

# A escolha do estabelecimento de ensino pelas famílias

A ação discreta da riqueza cultural

*Maria Alice Nogueira*

Faculdade de Educação, Universidade Federal de Minas Gerais

A publicação, no número 3 da *Revista Brasileira de Educação*, da resenha do livro norte-americano *School choice: examining the evidence*, feita por Maria Malta Campos, deixou-me, por um lado, satisfeita por ver que o debate sobre a escolha do estabelecimento de ensino pelas famílias, que, no exterior, vem conquistando crescentemente o interesse dos sociólogos da educação, chega agora ao Brasil. Por outro, interpelou-me no sentido de dar continuidade a essa discussão, injetando nela a contribuição mais recente de pesquisadores europeus a que tive acesso por ocasião de um estágio de trabalho junto à Equipe de Sociologia da Educação do CNRS/Paris V, na França.

Apesar de tratar o assunto do modo abreviado que, por sua própria natureza, toda resenha impõe, o texto publicado fornece uma visão do atual quadro educacional norte-americano no que tange às políticas educacionais de escolha do estabelecimento de ensino, mas vale sobretudo pela informação que traz sobre os resultados das pesquisas sobre os conteúdos e os primeiros efeitos das reformas implantadas em alguns dos sistemas estaduais

e municipais de ensino daquele país. De todo o material apresentado — que inclui outros trabalhos que só indiretamente estão presentes na coletânea resenhada — fica a sensação de que vários pontos em comum aproximam as análises feitas num e noutra lado do Atlântico, no interior das quais expressões como “school choice” ou “choix de l’établissement” foram formuladas, e já se vêm consagrando entre os pesquisadores.

E o primeiro deles reside na constatação de que um fenômeno emergente vem, nos dias de hoje, acrescentar à (já complexa) relação entre as famílias e a instituição escolar um aspecto novo e até aqui ignorado, a saber, o problema da definição do (melhor) estabelecimento escolar para o filho.

Para os pais das gerações passadas, tal decisão individual não se colocava — pelo menos desse modo maciço e com semelhante intensidade — porque uma organização mais simples das redes escolares (com maior homogeneidade entre os estabelecimentos) afastava a necessidade de elaborar escolhas. Entretanto, tanto em razão das políticas educacionais, quanto em virtude de modificações nas atitudes das

famílias, hoje em dia isso mudou. As famílias vêm-se agora em face da obrigação de definir seu projeto educativo, de confrontar, discutir, selecionar os estabelecimentos desejados.

Uma segunda aproximação consiste na verificação empírica de que as famílias dos diferentes meios sociais são desigualmente equipadas no que se refere às condições necessárias à “boa” escolha do estabelecimento escolar para o filho, como se verá mais adiante.

E, por fim, concorda-se também quanto ao fato de que os critérios utilizados no ato de escolha variam significativamente de natureza quando se passa de um meio social a outro, ou até mesmo de uma família a outra no interior de uma mesma condição social.<sup>1</sup>

Acredito, no entanto, detectar, nas análises dos pesquisadores europeus, alguns elementos originais, que trazem, a meu ver, uma contribuição importante para a compreensão de um fenômeno que, por ser novo, encontra-se ainda pouco elucidado.

Com a finalidade de apresentar, ao leitor brasileiro, os contornos dessas análises, passarei em revista, de forma sintética, as conclusões gerais a que chegaram recentemente autores ingleses e franceses ocupados com a questão.

### **Inglaterra: Stephen Ball, Sharon Gewirtz e Richard Bowe**

A política educacional neoliberal introduzida pelo Partido Conservador inglês a partir dos anos 1980, ao adotar as forças do mercado como solução para os problemas escolares de custos, de controle e de qualidade, vem — segundo Ball (1995, p. 196) — estimulando, nas famílias, “uma poderosa ideologia do mercado e de uma cultura da escolha por parte dos pais”.

---

<sup>1</sup> Encontra-se hoje no centro das discussões dos estudiosos no campo das relações família/escola a questão do grau de autonomia que se pode atribuir à variável família em relação à variável classe social.

Apresentada como um avanço em direção ao exercício das liberdades individuais, essa ideologia assenta-se na idéia de que o mercado é neutro e no modelo do pai/mãe ideais, isto é, detentores plenos das predisposições, habilitação e meios materiais para o exercício da escolha. Essa última reduzir-se-ia, portanto, a uma questão de competências individuais ou, mais precisamente, de responsabilidade e/ou eficiência dos pais. De tal forma que aqueles empenhados numa escolha judiciosa ver-se-iam recompensados, ao passo que os negligentes seriam penalizados.

Ball, Gewirtz e Bowe (1994,1995) empreendem uma análise crítica desse ideário à luz da teoria de Bourdieu, em particular da tese da economia dos bens culturais. Os autores consideram a escolha do estabelecimento e a competição por eles uma instância dentro do “campo” (no sentido bourdieusiano do termo) educacional (“the social field of school choice”), onde vantagens sociais, ou seja, os diferentes tipos de capital (cultural, social, econômico e simbólico) são utilizados pelos indivíduos como estratégias de distinção/classificação social. Tal opção teórica responde ao propósito de colocar a conduta dos atores no quadro de suas relações sociais, superando a visão “ingênua” de uma escolha concebida como ação meramente individual. Nesse sentido, a escolha é pensada como uma dimensão da luta de classes simbólica (e invisível) pela apropriação dos bens culturais. Para eles, ela resulta de uma adequação entre o “family habitus”, que leva os agentes a um perpétuo ajuste entre as posições sociais e suas propriedades, e o “school habitus”. Assim, afirmam Ball, Gewirtz e Bowe (1994, p. 16), “choice is oriented to and informed by class thinking”. Dito de outro modo, opera, no mercado escolar, um tipo particular de arbitrário cultural que pressupõe a posse de recursos culturais capazes de decodificar os elementos em jogo nesse mercado.

A demonstração dessas idéias se faz através de uma pesquisa empírica realizada em três áreas geográficas da cidade de Londres, entre os anos de 1991 e 1994. Por intermédio de uma amostra de 137 fa-

mílias com filhos em situação de transição da escola primária para a escola secundária (10-11 anos), os autores entrevistaram os pais no momento exato que precedia a escolha do estabelecimento secundário, evitando assim “a reconstituição *post-factum* ou as racionalizações da escolha”, verificadas em algumas pesquisas anteriores sobre o tema (Ball, Gewirtz & Bowe, 1995, p. 13).

