

“UM PRESENTE QUE É A SUA CARA”: TROCAS MATERIAIS E CONSTRUÇÃO DE IDENTIDADE

Maria Claudia Coelho¹
UERJ

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo analisar as formas de construção da identidade por intermédio da troca de presentes. Objeto tradicional dos estudos antropológicos, a troca de presentes acompanha o movimento realizado pela antropologia de voltar sua atenção para as sociedades urbanas complexas, cujos sistemas de trocas vêm merecendo a atenção dos pesquisadores. Uma perspectiva recorrente em estudos recentes parte do pressuposto de que as regras que orientam a conduta individual no dar/receber presentes podem ser entendidas como uma forma de linguagem. Com base nesta premissa, analiso alguns episódios de “gafes” envolvendo trocas materiais a mim relatados por indivíduos pertencentes às camadas médias do Rio de Janeiro. O ponto central é o modo como os objetos dados/recebidos constituem-se em veículos para a “elaboração da face” - para usar a expressão consagrada de Erving Goffman. Neste sentido, os relatos de “gafes” constituem um espaço propício para análise, podendo ser aproximados dos “mal-entendidos” no sentido lingüístico *stricto sensu*. A metodologia utilizada foi a entrevista em profundidade, e o material analisado consiste em um conjunto de dez entrevistas realizadas junto a seis mulheres (integrantes de um mesmo grupo ocupacional) e quatro homens (seus maridos e/ou irmãos).

Palavras-chave: troca de presentes, elaboração de face, identidade.

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por objetivo analisar as formas de construção da identidade por intermédio da troca de presentes. O ponto central é o modo como as trocas materiais constituem-se em veículos para a “elaboração da face” (para usar a expressão consagrada de Erving Goffman ([1967] 1980). Neste sentido, os relatos de “gafes” constituem um espaço propício para análise, podendo ser aproximados dos “mal-entendidos” no sentido lingüístico *stricto sensu*. Por esta razão, acredito ser esta proposta uma forma de contribuir para o aprofundamento das relações entre os estudos socioantropológicos da cultura e da interação e os estudos da linguagem na vertente da sociolingüística interacional.

Objeto tradicional dos estudos antropológicos, a troca de presentes acompanha o movimento realizado pela antropologia de voltar sua atenção para as sociedades urbanas complexas, cujos sistemas de trocas vêm merecendo a atenção dos pesquisadores. Uma perspectiva recorrente em estudos recentes parte do pressuposto de que as regras que orientam a conduta individual no dar/receber presentes podem ser entendidas como uma forma de linguagem. Com base nesta premissa, analiso alguns episódios de “gafes” envolvendo trocas de presentes a mim relatados por indivíduos pertencentes às camadas médias do Rio de Janeiro.

A metodologia utilizada foi a entrevista em profundidade, e o material analisado consiste em um conjunto de dez entrevistas realizadas junto a seis mulheres (integrantes de um mesmo grupo ocupacional - professoras de um tradicional curso de línguas) e quatro homens (seus maridos e/ou irmãos). Todos os entrevistados residem na Zona Sul do Rio de Janeiro, nos bairros do Leblon, Ipanema e Botafogo, havendo um residente na Barra da Tijuca. Suas idades variam de 50 a 70 anos aproximadamente.

2. AS TROCAS DE PRESENTES NA LITERATURA ANTROPOLÓGICA

As trocas de presentes ocupam, já desde as obras de Malinowski e Mauss, um lugar central nas teorias antropológicas. Em seu estudo clássico sobre as dádivas, Mauss (1976) - apoiado em material etnográfico de várias partes do mundo, com ênfase especial na etnografia do *kula* trobriandês empreendida por Malinowski (1976) e nos dados sobre a cerimônia do *potlatch* registrados junto às tribos do noroeste norte-americano - discute o problema da tensão entre obrigatoriedade e espontaneidade na retribuição das dádivas recebidas. Seu problema central — a força motriz da reciprocidade² — leva-o a discutir diversos aspectos dos sistemas da dádiva, dentre os quais dois são de particular interesse para o foco deste trabalho.

