

O PARADIGMA DA DÁDIVA E SUA PERENIDADE NA SOCIEDADE CONTEMPORÂNEA

Luciano Rodrigues Costa

Introdução

Com a publicação do livro *“Essai sur le don”* (1932-1934), o antropólogo francês Marcel Mauss dá uma contribuição de originalidade quase sem precedentes à antropologia moderna. Apesar de Mauss não ser considerado do “primeiro degrau” do pensamento sociológico, o que para muitos é uma injustiça, este seu livro é considerado uma grande contribuição ao pensamento antropológico, essencialmente pelo seu valor alternativo às explicações das trocas socioeconômicas e da perenidade do paradigma da dádiva em análises contemporâneas, sobretudo na sociologieconômica.ca

Com a seguinte frase, se Mauss nos apresenta o tema de seu livro: “Na civilização escandinava, e em muitas outras, as trocas e os contratos fazem-se sob a forma de presentes, teoricamente voluntários, mas na realidade obrigatoriamente dados e retribuídos” (Mauss, 1974 p. 41).

Com a pesquisa, o autor nos revela um modo muito específico de relações sociais, baseadas em três princípios: dar, receber retribuir. Nas palavras de Godbout (1997) “de modo negativo, entende-se por dádiva tudo o que circula na sociedade que não está ligado nem ao mercado nem ao Estado (redistribuição), nem a violência física. De modo mais positivo é o que circula em prol ou em nome do laço social,” ou ainda “a verdadeira dadiva é um gesto socialmente espontâneo, um movimento impossível de captar em movimento, uma obrigação que o doador dá a si mesmo, mas uma obrigação interna, imanente.”

Estudiosos do paradigma da dádiva, especialmente alguns cientistas sociais franceses que se reuniram, já há alguns anos, em torno da revista MAUSS (Movimento Anti utilitarista nas Ciências Sociais) defendem a perspectiva da dádiva como o paradigma mais abrangente das ciências sociais atualmente. É o caso de Alain Caillé e Jacques Godbout autores do livro “O espírito da dádiva” que tentam estruturar o paradigma da dádiva em contraposição aos dois mais difundidos nas ciências sociais, a saber o individualismo metodológico e o holismo. A crítica a estes dois paradigmas dominantes encontra eco em outros autores, como é o caso de Mark Granovetter, cuja base de seu pensamento iremos desenvolver na última parte deste ensaio. Este autor também encontra grandes falhas, tanto no holismo como no individualismo metodológico e nos convida a pensar na fidelidade e na confiança como elementos estruturadores das relações sociais, principalmente nas relações econômicas. No entanto, pode-se perguntar: Não seria a confiança um elemento herdado dos estudos sobre a dádiva? É possível pensar a dádiva sem o fator estruturador da confiança?

Neste sentido, o objetivo deste ensaio é sistematizar as principais características do paradigma da dádiva estudado por Marcel Mauss e tentar estabelecer conexões com novos estudos realizados em ciências sociais, sobretudo com a Sociologia da Vida Econômica, tal como desenvolvida por Mark Granovetter.

A perspectiva da Dádiva de Marcel Mauss

Marcel Mauss deixa claro que o que é trocado sob a forma de dádiva, ou seja, o que é dado e retribuído não são apenas bens econômicos, mas uma série de cortesias, ritos, dança etc., no qual o mercado é somente um dos momentos, e a circulação de objetos de “valor econômico” é apenas um dos termos deste diferente contrato que é muito mais geral. É neste sentido que Mauss denomina a dádiva como um fenômeno social total, uma vez que:

exprimem-se, ao mesmo tempo e de uma só vez, toda espécie de instituições: religiosas, jurídicas e morais – estas políticas e familiares ao mesmo tempo econômicas - supondo formas particulares de produção e de consumo, ou antes de prestação e de distribuição, se contar os fenômenos estéticos nos quais desembocam tais fatos e os fenômenos morfológicos que manifestam estas instituições (Mauss, 1974, p. 41).