Analisando o discurso dos pais em torno de suas escolhas, os autores construíram uma tipologia — fortemente relacionada à classe social de pertencimento — em que identificam três tipos-ideais (“ideal-types rather than naturalistic categories”) de pais (“choosers”), a saber:

Os “privileged/skilled choosers”

É o grupo formado pelos pais profissionais liberais e de classe média (sobretudo funcionários públicos e ocupações científicas). Aproximam-se daquilo que Bourdieu denomina “herdeiros”. Suas características básicas são:

> uma propensão à escolha e uma valorização do ato de escolher. Para boa parte das famílias desse grupo, a escolha do estabelecimento ocupa um lugar central na vida familiar durante um longo período de tempo;

> uma acentuada capacidade de discriminar entre os diferentes tipos de estabelecimento. Isso porque a posse de recursos culturais — mas também de capital social e econômico — os habilita a “decodificar o sistema escolar”, em particular as políticas educacionais e as práticas pedagógicas das escolas e, até mesmo, a avaliar e a criticar as ações de professores e outros profissionais da escola. Do mesmo modo que os habilita a lidar com várias fontes de informação (mídia, rumores), sem, no entanto, tornarem-se presas fáceis da propaganda veiculada em prospectos ou através da organização preparada de visitas guiadas ou de jornadas do tipo “portas abertas”. Esses pais tendem a se dirigir a estabelecimentos

prestigiosos e de elite, alguns deles de difícil acesso e, em alguns casos, com critérios de recrutamento pouco claros, mas que são, entretanto, de conhecimento desses pais. Nesse aspecto, a rede de relacionamentos da família (o capital social, nos termos de Bourdieu) desempenha um importante papel. Tudo isso acarreta uma grande complexidade em seu processo de escolha, manifestada por ambivalências ou, até mesmo, às vezes, equívocos. É que, quanto maior a capacidade de escolha, maior é a exigência dos pais e a dificuldade de escolher entre os diferentes estabelecimentos, porque, em geral, nenhum deles lhes parece ser perfeito;

> a escolha é envolvida num processo de “child-matching” que consiste em sua busca de ajustamento entre as características do estabelecimento (tamanho, clientela, *ethos*, orientação acadêmica etc.) e as características do filho (valor escolar, interesses, personalidade). Assim, para eles, as qualidades de um estabelecimento não se dão de modo absoluto, mas sim na adequação da instituição ao aluno, de tal forma que sua postura pode muito bem ser resumida na fórmula “the best school is the right school”. Daí o fato de, não raro, encontrarmos, nessas famílias, escolhas diferentes para cada filho;

> o elemento final da decisão repousa geralmente num *feeling* (impressões e sentimentos pessoais) dos pais, decorrente das visitas que fazem aos estabelecimentos cogitados ou das jornadas “portas abertas”. Esse *feeling* tem por base o clima sentido no local, o qual está associado às atitudes dos alunos e professores, ao discurso dos dirigentes, ao tipo e estado do prédio, ao *ethos* do estabelecimento. Entretanto, não se deve supor que a interpretação da atmosfera de uma dada escola seja constante de um pai a outro, razão pela qual se pode afirmar que “schools in this sense are polysemic”. Os três autores acrescentam ainda que

o peso desse fator final da escolha não tem sido levado em conta devidamente pelas pesquisas.

No interior desse grupo, uma distinção fina — que não chega a ser uma subdivisão por se tratar apenas de uma questão de ênfase — pode ser feita entre os pais “objective/goal oriented” e aqueles “subjective/person oriented”. Para os primeiros, o principal critério da escolha parece ser os resultados acadêmicos de cada estabelecimento (índices de aprovação em exames e concursos, lugar nos *rankings* divulgados, *performance* nas diferentes disciplinas etc.), enquanto, para os segundos, o mais importante parece ser o clima do estabelecimento e sua capacidade de desenvolver as múltiplas potencialidades do educando. No primeiro caso, o que está na base é a lógica da instrumentalização para o sucesso (escolar e social); já no segundo, o que prevalece é a lógica da preocupação com o desenvolvimento integral da personalidade.

Porém, para ambos, a composição social da clientela de um estabelecimento representa um elemento decisivo na escolha. O que importa para os pais é quem serão os colegas do filho, tanto para reduzir o risco das “más companhias”, quanto para se assegurar dos benefícios decorrentes, para os processos de aprendizagem, do convívio com colegas com desempenho escolar elevado.

#### Os “semi-skilled choosers”

Trata-se de um grupo socialmente misto composto por pais que apresentam ocupações bastante díspares (comerciários, motoristas, donas de casa etc.). Podem, porém, ser classificados como “new-comers” e aproximam-se daquilo que Bourdieu designa como “parvenus”.

Essas famílias manifestam uma forte inclinação para a escolha, mas têm pouca capacidade de discriminar e de escolher porque conhecem mal o funcionamento do sistema de ensino e porque são desprovidas dos recursos culturais e das relações sociais que as habilitem a implementar, com eficácia, essa inclinação. Designadas pelos autores como

“outsiders” em relação ao sistema de ensino, elas se apresentam como incapazes de distinguir bem entre os diferentes estabelecimentos e inábeis para decifrar as “mensagens polissêmicas” a respeito de cada instituição escolar, provenientes das diversas fontes de informação às quais estão expostas.

Esse sentimento de desqualificação cultural e a falta de confiança em si mesmos levam esses pais a basear, com frequência, suas decisões em opiniões alheias, colhidas junto a pessoas que julgam ser mais competentes na matéria. Procuram também fundamentar sua escolha em critérios objetivos e seguros, mas sentem dificuldade em entender o sentido dos dados divulgados (em geral sob a forma de dados quantitativos), a respeito da *performance* de cada estabelecimento. Quanto maior o número de informações disponíveis, maior parece ser seu embaraço em discriminar. Alguns chegam até mesmo a lamentar o excessivo número de colégios entre os quais devem escolher. E, como forma de sair-se desse embaraço, atribuem grande valor aos rumores e à reputação do estabelecimento.

Todo esse quadro nos permite entender por que se baseiam pouco em sua própria apreciação e por que há aqui tão exígua presença de uma interpretação pessoal na “decodificação das práticas escolares”. O que é interpretado pelos sociólogos ingleses como uma forma de boa vontade cultural, tal qual a concebe Bourdieu, isto é, modos de conduta próprios daqueles cuja aspiração à cultura ultrapassa a posse de capital cultural, instalando-se, então, uma discrepância entre as ambições e as possibilidades concretas de realizá-las (Nogueira, 1997).

Raramente as características do filho constituem um critério de escolha, e a cuidadosa adequação da criança ao estabelecimento — típica do grupo anterior — não se faz presente aqui. Neste caso, a fórmula apropriada passa a ser: “good school, rather than the right one”.

