



UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO – UFMA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS, SAÚDE E TECNOLOGIA – CCSST
CURSO DE CIÊNCIAS HUMANAS

JONAS DA SILVA SANTOS

**ANÁLISE DAS INTERAÇÕES FACE A FACE NO AMBIENTE DE FEIRA E SEUS
ASPECTOS PARA ALÉM DAS TROCAS ECONÔMICAS**

IMPERATRIZ - MA
2018

JONAS DA SILVA SANTOS

**ANÁLISE DAS INTERAÇÕES FACE A FACE NO AMBIENTE DE FEIRA E SEUS
ASPECTOS PARA ALÉM DAS TROCAS ECONÔMICAS**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Humanas da Universidade Federal do Maranhão – UFMA, como requisito para obtenção do grau de licenciado no Curso de Licenciatura em Ciências Humanas / Sociologia.

Orientador: Jesus Marmanillo Pereira

IMPERATRIZ - MA

2018

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Núcleo Integrado de Bibliotecas/UFMA

Santos, Jonas da Silva.

Análise das interações face a face no ambiente de feira e seus aspectos para além das trocas econômicas / Jonas da Silva Santos. - 2018.

42 f.

Orientador(a): Jesus Marmanillo Pereira.

Monografia (Graduação) - Curso de Ciências Humanas - Sociologia, Universidade Federal do Maranhão, Imperatriz - MA, 2018.

1. Feirante. 2. Feiras. 3. Interações Sociais. 4. Self. I. Pereira, Jesus Marmanillo. II. Título.

JONAS DA SILVA SANTOS

**ANÁLISE DAS INTERAÇÕES FACE A FACE NO AMBIENTE DE FEIRA E SEUS
ASPECTOS PARA ALÉM DAS TROCAS ECONÔMICAS**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Humanas da Universidade Federal do Maranhão – UFMA, como requisito para obtenção do grau de licenciado no Curso de Licenciatura em Ciências Humanas / Sociologia.

BANCA EXAMINADORA

Monografia apresentada em 20 de dezembro de 2018.

Prof. Dr. Jesus Marmanillo Pereira (Orientador UFMA/CCSST)
Doutor em Sociologia

Prof. Dr. Agnaldo José da Silva (Examinador UFMA/CCSST)
Doutor em Sociologia

Prof. Dr. Maria Aparecida Corrêa Custódio (Examinadora UFMA/CCSST)
Doutora em educação

Para minha irmã Rosângela

AGRADECIMENTO

Agradeço primeiramente a Deus, e as pessoas que interagem comigo socialmente e compartilham das minhas emoções e sentimentos.

RESUMO

Este trabalho monográfico através de uma perspectiva interacionista busca analisar a construção do self do feirante, suas representações, suas manipulações das fachadas durante as interações face a face no ambiente de feira e as possíveis influências que tais ações podem desencadear nas trocas econômicas na feira do bairro Vila Lobão em Imperatriz - MA. Através de um viés etnográfico e de observação baseado em Eckert e Rocha (2008), realizei a inserção em campo de janeiro a outubro de 2018, que me permitiu através das narrativas dos feirantes e clientes e da observação direta; descrever interações sociais, representações, compreender que a identidade do feirante é construída através de sua trajetória de socialização por meio da interação com outros atores e ambientes que o influenciam no processo de tornar-se feirante e verificar que a Feira é palco de múltiplas relações sociais repletas de significados e sentidos que estão além da simples comercialização de produtos.

Palavras chaves: Feirante, Self, Feiras, Interações Sociais.

ABSTRACT

This monographic study through an interactionist perspective seeks to analyze the construction of the self of the marketers, their representations, their manipulations of the exterior during the face-to-face interactions in the market environment and the possible influences that such actions can trigger in the economic exchanges at the market of the neighborhood Vila Lobão in Imperatriz - MA. Through an ethnographic and observation bias based on Eckert and Rocha (2008), the insertion in the field was carried out from January to October of 2018, which allowed me through the narratives of the marketers and customers and direct observation; to describe social interactions, representations, to understand that the identity of the marketer is built through his socialization trajectory through interaction with other actors and environments that influence the process of becoming a marketer and to verify that the Market is the stage of multiple social relations full of meanings and senses that are beyond the simple commercialization of products.

