

DA DESIGUALDADE DE CLASSE À DESIGUALDADE DE CONHECIMENTO*

Nico Stehr

Introdução

Meu artigo visa analisar uma transformação radical que se vem efetuando nos sistemas de desigualdade em curso nas sociedades avançadas: a emergência do conhecimento como princípio de estratificação. Para introduzir o tema, gostaria de fazer três observações. Primeiro, não há nada na história dos países industrializados da Europa Ocidental e da América do Norte que se assemelhe à experiência que viveram entre 1950 e 1985. No final desse período, a perpétua ameaça de sérias dificuldades econômicas que anteriormente pairava sobre as vidas de três quartos da população assombrava apenas um quinto das pessoas. Embora a pobreza absoluta persistisse até nos países mais ricos, o padrão de vida material da maioria da população havia melhorado de modo ininterrupto

e, muitas vezes, com extrema rapidez durante esses 30 anos. Contudo, nenhuma dessas importantes melhorias refletiu-se nas concepções prevalentes sobre a desigualdade social. Segundo, o aumento geral da riqueza privada faz com que a riqueza pública se torne cada vez menos possível ou, talvez, tenda inevitavelmente a reduzir-se (cf. Dahrendorf, 1983, p. 28). Terceiro, minha discussão não trata da emergência de uma elite cognitiva destinada a governar a sociedade avançada. Os populistas, pelo menos nos Estados Unidos, costumavam odiar os ricos; agora odeiam as elites. Em outras palavras, não trato do que políticos americanos como Bob Dole, Jack Kemp ou Dan Quayle chamam de elite cultural, os que “pensam que sabem mais do que o povo” (Kemp), ou do grupo de elite que está tomando conta da Casa Branca, como propaga Bob Dole.

Passando agora ao campo das ciências sociais, meu artigo também não é uma releitura do debate de fins dos anos 50 sobre *The rise of meritocracy* (Michael Young) ou *The new class* (Milovan Djilas). Pulando uma ou duas décadas, tampouco trato da “nova classe do saber” ou da “nova aristocracia dos cérebros”, como qualificou Christopher Lasch em seu último livro, *The revolt of*

* Trabalho apresentado no XIV Congresso Mundial de Sociologia, Montreal, Canadá, julho de 1998. Agradeço os valiosos comentários de Hermann Strasser e o financiamento que me foi concedido pelo Social Sciences and Humanities Research Council, Ottawa, Canadá.

Tradução de Vera Pereira.

the elites. E, por fim, não faço uma discussão da elite cognitiva analisada por Richard J. Herrnstein e Charles Murray em *The Bell curve*. Embora haja algo de verdade na afirmação de que os Estados Unidos são governados por um grupo de liberais, sofisticados e inteligentes, o fato de a educação formal ser a chave para o sucesso e o poder é bastante recente. No entanto, minhas observações não se limitam às mudanças ocorridas no topo da hierarquia da desigualdade social. Ao contrário, quero evitar o enfoque exclusivo e insistente nas dimensões que supostamente conferem influência, autoridade e poder ao pequeno grupo de indivíduos situados no ápice da hierarquia social.

Desigualdade social e conhecimento

Justamente porque a parte essencial da educação — a despeito de ser facilmente acessível, ou por causa disso mesmo — só pode ser, em última análise, adquirida pela atividade individual é que ela dá origem à mais tangível e, portanto, mais inatingível aristocracia, a uma distinção entre alto e baixo que não pode ser abolida nem por um decreto, nem por uma revolução (como podem ser eliminadas as diferenças socioeconômicas), nem pela boa disposição dos interessados. (Simmel, [1907] 1978, pp. 439-440)

Cerca de um século atrás, em seu livro *The philosophy of money*, Georg Simmel fazia essas reflexões acerca da mais injusta forma de desigualdade social existente na sociedade moderna. Embora continue sendo em geral invisível, pelo menos ao olhar profissional,¹ sua importância pode ter se multiplicado desde a virada do século e, por conseguinte, a maior parte das teorias sobre a desigualdade social carece hoje de uma correspondência com as condições sociais às quais pretendem ser aplicáveis.²

A questão não é, a meu ver, de mera compactação, ou mesmo de uma concentração persistente de formas de desigualdade, mas de um crescimento permanente do nível geral de afluência e riqueza na sociedade moderna.³ A emancipação de amplos segmentos da população de uma condição de

vulnerabilidade e subordinação econômica — que não se realiza na mesma extensão e em velocidade semelhante em todos os países industrializados — proporciona as bases materiais para novas formas de desigualdade.⁴

Este ensaio tem, portanto, três objetivos. Em primeiro lugar, desejo mostrar, resumidamente, que a maior parte de nossas teorias e de nossas pesquisas sobre estratificação e mobilidade social está intimamente associada a uma forma particular de sociedade — a sociedade industrial. A escolha de espaços ou “variáveis focais” (como as denomina Amartya Sen, 1992) da teoria da desigualdade é, como tantas coisas mais, herdeira de seu tempo. À medida que a sociedade moderna, do modo como a conhecemos, começa a sofrer uma profunda transformação, as características sociais que convencionalmente serviram de base para a teoria da desigualdade também começam a perder significação. A consequência de tudo isso é que, conforme a sociedade industrial vai sendo substituída pela *sociedade do conhecimento* (Böhme e Stehr, 1986; Stehr, 1994), torna-se necessário empreender um novo tipo de análise dos fundamentos materiais e cognitivos das novas formas de desigualdade social — meu segundo objetivo aqui. Em terceiro lugar, pretendo fornecer uma explicação do modo como o conhecimento, entendido como capacidade para a ação, se insere no processo de formação das desigualdades na sociedade moderna.

Sociedades industriais e desigualdades sociais

Os diversos estudos teóricos contemporâneos relacionados com a desigualdade social (versões da teoria marxista, abordagens de tradição weberiana, concepções funcionalistas ou tratamentos mais ecléticos) são antes de mais nada reflexos das formas de desigualdade social existentes nas sociedades industriais. A especificidade histórica vem bem a propósito. Como as teorias em questão são bastante conhecidas (ver, por exemplo, Lipset, 1968), limito-me a apresentar suas linhas gerais, procurando, porém, acentuar seus vínculos e sua dependência, não obstante sua diversidade, dos processos socioeconômicos e so-

cioculturais que constituem as sociedades industriais (cf. Kreckel, 1983).

