar os ideais subjetivamente importantes e seus objetivos pessoais. Elas implicam (as respostas que estamos examinando) numa certa flexibilidade, uma forma de adaptação às exigências da vida até afirmativa, embora dolorosa, acompanhada de uma consideração menor pelas consequências" [18, pág. 264].

Não se trata, ao nosso ver, portanto, de uma diferença entre os grupos em termos de maior ou menor flexibilidade nos propósitos ou nos meios, mas, antes, de inflexibilidade nos objetivos e variabilidade de tática dos sujeitos que ascenderam.

Diante dêsses resultados discordamos da afirmação de Piotrowski de que "*c'* é de valor duvidoso para o êxito na vida" [18, pág. 394]. Na situação de vida dos sujeitos examinados, as modificações sócio-econômicas existentes exigem da pessoa que se propõe progredir, uma capacidade de substituir objetivos. Os indivíduos que possuem esta prontidão para reagir depressa e impulsivamente são os mais

“preparados” para usufruir as oportunidades novas que surgiram com a urbanização e o desenvolvimento industrial.

Como mecanismo de defesa, por outro lado, a maior atividade reflete o tipo de ansiedade no qual se baseia a personalidade dos sujeitos que ascenderam e também a maneira pela qual êste estado é mantido na situação psico-social do meio urbano.

Isto é bem claro na inter-relação de outra série de componentes das respostas com o fim de avaliar o *nível de desempenho* dos sujeitos. Uma grande proporção de ambos os grupos de sujeitos mostra, nessas análises, ter um nível de desempenho razoavelmente previsível. Esta uniformidade, porém, é mantida por inflexibilidade e invariabilidade de ação. Para serem ativos e produzirem neste nível de desempenho, êsses sujeitos requerem muita estimulação e acoroçoamento contínuo.

O que distingue os sujeitos é a influência do estado emocional sôbre a quantidade de trabalho. Enquanto a estimulação emocional tende, em geral, a aumentar a quantidade de trabalho dos sujeitos que desceram, parece interferir no resultado do trabalho dos que ascenderam. A presença de emoções genuínas em metade dos sujeitos do Grupo A não chega a modificar o nível de desempenho. Isto significa que os que ascenderam possuem meios de diminuir a interferência emocional quer abaixando o nível de desempenho, quer controlando sua influência, enquanto os que desceram necessitam de uma estimulação emocional para poderem aumentar a produtividade. Portanto, os últimos, para produzir e progredir, requerem mais do meio do que os primeiros.

* * *

As diferenças estatisticamente significativas verificadas entre os grupos de sujeitos em relação a determinadas características de personalidade estudadas, através de várias técnicas e pelo Psicodiagnóstico de Rorschach, indicam que, mesmo na situação oferecida pela cidade de São Paulo, a mobilidade social que o indivíduo realiza está relacionada com diferenças na sua organização psicológica.

Diante dos dados obtidos nas entrevistas, determinadas características de personalidade parecem particularmente relevantes para explicar o diferente sentido entre a mobilidade realizada pelos sujeitos que ascenderam e a daqueles que descenderam na hierarquia de *status*.

Em resumo, podemos dizer, que os sujeitos que descenderam mostram, em geral, possuir o mesmo grau de instrução e de inteligência e a mesma capacidade de atuar no meio exterior que os que ascenderam. Mas essa capacidade é, nesses sujeitos muito reduzida pela necessidade que têm de encontrar no meio exterior uma atmosfera emocional indispensável para melhor atuar. Esta necessidade que, por um lado, coloca o indivíduo em dependência quase completa do meio, por outro lado, lhe empresta uma menor flexibilidade que sem dúvida interfere, não só com a escolha dos objetivos imediatos, como, também, com os meios de alcançá-los. Portanto, êstes sujeitos embora possuam as capacidades e as aspirações para desejar alcançar *status* mais alto não possuem as qualidades de personalidade necessárias para atuar num meio que está passando por mudanças sócio-econômicas constantes e que não atingiu ainda uma estabilidade estrutural.

Embora não possamos esclarecer em que estágio do desenvolvimento da personalidade se formaram as dificuldades emocionais dos que descenderam, elas podem ser consideradas como causas do insucesso, pois se apresentam como características estruturais de personalidade nos sujeitos estudados.

Naturalmente, é necessário reconhecer que uma explicação única para a mobilidade social, assim como para outros processos sociais complexos, não é completamente adequada. Mas, desde que os indicadores de características consideradas importantes para a mobilidade são muito freqüentes no grupo de sujeitos que ascenderam, êste estudo contribui com determinados elementos para esclarecer a relação entre necessidades básicas e desejo de obter êxito.

O plano do nosso estudo, porém, não nos permite determinar se as características dos indivíduos móveis resultam simplesmente da continuidade de características de personalidade desenvolvidas na infância, nem até que ponto as

características verificadas resultam da própria mobilidade realizada. Acreditamos, porém que os resultados contribuem para a compreensão da motivação dos indivíduos móveis e também permitem apreender os efeitos que a mudança do *status* tem sobre o indivíduo. Os resultados concordam com a teoria que considera a mobilidade ascendente o resultado de necessidades básicas.