Keywords: Marketers, Self, Market, Social Interactions.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 TEORIA METODOLÓGICA	11
2.1 Interacionismo.....	11
2.2 Self.....	12
2.3 Fachada.....	14
2.4 Representação.....	15
2.5 Interação face a face	15
2.6 A feira.....	16
2.7 Conduzindo uma entrevista face a face	19
3.0 CENÁRIO	22
3.1 A feira em relação a cidade	22
3.2 A feira em relação ao bairro	23
4.0 O FEIRANTE E SUA CONSTRUÇÃO DO SELF	26
5.0 CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
REFERÊNCIAS	41

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho monográfico através de uma perspectiva interacionista busca analisar a construção do self do feirante, suas representações e preservação da fachada durante as interações face a face no ambiente de feira e as possíveis influências que tais ações podem desencadear nas trocas econômicas. Uma vez que a sociedade atual é fundada nas relações econômicas e remetendo a Max Weber (1979), que descreve a cidade como um local de mercado.

A feira seria um ambiente construído para promover interações financeiras, pois quando inserida em um meio urbano, que é a sede da economia monetária, que reduz a qualidade das relações emocionais (SIMMEL, 2016). Teriam sua funcionalidade voltada para as relações comerciais. Contudo, muitos estudos têm demonstrado que essa perspectiva com maior ênfase ao econômico não representa em sua totalidade as experiências urbanas em um ambiente de feira.

A feira tem sido descrita como espaço de vitalidade, local condensador de fluxos e de significados simbólicos da experiência urbana, que se forma através da apropriação dos lugares, tecendo relações históricas e simbólicas (FILGUEIRAS, 2006). Para Vedana (2013), a feira é um local de arranjo social, sendo a sociabilidade o elo fundamental de sua configuração, conduzindo a particularidades dentro do contexto urbano.

Desse modo, é possível nesse palco da feira lançar um olhar considerando essas perspectivas, observando que as interações sociais ali presentes estão amplamente irradiadas através de laços sociais, práticas e representações simbólicas. Portanto, só através do estudo destas interações sociais em aspecto micro, tentando compreender o comportamento humano, se colocando na posição dos que exercem tal comportamento, pode-se dessa forma construir teorias sociais mais completas que permitirão uma melhor compreensão da sociedade.

Analisando esse aspecto da microssociologia como uma abordagem que nos permite analisar a sociedade percebendo novas particularidades, que ficam de fora de outras abordagens Anthony Giddens (2012), ressalta que a microssociologia vem de forma a complementar à macrossociologia tornando a leitura do processo social mais verossímil. Enquanto a macroanálise é essencial para entender a base institucional da vida cotidiana, as microanálises são necessárias para clarear padrões estruturais, pois é a interação presencial a base de todas as formas de organização social não importando o tamanho da escala. Não

sendo a vida cotidiana nem determinada completamente nem uma vida totalmente isolada é através dessas duas análises procurando uma relação entre as duas que chegamos a uma sociologia de nível médio capaz de enxergar as influências e os efeitos de fenômenos que ocorrem nos níveis micro e macro.

Sendo assim, pode se entender a importância dos trabalhos dentro dessa perspectiva interacionista, como um ponto para se visualizar as ações sociais como um processo fluido e ajustado, de tal maneira que estas interações agem de forma considerável na produção do contexto social e das relações que ali se formam.

Os estudos das feiras dentro de uma cidade como Imperatriz, visando compreender os aspectos sociais que a envolve, através da análise das interações que se manifestam entre os múltiplos atores que fazem parte do contexto, nos permite compreender as relações familiares e as conexões em rede que existem entre os moradores da cidade e os das regiões vizinhas, principalmente os locais de produção agrícola. E entender como essas conexões a partir das interações sociais, moldam a identidade dos sujeitos que fazem parte da constituição da feira, principalmente o feirante, que forma sua identidade a cada nova apresentação na feira, consolidando-os como agentes ativos da construção social do espaço da cidade.