Tanto as teorias clássicas da desigualdade como suas derivações mais modernas desenvolvem temas que manifestam um interesse comum na natureza *vertical* dos estratos ou classes sociais⁵ e na relação de indivíduos ou grupos com distinções de propriedade e seu preço, inclusive em termos de salários derivados da propriedade da força de trabalho. A consequência da premissa básica das teorias da desigualdade nas sociedades industriais é que, em última análise, a origem e a legitimidade das hierarquias sociais são sempre referidas ao processo produtivo e sua organização. A implicação óbvia disso é que a desigualdade se torna uma função direta, e frequentemente indireta, da relação do indivíduo com o trabalho ou o capital e seus ganhos, na forma de renda monetária, juro, aluguel e lucro. A identidade dos indivíduos é mediada, quando não determinada, por sua relação com o processo de trabalho. Os estratos e classes sociais são formados da mesma maneira.⁶ Em suma, tanto as abordagens marxistas quanto as não-marxistas sugerem que a sociedade industrial⁷ ainda é, primordialmente, uma sociedade do trabalho (*Arbeitsgesellschaft*; cf. Offe, 1983). Isso leva os cientistas sociais a pensar, pelo menos no caso da análise da desigualdade social em algumas sociedades contemporâneas, que as hierarquias sociais ainda “são predominantemente constituídas mais pela classe do que por outras formas de clivagens sociais, independentemente de os fenômenos em exame serem de natureza estrutural ou cultural.” (Marshall *et al.*, 1988, p. 183).

Todavia, essas afirmações eludem a questão de saber se existe uma forma de trabalho típica da sociedade industrial, a qual, mesmo em mudança, continuaria a exercer o mesmo controle sobre a desigualdade social; ou se a forma de trabalho e sua organização social passam por transformações no curso do desenvolvimento das forças produtivas na sociedade industrial, e ainda se e como tais modificações poderiam afetar as formas de desigualdade. Talvez se deva perguntar se essas mudanças, à medida que o trabalho “direto” vai sendo substituído por outra forma de trabalho, são um fator de comparação tão relevante quanto o foram

na fase de ascensão da sociedade industrial. Além disso, admite-se que na sociedade industrial a importância do trabalho assegura que atributos adquiridos substituam os atributos imputados, pelo menos para os que têm trabalho. Mas os indivíduos ativos no processo de trabalho na sociedade industrial moderna constituem uma minoria no conjunto da população.⁸ Apesar disso, o *status* social dos que não estão ativos continua a ser visto, por uma perspectiva adscrita e em contradição com a tendência para a individualização na sociedade moderna, como dependente do processo produtivo.

Nas chamadas teorias multidimensionais da estratificação (cf. Barber, 1968), as dimensões habitualmente identificadas como estratificadoras dos indivíduos em um sentido vertical, tais como educação, renda, prestígio *ocupacional* e educação, são na maioria das vezes tomadas como derivações do atributo primário, que é a relação da pessoa com seu trabalho, e também são interpretadas como atributos que convergem em seu valor relativo, isto é, no sentido de uma consistência de *status* (cf. Goldthorpe, 1966; Stehr, 1971).

Cerca de uma ou duas décadas atrás, tinha-se como certo que a sociedade industrial e, de modo geral, o processo de modernização deveriam originar um sistema de desigualdade social menos hierárquico, mais padronizado e equilibrado, que refletiria mais de perto as aptidões individuais, seria mais aberto e, portanto, menos rígido do que fora nas fases iniciais da industrialização, com suas fronteiras de classe quase sempre inexpugnáveis (cf. Schelsky, 1955, pp. 218-242; Dahrendorf, 1959, p. 274, e 1987, p. 68; Goldthorpe, 1966, p. 650).⁹ Contudo, a falta de interesse geral nas questões da desigualdade social não era de maneira alguma consequência de um triunfo da igualdade na sociedade industrial.¹⁰ Os resultados consistentemente crescentes do processo produtivo pareciam, porém, compensar a falta de uma redistribuição significativa dos custos e das recompensas sociais (Galbraith, 1957, p. 95) e explicar o sentimento geral de satisfação dominante na época. Também neste sentido, porém, o otimismo dos dias heróicos do final da década de 50 e começo dos anos 60 abriu caminho a um quadro mais diversificado,

principalmente à percepção de que as modificações esperadas ou mesmo a redução da desigualdade econômica não se realizaram (por exemplo, Hradil, 1983), ainda que, em certos aspectos, tenha-se verificado um evidente nivelamento — por exemplo, no que diz respeito à expectativa de vida, ao acesso a serviços de saúde e a certos dispositivos de previdência social. No entanto, é extremamente difícil discernir mudanças na estrutura de poder ou nas relações de autoridade na sociedade industrial, e por isso mesmo é muito difícil chegar a um acordo a esse respeito. Algumas conseqüências esperadas dessas mudanças sobre a desigualdade social na sociedade industrial poderiam perfeitamente ter sido realizadas por razões bem diferentes — por exemplo, em virtude de mudanças estruturais na sociedade mais do que como resultado de sucessos alcançados pelas pessoas ou da mobilidade individual.

A ênfase nas dimensões de classe e *status* restringiu a sensibilidade e a visão dos pesquisadores para possíveis mudanças na natureza da sociedade industrial, as quais não representam apenas repetições dos mesmos processos de desigualdade — se bem que em um nível diferente — como conseqüência de transformações lineares no conjunto da estrutura da desigualdade.¹¹ Algumas análises recentes têm chamado a atenção para novos e poderosos atributos da desigualdade, como, por exemplo, diferenças no acesso à segurança social, nas condições de trabalho, nos recursos de lazer, nos modos de vida, no acesso a serviços sociais, ou a desigualdade de tratamento devido a características imputadas, que indicam um deslocamento da centralidade da ocupação como princípio primordial de estratificação (cf. Hondrich, 1984). Assim, as teorias mais recentes sobre a desigualdade na sociedade industrial tendem a ressaltar um escopo muito maior e mais amplo de fatores que afetam as oportunidades de vida e a posição social dos indivíduos.