O primeiro tema é a relação entre prestígio e trocas materiais. Presente já na análise feita por Malinowski do *kula* trobriandês - no qual o prestígio social é função do número de parceiros de troca e da qualidade dos *vaygu'a* dados/recebidos -, este princípio dos sistemas de dádiva que equaciona trocas e prestígio aparece com excepcional nitidez no ritual do *potlatch*. Este consiste em um ritual de destruição de riquezas empreendido sob a égide da rivalidade, no qual os indivíduos engajados demarcam seu poder e seu prestígio através da destruição suntuosa de bens. Mauss desenvolve a análise da lógica deste ritual com base na sua formulação acerca da “tríplice obrigação” embutida na dádiva: dar, receber, retribuir. Para ele, a interligação destas três obrigações encontra-se no cerne da natureza da vida social: “recusar-se a dar, deixar de convidar ou recusar-se a receber equivale a declarar guerra; é recusar a aliança e a comunhão” (1974:58). É assim que Mauss aponta ser a obrigação de dar a “essência do *potlatch*”, uma atitude através da qual o indivíduo adquire poder e prestígio, demarcando sua superioridade sobre o donatário. Receber, por sua vez, equivale a “aceitar um desafio”. O ciclo se fecha

com a obrigação de retribuir (obrigação essa que “é todo o *potlatch*” [p. 112]), com o indivíduo perdendo a face no caso de uma retribuição indigna. O que está em jogo, assim, é a construção do renome por intermédio das trocas materiais. Conforme assina-la Mauss:

No fundo, quando consideramos ao mesmo tempo os cobres e as demais formas permanentes de riquezas que são igualmente objeto de entesouramento e de *potlatch* alternados, máscaras, talismãs, etc., todas confundem-se com seu emprego e com seu efeito. Por meio delas, obtêm-se as posições; é porque se obtém a riqueza que se obtém o espírito; este, por sua vez, possui o herói vencedor de obstáculos; por fim, esse herói faz com que lhes paguem seus transe xamanísticos, suas danças rituais, os serviços de seu governo. Tudo se liga e se confunde: as coisas têm uma personalidade e as personalidades são, de certa maneira, coisas permanentes do clã. Títulos, talismãs, cobres e espíritos de chefes são homônimos e sinônimos, com a mesma natureza e com a mesma função. A circulação de bens segue a dos homens, das mulheres e das crianças, dos banquetes, dos ritos, das cerimônias e das danças, e até mesmo a das pilhérias e injúrias. No fundo, ela é uma só. Se se dão e se retribuem as coisas, é porque se dão e se retribuem “respeitos” - dizemos ainda “gentilezas”. Mas é também porque o doador se dá ao dar, e, ele se dá, é porque ele se “deve” - ele e seu bem - aos outros (1974: 128-29).

Esta passagem apresenta já o segundo tema tratado por Mauss que interessa mais diretamente aos propósitos deste artigo. Trata-se da capacidade dos presentes trocados de dramatizarem a natureza do vínculo entre doador e receptor. O sistema da dádiva engendra assim formas específicas de expressão da natureza da relação entre pessoas por meio das coisas trocadas (retomando um tema clássico já discutido na teoria marxista acerca do fetichismo da mercadoria sobre a relação entre homens e coisas trocadas). Novamente nas palavras de Mauss:

No fundo, são misturas. Misturam-se as almas nas coisas; misturam-se as coisas nas almas. Misturam-se as vidas, e é assim que as pessoas e as coisas misturadas saem cada qual de sua esfera e se misturam: o que é precisamente o contrato e a troca (1974: 71).

O princípio básico de construção de renome e obtenção de prestígio por meio dos objetos doados/recebidos obedece, logicamente, a regras ditadas pelas posições relativas ocupadas pelos indivíduos envolvidos na troca na hierarquia social. Assim, a adequação das ocasiões, parceiros e objetos está subordinada a uma gramática que regula as escolhas individuais. É nesse sentido que as trocas materiais podem ser pensadas como estratégias de comunicação, consistindo assim em uma linguagem. É como se, parafraseando os modelos empregados pelas teorias clássicas da comunicação, pudéssemos perguntar a respeito dos presentes trocados: “quem dá o que para quem com que efeito?”³

Esta visão das regras que norteiam as trocas de presentes vem orientando trabalhos recentes acerca dos sistemas de trocas encontrados em sociedades complexas contemporâneas. É seguindo esta pista que Hendry (1995), em um estudo sobre a importância atribuída pelos japoneses às embalagens dos presentes, faz destas uma espécie de “porta de entrada” para o exame da cultura japonesa, por ela alcinhada de “cultura da embalagem” (*wrapping culture*). Discutindo as regras que governam o ato de embalar no Japão - em especial a exigência de diversas camadas de embalagens para que o presente possa ter uma “apresentação” adequada à expressão de apreço pelo donatário -, Hendry sugere a possibilidade de aproximação entre estas regras e a linguagem honorífica japonesa (*keigo*): “Neste sentido, ao expressar consideração, polidez e determinados sentimentos apropriados, as embalagens lingüística e material podem muito bem estar fazendo mais uma vez exatamente a mesma coisa” (1995:64, tradução minha)⁴.