Para a cidade de Imperatriz, na qual nos últimos anos veem ocorrendo uma expansão urbana, que não leva em conta os aspectos sociais. O conhecimento do processo de construções de identidades sociais relacionadas as interações vividas e apropriação do espaço, é fundamental para se legitimar lutas de acesso à cidade, contra modelos de planejamento urbano segregacionistas.

Dessa forma, abordarei em seguida, conceitos fundamentais dentro da perspectiva interacionista que nos permite compreender o viés da análise, descreverei a feira em aspectos teóricos, explicarei a condução das entrevistas, farei a descrição do cenário citado pontuando suas relações com a cidade e o bairro. E por fim, descreverei a narrativa dos feirantes e clientes, considerando a perspectiva goffmaniana, para entender a formação da identidade do feirante e a importância desse aspecto para seu ofício, que o faz ator social possuidor de práticas dinamizadoras dos espaços sociais para além dos aspectos comerciais.

2 TEORIA METODOLÓGICA

Para construir essa análise interacionista com visão micro busquei fundamentar o trabalho nos autores que já a muito abordam essa perspectiva e principalmente em Erving Goffman e nos seus escritos sobre interações face a face, comportamentos em lugares públicos e representação do eu, sendo necessário, portanto esclarecer conceitos utilizados pelo mesmo para compreensão do processo de pesquisa e como fundamentação teórica para inserção em campo e posterior análise do contexto social e interações presentes no ambiente de feira.

2.1 Interacionismo

As rotinas cotidianas fornecem a base para nossas ações em sociedade e formamos nossas vidas a partir destas interações sociais, sendo assim podemos aprender muito sobre nós mesmos e a respeito dos atores sociais a partir do estudo dessas interações, levando em conta a importância do conceito de interação Giddens afirma: “O conceito de interação é tão fundamental que sem ele seria difícil “fazer sociologia”. O conceito também se provou consideravelmente flexível e adaptativo e foi aplicado em muitas áreas diferentes da existência humana” (GIDDENS, 2015, p. 235).

Dessa maneira os sociólogos começaram a perceber a partir das observações dessas interações face a face que a ação social é interativa e construída por meio de significados simbólicos e, portanto, a realidade social é em considerável parte construída pelas interações dos atores, que, no entanto, agem dentro de um contexto social mais amplo.

Na compreensão desse processo Herbert Blumer aluno de George Herbert Mead usou pela primeira vez o conceito de interacionismo simbólico, em 1937, para explicar como a participação ativa na vida de um grupo afeta o desenvolvimento social de um indivíduo. Com base em Mead (1934. p. 141, apud Sandstrom, 2016. p. 21) ao usar palavras ou gestos que evocam o mesmo significado para outros do que para si mesma, as pessoas estão utilizando símbolos significativos.

Mead (2010), observou que os símbolos significativos são importantes, pois possibilitam trocar significados compartilhados com os outros e nos permite comunicarmos de forma eficaz nos habilitando a antever como os outros provavelmente vão agir em uma situação e coordenar nossas ações com a deles. Para Mead apud Sandstrom (2016), a mente

descreve um processo comportamental que consiste na autointeração e reflexão a partir de símbolos sociais.

Sendo assim, Mead compreende que a emergência da mente depende fundamentalmente dos fatores sociais e que por meio das interações adquirimos habilidade de interpretar e utilizar símbolos significantes, Mead contribuiu para a sociologia com o conceito de self enfatizando que somos seres reflexivos e que nossa identidade e ações surgem como resultado de nossa interação com os outros.