O mérito das teorias sociológicas clássicas em geral e das teorias sobre a desigualdade social em particular foi enfatizar determinadas dimensões operativas que constituem esse fenômeno. Uma teoria mais abrangente, que acrescente mais dimensões relevantes nas relações de *status* na socie-

dade, nem sempre resulta em uma teorização mais estrita ou mais adequada da desigualdade na sociedade moderna. Hoje, a questão importante é saber que novas dimensões de desigualdade estão surgindo na sociedade contemporânea. Dimensões que devem ser levadas em conta e talvez mesmo substituir as dimensões típicas das sociedades industriais. Entre essas novas dimensões, a principal talvez seja a ascensão do “conhecimento” como princípio de estratificação, como condição de acesso a uma posição social elevada.

Sociedades do conhecimento e desigualdades sociais

Sugerir que o conhecimento tem um papel cada vez mais importante na formação da natureza e da estrutura da desigualdade social na sociedade moderna não significa defender que, no sentido de um *recurso para a ação*, seja um fenômeno novo para a análise da natureza da desigualdade. Ao contrário, como uma grande variedade de competências culturais e aptidões, o conhecimento historicamente teve sempre um papel importante na determinação de certos aspectos da desigualdade e em sua avaliação por parte da sociedade. Por exemplo, a capacidade de ler e escrever na língua dominante de uma nação tem tido um papel tão importante nos sistemas de desigualdade quanto outras habilidades culturais. Dependendo da natureza e da diversidade de uma cultura, o conhecimento das leis e dos procedimentos que regem as transações na sociedade, por exemplo, ou o saber religioso influi na posição social de uma pessoa (cf. Stinchcombe, 1968, pp. 326-327).

O que importa discutir não é apenas como a importância crescente do conhecimento afeta, caso o faça, os padrões de desigualdade social, mas também por que o conhecimento é “capaz” de substituir o que tem sido há séculos — e continua a ser para muitos observadores — o fundamento sólido dos padrões de desigualdade social na sociedade industrial.¹²

A primeira pergunta que se deveria fazer talvez seja sobre que evidências — no que diz respeito a mudanças na estrutura da sociedade — nos permitem afirmar que o conhecimento, defini-

do nesse contexto particular da análise da desigualdade social, adquiriu nas sociedades modernas uma importância especial para os padrões de tal fenômeno. Pelo menos dois grandes grupos de mudanças societárias podem ser usados como provas da emergência do conhecimento como princípio de estratificação. As condições socioestruturais, bem como sociolegais e sociopolíticas, que podem ser tomadas como fundamento da emergência do conhecimento como princípio de estratificação dizem respeito ao *relativo declínio da importância mediata e imediata da economia para os indivíduos e as famílias*. Refiro-me à diminuição da subordinação material direta dos indivíduos e das famílias a atividades centradas na economia de mercado, principalmente em relação aos seus papéis ocupacionais e, portanto, de sua dependência do que muitos ainda consideram ser seu papel básico de atores econômicos. Por um lado, o que se tem reduzido é a força do vínculo de dependência material de muitos atores unicamente com seu *status* ocupacional. Por outro lado, o que vem aumentando é sua relativa emancipação material do mercado de trabalho, pelo acúmulo de riqueza pessoal e familiar. A diminuição da subordinação material à posição ocupacional de uma pessoa evidentemente não afeta apenas os que trabalham, mas também se aplica, paradoxalmente com mais força ainda, ao crescente segmento da população desempregada, involuntariamente alijado do mercado de trabalho.

Evidências taxativas do grau e da relativa importância do primeiro tipo de transformação, na “extremidade superior do espectro”, são difíceis de obter, seja porque a reflexão sobre a distribuição da riqueza pessoal, do patrimônio familiar, de vários direitos de propriedade etc. ainda é governada, sobretudo por razões ideológicas, por uma preocupação com a concentração da riqueza (cf. Atkinson, 1980; Field, 1983; Wolff, 1991), especialmente no caso dos percentis superiores dos muito ricos, seja em virtude do enfoque exclusivo nas tentativas de medir a pobreza.¹³ Desigualdades de riqueza que se prolongam por muito tempo,¹⁴ e que às vezes desafiam a compreensão, ou o prognóstico real de uma sociedade cada vez mais dividida¹⁵ não deveriam nos levar a ignorar, sim-

plesmente, o crescimento substancial *do nível geral de riqueza e prosperidade*, mas a indagar sobre as conseqüências que tal fato pode ter para expressões de desigualdade social nas nações altamente desenvolvidas.

No Canadá, por exemplo, onde não há imposto sobre a riqueza ou a propriedade imobiliária, o censo (*Statistics Canada*) realiza de quando em quando pesquisas por amostragem familiar para estimar as alterações da riqueza no país. Uma análise baseada em dados relativos aos anos de 1970, 1977 e 1988 — portanto, antes da significativa inflação do valor patrimonial que ocorreu no final da década de 1980 — revela que a mudança mais notável foi o *crescimento* do nível geral de riqueza. A riqueza *média* “para o universo combinado das famílias e dos indivíduos solteiros era de \$85.344 em dólares correntes (1984) — isto é, 4,7 vezes a média de \$18.189 verificada no ano de 1970 (Oja, 1987, p. 7).¹⁶ No mesmo período, o índice de preços ao consumidor cresceu 2,98%. O aumento da riqueza mediana no mesmo período foi ainda mais significativo, levando a crer em uma redução simultânea da desigualdade da riqueza no Canadá.¹⁷

Outro aspecto importante da transformação da base da desigualdade social na sociedade moderna é o estabelecimento e garantia de um pacote de *direitos de cidadania*, especialmente de um piso de bem-estar social abaixo do qual não se aceita que pessoa alguma venha a cair (cf. Dahrendorf, 1987). A fixação desses direitos sociais naturalmente restringe e diminui a dependência imediata dos indivíduos e famílias em relação à dinâmica da economia em geral e do mercado de trabalho em particular. A estrutura de direitos coletivos ou agregados nas sociedades modernas depende, é claro, da disponibilidade de emprego remunerado, e a quantidade de trabalho agregado que será disponível é crucial para a sustentação — e possível expansão — desses direitos no futuro.