Os dois principais exemplos de sistema de dívida fornecidos por Mauss são o *Potlatch* estudado por Franz Boas entre os índios do noroeste americano e o *Kula* estudado por Bronislaw Malinowski na Melanésia no livro “Os Argonautas do Pacífico Ocidental”. O *Potlatch*, tal como praticado entre os índios americanos se efetua a partir do momento em que cada chefe tenta se mostrar o mais generoso com os demais membros da tribo. Assim se caracteriza como uma rivalidade entre os chefes, em que cada qual procura dar o máximo possível de alimentos e outros bens preciosos. Neste sentido, se assemelha a um jogo, em que o que possui maior capacidade de dar e assim se mostrar mais generoso é o vencedor. O principal “prêmio” deste jogo seria algo mais que simbólico, ou seja, o *status* político nas confrarias e nos clãs, alianças nas caças, casamentos etc. Nas palavras de Mauss:

Um chefe só conserva a autoridade sobre sua tribo e sua aldeia, e até mesmo sobre sua família, mantendo apenas sua posição entre os chefes – nacional e internacionalmente – se provar que é tomado e favorecido pelos espíritos e pela fortuna, que é possuído por ela e que a possui, sendo a única forma de provar esta fortuna é gastando-a, distribuindo-a, humilhando os demais e dando-os na sombra do próprio nome (Mauss, 1974. p. 53).

Como dá para perceber na citação, a valorização do nome, o aumento da fama e a honra dos chefes, estão relacionadas às suas capacidades de dar, ou seja, a sua capacidade de perder e de arcá com as dívidas. O que fica claro no *Potlatch* é, além da noção de honra, é a noção de crédito. Assim, não se retribui imediatamente e sim mais tarde, o que implica um crescimento proporcional da dívida. Esta

noção de crédito e honra na verdade se coloca como um elemento fundamental em todo o sistema de dádiva, tal como nos apresenta Marcel Mauss. No entanto, o que se torna específico no *Potlatch* é a sua exacerbação: “ganha quem for mais rico e o mais loucamente gastador” (Mauss, 1974. p. 57).

O *Kula* foi o outro sistema de dádiva primitiva que Marcel Mauss analisou. Este sistema realizado pelos habitantes das ilhas Trobriand e por seus vizinhos, os habitantes das ilhas Massim no nordeste da Nona Guiné, foi estudado por B. Malinowski (1920) e se caracteriza por ser muito mais pacífico do que o *Potlatch*, mas baseado no mesmo princípio, ou seja, crédito e honra. A própria definição do termo *Kula* se mostra bem elucidativo deste sistema de dádiva. *Kula* significa círculo, ou seja, o círculo que interliga os parceiros espalhados por um grande número de ilhada região, caracterizando a um sistema internacional de troca de grande amplitude. É através do *kula* que se ganha amigos e fama. Dentro deste sistema de troca está o que há de mais fundamental naquelas tribos, e onde as próprias relações fazem sentido para os trombriandeses.

Um dos princípios básicos do *Kula* consiste na doação de presentes e no recebimento de um contrapresente de valor equivalente. Os bens específicos do *kula* são os *Vaygu'as* que são objetos preciosos divididos em masculinos e femininos e que consistem em pulseiras de conchas. Estes objetos são extremamente desejados e alimentam sonhos e lendas, e são minuciosamente relatadas as circunstâncias de suas transações e vangloriados os antigos possuidores. Estes objetos são cuidadosamente guardados, mesmo sabendo que mais cedo ou mais tarde eles também deverão ser doados. O valor destes objetos é dado, além do material de que são feitos, pelo número de parceiros por cujas mãos eles passaram e pela posição social dos antigos donos.

A transação dos *Vaygu'as* não é meramente comercial e nem somente ceremonial. Ela implica um desejo incessante do nativo em possuir. Porém, a posse para o nativo significa dar. Eles têm uma atitude mental em relação ao *Kula* em que os *Vaygu'as* não servem como medida de valor ou meio de troca, o seu objetivo é ser possuído

e trocado. Neste sentido, a riqueza que lhe é conferida não é material mais sentimental, histórica, que através de sua circulação adquire importância e se torna objeto de desejo, gerando competitividade. “O Kula constitui a mão visível da doação. Ela tece uma rede de relações entre as pessoas, onde a mão invisível, que supostamente comanda o mercado, rege a relação entre as coisas” (Godbout & Caillé, 1999).