Miller (1993), por sua vez, empreendendo uma audaciosa comparação entre as regras que orientam as trocas de presentes nos Estados Unidos contemporâneos e no universo das sagas islandesas,⁵ discute a complexidade destas regras em suas inúmeras sutilezas. Analisando algumas situações — presentes e cartões trocados pelas crianças no “Dia dos Namorados” (*Valentine’s Day*), convites para jantar, lojas especializadas em presentes — o autor discute a exigência de uma “competência social” para o manuseio das regras da troca. Assim é que critérios tais como quando, a quem, o quê, de que preço, o que dizer, etc., são essenciais para evitar mal-entendidos. O pressuposto aqui é que todo presente carrega — como de resto, qualquer mensagem lingüística *stricto sensu* — um “potencial de insulto”, do qual caberia ao indivíduo desprovê-lo por meio de uma utilização habilidosa das regras que orientam sua oferta. No dizer de Miller:

O notável nestas práticas é seu grau de complexidade, suas nuances, suas texturas infinitamente variadas; mas, ainda mais notável, é que todos nós sabemos (uns mais, outros menos) como negociar esta complexidade, uma complexidade tão complicada quanto a própria linguagem (1993: 49, tradução minha).⁶

Esta visão do presente como dotado de uma capacidade de insultar nos remete, por sua vez, ao terreno das discussões sobre a polidez e as estratégias de elaboração da face (Goffman, [1967] 1980). Conforme afirma Cheal (também seguindo a perspectiva interacionista):

Aqui vemos muito claramente que a troca de presentes não é apenas um processo de troca de bens. É também um processo de manipulação de impressões, através do qual os indivíduos buscam manter determinadas definições de seus presentes, e deste modo de si mesmos (1988:53, tradução minha).⁷

É esta a pista que quero aprofundar na análise que se segue de algumas situações a mim narradas pelos entrevistados.

3. “UM PRESENTE QUE É A SUA CARA”: A DÁDIVA COMO ESTRATÉGIA DE ELABORAÇÃO DA FACE

Entre os temas que compunham o roteiro das entrevistas realizadas, havia uma solicitação para que o entrevistado relatasse histórias de presentes marcantes, dados ou recebidos, agradáveis ou desagradáveis. Entre os tipos de histórias solicitadas, havia a “gafe”: presentes, dados ou recebidos, que haviam gerado algum tipo de constrangimento ou embaraço, no entrevistado ou em seu interlocutor. Alguns entrevistados disseram nunca haver vivido ou presenciado situações desse tipo.⁸ Outros, contudo, relataram pequenos episódios envolvendo a oferta de brincos para mulheres cujas orelhas não são furadas ou de roupas de numeração inadequada ao corpo do receptor. Uma entrevistada, por exemplo, por ocasião de uma viagem em que fora visitar uma amiga e seus filhos (segundo ela “muito gordos”, e a quem não via já há algum tempo), relatou ter levado camisas de presente para eles. Lá chegando, constatou que haviam emagrecido muito, e que as camisas eram agora excessivamente grandes.⁹

Estas histórias apresentam uma característica comum: nelas o doador, ao ofertar um objeto inadequado para uso pelo receptor, expressa uma visão equivocada a seu respeito (no caso das camisas) ou uma desatenção para com suas características (no caso dos brincos). Nesse sentido, sua capacidade de gerar constrangimento entre os envolvidos na troca nos remete à discussão empreendida por Goffman ([1967] 1980) das interações humanas como orientadas por estratégias de “elaboração da face”, sugerindo a pertinência de uma reflexão acerca das trocas de presentes como formas de construção de identidade.

Esta visão das interações humanas delineada por Goffman está baseada nas noções de “linha” e “face”. Para ele, a linha é “um padrão de atos verbais e não-verbais através dos quais (*a pessoa*) expressa sua visão da situação e, através disso, sua avaliação dos participantes, especialmente de si mesma” ([1967] 1980: 76). Já a face seria

o valor social positivo que uma pessoa efetivamente reclama para si mesma através daquilo que os outros presumem ser a linha por ela tomada durante um contato específico. Face é uma imagem do self delineada em termos de atributos sociais aprovados (p.76-77).