Como o primeiro grupo, também não são insensíveis à composição social do público do estabelecimento, revelando conhecimento da presença e proporção de alunos pertencentes às minorias étnicas, de modo bem mais explícito do que os “privileged

choosers”, que se revelaram mais hábeis na tergiversação de atitudes racistas, chegando até mesmo a falar do valor positivo, para o jovem, de uma experiência cultural diversificada, para a vida numa sociedade multicultural.

Os elementos envolvidos em suas escolhas apresentam portanto uma complexidade menor do que a do primeiro grupo, e seus julgamentos se dão com base num reduzido rol de informações (televisão, jornais). As descrições que fazem das escolas são bastante gerais, encerrando-as em suas qualidades negativas ou positivas.

Mas, longe de serem completamente incompetentes, essas famílias conseguem elaborar e justificar sua escolha, mostrando-se atentas aos comentários e informações sobre as escolas. Entretanto, não apresentam a mesma desenvoltura do grupo anterior em matéria de escolha do estabelecimento.

#### Os “disconnected choosers”

Quase sem exceção, esse grupo é composto por pais da classe operária (“working class”), geralmente com baixo nível de instrução. Sua denominação advém do fato de que eles se revelaram muito fracamente ligados ao mercado escolar, pouco inclinados a escolher e a participar da escolha como consumidores de educação.

Sua característica principal é que eles operam na “estrutura superficial da escolha” e com base num “programa de percepção” que repousa numa limitada experiência do mundo escolar.<sup>2</sup> Donde sua falta de confiança na capacidade própria de “compreender e de interpretar a linguagem dos professores” e da escola.

Em contraposição aos pais do tipo 1, que levam em conta sobretudo questões referentes ao temperamento da criança, aos métodos de ensino, às políticas do estabelecimento, a escolha dos pais des-

se grupo é regida por uma lógica prática, imposta pelas condições de vida resultantes das necessidades econômicas e sociais que essas famílias apresentam e que estão ligadas ao tipo de ocupação exercido, à divisão sexual do trabalho, à organização da vida doméstica, às rotinas familiares. O que acarreta o primado de critérios materiais de escolha, tais como: distância da residência, facilidades de locomoção e transporte, segurança, entre outros. Não que esses critérios não estejam presentes no caso dos dois grupos anteriores, mas é que aqui eles constituem o elemento central da escolha. Parece assim inútil reafirmar que a insistência na individualidade infantil e no processo de “child-matching”, característica dos “privilegiados”, está ausente aqui.

As fontes de informação de que se servem são limitadas e, geralmente, informais, baseadas sobretudo na rede de relacionamentos locais da família (vizinhança, parentes, amigos). E as visitas aos estabelecimentos obedecem mais à intenção de ir conhecer o colégio já escolhido do que ao propósito de juntar novos subsídios ao processo de escolha.

Mais dependentes do contexto local, essas famílias exprimem o desejo de uma “boa” educação para os filhos na escola do bairro, e não manifestam a intenção de procurar por isso em outros lugares.

A *performance* dos diferentes estabelecimentos — medida por seus resultados acadêmicos — também não constitui critério de escolha para esses pais e tampouco consegue levá-los à rejeição de algum desses estabelecimentos. Para os autores, essa constatação associa-se, por um lado, à crença, comumente verificada nos meios populares, de que a aptidão ou as disposições para aprender são determinadas de uma vez por todas, de maneira inata, e independem do ambiente educativo. E, por outro, é interpretada como um tipo de fatalismo que se manifesta na idéia de que “todas as escolas são iguais” e de que “o negócio é se aplicar e esperar para ver o que acontece”.

Em suma, trata-se de uma escolha de certo modo “pré-determinada” que opera mais na base da “confirmação” do que com base numa “compara-

<sup>2</sup> Lembro que, para o grupo dos “privileged choosers”, os autores utilizam a expressão “profundidade da percepção” do estabelecimento.

ção”. É por isso que os autores optaram por utilizar, para defini-la, a expressão “choice as necessity”, parafraseando assim Bourdieu (1979), que em seu livro *La distinction* — que trata dos estilos de vida e do gosto em diferentes meios sociais — intitulara “Le choix du nécessaire” o capítulo 7, dedicado às classes populares, para enunciar o princípio de conformidade — que está na base das escolhas populares —, que é entendido como o processo pelo qual “a necessidade impõe um gosto de necessidade”.

Por fim, acrescentam os autores, tudo isso não significa que esses pais não tenham suas próprias idéias sobre educação escolar. A questão é que essas idéias e a escolha do estabelecimento se revelam fracamente ou, até mesmo, nada relacionadas (“connected”).

Ao final da análise, Ball, Gewirtz e Bowe tirarão — a partir dos depoimentos colhidos — duas grandes conclusões. A primeira delas é a de que a escolha do estabelecimento é fortemente correlacionada com a posição sociocultural da família. Apesar da complexidade do processo de escolha, que é multidimensional, não há como negar que a classe social, a raça e o gênero constituem fatores em jogo nesse processo. O trunfo que representa a aplicação de um capital cultural no trabalho de “decodificar” um estabelecimento, de “interpretar” as informações a respeito dele e de adequar a criança à escola revelou-se o elemento-chave da escolha, ainda que o capital econômico se revele também importante, sobretudo quando se trata da rede privada de ensino.

A segunda conclusão é a de que — nos países afetados pelas políticas educacionais neoliberais onde a escolarização voltou a ser colocada como um bem privado<sup>3</sup> — a escolha do estabelecimento

---

<sup>3</sup> Evidentemente que a expressão “voltou”, aqui utilizada, só faz sentido em referência aos países ocidentais industrializados, onde, desde finais do século XIX, a universalização da escolarização fundamental esteve assegurada como um serviço público.

constitui o novo e maior fator de manutenção e, até mesmo, de fortalecimento das desigualdades de oportunidades educacionais. A novidade aqui é que, às formas anteriores de seleção e de diferenciação dos alunos pelas escolas e professores (já amplamente focalizadas pela pesquisa educacional), vem se juntar agora uma nova forma de desigualdade, proveniente, desta feita, da “ação das famílias”. O que, para os autores, altera consideravelmente as regras da luta de classes pelas oportunidades escolares.

## França

François Héran

Na França, entre maio e junho de 1992, o Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) e o Institut National d'Études Démographiques (INED) empreenderam conjuntamente uma vasta sondagem, em âmbito nacional, sobre as práticas educativas das famílias. Uma amostra representativa de 5.300 famílias com, pelo menos, um filho com idade entre dois e 25 anos, vivendo na casa dos pais e sendo escolarizado naquele momento, foi interrogada, por questionário, com a finalidade de fazer um balanço dos investimentos (materiais e simbólicos) feitos pelos casais na escolaridade da prole.