O kula, como os outros sistemas de dádivas, possui regras que regulam a transação. A principal delas é a que declara que a transação não é uma barganha, ou seja, a pessoa que retribui o presente é que deve determinar a sua equivalência, segundo a sua dignidade e seus costumes. O *Vaygn'as* é encarado como algo além de uma simples mercadoria, o que pode ser comprovado pela cerimônia que acompanha a sua troca, pelo ritual que o envolve e pela reação emocional que ela provoca.

É neste sentido que na conclusão do “*Essai sur le don*” Mauss antecipa toda a crítica moderna ao utilitarismo presente em alguns cientistas sociais:

Felizmente, nem tudo está classificado exclusivamente em termos de compra e venda. As coisas têm ainda um valor sentimental, além do seu valor venal, tanto é que há valores que pertencem somente a este gênero. Não temos apenas uma moral de comerciantes. Restam-nos pessoas e classes que guardam ainda os costumes de outrora, e quase todos dobramo-nos a eles, pelo menos em certas épocas do ano ou em determinadas ocasiões (Mauss, 1974, p. 164).

Passaremos agora para uma análise da dádiva colocando-a de frente com outros paradigmas das ciências sociais, no intuito de ressaltar a sua perenidade e eficiência analítica no mundo moderno.

A Dádiva como desafio ao holismo e ao individualismo metodológico

Individualismo metodológico, teoria da escolha racional, racionalismo instrumental, utilitarismo, *homo economicus*, são todas elas, segundo Godbout (1998) nada mais do que diversos nomes do mesmo paradigma que possuem um núcleo em comum que diz respeito ao que circula, ou seja, procuram explicar o sistema de produção e sobretudo de circulação a partir das noções de interesse, de racionalidade e de utilidade. Assim, parte da ideia de que as relações sociais devem ser compreendidas como resultante de cálculos efetuados pelos indivíduos.

Este paradigma conduz a uma interpretação de que os interesses privados conduzem ao bem público, e que estes egoísmos são gerados pela mão invisível do mercado. Segundo Godbout (1998), “este modelo nos libera das relações sociais indesejadas, inúmeras em uma sociedade pluralista(...)” No contexto desta ruptura do modelo comunitário, o que todos amamos espontaneamente no mercado é essa liberdade” Assim, ela está fundada na liquidação imediata e permanente da dívida. Devido à lei da equivalência, cada relação é pontual, completa e assim a dívida está ausente.

O que Godbout coloca como crítica a este paradigma é o fato de que ele não leva em conta que os meios e os fins se influenciam mutuamente e permanentemente, seja sob o efeito das emoções, sentimentos ou mesmo como resultados de ações prévias. Assim este paradigma acaba caindo em uma contradição elementar, ou seja: ao mesmo tempo em que se desenvolve um raciocínio baseado na liberdade individual, acaba submetendo os indivíduos a um modelo mecânico e determinista, não dando espaço às atitudes circunstanciais.

O outro paradigma é o holismo. Termo encunhado por Dumont (1920), que designa todas as teorias em que a sociedade é o foco primordial da análise e não o indivíduo. Assim, diferentemente do individualismo metodológico, os indivíduos não agem em função única e exclusivamente de seus interesses, mas essencialmente em função de normas e valores internalizados. As ações dos indivíduos estão

relacionadas às normas por eles interiorizadas, e esta interiorização se dá com o processo de socialização em que se aprende aceitar as regras. Apesar do individualismo metodológico possuir na atualidade um maior destaque, essencialmente pela sua conexão com o paradigma dominante neoliberal, o holismo teve, e ainda tem, um papel de grande referência nas ciências sociais, essencialmente pela sua ligação com o culturalismo, o funcionalismo e o estruturalismo.

Alain Caillé (1998) levanta várias aporias do holismo e do individualismo metodológico reivindicando um terceiro paradigma, que seria o da dádiva. Começa pelas dificuldades do holismo de entender, na sua essência, os sistemas de dádivas. Coloca que este paradigma “não dá conta de explicar o modo como o laço social é gerado e, na verdade, nem se coloca esta questão, toma como um fato dado, ou seja pré-existente ontologicamente à ação dos sujeitos sociais” (Caillé, 1998. p. 38).

No holismo os atores sociais simplesmente seguem as leis e modelos já existentes anteriormente. Neste caso, a perspectiva da dadiva é impensável, pois os defensores da abordagem holista defenderiam que tal fato se trata unicamente de submissão às prescrições do ritual e cumprimento das tarefas necessárias a ordem funcional e estrutural de uma determinada sociedade.