As interações humanas seriam então orientadas por uma preocupação dos interlocutores com “estar em face”, condição esta definida por Goffman ([1967] 1980) como uma congruência entre a linha adotada, a auto-imagem e a resposta externa. Para o autor, as regras fundamentais da interação seriam justamente o auto-respeito — preocupação com a manutenção da própria face — e a consideração — preocupação com a manutenção da face do outro. Haveria, contudo, situações em que o indivíduo, por escolha de uma linha inadequada ou pela introdução de elementos alheios à sua vontade, se veria “fora de face” ou “na face errada”, situações estas que produziriam, por sua vez,

sentimentos de embaraço e confusão. Estas são as situações que Goffman ([1967] 1980) batiza de “ameaças à face”, e que dão origem a uma seqüência de atos reparadores, que visariam “salvar a face” do indivíduo. As “gafes” seriam então um tipo de “ameaça à face”, na qual a responsabilidade da pessoa cuja “linha” adotada provoca a ameaça é nenhuma: “... (*ela*) pode parecer ter agido inocentemente, sua ofensa parece ser não intencional e impensada, e os que percebem seu ato podem achar que ela teria tentado evitá-lo caso pudesse ter previsto suas conseqüências ofensivas” (1980:84).¹⁰

Estes episódios de trocas de presentes inadequados, por sua capacidade de gerar embaraço (a despeito de qualquer intenção consciente do receptor) em decorrência da expressão de uma visão incorreta do receptor pelo doador, podem então ser entendidos como “ameaças à face” no sentido proposto por Goffman ([1967] 1980). Neles, a oferta de um objeto inadequado — a “linha” — sugere uma “avaliação dos participantes” incorreta, constituindo assim uma “ameaça à face”. É esta a pista que desejo aprofundar nas duas seções subseqüentes deste artigo, com base em dois pequenos estudos de caso.

3.1 DAR, RECEBER, DEVOLVER: A RECUSA DA RELAÇÃO ¹¹

Uma entrevistada contou-me que, quando seus dois filhos eram pequenos, levou-os a uma festa de aniversário. Os aniversariantes eram os filhos de uma amiga, que aniversariavam no mesmo mês, comemorando assim em uma mesma festa. A situação exigia portanto dois presentes, e naquele ano em particular sua situação financeira não era boa. Entretanto, tratava-se de uma amiga muito querida, e a entrevistada resolveu por isso fazer um esforço e comprar “bons presentes”.

Ao chegar na festa, entregou-os à amiga que, sem abri-los ou anotar quem os dera, guardou-os junto aos demais presentes. A entrevistada viu assim seu esforço “ir por água abaixo”, porque a amiga não saberia quem dera os presentes.

Um mês depois, o filho da entrevistada aniversariou, e sua amiga compareceu à festa, trazendo de presente o mesmo brinquedo que seu filho ganhara da entrevistada. Segundo esta, sua decepção foi enorme, e fez com que decidisse ter uma atitude diferente no ano seguinte. E assim fez: na próxima festa dos filhos da amiga, comprou dois presentes baratos e entregou-os. E escutou, estarrecida, a amiga entregá-los à mãe para guardá-los e dizer: “No ano passado não anotei nada, depois não sabia quem tinha dado o quê, este ano estou anotando tudo. Mamãe, anota aí: ‘Fulana.’”

Repleta de mal-entendidos, esta história parece colocar em relevo alguns aspectos da troca de presentes como estratégia de expressão de afeto e construção de identidade. Em primeiro lugar, um presente dado é devolvido inadvertidamente, sem que o receptor (agora transformado em doador) se dê conta. Os sentimentos relatados pela entrevistada envolvem decepção, ofensa e irritação (conforme sugerido pela decisão de “retaliar” no ano seguinte). Como entender estes sentimentos?