Ao mesmo tempo, esses desdobramentos dão a entender que os significados do efeito dos estilos de vida na estrutura da economia se multiplicam (cf. Gershuny, 1986). A desvinculação dessa subordinação imediata, o declínio da intimidação e a menor vulnerabilidade dão origem e

sustentam novas esferas de ação.¹⁸ O processo de descentramento e desvinculação tem um alcance muito mais geral. A derradeira grande mudança estrutural que acompanha e alimenta o decréscimo da importância da economia é a redução do grau em que a sociedade moderna — relativamente a muitas atividades que enumerarei adiante — perdeu os centros anteriores de autoridade e, portanto, os padrões de conduta exemplares ou rigidamente limitadores. Não obstante tudo o que se possa dizer sobre a expansão da globalização ou da homogeneização, as sociedades modernas não têm mais uns poucos partidos políticos — pelo menos nos países em que a legislação eleitoral não desestimula a multiplicação de partidos —, nem padrões familiares, sindicatos, estrutura de gênero, religiões, disciplinas científicas, grupos étnicos, estratos sociais, comunidades, cidades, estruturas corporativas coerentes e/ou dominantes. Em todos esses casos está em curso um processo de *descentramento*. Por exemplo, na maioria das sociedades modernas a família tradicional não é mais o padrão dominante, prevalecendo, ao contrário, diversos padrões. O descentramento produz estruturas maleáveis que podem ser reconstruídas segundo modalidades que estimulam ainda mais esse processo. A reconstrução das regras que governam os padrões estruturais, por sua vez, habilita as pessoas a fazerem uso de seu “conhecimento” de maneira produtiva.¹⁹

O conhecimento como um pacote de competências

Se quisermos ter uma noção de como o conhecimento, enquanto *recurso e capacidade de ação* aplicável a diversos assuntos (ou multifacetado), envolveu-se na desigualdade social — e o fez não só como um outro conjunto de *meios* dentre os vários mecanismos e instrumentos materiais tradicionais que produzem e alimentam uma cadeia de hierarquias sociais —, é preciso mencionar as mudanças estruturais como pano de fundo. Também é importante levar em conta que, em tais circunstâncias, o conhecimento gera vantagens e desvantagens sociais mais *imediatas e diretas*, na forma de poder e autoridade. Parece-me que, neste

contexto, o conhecimento tem de ser conceituado como um *pacote de competências* — no sentido, por exemplo, da capacidade socialmente reconhecida de um determinado agente de falar e agir (cf. Bourdieu, 1975, p. 19) — que produz diferentes benefícios (ou custos) sociais para aqueles que são capazes de mobilizar seus recursos em situações apropriadas.²⁰ A relação entre fatores cognitivos e materiais da desigualdade social se inverte: o conhecimento é que comanda o bem-estar material, seus fatores e sua extensão. Mesmo que seja visto como simples meio ou fundamento da desigualdade social na sociedade moderna, o conhecimento deve ser pelo menos conceituado como um instrumento “metanível”, capaz de afetar a aquisição, defesa e controle de meios mais tradicionais de estratificação. De um ponto de vista material, mas não somente dessa perspectiva, o conhecimento deveria ser visto como um recurso que isola e protege os indivíduos e as famílias do impacto imediato dos caprichos do mercado e da coerção. Nas “sociedades do conhecimento”, a desigualdade torna-se um fenômeno social muito menos óbvio, concreto e visível do que na sociedade industrial. A escolha e a definição do conhecimento como uma “variável focal” da desigualdade também indica que seus pré-requisitos e suas conseqüências práticas tendem a ser, por enquanto, menos definitivos e consensuais do que outras dimensões da desigualdade, como renda, educação e ocupação, e tendem a resultar em estruturas de desigualdade menos firmemente estabelecidas. Como recurso para gerar e manter padrões de desigualdade, o conhecimento é mais tolerante à ambigüidade, ao dissenso, a disputas não resolvidas e padrões essencialmente questionáveis. Por essa razão, trato muito menos dos resultados de processos alocativos (e de sua relação com atributos individuais quase imputados) do que da capacidade de se auto-afirmar ou de atingir diferentes fins almejados em contextos sociais muito diversificados.²¹

A questão está, então, em saber como essa concepção do conhecimento complementa ou se diferencia das perspectivas recentes sobre a desigualdade social que a entendem como um jogo de representações cognitivas de diferenças sociais e

uma luta para dominar os discursos e as estratégias pertinentes às classificações da estratificação. Bourdieu (1984), por exemplo, faz esse tipo de análise, abordando a desigualdade social como mapas de representações cognitivas. Afirma que as disputas classificatórias na sociedade contemporânea não consistem mais em uma competição por vantagens que giram em torno da renda. Novos tipos de conflitos estão surgindo, centrados em lutas por certificações, questões de gosto e superioridade ética (cf. Eder, 1989). Embora essa abordagem aumente consideravelmente nosso entendimento das muitas facetas atuais da reconstrução de categorias de desigualdade, é provável que esta continue a ser uma visão (funcionalista) que não se preocupa com as condições que capacitam (ou incapacitam) ou com os aspectos constitutivos da desigualdade, mas se restringe aos resultados ou produtos de disputas classificatórias.

Concentrar a análise no conhecimento implica voltar o foco para as novas bases da desigualdade. Trata-se, em primeiro lugar, de saber que possibilidades de lidar com novos tipos de disputas classificatórias são proporcionadas pelos recursos cognitivos da ação. E até que ponto esses recursos têm de estar socialmente distribuídos para que esse argumento sobre a desigualdade não se limite a uma elite na sociedade. Ou, mais especificamente, de que modo o conhecimento funciona como recurso nas lutas por *status* ou domínio em representações cognitivas em uma sociedade?

Referindo-me à formação e à consciência da desigualdade social,²² já mencionei rapidamente que o conhecimento deveria ser conceituado como um pacote de competências sociais que governam o processo de formação e manutenção do prestígio e do *status* social. Como um pacote amplo e heterogêneo de competências, o conhecimento tem efeitos específicos sobre o *processo* de formação da desigualdade, ao passo que os *resultados* continuam a envolver hierarquias distribuídas em dimensões tradicionais, ou não tão tradicionais assim. Desse ponto de vista, o conhecimento diferencia-se dos mecanismos anteriores, mais conspícuos, de desigualdade. Desembrulhar esse pacote só pode significar a enumeração de algumas das importantes capacidades específicas con-

feridas pelo conhecimento e que são mobilizadas segundo as exigências de determinados contextos. A distribuição concreta, as possibilidades substitutivas e as interdependências múltiplas entre competências resultam em um sistema de desigualdade social cada vez menos “coerente” e transparente, às vezes invisível a olho nu, nas “sociedades de conhecimento”. A desigualdade social torna-se uma configuração heterogênea e dependente do contexto.

Relaciono abaixo as mais importantes competências sociais que me parecem dirigir a desigualdade social no mundo contemporâneo.