Com o individualismo metodológico o problema é o estado de desconfiança em que os atores estão envolvidos, ou seja, dentro deste modelo, torna-se difícil levantar a teoria de que pode ser vantajoso confiar uns nos outros, e assim estabelecer relações de alianças. Assim, se pensarmos através do dilema do prisioneiro, sempre chegaremos às mesmas conclusões, ou seja, se colocarmos os atores em uma posição inicial de desconfiança eles não conseguirão sair deste problema. Neste sentido, para se precaverem dos riscos da possível traição do outro, agem individualmente traindo primeiro.

No sentido de resolver todas estas aporias, tanto Godbout quanto Caillé propõem o paradigma da dádiva como alternativa. Segundo Caillé, a única forma de escapar das aporias do dilema do prisioneiro e do individualismo metodológico é moldar as relações

sociais através da criação da confiança, e neste aspecto o sistema de dádiva tem muito a ensinar. A solução que poderia ser dada por Mauss ao dilema do prisioneiro seria: “Apostar na aliança e na confiança e concretizar a aposta por meio de dádivas, que são símbolos – perfomadores desta aposta primeira” (Caillé, 1997. p. 15).

O que diferencia a dádiva destes dois modelos é essencialmente o fato de que, no caso do holismo, ela não se baseia unicamente num mero ritual de atos mecânicos de sentimentos obrigados. Mesmo socialmente imposta é sentida pelos membros com uma certa espontaneidade, e numa atmosfera de circunstâncias envolvendo gestos entonações etc.

Neste sentido, a dádiva possui uma relação com as regras sociais diferentes do paradigma holista, uma vez que um dos elementos fundamentais da dádiva é que as regras sejam implícitas. Assim, podemos perceber a negação da importância da dádiva para o doador. Esta modéstia expressa pelo doador é na verdade uma forma de tornar a retribuição incerta, e consequentemente, desobrigando a retribuição, permite que o receptor faça uma verdadeira dádiva. Esta é possivelmente a forma encontrada para minimizar a obrigação de dar.

No caso do individualismo metodológico o interesse, que pode existir no sistema de dádiva, diferentemente de uma visão utilitária, está no final do processo como um resultado não pré-estabelecido de todo ato de dar. No sistema de dádiva uma característica fundamental é o fato de que os envolvidos buscam se afastar todo o tempo da equivalência do objeto trocado. Normalmente não só há a retribuição, como muitas vezes ela é maior do que a dádiva. O que se percebe é que não se trata de uma relação de meios e fins, ou seja, a retribuição não é o objetivo. Contrariamente ao modelo da escolha racional que busca a equivalência, a dádiva se baseia na dúvida.

O que nos interessa demonstrar é a dificuldade de se conseguir entender a dádiva se olharmos através destes dois paradigmas dominantes, o que a coloca com uma certa independência. A ação dos indivíduos caracterizados pelo holismo está controlado pelo exterior, o que o torna incapaz de dar. No individualismo metodológico o

raciocínio é o contrário, ou seja, o indivíduo é ao mesmo tempo livre demais e fechado demais em si mesmo para ser capaz de agir. “A não equivalência, a espontaneidade, a dúvida, a incerteza buscada no seio da relação se opõe à teoria da escolha racional e ao contrato. Mas o prazer do gesto, a liberdade, se opõe às normas interiorizadas do modelo holista se opõem à moral do dever” (Goudbout, 1998, p. 46).

Dentre as três obrigações distinguidas por Marcel Mauss, a mais intrigante, sem dúvida é a de retribuir. Assim, pode-se perguntar: como uma sociedade estrutura a fidelidade e a confiança para que sejam respeitados os contratos que são basicamente tácitos? A resposta dada por Mauss foge obviamente ao âmbito do utilitário. Para ele o que obriga a retribuição é efetivamente o “espírito da coisa dada”, ou seja, o valor subjetivo que lhe é atribuído. Nas palavras de um nativo: “se eu guardasse esse segundo Taonga para mim, isto poderia me acarretar um grande mal, talvez até a morte” (Mauss, 1974, p. 56). Neste sentido, presentear alguém com alguma coisa é presentear algo de nós mesmo.