Com base nos estudos dele, seu aluno Herbert Blumer deu prosseguimento e desenvolveu os estudos sobre o interacionismo simbólico, que de acordo com Farganis (2016); Blumer tenta capturar a fluidez da ação social, a reflexividade do self e o caráter negociado de grande parte da vida cotidiana. Compreendendo dessa forma que a vida social é um processo fluido e negociado em vez de um processo determinado por macroestruturas como classe econômica ou organização burocrática. Nesse sentido,

O termo interação simbólica refere-se ao caráter peculiar e distintivo da interação... a peculiaridade consiste no fato de que os seres humanos interpretam ou “definem” as ações de outrem em vez de apenas reagir às ações dos outros. Sua “resposta” não é feita diretamente para as ações de outrem, mas em vez disso baseia-se no significado atribuído a essas ações” (BLUMER, 2016, p. 282).

Outra voz nesse campo de estudo foi Erving Goffman fortemente influenciado por Mead e Blumer. Porém, Goffman segue mais a tradição do interacionismo simbólico, porque centra-se no indivíduo como self ativo e reflexivo capaz de ter ampla gama de opções de se apresentar nos diversos espaços sociais.

E é considerando a abordagem do interacionismo simbólico, a partir da perspectiva goffmaniana que busco desenvolver uma pesquisa sobre as interações face a face no ambiente de feira e para isso precisa se desenvolver alguns conceitos e categorias utilizadas pelo autor para compreensão do processo.

2.2 Self

Dentro desse contexto, e a partir das leituras de Goffman e suas definições sobre fachadas¹ Goffman nos leva a compreensão que a fachada é a expressão coordenada pelos

¹ Tradução do original de face, sendo a utilização desse termo com multiplicidade de significados nos escritos de Goffman.

selves² estruturantes que dão identidade ao indivíduo, e expressa-se utilizando como base estrutural para sua manifestação o self³ mais adequado ao palco no qual se apresenta.

Processo esse que ocorre em cascata, os selves que formam a estrutura da identidade do ser negociam através da reflexão mental produzindo autoindicações⁴ para si mesmo escolhendo assim a manifestação do self adequado para a situação de interação que se apresenta em determinado palco, após esse momento de definição do self esse se expressa em público e essa forma de se expressar é o que Goffman chama de fachada, que não é única, e também se diversifica em vários ramos de expressão que Goffman define de linha, que são os atos verbais e não verbais que se expressam dentro de uma situação.

Pode-se perceber a relação que Goffman faz sobre a fachada e do self e como aquela é resultado e expressão desta na seguinte afirmação

Se ela sentir que está com a fachada errada ou fora da fachada, provavelmente se sentirá envergonhada e inferior devido ao que aconteceu...e ao que poderá acontecer como participante. Além disso, ela pode se sentir mal porque esperava que o encontro apoiasse uma imagem do eu à qual ela se sente emocionalmente ligada e que agora encontra ameaçada (GOFFMAN, 2012. p. 16).

O autor explica que a fachada que se apresenta na situação em análise do texto citado, busca expressar o eu do ator ou seja o self da manifestação de identidade, sendo assim é através da revelação da fachada que o ator expõe em público seu eu. E dentro do entendimento de Mead (2010), o self reflete a estrutura dos processos sociais nos quais se formou pois, os vários selves produzidos devido as interações do ator com vários grupos sociais são selves elementares que constituem o self completo.

Considerando esse contexto, compreender esse processo dialógico entre selves estruturantes da identidade que se formaram a partir das interações sociais e suas formas de se expressar em fachadas e suas diversas linhas de ação é o que permite ao pesquisador perceber todo o processo hierárquico que envolve o último ato do ator, a ação social. O que Goffman nos traz em seus escritos é a luz e o próprio método de se estudar a ação social como um processo complexo, dinâmico e contínuo de formação da identidade.

² Plural de self.

³ De acordo com Mead (2010) se desenvolve a partir do processo das experiências e atividades sociais, ou seja, desenvolve se num indivíduo em resultado de suas relações sociais.