A *capacidade de tirar partido do discernimento*. Como as regras sociais e as normas e regulamentos legais que regem a conduta social ordinária e extraordinária nunca são constituídas e impostas de um modo tal a não deixar margem à interpretação e à ação discricionárias, ou a certa liberdade de reconstrução, a competência para fazer uso do discernimento diz respeito à capacidade dos indivíduos de extrair vantagens comparativas, por exemplo, no campo dos tributos, investimentos, escolaridade, renda e outras.

A *facilidade para organizar recursos de proteção*. Os custos de oportunidade materiais ou simbólicos de não ser capaz de mobilizar proteção podem ser consideráveis. Mais uma vez, a capacidade de pôr em prática mecanismos e medidas de proteção é uma questão de competência especializada, que habilita os atores a mobilizar o acesso a um diferencial de conhecimentos para assegurar, por exemplo, que o patrimônio e os direitos legais de uma pessoa estejam protegidos contra desvalorizações estruturais ou desmesuradas.

A *autoridade para falar* (cf. Bourdieu, 1975). Esta competência não só implica, imediatamente, uma distinção social em relação aos que não estão autorizados a falar, como tende a basear-se cada vez mais em diferenças de conhecimentos. A autoridade para falar aplica-se a muitos aspectos e situações e estende-se à possibilidade de um auditorio leigo ou de uma pessoa leiga ingressar em um campo discursivo de especialistas como “orador e contestar a pretensa verdade do discurso que justifica essas práticas” (Larson, 1990, p. 37). Pelo mesmo motivo, a incapacidade de dominar conhe-

cimentos, independentemente das modalidades de exclusão/inclusão sempre associadas a diferenciais de educação, é cada vez mais interpretada como sinal de fracasso pessoal.

A *capacidade de preparar-se para desafios*. Este é outro elemento crucial da estratificação baseada no conhecimento. Por exemplo, a capacidade de contestar as práticas dos especialistas, do Estado ou das grandes corporações é um importante atributo do conhecimento como capacidade de constituir desigualdades. Neste mesmo sentido, adquire importância a capacidade de escapar à vigilância e de abrir espaços de autonomia auto-regulada, com base no aproveitamento de instrumentos que muitas vezes são vistos como meios de aumentar a fiscalização.

A *capacidade de evitação e exclusão* é outro aspecto da estratificação mobilizável a partir de diferentes bases de conhecimento. Estou pensando nas estratégias que permitem distribuir de modo diferenciado certos riscos da sociedade moderna como, por exemplo, nas áreas de segurança, exposição ao conflito ou à violência, incidentes que colocam a saúde em perigo e outras. Pela mesma razão, o enorme crescimento da “economia informal” na maioria dos países de desenvolvimento avançado — isto é, todos os tipos e formas de transações econômicas fora do controle do Estado e do sistema jurídico, a despeito de serem ou não legais — pode ser tomado como uma das conseqüências da ascensão do conhecimento como princípio de estratificação.

Em termos mais gerais, a abrangência das competências sociais corresponde a recursos estratificados para *ter controle sobre a própria vida*, por exemplo, a saúde (a expectativa de vida), a própria situação financeira, a vida pessoal, as aspirações, a carreira, a segurança a longo prazo, ou a capacidade para encontrar e obter ajuda para realizar essas tarefas, são efeitos gerais do controle diferenciado de certas bases relevantes de conhecimento.²³ A capacidade de preparar-se para desafios, fazer uso do discernimento e desenvolver estratégias para organizar e arcar com os custos da proteção de si mesmo certamente constitui uma parte significativa dessas estratégias e, por conseguinte, da certeza que de alguma forma a pessoa toma conta de si

mesma e não é um mero objeto passivo de circunstâncias fortuitas.

Conclusão

Ao propor que as sociedades contemporâneas avançadas estão se tornando cada vez mais “sociedades do conhecimento”, procurei mostrar que tanto as explicações convencionais quanto as mais recentes, também conhecidas como perspectiva multidimensional da desigualdade social, não captam apropriadamente as novas realidades sociais e econômicas. A maior parte das teorias sobre a desigualdade social permanece estreitamente relacionada com o processo de produção, sua organização e seus resultados. Além disso, a linguagem usual dessas teorias continua presa a um imaginário em que os agentes aparecem como *criaturas inflexíveis*, enredadas em estruturas de desigualdade de objetivo único, que impõem seu ritmo a indivíduos ou grupos passivos, muitas vezes por várias gerações. Já que os regimes de desigualdade são interpretados como inflexíveis e em grande parte unidimensionais, a estratificação é considerada abrupta e as conseqüências das desigualdades materiais são vistas como duradouras; assim, o discurso sobre a desigualdade tende a lidar com a coerção, ou seja, com as restrições, a vulnerabilidade e a efetiva impotência dos indivíduos e grupos perante os poderosos. Mas as novas realidades exigem uma nova linguagem que deveria acentuar a ação, a maleabilidade, a flexibilidade, a múltipla finalidade dos recursos, a volatilidade, a heterogeneidade das estruturas sociais. Cabe também indagar até que ponto os indivíduos e grupos têm poder para usar e transformar essas estruturas, uma vez que se tenha produzido uma significativa redução da vulnerabilidade às forças da desigualdade. A condição que possibilita obter bases de ação mais amplas e mais numerosas é o conhecimento, ou seja, um conjunto de competências sociais de acesso mais geral, cujo impacto sobre as estruturas sociais de desigualdade acelera as oportunidades dos atores de reformular as construções sociais.

As conseqüências desses fatos sobre a desigualdade social são ao mesmo tempo imediatas e difíceis de entender. Todavia, à medida que o

conhecimento vai tomando o lugar da propriedade e do trabalho como mecanismo constitutivo da desigualdade, a relação dos indivíduos e dos grupos com o conhecimento passa a ter uma importância fundamental para os padrões de desigualdade social nas sociedades contemporâneas.