Trata-se da primeira pesquisa desse tipo feita no país. Até então, os dados de que se dispunha eram aqueles que o Ministério da Educação Nacional coletava invariavelmente junto ao sistema de ensino (estabelecimentos e professores), e por isso pouco informavam sobre as famílias. Pela primeira vez, portanto, levantamentos estatísticos oficiais, e em grande escala, iriam abordar questões como as despesas das famílias com educação, o tempo dedicado pelos pais ao acompanhamento das atividades escolares dos filhos, os contatos com os professores e a escolha do estabelecimento de ensino.

Esse trabalho resultou na pesquisa intitulada *Éducation*, coordenada pelo sociólogo F. Héran — pesquisador do INED e do INSEE — e por C. Gissot — administrador do INSEE —, e parcialmente di-

vulgada na publicação *Les efforts éducatifs des familles* (Gissot, Héran e Manon, 1994). Além disso, a partir da mesma fonte de dados, um outro texto desse sociólogo vem tratar da questão da escolha do estabelecimento pelas famílias (Héran, 1996).

Mesmo admitindo que a própria idéia de escolha constitui uma noção “delicada”, pois que ela remete a uma livre expressão do desejo isenta de qualquer determinação, o autor acredita ser possível avaliar o “caráter mais ou menos ativo” dos atos de escolha. Isso porque, no contexto institucional francês, no qual, desde 1963, existe — mas apenas para a rede pública — uma lei de setorização (*a carte scolaire*) determinando que a criança deve ser escolarizada no setor geográfico de seu domicílio,<sup>4</sup> assistiu-se, a partir do início dos anos 1980, sob pressão da população, a uma flexibilização dessa lei, de modo que hoje em dia as famílias podem, com razoáveis chances de êxito, impetrar recursos jurídicos no sentido de obter uma revogação dessa obrigação.

Distinguindo três alternativas para a opção dos pais — “escola particular”, “escola pública escolhida” e “escola pública aceita” —, o autor classifica tanto a estratégia de optar pela escola privada (não submetida à setorização) quanto a de recusar o estabelecimento público designado (ambas em progressão quantitativa) como “escolhas ativas”, em contraposição à “escolha passiva” daqueles que aceitam a designação administrativa. No primeiro caso, ele encontrou 1/3 das famílias, enquanto 2/3 delas resignam-se ao colégio designado.

O que a pesquisa revelou é que o comportamento de escolha varia significativamente quando se passa de um grupo social a outro. A procura ativa

pelo “melhor” estabelecimento é própria dos favorecidos, cultural ou economicamente, ainda que com diferenças internas segundo as categorias profissionais. Por exemplo: os pais estabelecidos por conta própria optam preferencialmente pela escola particular, enquanto os professores e os quadros médios do setor público optam mais pelo pedido de derrogação. Já as famílias desfavorecidas (pais com pouca instrução, operários, imigrantes, famílias numerosas) exercem bem menos sua faculdade de escolha, aceitando geralmente o estabelecimento imposto. Há portanto uma “hierarquia social das escolas” que distingue uma “minorité choisissante” de uma maioria — geralmente composta pelas famílias dos meios populares — “para quem a livre escolha da escola permanece largamente teórica” (Héran, 1996, p. 7).

Outra constatação é a de que a escolha ativa, sobretudo de um estabelecimento público, requer um bom conhecimento do funcionamento do sistema de ensino, o que explica o fato de que os pais professores tenham se revelado os mais competentes em matéria de escolha. Aqui, mais uma vez, a posse de um capital de informações sobre o universo escolar constituirá uma vantagem social fundamental.

Também no que concerne às formas de obtenção de informação sobre os diferentes estabelecimentos, verificou-se uma variação segundo o meio social. Enquanto os mais favorecidos culturalmente consultam os *rankings* de estabelecimentos elaborados pela imprensa especializada com base nos indicadores de desempenho fornecidos pelo Departamento de Avaliação e Prospectiva do Ministério da Educação, as famílias das camadas populares utilizam-se predominantemente do expediente do boca-a-boca (“bouche-à-oreille”), ainda que se venha constatando que elas buscam, cada vez mais, entrevistar-se com diretores de escola e orientadores educacionais. Nesse particular, pode ser interessante reproduzir as palavras de Héran (1996, p. 23):

Há sabor em constatar que cada categoria social tende a adotar os canais de informação mais conformes com seu estilo de trabalho: os agricultores pre-

<sup>4</sup> Segundo os especialistas, a criação da lei de setorização obedeceu a dois imperativos, um de ordem administrativa e outro de natureza ideológica. O primeiro relaciona-se à obtenção de dados que auxiliassem a administração na previsão das necessidades em equipamentos e em postos. E o segundo visava evitar que os comportamentos individuais somados levassem à configuração de estabelecimentos que se diferenciavam entre si pelo perfil social nitidamente marcado de seu público.

ferem ir a campo visitar os edifícios escolares, os pequenos proprietários desejam se encontrar pessoalmente com o diretor da escola, os grandes proprietários manejam de bom grado o telefone ou acompanham a cotação dos estabelecimentos pela imprensa especializada, os quadros médios consultam os responsáveis por associações, os professores vão procurar os professores.

Além disso, o estudo mostrou também que a mobilização familiar em torno da escolha do estabelecimento intensifica-se ao longo do percurso que leva da escola maternal ao estabelecimento de 2º grau. Ou seja, na medida em que o jovem progride em sua carreira escolar, aumenta o número de pais que apresentam uma conduta “ativa”. Entretanto, nenhuma hipótese explicativa para isso é formulada nos textos.

E, para concluir, o autor insiste na necessidade de se levar em conta, no estudo da escolha da escola, o sistema de valores dos pais, o qual não pode ser reduzido — numa relação de determinação mecânica — à classe social de pertencimento. Assim, valores religiosos ou pedagógicos, aspiração ao êxito escolar e social, desejo de seletividade nos relacionamentos sociais, entre outros fatores, incidem fortemente sobre a escolha e “traduzem a irredutível pluralidade dos pontos de vista sobre a questão” (Héran, 1996, p. 38).