No *Ensaio sobre a Dádiva*, Mauss (1976) afirma haver na dádiva uma “tríplice obrigação”: dar, receber, retribuir. O primeiro presente seria uma espécie de “convite à parceria”, uma proposta para que ambos, doador e receptor, entrem em uma relação em princípio infundável. É assim que recusar um presente pode ser o equivalente a uma declaração de hostilidade, uma vez que significa rejeitar a proposta de relacionar-se. Afinal, como nos lembra o autor, são duas as formas básicas de relação entre os grupos humanos: a festa e a guerra. É neste sentido que Mauss afirma ser a contraprestação - o presente dado em retribuição - um “novo primeiro presente”, o qual, ao invés de “quitar” a primeira oferta (como na lógica mercantil), expressa uma aceitação da relação e exige assim por sua vez uma nova retribuição, lançando doador e receptor em um movimento eterno de dádivas e contradádivas.

Um presente devolvido decepciona e ofende justamente porque constitui, ainda que não-intencionalmente, uma “recusa da relação”. Ainda que a entrevistada não atribua à amiga qualquer intenção consciente de agredi-la deste modo, não a exime inteiramente de responsabilidade pelo ocorrido, uma vez que, para que a devolução não seja entendida como uma agressão, exige a ignorância da identidade do doador original. Esta ignorância, por sua vez, frustra simultaneamente a expressão pretendida de afeto - pela oferta de “bons presentes” — e a construção de uma “face positiva” (Brown e Levinson, 1987) pela entrevistada.

São esses os sentimentos presentes também em um episódio narrado por outra entrevistada, que recebeu de uma amiga algo que havia lhe dado anteriormente. Em suas palavras:

Uma amiga uma vez me deu uma coisa que eu tinha dado pra ela. Fiquei muito triste, sabe, porque, eu escolhi, eu normalmente demoro, eu sou uma pessoa, eu sou muito, eu não sou muito objetiva, então eu tenho dificuldade pra comprar. Tudo. Sabe, eu fico, eu demoro, eu escolho, porque eu vejo pessoas que vão lá e pá, pá, pá, e compram, eu não sou assim. Então, quer dizer, as coisas pra mim levam um tempo, eu vou lá, eu gasto meu tempo, eu escolho, eu custo, não, isso aqui eu acho que a pessoa vai gostar, então eu levei um tempo pra comprar, e achei muito indelicado da pessoa, nem saber que eu tinha dado e me devolveu o presente, então eu achei horrível. [...] Não, eu acho que não foi em seguida. E nem, eu acho, eu gosto muito dessa pessoa, então não acho que tenha sido proposital. Mas foi muito chato. (Como reagiu?) Não, não falei nada, agradei, muito obrigada, gostei muito. Eu não teria coragem de falar. [...] Foi muito decepcionante, eu me senti um pouco rejeitada, me senti meio mal com aquilo, sabe, assim uma desatenção, não rejeitada, eu achei que foi uma desatenção.

O que chama a atenção neste depoimento é que a “desatenção” é justamente desconsiderar aquilo que esteve envolvido na oferta: o dinheiro gasto em um momento de dificuldades financeiras (na primeira história), o tempo e o trabalho gastos na escolha de um objeto adequado à pessoa (na segunda história). Tempo e trabalho, confor-

me demonstrei em outro lugar (Coelho, 2001a), são “moedas” equivalentes ao dinheiro na lógica que organiza o sistema da dádiva. Um presente devolvido nega de uma só vez toda a lógica da dádiva encontrada neste universo de camadas médias: não custa nada ao doador - nem dinheiro, nem tempo, nem trabalho -, não é escolhido tendo em mente aquela pessoa específica¹² e não permite ao doador original construir sua identidade por meio do presente ofertado.¹³

A retaliação concebida pela entrevistada que protagoniza a primeira história aqui analisada engendra um contraponto perfeito à gafe original. Frustrada em sua tentativa de construção de uma face positiva, abre mão desta tentativa em sua segunda oferta, certa de que qualquer esforço será inútil dada a desatenção de sua amiga, e acaba então vendo-se na situação de ter criado para si mesma uma identidade negativa.

3.2 O BRINCO DA ELKE: O PRESENTE COMO INSULTO

O segundo caso a ser aqui analisado consiste em um relato de uma entrevistada que sentiu-se ofendida por um presente ganho. O presente foi um brinco, dado a ela por uma amiga fora de qualquer ocasião especial. A amiga o recebera de sua sogra, que o trouxera como presente de viagem. Não tendo gostado do presente, resolveu dá-lo a Célia,¹⁴ porque “era a sua cara”. O que havia de tão ofensivo no brinco? Nas palavras de Célia:

Quando eu abri, era um brinco, que você não podia imaginar, eu acho que começava na orelha e devia acabar no peito. Pendurado, entendeu, uma coisa assim, bem colorida, bem tchan, tipo assim, Elke Maravilha. Acho que só Elke Maravilha poderia usar um brinco desses, ou então até a Rogéria, ou uma drag queen, uma coisa assim, né, assim pro show, mesmo, né? Ai eu olhei pra cara dela, muito simplesmente, porque eu me senti ofendida, e falei assim pra ela, porque ai eu fiquei com raiva, mas eu não podia dizer assim que eu estava com raiva, né, ai eu falei assim, “que bom. Eu estava precisando mesmo de um brinco desses porque eu tenho uma fantasia espetacular pruma festa de fantasia que eu tenho que ir no mês que vem, e vai encaixar muito bem na minha fantasia. Vai ser ótimo. Porque eu vou me fantasiar de Elke Maravilha.” (E ela reagiu como?) Nada, eu acho que ela percebeu, porque ela também não é burra, né, que eu...Ai ela disse assim, “uh-rá, é, que bom, e tal”, ficou toda sem graça, porque eu realmente me senti ofendida com isso. (...) Não, foi à toa, porque ela ganhou, ainda foi honesta comigo, ganhou e passou adiante porque achou que era a minha cara. E ai eu me senti ofendida.

O ponto aqui é a possibilidade de ler, através das características do objeto ofertado, o modo como o outro o vê. Estamos aqui no cerne mesmo do processo de manipulação de impressões analisado por Goffman e visto por Cheal como sendo central para o entendimento deste tipo particular de interação que é a troca de presentes. Neste caso, o brinco “Elke Maravilha” ofende porque equivale a ser chamada de “perua”, qualificativo recusado por Célia. Conforme ela afirma:

Uma outra coisa que às vezes eu fico ofendida, é quando a pessoa vai dar, é a pessoa que vai dar um presente pra mim, achando que eu sou uma pessoa exótica, porque há uma diferença entre ser exótica e ser perua, tá, então... Aliás, a pessoa achando que eu sou perua e me dá uma coisa assim simplesmente que eu jamais usaria, em tempo algum. Isto eu até considero uma ofensa.

Mas há ainda um outro aspecto deste caso que nos permite aproximá-lo dos anteriores. Em outro trecho de sua entrevista, Célia afirma serem dois os critérios principais que utiliza para escolher um presente para alguém: a personalidade do receptor e seu próprio gosto. Ou seja, ambos, doador e receptor, têm que gostar do objeto. Seu princípio é escolher, dentro das preferências do doador, algo de que também goste. Neste sentido, o brinco é duplamente ofensivo, porque revela ser ela possuidora de uma identidade a seus olhos negativa perante a amiga e porque contraria as regras do seu jogo, uma vez que dado exatamente porque em desacordo com o gosto pessoal da amiga. Ainda nas palavras de Célia, narrando o episódio:

Esse eu fiquei danada da vida. Uma amiga minha, é, amiga entre aspas, né, inimiga, porque ganhou da sogra dela um brinco que, importado, sei lá, da Itália, não sei o que, daonde que era, e aí diz que quando ela olhou o brinco ela falou assim “jamais usaria este brinco, isto aqui é a cara de Célia”, aí chegou e disse isso pra mim, “olha, eu trouxe pra você”, não era meu aniversário, não tinha data nenhuma especial, “eu trouxe esse brinco porque eu acho que é a sua cara, você vai adorar esse brinco”.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em sua análise clássica do universo do consumo como um sistema de significação, Sahlins afirmou: “o objeto fica como um conceito humano fora de si mesmo, como se fosse homem falando com homem usando as coisas como meio de comunicação” (1979:198).

Esta possibilidade de comunicar-se através de objetos encontra no mundo da dádiva uma outra versão. Os episódios aqui analisados apresentam, entre vários traços em comum, a característica de serem gafes envolvendo troca de presentes acarretadas pela não-observação, por parte de um dos envolvidos, de uma regra da conduta tida por essencial para o outro. Nesse sentido, podem ser tomados como ilustrações daquele “potencial de insulto” contido em todo o presente de acordo com Miller (1993), cuja evitação dependeria da “competência” no manejo das regras da troca - aquela “complexidade tão complicada quanto a própria linguagem”.