NOTAS

- 1 Mas, como Simmel ([1907] 1978, p. 440) também observa: “não há nenhuma vantagem que pareça ser tão desprezada aos olhos dos que estão em posições inferiores e, portanto, que os faça se sentirem mais carentes e desamparados do que a vantagem da educação.”
- 2 A análise de classe, por exemplo, parece ter caído em descrédito. Seu declínio talvez se tenha acelerado com o desaparecimento de muitos Estados que tentaram abolir as classes na prática. E o que timidamente permanece da análise de classe nas ciências sociais, e quer diferenciar-se da abordagem marxista, pode ser reduzido a uma investigação da desigualdade social na sociedade industrial com base em classificações convencionais e reflexões pertinentes às relações de emprego nos mercados de trabalho e nas unidades de produção (por exemplo, Goldthorpe e Marshall, 1992). A definição marxista tradicional de classe social tornou-se um caso especial do conceito de classe proposto por estes autores ou Dahrendorf (1959, p. 247). Na visão deste último, as classes sociais, e o conflito social, “estão presentes sempre que a autoridade é distribuída de modo desigual entre posições sociais”. Talvez as graduações de autoridade, ou o que Comte chamou de relações “involuntárias de autoridade”, sejam uma espécie de constante antropológica, essencial para o comportamento humano. Mas, contrariando as teses de Goldthorpe e Marshall, Dahrendorf (1959, pp. 269-270) observa ou deduz de sua teoria do isolamento institucional do conflito industrial uma *delimitação* de esferas e papéis na sociedade industrial avançada, em conexão com a economia, e que tem como resultado o fato de que “a indústria na sociedade pós-capitalista perdeu seu significado social totalizador e foi em certa medida lançada fora da sociedade”. Outros papéis sociais que não a *posição no emprego* (de operários industriais e grupos ocupacionais semelhantes) adquiriram maior importância e, por isso, o “setor do comportamento social que não é imediatamente determinado pela ocupação vem se ampliando firme e gradualmente” (*idem*, p. 273).
- 3 Compare com a análise de Gellner (1987, pp. 102-104) sobre o papel da riqueza na sociedade agrária nos primórdios do industrialismo e na sociedade moderna.
- 4 Mas, ao contrário do que diz Marcuse (1964, p. 2), faz diferença para essas novas formas de desigualdade “que a crescente satisfação das necessidades seja realizada por um sistema autoritário ou não autoritário”.
- 5 Portanto, diferenças entre superior e inferior são consideradas essenciais ao fenômeno da desigualdade social (cf. Kreckel, 1983, pp. 6-12). O resultado às vezes é uma excessiva ênfase metafórica na questão da verticalidade.
- 6 A distinção provavelmente mais óbvia entre as teorias marxistas e não-marxistas da desigualdade social na sociedade industrial está nas concepções do que deve constituir a unidade central de análise teórica e empírica. As teorias não-marxistas da *estratificação social* tendem a generalizar a desigualdade baseada em características individuais, ao passo que as teorias marxistas preferem ter como unidade básica as *coletividades* sociais. Desse modo, a dimensão individual é vista como essencialmente “subjéctiva” pelos seus críticos, enquanto as unidades “objetivas”, como as classes sociais, provocam a objeção de carecerem exatamente dessa dimensão subjéctiva (por exemplo, Adorno, 1969, p. 13).
- 7 Outro aspecto comum, embora menos relevante, das teorias contemporâneas da desigualdade social é o fato de tomarem como fronteiras os Estados nacionais que constituem os limites políticos da sociedade industrial.
- 8 No Canadá, em 1989, a proporção dos indivíduos empregados era de 51,8% da população total; nos Estados Unidos, de 47,2% (117 milhões em 248 milhões); na Inglaterra, 47,36% (27 milhões em 57 milhões) e na Alemanha Ocidental, de 45,16% (28 milhões em 62 milhões de pessoas), para mencionarmos apenas uns poucos países.
- 9 O conceito de Helmut Schelsky (1955, p. 222) de uma “*nivellierte Mittelstandsgesellschaft*”, ou uma sociedade nivelada de classe média, à qual pretendo referir-me, baseia-se, porém, no suposto de um processo de nivelamento que se assemelha a uma regressão para a média da desigualdade, embora o nivelamento da desigualdade que Schelsky prevê fundamente-se principalmente na mobilidade descendente, e não na mobilidade ascendente. Talcott Parsons (1954, pp. 431 e 434), por outro lado, ao descrever o sistema de desigualdade social na sociedade americana, sente-se obrigado a acrescentar à sua ênfase na enorme importância do *status* ocupacional e dos rendimentos ocupacionais que há “um montante de ‘compressão’ da escala, no que diz respeito à renda, que ocorreu pelo menos na última geração”. Salienta que a base tradicional da pirâmide ocupacional está “quase desaparecendo” e que “a estrutura de classes e a sociedade americana tornar-se-ão mais predominantemente de classe média do que já são”.
- 10 John K. Galbraith (1957, p. 85) é de opinião que a falta de interesse no fenômeno da desigualdade social na época pode ser atribuída, de um lado, ao fato de o grau de desigualdade nas sociedades capitalistas, ao contrário das previsões marxistas, não ter aumentado e, de outro lado, ao fato de que a influência societária da riqueza, pelo menos nos Estados Unidos, era menos pronunciada.
- 11 Ulrich Beck (1986, pp. 121-160) estudou a transformação linear e o crescimento da desigualdade material que desde a década de 50 sustentaram as relações estabele-