Gabriel Langouet e Alain Leger

Com base em dados estatísticos secundários, extraídos de uma pesquisa longitudinal — realizada a partir de 1972 pelo Ministério da Educação francês — que acompanhou uma amostra de 37.437 alunos durante toda sua escolaridade secundária, Langouet e Leger (1991) adotaram um enfoque longitudinal no estudo da distribuição da população escolar francesa nas duas redes de ensino (pública e privada), em particular da passagem dos alunos de uma rede a outra, fenômeno que vem aumentando rapidamente de importância no período recente, sobretudo no sentido da escola pública para a

escola particular. Desejavam conhecer a amplitude das transferências, em que sentido elas operam, em que circunstâncias e em que momentos da escolaridade elas se dão, por parte de quais famílias, quais os benefícios retirados, entre outras questões.

Como Ball, Gewirtz e Bowe, os dois autores atribuem à influência das idéias neoliberais a eferescência atual, na França, dos debates em torno do direito das famílias de escolher o tipo de escolarização que desejam para os filhos, do papel do mercado e da concorrência entre os estabelecimentos na democratização do ensino, da avaliação do rendimento dos diferentes tipos de estabelecimento.

Na tentativa de compreender as práticas das famílias no que concerne à escolha da escola, esses dois sociólogos optaram por utilizar a noção de “estratégia”. Começaram por recusar a definição do individualismo metodológico que faz do termo “estratégia” o equivalente de um cálculo do tipo custo/benefício, que transforma o ator social num ser livre e capaz de uma escolha racional em face do mercado do consumo escolar. E acabaram por aproximar-se do ponto de vista bourdieusiano que considera como estratégia as respostas prováveis dos indivíduos (em face das situações de escolha), segundo as predisposições adquiridas no meio social de origem. Menos, portanto, uma ação racional e consciente, e mais um “sens du jeu”, derivado de uma lógica prática. Concluíram contudo que — quando se trata de escolha do estabelecimento — a noção de estratégia deve ser usada com muita cautela, já que, a seu ver, ela supõe que haja de parte dos indivíduos: a) antecipação dos fins a serem atingidos (ainda que não necessariamente de modo consciente); b) detenção dos meios de concretização da escolha; c) predisposição a responder eficazmente e prontamente às situações de escolha.

Ora, esses três fatores, por estarem fortemente associados à posição social ocupada, encontram-se desigualmente repartidos no conjunto da população, o que faz que “as possibilidades de escolha e a existência de estratégias sejam muito desigualmente acessíveis às diferentes classes sociais” (Langouet & Leger, 1991, p. 110-111).

Limitando-se apenas à análise dos dados estatísticos relativos aos trajetos escolares de diferentes coortes de alunos, esse trabalho — de caráter macrossociológico — não desceu ao nível do comportamento dos pais, mas nem por isso deixa de apresentar conclusões interessantes para o objeto aqui em estudo.

Duas orientações foram identificadas pelos pesquisadores: enquanto os favorecidos dão mostras de comportamentos de tipo “estratégico”, implicando um planejamento de mais longo prazo (baseado num conhecimento formal do campo escolar) e uma antecipação de fins, do lado dos desfavorecidos o que se verifica são condutas que mais se aproximam de uma “navigation à vue”, isto é, de reações imediatas (baseadas na experiência direta) a situações imprevistas.

Dentre as estratégias detectadas no estudo, destaco três:

> estratégias “de evitamento”: consistem numa prática, por parte de algumas famílias, de evitar certos estabelecimentos situados em bairros populares e/ou com clientela de nível socioeconômico baixo. Em livro anterior, Leger e Tripier (1988) já haviam constatado que esse tipo de comportamento torna-se mais frequente à medida que se sobe na escala social;

> estratégias “preventivas”: trata-se de uma conduta de antecipação que visa prevenir problemas esperados. Por exemplo, mudança de um estabelecimento com certo nível de exigência acadêmica para outro mais tolerante, na tentativa de evitar um eventual fracasso escolar. Esse último tipo de estabelecimento — especializado na função de receber alunos com dificuldades escolares — é conhecido, no jargão sociológico francês, como “établissement refuge” ou “établissement de rattrapage”<sup>5</sup>;

> estratégias “de distinção”: é própria das elites sociais e consiste em assegurar, aos filhos, a frequência a estabelecimentos altamente seletivos e prestigiosos.

De modo semelhante aos autores anteriores, aqui também se constatou que a renda familiar constitui um dos fatores em jogo na escolha do estabelecimento, mas está longe de ser o único. O acesso a certas informações sobre o sistema escolar e um leque variado de meios viabilizando a escolha desempenham um papel importante na definição da escola.

Ficou a hipótese, nesse sentido, de que os professores constituíam a categoria social onde se encontram os melhores pais “estrategistas”, em virtude do grande conhecimento do universo escolar que detêm, de sua proximidade das instâncias de decisão, de seu capital de relacionamentos nesse meio, da solidariedade encontrada na corporação. Suas estratégias de escolarização dos filhos são qualificadas, pelos autores, como “estratégias de iniciados”, ultrapassando em eficácia aquelas das diferentes frações das classes dominantes.

Em síntese, nossos autores concluem:

Na realidade, nossos resultados mostram constantemente que só as classes superiores estão verdadeiramente em condições de ter “estratégias” escolares e de utilizar em proveito próprio a existência das duas redes de ensino, seja como recurso em caso de insucesso escolar, seja por desejo de distinção e vontade de se ver entre iguais, num meio social elevado (Langouet & Leger, 1991, p. 135).

Robert Ballion

O nome de Robert Ballion encontra-se intimamente associado ao tema da escolha do estabeleci-

---

dias, encontrei estratégias similares em que se recorreu — com a finalidade de evitar reprovação ou atraso escolar — a colégios que os próprios entrevistados chamaram de “três pês: papai pagou passou”.

---

<sup>5</sup> Embora não seja este o lugar adequado, considero interessante relatar que, em minha pesquisa sobre trajetórias escolares de jovens belo-horizontinos das camadas mé-

mento escolar pelas famílias, pois, há já quase duas décadas, esse sociólogo dedica-se ao assunto, tendo publicado diversos trabalhos nesse campo em que as pesquisas, na França, constituem ainda fato raro. Diretor de pesquisas do CNRS (Conseil National de la Recherche Scientifique), Ballion realizou, nos anos 1980, para o Ministério da Educação francês, toda uma série de pesquisas sobre as relações entre a oferta de escolarização e a procura por parte dos usuários.