Baseados na concordância dos dados obtidos podemos brevemente dizer que as características de personalidade dos sujeitos que ascenderam são: capacidade de atuar com certa independência do meio, uma maior capacidade de iniciar e organizar, e poder de lutar para conseguir controlar as forças sociais e outras do meio. Ao lado dessas características encontramos outras delas resultantes ou que com elas contribuem para seu maior desenvolvimento — os sinais de ansiedade manifesta ou potencial combinados com a dificuldades de regulá-los. Portanto, a necessidade básica de eliminar a ansiedade faz com que o indivíduo enfrente as situações que produzem ansiedade e busque resolvê-las. A maior atividade resultante dessa tentativa quando dirigida para o campo profissional pode explicar a mobilidade ascendente.

Aceitando esse ponto de vista teríamos uma explicação quanto à necessidade de alcançar êxito mas não quanto ao motivo pelo qual os indivíduos que ascenderam, apesar de perceberem que alcançaram um *status* social mais alto, continuam insatisfeitos e a mostrar um alto nível de aspiração. Podemos supor que, como esses indivíduos tendem a desenvolver sentimento de insegurança e mesmo ansiedade diante de condições externas desfavoráveis, quando sua atuação se faz num meio urbano instável, a própria atividade contribui para aumentar a ansiedade e a conseqüente insatisfação. E assim, não só a circularidade do processo se completa, mas também se reinicia com a mesma base motivacional.

A situação se apresenta para os indivíduos que ascendem como a de uma *tarefa aberta*, isto é, uma tarefa na qual a necessidade persiste. Esta parece a situação motivadora normal dos indivíduos que buscam alcançar êxito e que o obtêm, na cidade de São Paulo.

LIVROS E ARTIGOS CITADOS:

1. Anderson, C. A., Brown, J. C. and Bowman, M. J., Intelligence and Occupational Mobility. *Journal of Political Economy*, 1952, 60, 218-239.
2. Angelini, A. L., *Um novo método para avaliar a motivação humana. Estudo do motivo de realização*. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Universidade de São Paulo, 1955.
3. Beck, S. J., *Rorschach's Test*, Vol. I. New York: Grune & Stratton, 1950.
4. Beck, S. J., *Rorschach's Test*, Vol. II. New York: Grune & Stratton, 1947.
5. Beck, S. J. and Rabin, A. I. The Normal Personality as Projected in Rorschach's Tests. *Journal of Psychology*, 1950, 30, 241-298.
6. Cohen, L. D. Level of Aspiration Behaviour and Feelings of Adequacy and Self-acceptance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1945, 49, 84-86.
7. Davidson, H. H., *Personality and Economic Background*. New York: Kings Crown Press, 1943.
8. Ellis, E. Social Psychological Correlates to Upward Social Mobility Among Unmarried Career Women. *American Sociological Review*, 1952, 17, 558-563.
9. Henle, M. On Field Forces. *Journal of Psychology*, 1957, 43, 43, 239-250.
10. Hollingshead, A. B., Ellis, R. and Kirby, E. Social Mobility and Mental Illness. *American Sociological Review*, 1954, 19, 577-584.
11. Holt, R. R., Level of Aspiration: Ambition of defense?, *Journal of Experimental Psychology*, 1946, 36, 298-416.
12. Kadinsky, D., On the Significance of Anatomy Responses in the Rorschach., *Beih. Schweiz. Z. Psychol. Anwend.*, 1954, 25, 83-103.
13. Klopfer, M. and Davidson, H. H., *The Rorschach Method of Personality Diagnosis*. New York: World Book CO., 1942.
14. Klugman, S. F., Emotional Stability and Level of Aspiration. *Journal of Genetic Psychology*, 1948, 38, 101-119.
15. La Fon, F. E., Behaviour on the Rorschach Test and a Measure of Self-acceptance. *Psychological Monograph.*, 1954, 68, 381.
16. Lystad, M. H., Social Mobility Among Schizophrenic Patients, *American Sociological Review*, 1957, 22, 288-292.
17. McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. and Lowell, E. L., *The Achievement Motive*, New York: Century Appleton-Crofts, 1953.
18. Piotrowski, Z. A., *Perceptanalysis*, New York: MacMillan Co., 1957.
19. Rapaport, D., Gill, M. and Shaffer, L. *Diagnostic Psychological Testing.*, Vol. II, Chicago: The Year Bock Publishers, Inc., 1946.
20. Raven, J. C., *Test de matrices progressivas*. Escala general. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1954.

21. Reissman, L. Level of Aspiration and Social Classes, *American Sociological Review*, 1953, 18, 233-242.
22. Rorschach, H., *Psychodiagnostic*, Paris: Presses Univ. de France, 1947.
23. Rosen, B. C., The Achievement Syndrome: A psychocultural Dimension of Social Stratification. *American Sociological Review*, 1956, 21, 203-211.
24. Taulbee, E. S., Sisson, B. D. and Gaston, C. O., Affective Ratio and 8-9-10 per cent. on the Rorschach Test for normal and Psychiatric groups. *Journal of Consulting Psychology*, 1956, 20, 105-108.