⁴ A autoindicação é definida por Blumer (2016) como um processo comunicativo e dinâmico em que o indivíduo observa as coisas lhe dá significado e decide agir com base no significado, mas somente isso não é suficiente para a formação do self, pois este ao ser representando, além do ambiente que o influencia em sua apresentação só é expressado a partir do outro que recebe essa representação a interpreta e a aceita.

Abordando a fachada e suas linhas de ação o pesquisador pode observar a ação social em movimento durante a interação face a face e percorrer o processo inverso através da análise do comportamento visível que se apresenta através da expressão da fachada e suas linhas de ação e assim compreender a identidade do ator social que está invisível em primeiro plano, mas se manifesta através da fachada que se apresenta durante a interação social.

2.3 Fachada

Ao estudar as interações sociais é necessário compreender o conceito de fachada

Valor social positivo que uma pessoa efetivamente reivindica para si mesma através da linha que os outros pressupõe que ela assumiu durante o contato particular. A fachada é uma imagem do eu delineada em termos de atributos sociais aprovados (GOFFMAN, 2012. p. 13-14).

Definida assim por Goffman pode se compreender a fachada como o guia de ação para a interação face a face, devido ao fato, que escolha desta e sua apresentação para determinado momento é definida a partir dos selves estruturante que se comunicam e formam seu self, sendo assim, sua exposição influenciará diretamente na apresentação do outro, e este definirá sua ação relacionando-a em função do que se percebe ao considerar a imagem do indivíduo com o qual interage. Pois aquele observa e também promove sua ação, dessa maneira há uma remodelação contínua da forma de apresentação e exposição de impressões. Não que isso seja tão bem coordenado, um agindo esperando a ação do outro, mas ocorre de maneira mútua aos dois atores que interagem.

E ainda a apresentação da fachada é somente caracterizada de forma categórica se considerarmos o palco de sua ação, que influencia as interações dos atores ali presentes estimulando a apresentação de uma ou outra representação de acordo com o momento e o ambiente no qual ocorre a interação, o que se pode fundamentar a partir da fala de Goffman:

A fachada da pessoa claramente é algo que não está alojado dentro ou sobre seu corpo, mas sim algo localizado difusamente no fluxo de eventos no encontro, e que se torna manifesto apenas quando esses eventos são lidos e interpretados (GOFFMAN, 2012. P. 15).

Devido a esse aspecto do ambiente ser o local influenciador das manifestações dos selves e fachadas é essencial a compreensão do lugar de ação dessas interações para a compreensão das mesmas sendo de fundamental importância compreender a feitura e a representação que os atores tem dela.

2.4 Representação

Os atores sociais se manifestam na rotina social através de suas apresentações variando seus personagens de acordo com o cenário do encontro que limita e impõe regras específicas para cada contexto. Sendo que alguns fatos gerais sobre a representação estão para além do lugar e do tempo, são, portanto, ações necessárias para a interação. Sobre esses pontos Goffman indica que entres estes “a informação a respeito do indivíduo serve para definir a situação, tornando os outros capazes de conhecer antecipadamente o que ele espera deles e o que deles podem esperar” (GOFFMAN, 2014, p. 13). Outro ponto é que o indivíduo terá de agir de tal forma que expresse a si mesmo e os outros terão que ser de algum modo impressionados por ele (GOFFMAN, 2014).

Para Goffman, quando uma pessoa entra em contato com outras, existe sempre alguma razão que a leva a atuar de uma forma e não de outra procurando transmitir determinada impressão, pois a sociedade está organizada em princípios e determinadas características que informam quais os possíveis personagens podem ser manipulados em determinados encontros, a representação é portanto, a forma como ocorre a interação face a face e a manipulação da identidade através de uma determinada fachada que se manifesta na copresença e dá sentido ao contato que na maioria dos casos objetiva-se em manter a interação.

Nas palavras do autor, representação é “quando um indivíduo desempenha um papel, implicitamente solicita de seus observadores que levem a sério a impressão sustentada para eles” (GOFFMAN, 2014, p. 29). E também “ toda atividade de um indivíduo que se passa...diante de um grupo particular de observadores e que tem sobre ele alguma influência” (GOFFMAN, 2014, p. 34).