Todo o raciocínio do autor se funda numa constatação preliminar: a atitude das famílias diante da determinação do estabelecimento freqüentado mudou radicalmente no curso das últimas décadas. De “usuários cativos”, a quem nenhuma escolha era solicitada, os pais atuais transformaram-se em “consumidores de escola” (Ballion, 1982), a quem incumbe a obtenção do serviço educativo mais adequado a suas demandas, segundo as possibilidades ofertadas no mercado.<sup>6</sup> Três são os fatores que, para ele, estariam na origem dessa nova relação entre as famílias e o sistema escolar:

> a crescente complexidade do aparelho escolar que — com suas divisões em ramos, opções, tipos e níveis de ensino, diferenças de valor dos diplomas etc. — exige cada vez mais dos usuários competências específicas para sua utilização;

> o desaparecimento do consenso em torno do modelo de educação adotado. Enquanto, no passado, o modelo tradicional — comumente denominado diretivo — era aceito sem grandes questionamentos pelo conjunto das famílias, hoje em dia estas são levadas a definir o estilo pedagógico que desejam para a prole. Pais “abertos” ou modernistas preferirão pedagogias mais voltadas para a realização pessoal, ao passo que famílias mais tradicio-

nais poderão optar por práticas pedagógicas centradas na aquisição do conhecimento e no sucesso escolar;

> a diversificação dos serviços educativos posta em prática pela rede particular de ensino, em resposta às demandas cada vez mais diversificadas das famílias. De tal modo que, ao “menu imposto”, próprio da rede pública, o serviço privado de ensino estaria opondo presentemente um “menu à la carte”, com a finalidade de atrair o consumidor de escola (Ballion, 1980).

Ao abordar os comportamentos de escolha, Ballion (1991) colocava-se interrogações do tipo: quem decide? como? por quê? Tentou respondê-las através de uma pesquisa, realizada em 1989, junto a 517 famílias do setor leste de Paris (“12<sup>ème</sup> arrondissement”), que se encontravam no momento da definição do estabelecimento de 2<sup>o</sup> grau (liceu) para o filho.<sup>7</sup>

No que concerne à primeira pergunta, o autor detectou a existência de um amplo entendimento familiar quanto à escolha do estabelecimento, pois que 3/4 das famílias pesquisadas declararam ter havido harmonia entre o desejo dos pais e o do filho. Os dados revelaram também que, nos casos de divergência entre pais e filhos, a opinião do filho prevaleceu.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Em decorrência das políticas, dos anos 1980, de flexibilização da *carte scolaire*, no momento de realização da pesquisa, a totalidade dos liceus parisienses já se achava “dessetorizada”, e só 27% dos liceus franceses ainda o eram. O que significa que essas famílias se viam impelidas à escolha devido ao desaparecimento da alocação automática de acordo com o domicílio.

<sup>8</sup> Sociólogos da educação e da família começaram muito recentemente a trabalhar sobre uma questão que, a meu ver, se prenuncia importante no campo: a questão da tensão, geralmente vivida pelos pais, entre, de um lado, as exigências sociais de sucesso escolar (e social) e, de outro, os imperativos de realização pessoal do jovem (respeito pela individualidade e autonomia juvenis) apregoados por toda uma cultura psicológica largamente difundida (inclusive na

<sup>6</sup> Ballion (1991, p. 238) vê na “emergência da noção de estabelecimento uma das mais importantes evoluções atuais de nosso sistema educacional”.

Já quanto ao processo de tomada de decisão, esse consumidor parece operar na seguinte seqüência:

- > 1º procede a um levantamento da oferta existente no mercado escolar;
- > 2º seleciona um grupo de estabelecimentos suscetíveis de satisfazer suas demandas específicas;
- > 3º realiza um cálculo do tipo custo/benefício que é periodicamente renovado, de vez que os critérios de escolha podem se alterar com a idade do filho e o nível dos estudos.

São contudo as razões que levam as famílias a escolher esta ou aquela escola que parecem interessar mais ao autor. De um modo geral, Ballion (1986a) opõe dois grandes tipos de condutas: de um lado, “condutas avaliatórias”, de outro, “condutas funcionais” ou motivações “domésticas”.

As primeiras indicam a escolha de um estabelecimento por suas características educativas (ensino religioso, disciplina, clientela) e/ou pedagógicas (qualidade do ensino, dos equipamentos, resultados escolares). Tal escolha se dá com base na representação mental que pais e alunos fazem dos diferentes colégios, combinando uma série de informações na construção de uma unidade: a imagem do estabelecimento. Para Ballion, a construção de uma imagem para cada estabelecimento corresponde a uma necessidade sentida por algumas famílias “de perceber como uma unidade o conjunto de dados heterogêneos que compõem um estabelecimento”, poder assim avaliá-lo e situar-se em relação a ele. Essa imagem torna-se então uma “imagem-guia” (Ballion, 1991, p. 213-214). Seu conteúdo liga-se a fatores tais como: grau de tradição, resultados divulgados pelos meios de comunicação, percepção do tipo de clientela, clima disciplinar, comportamento dos alu-

nos, localização, prédio, rumores, sobre os quais elaboram um julgamento subjetivo global.

Mas a escolha se dá igualmente à luz das características do jovem ou, em outros termos, a escolha das famílias é condicionada também pelo julgamento que fazem do valor escolar do filho e de suas probabilidades de êxito escolar futuro. Isso porque os pais operam um “ajustamento” entre, de um lado, a capacidade e o investimento do filho nos estudos e, de outro, o nível de exigência do estabelecimento (Ballion, 1991).

Com base na distribuição dos motivos apontados pelas famílias, o autor concluiu que as condutas de tipo avaliatório são tanto mais freqüentes quanto mais se eleva o nível escolar do aluno e a posição social da família.

Já as condutas funcionais traduzem-se por critérios de escolha que não se relacionam com a reputação do colégio mas, ao contrário, têm a ver com razões de conveniência prática. Constituem exemplos disso os seguintes motivos: proximidade geográfica, facilidade de transportes, preço, outros irmãos ou amigos já no estabelecimento. Esse tipo de conduta é mais freqüente entre as famílias das classes populares. Neste caso, não se observa a mesma preocupação dos pais em estabelecer comparações entre os diversos estabelecimentos. Diferentemente disso, a opinião de que “todos os estabelecimentos se equivalem” (Ballion, 1991, p. 193) é a mais corrente aqui. A pesquisa constatou também que essas razões de natureza prática tendem a diminuir de importância à medida que se avança no percurso escolar, no caso presente, do 1º ao 2º ciclo dos estudos secundários.

Interrogadas sobre as maneiras pelas quais acederam às informações relativas aos colégios, as famílias revelam, em geral, buscar as informações por si mesmas, sem contar com auxílio de instituições. Na maior parte dos casos, os pais confessaram ter obtido dos próprios filhos as informações sobre os diversos estabelecimentos. Entretanto — acrescenta o autor —, “é nas classes médias que os pais manifestam maior dinamismo na busca de informação, e são eles que têm acesso ao maior número de fontes de informação” (Ballion, 1991, p. 226).