Na primeira história, é justamente a não-observação, por parte da amiga, de uma regra fundamental do sistema da dádiva — a capacidade do objeto doado de evocar o doador, aquela “mistura de almas e coisas” de que nos falava Mauss — que engendra a primeira gafe. A entrevistada e sua amiga enredam-se a seguir em uma teia de mal-

entendidos provocada por decisões (ou atitudes involuntárias) alternadas de observar e não observar as regras. Pois, se é a não-observação da regra fundamental acima mencionada que gera a primeira gafe (a devolução do presente), é a decisão de jogar de acordo com as regras adotadas pela amiga, somada à decisão desta de respeitar então a regra anteriormente ignorada, que engendra a segunda gafe (a oferta pela entrevistada de dois presentes de baixo valor).

Nos demais episódios, é também a orientação da conduta por regras discrepantes que engendra as gafes: a amiga que devolve o presente em virtude de sua desatenção para com a identidade da pessoa de quem o recebeu, a pessoa que oferta um objeto justamente porque não o aprecia.

Voltamos aqui à concepção do conjunto de regras que orientam as trocas como uma linguagem. A expressão “comprei um presente pra você que é a sua cara” condensa com perfeição esta regra fundamental das trocas de presentes neste universo: a dádiva como forma de construção de identidade e manipulação de impressões. É o desrespeito a esta regra que acarreta os mal-entendidos acima analisados. É neste sentido que podemos falar das trocas de presentes como uma forma de comunicação, capazes de engendrar mal-entendidos semelhantes àqueles mal-entendidos lingüísticos *stricto sensu*.

Weiner (1983, *apud* Hendry, 1995) fornece um exemplo da fecundidade desta atenção (tanto para as ciências sociais quanto para os estudos da linguagem) para com os objetos enquanto meios de comunicação. Em etnografia realizada nas ilhas Trobriand, a autora narra um episódio em que, aborrecida com um nativo, admoestou-o verbalmente. O indivíduo afastou-se sem retrucar, e a antropóloga ouviu então de outras pessoas a explicação de seu erro: na etiqueta nativa, a forma adequada de expressar insatisfação é agir de modo intencionalmente lento ao ajudar na colheita de inhames da pessoa com quem se está aborrecido, de modo a fazer com que sua pilha de inhames, visível para toda a aldeia, seja diminuta, evidenciando assim sua impopularidade. Como conclui Hendry: “...na vida cotidiana as pessoas expressam satisfação e insatisfação de várias maneiras, com muita frequência utilizando objetos materiais como veículos para fazê-lo” (1995:32, tradução minha).¹⁵ Somos aqui “homens falando com homens usando as coisas como meios de comunicação”.

Notas

¹ Professora do Departamento de Ciências Sociais da UERJ e autora de *A Experiência da Fama — individualismo e comunicação de massa*. Rio de Janeiro, Ed. da Fundação Getúlio Vargas, 1999.

² Este tema abstraído por Mauss da profusão de dados etnográficos analisados mostrou-se extremamente fecundo para o desenvolvimento da teoria antropológica, encontrando nas obras de Lévi-Strauss (1974, 1976) e Bourdieu (1977, 1996) dois momentos marcantes. Para um exame da trajetória do “Ensaio sobre a Dádiva” nos debates antropológicos, ver Sigaud (1999).

³ Na formulação original de Lasswell: “quem diz o que em que canal para quem com que efeito?” (Lasswell, 1975).

⁴ No original: “In this sense, by expressing consideration, politeness, and some appropriate sentiments, linguistic and material wrapping may again be doing much the same thing”.

⁵ É importante repetir aqui a ressalva do autor quanto aos limites de uma comparação deste tipo: seu alcance restringe-se à dimensão interativa destas trocas, com os espaços respectivos ocupados por estas no sistema econômico das duas sociedades sendo de ordens inteiramente diversas.

⁶ No original: “The remarkable thing about these practices is how complicated they are, how nuanced, how infinitely varied and textured, and yet even more remarkable is that we all know (more or less) how to negotiate this complexity, a complexity every bit as complicated as language itself.”

⁷ No original: “Here we see very clearly that gift giving is not just a process of exchanging utilities. It is also a process of impression management, through which individuals seek to sustain certain definitions of their gifts, and thereby of themselves.”

⁸ Entretanto, histórias desse tipo apareciam eventualmente de modo espontâneo como uma história de um presente “desagradável” ou então inserida em outro trecho da entrevista pelo informante.