- cidas e as concentrações da desigualdade. Sua atenção dirigiu-se, portanto, para o grau em que o aumento do padrão geral de vida facilita a dissolução do comportamento social de classe ou a expansão da individualização. Mas sua discussão petrifica-se no que poderiam ser as precondições para a mudança no mundo-da-vida dos indivíduos.
- 12 Frequentemente encontram-se comentários de que a base da desigualdade pode ter se modificado de certo modo, mas que nada mais realmente mudou. As hierarquias sociais verticais, por exemplo, têm sido efetivamente mantidas assim como muitas das conseqüências econômicas, sociais e culturais da desigualdade. Conforme disseram alguns críticos, referindo-se à teoria de Bell (1973) sobre a sociedade pós-industrial, as teses que descrevem novas formas de desigualdade social não passam de extensões e desenvolvimentos da lógica da estrutura da sociedade industrial e uma perpetuação de suas contradições (cf. Stearns, 1974, p. 17).
 - 13 É muito frequente que os dados de riqueza disponíveis se limitem aos percentis superiores dos muito ricos. Além disso, as informações sobre desigualdade de riqueza costumam ser prejudicadas por dificuldades metodológicas; por exemplo, quanto à definição da riqueza e/ou da unidade de análise, pela declaração sistematicamente subestimada de patrimônio, por problemas de amostragem e pelo tratamento estatístico dos dados.
 - 14 A despeito de padrões de elevada concentração de riqueza, observou-se um declínio gradual da desigualdade de riqueza e uma convergência no nível das diferenças de riqueza entre as sociedades industrializadas neste século, pelo menos até meados da década de 70 e nos países em que estão disponíveis dados para longas séries temporais, como a Suécia, o Reino Unido e os Estados Unidos. “A parcela da renda familiar nas mãos de um por cento dos mais ricos caiu de 50% em 1920 para 21% em 1975 na Suécia. Na Grã-Bretanha a proporção diminuiu de 61% em 1923 para 23% em 1974. A queda na desigualdade da riqueza nos Estados Unidos foi menos intensa. A parcela de um por cento dos mais ricos detinha 38% da riqueza total em 1922 e caiu para 27% em 1956” (Wolff, 1991, p. 128). A partir de 1970, a queda na desigualdade de riqueza nessas sociedades, que têm modelos distintos de política fiscal, transferências sociais, desempenho econômico e instituições políticas e sociais, estancou.
 - 15 Que se tornaram muito mais realistas desde que André Gorz (1982), por exemplo, descreveu pela primeira vez o surgimento de uma sociedade dividida nos países pós-industriais (cf. a seção “Produção contra o emprego”, no capítulo 8).
 - 16 O conceito de riqueza utilizado pelo Statistics Canada exclui elementos importantes do patrimônio pessoal tais como participações em fundos de pensão, apólices de seguro, o valor de coleções e bens de consumo e outros direitos de propriedade. A pesquisa considera como componentes da riqueza as ações ordinárias ao portador, dinheiro vivo, depósitos de poupança, certificados, apólices, letras do Tesouro, capital investido em atividade comercial, rural ou profissional; da soma desses valores deduzem-se as dívidas para chegar à riqueza total. O relatório da pesquisa declara que “há razões para crer que uma grande parte da riqueza efetivamente possuída pode ter sido subdimensionada” em virtude das características metodológicas da pesquisa (Statistics Canada, 1986, p. 83); por exemplo, os índices de recusa a prestar informações foram maiores entre as famílias e indivíduos de renda mais alta. O número de entrevistados (unidades familiares) na pesquisa de 1984 foi de aproximadamente 14 mil. Do total de famílias, 72% forneceram dados que serviram de base para as estimativas da riqueza.
 - 17 Embora o autor do estudo comparativo do desenvolvimento da riqueza no Canadá se espante com o reduzido montante da mudança havida no período 1970-1984 na distribuição e composição da riqueza e com o enorme e simultâneo crescimento da riqueza geral (Oja, 1987, p. 7), a análise não dedica praticamente nenhuma atenção aos desenvolvimentos posteriores.
 - 18 O que esses desenvolvimentos não deixam claro é que simplesmente desapareceram grupos identificáveis e sistematicamente prejudicados em termos econômicos, ou uma *subclasse* visível. Aliás, os prejuízos sofridos por essa subclasse se multiplicaram.
 - 19 Pode-se sugerir que as opiniões sobre o papel do conhecimento na desigualdade social até aqui apresentadas são compatíveis com as observações feitas nos anos 60 e 70 a respeito da crescente afluência, até mesmo saturação, das necessidades materiais, da mudança setorial do emprego e da conseqüente modificação das atitudes e valores — o que Inglehart chamou de “revolução silenciosa” nas preocupações com necessidades materiais de vida. A agenda política das mudanças também se modificou. Mas a demanda por bens materiais não diminuiu verdadeiramente com o aumento da afluência. Já indiquei que o desenvolvimento do setor de serviços é mais bem analisado quando o desagregamos.
 - 20 Em um contexto um pouco diferente, Lyotard descreve de maneira semelhante os aspectos capacitadores do conhecimento. Analisa a função do conhecimento na sociedade pós-moderna e ressalta que o conhecimento não se limita de modo algum ao saber científico ou instrumental. Ao contrário, o conhecimento diz respeito a “um conjunto muito mais amplo de meios de construção de competência e é a única forma incorporada em um assunto constituído por várias áreas de competência” (Lyotard, [1979] 1984, pp. 18-19).
 - 21 Minha abordagem concorda com a de Amartya Sen, que focaliza o exame dos espaços de funcionamento, ou da capacidade de fazer funcionar, como variável focal para uma análise normativa das estruturas de desigualdade. Certamente, a noção de capacidades (*capabilities*) é muito ampla, como também o é a idéia do conhecimento como recurso geral na formação de estruturas de desigualdade; portanto, pode parecer estranha aos olhos de críticos que preferam um conceito menos

includente. Entretanto, a abordagem das *capabilities* é muito diferente, como observa Sen (1992, p. 6), “das concepções mais tradicionais sobre a igualdade, que implicam uma concentração em variáveis como renda, riqueza ou felicidade [...] Principalmente, julgar a igualdade e a eficiência em termos de capacidade de fazer distingue-se das abordagens utilitaristas convencionais bem como de outras formulações de bem-estar.” As perspectivas utilitaristas e do bem-estar adotam um cálculo muito mais restrito e estreito da desigualdade.

- 22 Se nos propuséssemos a manter — contrariamente às perspectivas que afirmam que a posição de classe perdeu significado nas últimas décadas como fonte de consciência ideológica — a noção de uma “consciência de classe” (subjéctiva) como um fator relevante na sociedade moderna, a consequência lógica seria que a formação e conservação dessa consciência de classe talvez tivesse de ser efetuada por outros fatores além do *status* material dos indivíduos e das famílias (cf. Evans, 1992, onde se encontra uma crítica empírica de uma concepção estreita dos fatores associados à consciência de classe na Grã-Bretanha).
- 23 Nos Estados Unidos, a localização social de muitas dessas atividades encontra-se no que Peter Drucker (1989, p. 187) chama de “terceiro” setor de instituições sem fins lucrativos, não-governamentais, “de mudança humana”. O terceiro setor é realmente “o maior empregador do país, embora nem sua força de trabalho nem seu produto apareçam nas estatísticas. Calcula-se que um em cada dois adultos nos Estados Unidos — de um total de 90 milhões de pessoas — trabalha como voluntário no terceiro setor” (*idem*, p. 197).