---

mídia), ela mesma, aliás, uma construção social. Cf. Singly, 1995, 1996a, 1997; Dubet & Martuccelli, 1996a, 1996b; Dubet, 1997.

Numa pesquisa mais antiga, datando do início dos anos 1980, sobre os estabelecimentos da rede particular de ensino da região parisiense, Ballion (1982) tentou construir uma tipologia de estabelecimentos, a qual — apesar de apresentar algumas imprecisões quanto aos critérios de distinção utilizados (Langouet, 1988) — não deixa de representar um passo importante para a compreensão da diversidade hoje existente entre os estabelecimentos e sua relação com as escolhas das famílias. Apesar das diferenças encontradas entre estabelecimentos confessionais e leigos, pode-se, *grosso modo*, apontar alguns tipos comuns a esses dois setores da rede privada, tais como:

> “estabelecimentos de excelência”: são estabelecimentos tradicionais, reputados pela qualidade do ensino fornecido e pelo rigor da disciplina. Seu alto nível de exigência acadêmica aparece associado a uma forte seleção na entrada, como por exemplo a recusa de candidatos com histórico escolar insuficiente. Sua clientela é recrutada entre os favorecidos cultural e economicamente;

> “estabelecimentos para as classes altas”: aproximam-se do tipo anterior no que concerne à clientela atendida. Porém, não se caracterizam pela excelência escolar, mas sim pela garantia de um meio social seletivo e por um tipo de socialização — feito de práticas “mundanas” — que reforça o pertencimento às elites (exemplo: dança clássica, concerto, teatro etc.);

> “estabelecimentos inovadores”: sua especificidade consiste na busca da inovação pedagógica, colocando grande ênfase no cuidado com a realização pessoal do educando. Sua clientela preferencial é composta de famílias originárias das frações modernistas das camadas favorecidas. “Nesse tipo de estabelecimento, a excelência escolar não é explicitamente colocada como um objetivo, ela é mediatizada pela ação a ser exercida sobre a personalidade

da criança com vistas ao desenvolvimento de suas múltiplas potencialidades. O que não impede a maior parte dessas escolas de fornecer a sua clientela as bases objetivas de um brilhante êxito escolar ulterior” (Ballion, 1980, p. 227);

> “estabelecimentos de apoio”: recebem alunos que necessitam de direção e acompanhamento (“encadrement”), os quais são “empanturrados” de conhecimentos — através de pressão e controle permanente —, com a finalidade de levá-los ao sucesso nas situações de competição escolar;

> estabelecimentos de “rattrapage”: funcionam como refúgio para alunos em situação de fracasso escolar, para os quais organizam uma estrutura de recepção que contempla não só o aspecto propriamente cognitivo, mas também um apoio de ordem psicológica. São utilizados “estrategicamente” por certas categorias de famílias geralmente provenientes de meios mais favorecidos.

À guisa de conclusão, pode-se dizer que as modalidades e critérios de escolha do estabelecimento dependem de uma série de fatores: julgamento sobre o valor escolar do filho, apreciação de suas chances futuras, projeto educativo perseguido, informações sobre o sistema de ensino, imagem dos estabelecimentos, todos eles correlacionados com o nível sociocultural da família. Em especial, Ballion chama a atenção para o caso particular dos pais professores que — convictos do valor do capital escolar — desenvolvem forte aspiração a “bens” escolares superiores; aspirações seguidas de realizações concretas eficazes pois que, na condição de agentes da instituição escolar, conhecem bem esse meio, conseguem comparar com discernimento, rentabilizando assim as possibilidades de ação que ela oferece aos usuários.

\* \* \*

A partir dessa revisão de trabalhos importantes consagrados ao tema, é possível assinalar algumas

convergências de resultados entre os autores, em particular entre os três autores ingleses e R. Ballion, os quais, por caminhos teóricos muito diversos e focalizando contextos nacionais diferentes, apresentam, não obstante, vários pontos em comum.

Em primeiro lugar, todos acreditam e partem mesmo da idéia de que um novo tipo de relação está se instaurando entre as famílias e a instituição escolar. Para Ball, Gewirtz e Bowe (1994, 1995), trata-se de uma “cultura da escolha por parte dos pais”; para Ballion (1982, 1986b, 1991), de uma atitude racional de “consumidor de escola”. Divergem, no entanto, quanto à explicação dessa novidade: enquanto os primeiros responsabilizam a política educacional neoliberal com sua defesa do mercado escolar, o segundo atribui o fato às demandas cada vez mais diversificadas das famílias em face de uma oferta também ela crescentemente complexa e variada.

Além disso, todos eles recorrem ao termo “estratégia” para designar as condutas familiares de escolha da escola, embora qualificando-o de forma diferente. “Estratégias de classe” — escreverão Ball, Gewirtz e Bowe — visando a manutenção de distinções sociais e educacionais; “estratégias de consumo” — dirá Ballion — buscando adequar produtos oferecidos a necessidades experimentadas. Mas é bom esclarecer que o sentido atribuído a esse termo varia de um autor a outro. Enquanto os ingleses tendem a considerar, sob a influência das idéias de Bourdieu, que as predisposições para diferenciar são inconscientes, funcionando, à semelhança do gosto, como um operador prático que metamorfoseia objetos exteriores em propriedades individuais com poder de distinção, para Ballion, alinhado à corrente do individualismo metodológico, a noção de estratégia associa-se a decisões racionais, ou seja, à elaboração, por parte dos indivíduos, de um cálculo custo/benefício com vistas a maximizar seus investimentos.

Importa, entretanto, ressaltar as conclusões mais importantes em torno das quais se tece uma concordância mais geral entre todos os autores examinados no presente trabalho: o reconhecimento do papel crucial do capital cultural familiar nas con-

duitas de escolha, em particular do capital de informações sobre o funcionamento do sistema de ensino. É que o conjunto das pesquisas sobre a questão vem demonstrando que uma escolha eficaz depende do ajustamento do valor escolar do filho às características dos diferentes estabelecimentos, o que supõe o conhecimento de um e outro.

São os pais pertencentes às classes médias e superiores que obtêm um máximo de rentabilidade de seus investimentos educacionais. Isso graças à possibilidade de acesso às informações sobre o sistema de ensino, à importância que atribuem à busca dessas informações, à capacidade que manifestam de discernir entre elas; mas também graças ao verdadeiro monitoramento que exercem sobre a vida escolar do filho, o que lhes permite apreciar, a cada momento e com razoável precisão, o desempenho e as chances escolares dele. A isso some-se ainda, no caso das camadas superiores, os trunfos advindos dos recursos financeiros e de uma rede de relacionamentos sociais que pode ser acionada em favor de uma boa colocação no mercado escolar.