⁹ Utilizo aqui dados obtidos em entrevistas realizadas junto a um outro grupo, composto por mulheres de faixa etária ligeiramente inferior [40-50 anos], também pertencentes às camadas médias do Rio de Janeiro e integrantes de outros grupos ocupacionais. Estas entrevistas foram realizadas fora do âmbito formal deste projeto de pesquisa. Agradeço a Leonardo Hallal e Isabel Valiante, meus ex-alunos na PUC-Rio, pela ajuda na realização de entrevistas naquela ocasião.

¹⁰ Goffman distingue ainda dois outros “níveis de responsabilidade” pela ameaça à face: o insulto (em que “o ofensor pode parecer ter agido maliciosa e malevolamente” e as ofensas eventuais, que “surgem como uma consequência não planejada, mas às vezes antecipada, da ação - ação que o ofensor desempenha apesar de suas consequências ofensivas, embora não tenha intuítos malévolos” (1980:84).

¹¹ Uma primeira versão deste estudo de caso foi apresentada na 6th International Pragmatics Conference, realizada em Reims, França, julho de 1998 (Coelho, 1998).

¹² Esta forma de escolha do objeto doado que desconsidera as características individuais do receptor parece ser a marca das trocas de presentes efetuadas entre pessoas envolvidas em uma relação de natureza hierárquica, conforme demonstrei em estudo realizado com patroas e empregadas domésticas (Coelho, 2001b).

¹³ Rehen (2000), em trabalho de iniciação científica elaborado no âmbito do Projeto “O Ato de Presentear: comunicação, cultura e interação”, por mim desenvolvido para o PROCÊNCIA da UERJ de outubro de 1997 a setembro de 2000, mostra a importância do critério “personalidade” do receptor na escolha do objeto doado junto a um grupo de universitários cariocas.

¹⁴ Os nomes dos entrevistados eventualmente citados são, como é de praxe, fictícios.

¹⁵ No original: “...in everyday life people express satisfaction and dissatisfaction with each other in various ways, very often using material objects as vehicles for doing this”.

Referências bibliográficas

- Bourdieu, P. (1996). Marginalia. Algumas notas adicionais sobre o dom. In *Mana*, 2(2).
- _____. (1977). The objective limits of objectivism - Section I: Analyses. In *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cheal, D. (1988). *The gift economy* - London e New York: Routledge
- Coelho, M. C. (2001a). ‘O que vale é a intenção’: trocas materiais, comunicação e subjetividade. In *Interseções - revista de estudos interdisciplinares*. PPCIS, UERJ.
- _____. (2001b). Sobre agradecimentos e desagradados: trocas materiais, relações hierárquicas e sentimentos. In G. Velho e K. Kuschnir (orgs.). *Mediação, cultura e política*. Rio de Janeiro: Ed. Aeroplano.
- _____. (1998). Gift-giving: interaction, face and politeness. Trabalho apresentado na 6th International Pragmatics Conference. Reims: França.
- Goffman, E. ([1967] 1980). A elaboração da face: Uma análise dos elementos rituais da interação social. In S. Figueira (org.). *Psicanálise e ciências sociais*. Tradução de J. Russo. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves, 1980. [1967, On face work. In: *Interaction Ritual*. New York: Pantheon Books, pp. 5-45].
- Hendry, J. (1995). *Wrapping culture*. Oxford: Clarendon Press.
- Lasswell, H. D. (1975). A estrutura e a função da comunicação na sociedade. In G. Cohn (org.). *Comunicação e indústria cultural*. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- Lévi-Straus, C. (1976). *As estruturas elementares do parentesco*. Petrópolis: Vozes.
- _____. (1974). Introdução à obra de Marcel Mauss. In M. Mauss *Sociologia e antropologia*. São Paulo: EPU.
- Malinowski, B. (1976). *Argonautas do Pacífico Ocidental*. São Paulo: Abril Cultural.
- Mauss, M. (1974). Ensaio sobre a dádiva. In *Sociologia e antropologia*: São Paulo: EPU.
- Miller, W. I. (1993). Requiring the unwanted gift. In *Humiliation*. Ithaca e London: Cornell University Press.
- Rehen, L. K. F. (2000). O ato de presentear: comunicação, cultura e interação. Trabalho apresentado na 9ª Semana de Iniciação Científica da UERJ. Rio de Janeiro: UERJ.
- Sahlins, M. (1979). *Cultura e razão prática*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Sigaud, L. (1999). As vicissitudes do ‘ensaio sobre o dom’. In *Mana*, 5(2).
- Weiner, A. (1983). From words to objects to magic: hard words and the boundaries of social interaction. In *Man*, n.s., 18.