BIBLIOGRAFIA

- ADORNO, Theodor W. (1969), “Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft”, in Theodor W. Adorno (ed.), *Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft*, Verhandlungen des 16, Deutschen Soziologentages, Stuttgart, Ferdinand Enke, pp. 12-26.
- ATKINSON, A.B. (ed.). (1980), *Wealth, income and inequality*. 2ª. ed., Oxford, Oxford University Press.
- BARBER, Bernhard. (1968), “Social stratification: introduction”, in David Sills (ed.), *Encyclopedia of the social sciences*, vol. 15, Nova York, Crowell Collier/Macmillan, pp. 288-295.
- BECK, Ulrich. (1986), *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- BELL, Daniel. (1973), *The coming of post-industrial society. A venture in social forecasting* Nova York, Basic Books.
- BÖHME, Gernot e STEHR, Nico (eds.). (1986), *The knowledge society*. Dordrecht, Reidel.
- BOURDIEU, Pierre. (1975), “The specificity of the scientific field and the social conditions of the progress of reason”. *Social Science Information*, 14: 19-47.
- _____. (1984), *The distinction: a social critique of the judgement of taste*. Cambridge, Harvard University Press.
- DAHRENDORF, Ralf. (1959), *Class and class conflict in industrialized society*. Stanford, Stanford University Press.
- _____. ([1982] 1983), “Wenn der Arbeitsgesellschaft die Arbeit ausgeht”, in Joachim Matthes (ed.), *Krise der Arbeitsgesellschaft?*, Verhandlungen des 21, Deutschen Soziologentages in Bamberg, 1982, Frankfurt am Main, Campus.
- _____. (1987), “Changing perceptions of the role of government”, in OCDE, *Interdependence and cooperation in tomorrow's world*, Paris, OCDE, pp. 110-122.
- DRUCKER, Peter F. (1989), “The new realities: in government and politics/in economics and business/in society and world view”. *Sociology*, 26: 233-258.
- EDER, Klaus. (1989), “The cognitive representation of social inequality: a sociological account of the cultural basis of modern class society”, in Hans Haferkamp (ed.), *Social structure and culture*, Berlin/Nova York, de Gruyter, pp. 125-146.
- EVANS, Geoff. (1992), “Is Britain a class-divided society? A re-analysis and extension of Marshall et al. study of class consciousness”. *Sociology*, 26: 233-258.
- FIELD, Frank (ed.). (1983), *The Wealth Report — 2*. Londres, Routledge and Kegan Paul.
- GALBRAITH, John K. (1957), *The affluent society*. Boston, Houghton Mifflin.
- GELLNER, Ernest. (1987), *Culture, identity and politics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- GERSHUNY, Jonathan I. (1986), “Lifestyle, economic structure and time use”, in Ralf Dahrendorf, Eberhard Köhler e Françoise Pitet (eds.), *New forms of work and activity*, Dublin, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, pp. 248-282.

- GOLDTHORPE, John H. (1966), "Social stratification in industrial society", in Reinhard Bendix e Seymour Lipset (eds.), *Class, status and power*, Nova York, Free Press, pp. 648-659.
- GOLDTHORPE, John H. e MARSHALL, Gordon. (1992), "The promising future of class analysis: a response to recent critiques". *Sociology*, 26: 381-400.
- GORZ, André. ([1980] 1982), *Farewell to the working class. An essay on post-industrial socialism*. Londres, Pluto Press.
- HONDRICH, Karl Otto. (1984), "Der Wert der Gleichheit und der Bedeutungswandel der Ungleichheit". *Soziale Welt*, pp. 267-293.
- HRADIL, Stefan. (1983), "Die Ungleichheit der Sozialen Ungleichheit", in Reinhard Kreckel (ed.), *Soziale Ungleichheiten*, Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, Verlag Otto Schwartz & Co.
- KRECKEL, Reinhard. (1983), "Theorien sozialer Ungleichheit im Übergang", in Reinhard Kreckel (ed.), *Soziale Ungleichheiten*, Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, Verlag Otto Schwartz & Co.
- LARSON, Magali Sarfatti. (1990), "In the matter of experts and professionals, or how impossible it is to leave nothing unsaid", in Rolf Torstendahl e Michael Burrage (eds.), *The formation of professions. Knowledge, state and strategy*, Londres, Sage.
- LIPSET, Seymour M. (1968), "Social class", in David Sills (ed.), *Encyclopedia of the social sciences*, Nova York, Crowell Collier/Macmillan, pp. 296-315.
- LYOTARD, Jean-François. ([1977] 1984), *The postmodern condition: a report on knowledge*. Minnesota, University of Minnesota Press.
- MARCUSE, Herbert. (1964), *One-dimensional man. Studies in the ideology of advanced industrial society*. Boston, Beacon Press.
- MARSHALL, G., NEWBY, H., ROSE, D. e VOGLER, C. (1988), *Social class in modern Britain*. Londres, Hutchinson.
- OFFE, Claus. (1983), "Arbeit als soziologisches Schlüsselkategorie", in J. Matthes (ed.), *Krise der Arbeitsgesellschaft?*, Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg, 1982, Frankfurt am Main, Campus, pp. 38-65.
- OJA, Gail. (1987), *Changes in the distribution of wealth in Canada, 1970-1984*. Income Analytic Report n. 1, Statistics Canada, Labour and Household Surveys Division, Ottawa, Statistics Canada.
- PARSONS, Talcott. (1954), "A revised analytical approach to the theory of social stratification", in T. Parsons, *Essays in sociological theory*, Nova York, Free Press.
- SCHELSKY, Helmut. (1955), *Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart. Dritte, durch einen Anhang erweiterte Auflage*. Stuttgart, Ferdinand Enke.
- SEN, Amartya. (1992), *Inequality reexamined*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- SIMMEL, Georg. ([1907] 1978), *The philosophy of money*. Londres, Routledge and Kegan Paul.
- STATISTICS CANADA. (1986), *The distribution of wealth in Canada, 1984*. Ottawa, Statistics Canada.
- STEARNS, Peter N. (1974), "Comment on Daniel Bell's *The coming of post-industrial society*". *Transaction*, 11: 10-22.
- STEHR, Nico. (1971), "Statuskonsistenz". *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 23: 34-53.
- _____. (1994), *Knowledge societies*. Londres, Sage.
- STINCHCOMBE, Arthur. (1968), "The structure of stratification systems", in David Sills (ed.), *Encyclopedia of the social sciences*, vol. 15, Nova York, Crowell Collier/Macmillan, pp. 325-332.
- WOLFF, Edward N. (1991), "The distribution of household wealth: methodological issues, time trends and cross-sectional comparisons", in Lars Osberg (ed.), *Economic inequality and poverty. International perspectives*, Armonk, NY, M.E. Sharpe.