Embora uma pequena parte das famílias das camadas populares consiga fugir a esses determinantes sociais, não é menos verdade que a maioria delas é levada a se definir pelos estabelecimentos indesejados pelas outras categorias sociais. E — o que é bem mais grave em conseqüências — mesmo quando uma opção lhes é consentida, não é raro vê-la recair sobre esse mesmo tipo de estabelecimento, escolhido segundo critérios exteriores ao processo de formação propriamente dito.

De modo que as famílias se diferenciam umas das outras no partido que tiram das vantagens e inconvenientes que o sistema escolar apresenta em cada conjuntura histórica. São esses mecanismos renovados de seleção social que esse novo campo de estudos, que ora se abre na sociologia da educação, pretende pôr a nu, por via da demonstração da ação discreta (Duru-Bellat & Henriot Van-Zanten, 1992) dessas estratégias de escolha do estabelecimento por parte das famílias dos diferentes meios sociais. Muito trabalho espera os pesquisadores, pois que já começam a despontar indícios de

que a escolha do estabelecimento prolonga-se, para certas famílias, no propósito de intervir na escolha da sala de aula e até mesmo do professor (Dubet & Martuccelli, 1996a), visando garantir o clima pedagógico o mais eficaz para o filho.

No livro acima comentado, Ball, Gewirtz e Bowe (1995) clamam por um programa de pesquisas que se dedique a compreender *como* (quais? quando? com que conseqüências?) recursos culturais possuídos convertem-se em capital escolar. E vêm na escolha do estabelecimento um excelente terreno para a observação do fenômeno.

Quanto a mim, acrescentaria apenas que é somente por essa via que chegaremos a demonstrar que as teses sobre a transmissão da herança cultural — formuladas por Bourdieu no início dos anos 1960 —, conquanto hoje revisadas em seu determinismo e em seu silêncio das mediações (Lahire, 1995; Singly, 1996b; 1996c; Charlot & Rochex, 1996), permanecem fundamentalmente válidas, com a condição de que saibamos fornecer a comprovação empírica de sua atuação.

---

MARIA ALICE NOGUEIRA é professora da Faculdade de Educação da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Doutora em ciências da educação pela Universidade de Paris V e membro do Grupo de Trabalho de Sociologia da Educação da ANPEd, do qual foi também coordenadora. Ensina e pesquisa no campo da sociologia da educação, com enfoque especial no estudo da história dessa disciplina e das relações família-escola. É autora do livro *Educação, saber, produção em Marx e Engels* e de artigos em periódicos especializados.

### Referências bibliográficas

- BALL, Stephen, (1995). Mercados educacionais, escolha e classe social: o mercado como uma estratégia de classe. In: GENTILI, P. (coord.). *Pedagogia da exclusão*. Petrópolis: Vozes. Tradução de Vânia P. Thurler e Tomaz T. da Silva.
- BALL, Stephen, GEWIRTZ, Sharon, BOWE, Richard, (1994). *School choice, social class and distinction: the realisation of social advantage in education*. Londres: Centre for Educational Studies. King's College. Relatório de pesquisa, mimeo.
- \_\_\_\_\_, (1995). *Markets, choice and equity in education*. Buckingham/Philadelphia: Open University Press.
- BALLION, Robert, (1980). L'enseignement privé, une "école sur mesure"? *Revue Française de Sociologie*, XXI, p. 203-231.
- \_\_\_\_\_, (1982). *Les consommateurs d'école*. Paris: Ed. Stock.
- \_\_\_\_\_, (1986a). Les familles et le choix du collège. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 15, n° 3, p. 183-202.
- \_\_\_\_\_, (1986b). Le choix du collège: le comportement "éclairé" des familles. *Revue Française de Sociologie*, XXVII, p. 719-734.
- \_\_\_\_\_, (1991). *La bonne école*. Paris: Hatier.
- BOURDIEU, Pierre, (1979). *La distinction*. Paris: Minuit.
- CHARLOT, Bernard, ROCHEX, Jean-Yves, (1996). L'enfant-élève: dynamiques familiales et expérience scolaire. *Lien social et politiques-RIAC*, 35, p. 137-151.
- DUBET, François (coord.), (1997). *École, familles: le malentendu*. Paris: Textuel.
- DUBET, François, MARTUCCELLI, Danilo, (1996a). *A l'école: sociologie de l'expérience scolaire*. Paris: Seuil.
- \_\_\_\_\_, (1996b). Les parents et l'école: classes populaires et classes moyennes. *Lien Social et Politiques-RIAC*, 35, p. 109-121.
- DURU-BELLAT, Marie, HENRIOT VAN-ZANTEN, Agnès, (1992). *Sociologie de l'école*. Paris: Armand Colin.
- GISSOT, C., HÉLAN, F., MANON, N., (1994). *Les efforts éducatifs des familles*. Paris: INSEE. Col. INSEE Résultats.
- HÉLAN, F. (1996). École publique, école privée: qui peut choisir? *Économie et Statistique*, n° 293, 3, p. 5-39.
- LAHIRE, Bernard, (1995). *Tableaux de familles*. Paris: Gallimard/Le Seuil.
- LANGOUET, Gabriel, (1988). Enseignement public, enseignement privé: les stratégies du choix. *L'Année Sociologique*, 38, p. 441-448.
- LANGOUET, Gabriel, LEGER, Alain, (1991). *Public ou privé?: trajectoires et réussites scolaires*. Paris: Publidix.
- LEGER, Alain, TRIPIER, Marise, (1988). *Fuir ou construire l'école populaire?* Paris: Méridiens-Klincksieck.
- NOGUEIRA, Maria Alice, (1997). Convertidos e oblatos: um exame da relação classes médias/escola na obra de Pierre Bourdieu. *Educação, Sociedade & Culturas*, n° 7, no prelo.

- SINGLY, François de, (1995). Elias ou le romantisme éducatif. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, v. 99, p. 279-291.
- \_\_\_\_\_, (1996a). *Le soi, le couple et la famille*. Paris: Nathan.
- \_\_\_\_\_, (1996b). Le travail de l'héritage. *Revue Européenne des Sciences Sociales*, XXXIV, n° 103, p. 61-80.
- \_\_\_\_\_, (1996c). L'appropriation de l'héritage culturel. *Lien Social et Politiques-RIAC*, 35, p. 153-166.
- \_\_\_\_\_, (1997). La mobilisation familiale pour le capital scolaire. In: DUBET, F. (coord.). *École, familles: le malentendu*. Paris: Textuel.