Uma interpretação sobre a estruturação dos laços de confiança é desenvolvida por Godbout (1998) no contexto da análise estratégica utilizado na Sociologia das Organizações. O princípio básico desta análise é de que o ator para aumentar o seu controle na organização, tende a reduzir as suas “zonas de incertezas”. O que se pode perceber nos sistemas de dádiva é que os agentes sociais são levados, em certas relações sociais, não a reduzir, mas ao contrário a criar e a manter as incertezas, aumentando o valor nos laços sociais. Esta incerteza se apresenta na permanente tentativa de reduzir no outro, qualquer sentimento de obrigação, mesmo que esta fique sempre presente veladamente. É neste contexto de incerteza que a confiança se manifesta, fortalecida pela relação de liberdade que a dádiva estabelece. Deste modo, o problema da confiança é resolvido a partir da aposta no dar incondicionalmente. Apostar na aliança que deve sempre ser concretizada por meio de dádivas.

Confiança e a perspectiva de Mark Granovetter

A Sociologia da Vida Econômica, tal como desenvolvida por Mark Granovetter, é uma abordagem das ciências sociais com uma grande influência do trabalho de Marcel Mauss. Granovetter (1992) critica a tradição utilitarista, incluindo a economia clássica e neoclássica que assume um comportamento racional, ego interessado. Assim, o comportamento e instituições sociais seriam minimamente afetados pelas relações sociais. Neste sentido, a sua proposta de Sociologia da Vida Econômica seria explicar uma série de fenômenos da vida econômica moderna que não se ajustam a este paradigma, e com isto precisariam de elementos mais fundamentados para serem compreendidos.

Granovetter utiliza o argumento de *embeddedness*, que significa a emersão do econômico em redes sociais concretas. Tal argumento se baseia em dois princípios fundamentais. O primeiro deles é que a ação econômica é situada socialmente e não pode ser explicada apenas com relação a motivos individuais. O segundo argumento é que as instituições sociais não emergem automaticamente de forma inevitável, mas são ao contrário, socialmente construídos. O que mais interessa a Granovetter é o *embeddedness* de comportamento econômico. Esta concepção, segundo ele foi muito presente nos cientistas sociais que entendiam o comportamento econômico pesadamente embutido nas relações em sociedades de pré-mercados. Mas com a modernização, tal comportamento teria ficado mais autônomo. Neste sentido, mostra-se cada vez mais a economia como separada, uma esfera diferenciada na sociedade moderna. Sociedade com transações econômicas definidas não mais como sociais, mas como cálculos racionais de ganhos individuais. Segundo ele, às vezes é até mesmo discutido uma inversão da situação tradicional, em que em vez da vida econômica ser submersa em relações sociais, estas se tornam epifenômenos do mercado.

Granovetter vai entrar em choque com as duas concepções de sociedade na sociologia, ou seja, a visão super socializada e a sub

socializada. Na visão super socializada os argumentos são o do holismo, ou seja, de que o comportamento e instituições econômicas são moldados pela cultura. Assim, dois aspectos fundamentais se apresentam, ou seja, o de que as instituições econômicas seriam altamente “imersas” nas sociedades pré-modernas, e a de que as instituições econômicas ganham autonomia nos contextos da modernidade, emergindo assim como uma esfera diferenciada e separada.

Na visão sub socializada, os argumentos estão inseridos no paradigma do individualismo metodológico, da economia clássica e neoclássica e até mesmo no estado de natureza de Hobbes. Dentro desta perspectiva mercantil os seus principais pressupostos são os mercados de concorrência perfeita em equilíbrio: compradores e vendedores autônomos com informação completa e sem contato prolongado. Eliminação do problema hobbesiano da ordem através de mercados autorregulados/mão invisível, pregando a atomização como um pré-requisito fundamental para o melhor funcionamento dos mercados.

Segundo Granovetter, apesar do contraste aparente entre a visão sub e supersocializada nota-se um ponto em comum entre elas, ou seja, ambas têm uma concepção de ação e decisão levadas a cabo por atores atomizados. Na visão sub socializada a atomização é o resultado da perseguição utilitária egoísta. Na super socializada o fato de que os padrões de conduta serem interiorizados em relações sociais contínuas, tem efeito periférico no comportamento.

Granovetter neste sentido critica ambas as concepções principalmente no sentido de evitar esta atomização implícita que as caracteriza. Para ele, os atores não se comportam ou decidem como átomos fora do contexto social, suas ações são, ao contrário, concretos sistemas contínuos de relações sociais. Citando Oliver Williamson, ele recuperar temas abandonados na teoria sociológica, como: oportunismo e confiança. Segundo este autor, os atores econômicos não somente se ocupam do auto-interesse, mas também agem oportunisticamente. Esta suposição vai de encontro à suposição

peculiar da economia neoclássica, de que os atores econômicos seriam *gentlemans*.

Assim, o que corroeu esta confiança nos anos recentes seria a nível micro a imperfeição dos mercados competitivos, ou seja, informações imperfeitas. Temos então a seguinte questão: como a vida econômica não mergulha na desconfiança? Na literatura, Granovetter encontra duas respostas fundamentais a este problema, uma de *sub socialização* e outra de *super socialização* de concepção da ação humana. A subsocializada funda-se na nova economia institucional, ou seja, o oportunismo é visto como sendo evitado por arranjos institucionais. Porém nota-se que eles não produzem confiança, mas seriam um substituto funcional para isto. Na visão super socializada, ele discute que somente em situação muito específica a ausência de força e fraude pode ser explicada, principalmente através de moralidade generalizada.

Em contraposição a estes dois argumentos, Granovetter apresenta o argumento de *embeddness* em que acentua o papel de relações pessoais concretas e estruturas de “networks”. Tais relações seriam geradoras de confiança e desencoraja o oportunismo. “A preferência generalizada por transações com indivíduos de reputação conhecida implica que poucos estão realmente satisfeitos em confiar na moralidade generalizada ou em arranjos institucionais para se proteger” (Granovetter, 1985 p. 60).

Assim, a emergência e manutenção da confiança seriam dadas por relações concretas de redes em que as interações interpessoais seriam os micro-mecanismos que produziriam e sustentariam tal ordem. Com isto, percebe-se claramente, que a base do pensamento de Granovetter é a sua compreensão de que a maioria das condutas é embutida de perto em redes de relações interpessoais. Com isto pode-se evitar os extremos encontrados, tanto na visão super, como na sub socializada.

Considerações Finais

O que se tentou demonstrar neste ensaio é que a sociologia da vida econômica, tal como desenvolvida por Mark Granovetter, converge para um estudo das redes, e o que lhes daria vida como também aos mercados não é a universal lei da oferta e da procura, mas sim as relações de confiança estabelecidas nas cadeias de interdependência que estruturam as redes. O que constitui a base do *“Essai sur le don”* de Mauss é essencialmente o estudo das redes, onde as expedições do *kula* descritas por Malinowski ocupam um lugar fundamental. A noção de rede presente no *kula* se define pelo próprio termo, ou seja, o grande círculo do comércio intertribal.

Neste sentido, tanto Mauss quanto Granovetter centram sua análise naquilo que o primeiro descobriu na sua tentativa de melhor compreender a dádiva, ou seja, na fidelidade e confiança. Assim, o que dá sustentação à rede são as relações interpessoais que se estruturam a partir dos sentimentos de fidelidade e de confiança, que são indissociáveis da dádiva.

Referências

CAILLÉ, Alain. *Nem Holismo nem Individualismo Metodológico: Marcel Mauss e o Paradigma da Dádiva*. In: RBCS Vol. 13 nº38 outubro 1998.

GODBOUT, Jacques. *Introdução à Dádiva*. In RBCS Vol. 13 nº38 outubro 1998

GODBOUT, Jacques e CAILLÉ, Alain. *O Espírito da Dádiva*. Rio de janeiro: editora Fundação Getúlio Vargas, 1999.

GRANOVERTTER, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: GRANOVERTTER , Mark & SWEDBERG, Richard. *The sociology of economic life*.Boulder (Co.) Westview, 1992.

MALINOWSKI, Bronislaw. *Argonautas do Pacífico Ocidental*: um relato do empreendimento e da aventura dos nativos no arquipélago da Nova Guiné, Melanésia. São Paulo: Abril cultural, 1978.

MAUSS, Marcel. Ensaio Sobre a Dádiva. *Forma e Razão da Troca nas Sociedades Arcaicas*. In Sociologia e Antropologia. São Paulo: EPU, 1974.