Existindo ainda outras variações explicitadas por Goffman como as possíveis linhas de ação em que as representações podem variar, o que não se modifica nessa relação é a necessidade da copresença pois as representações só ocorrem na interação face a face.

2.5 Interação face a face

Segundo Goffman a interação face a face é a classe de eventos que ocorre durante a copresença e por causa dela, sendo que esta interação se define através de toda a situação que se apresenta durante a presença do outro, decorrendo assim dos movimentos, gestos, palavras

e expressões proferidas de um ator em relação ao outro. Essa interação se caracteriza, portanto segundo Goffman como “relações sintáticas entre atos de pessoas diferentes mutuamente presente umas às outras” (GOFFMAN, 2012. p. 10).

Considerando esse conceito Goffman observa que a interação falada é a mais característica em todos os agrupamentos humanos, e pontua “não existe ocasiões de fala tão triviais a ponto de não exigirem que cada participante demonstre preocupação séria de como ele lida consigo próprio e com os outros presentes” (GOFFMAN, 2012, p. 39). Para o autor existe a tendência humana para usar sinais, símbolos e um sistema de práticas para organizar o fluxo das mensagens.

Apesar da minha abordagem conceitual e de forma descontínua das categorias apresentadas é necessário ressaltar que estes fenômenos ocorrem mutuamente, influenciando uns aos outros e somente podem ser entendidos como manifestações do processo dinâmico dentro da interação social, servindo, portanto, como ferramentas para compreender as relações sociais quando observadas.

2.6 A feira

Se apresenta como um local propício aos estudos de interações face a face, pois possui alta densidade destas relações, repleto de significados simbólicos, possíveis de serem visto em movimento durante a copresença dos atores em um palco moldado pela própria cidade, pois a forma e o uso da cidade é altamente influenciado pelas trocas econômicas. De acordo com Sarlo (2014). A circulação de mercadorias define formas de uso da cidade e produz inovações decisivas no espaço urbano no caso da feira os feirantes se apropriam do espaço urbano em um tempo específico reconfigurando o espaço de tempos em tempos.

Goffman afirma que “a tendência humana de usar sinais e símbolos significa que evidências de valor social serão comunicadas por coisas muito pequenas” (GOFFMAN, 2012, p. 39). Entendendo a construção desses processos a partir do sujeito e compreendendo a influência dessa construção sobre os próprios atores sociais no ambiente que se inserem, compreendemos as interações das ações sociais com o meio social onde estas acontecem.

Dessa forma, o conteúdo simbólico presente na feira é utilizado pelos sujeitos que vivem este momento de feira; como representação deste espaço urbano e funciona como mediador das interações entre os sujeitos que ali interagem. A personalidade do feirante e

principalmente no momento da feira se acomoda nos ajustamentos às forças externas impostas pelo ambiente da feira, no caso seus estímulos e suas representações.

Sendo assim, o comportamento mais comum e presente nas regiões metropolitanas, no qual os sujeitos sociais apresentam por morarem em cidades, o qual Simmel (2016) caracteriza como reserva, que se apresenta como o distanciamento do outro devido a autopreservação, uma atitude mental de distanciamento que os fazem parecer frios é minimizado é modificado pelo ambiente da feira, que produzem homens mais interativos e perceptíveis aos outros abrindo o leque de relações antes suprimidos pelo blasé urbano.

A essência da atitude blasé consiste no embotoamento da discriminação. Isso não significa que os objetos passam despercebidos, como acontece com os palermas, mas sim que significado e diferentes valores das coisas são experimentados como etérias (SIMMEL, 2016, pg. 118).

É na feira o local de possibilidades, local de interação reconhecimento do outro que era desconhecido pois interações anteriores em outros ambientes com esses mesmos personagens promoveram foram moldadas por outros motivos e interesses que foram atingidos de forma calculada, como são as decisões tomadas na maior parte das interações urbanas, nesse momento de feira as interações podem se modificar e o sujeito interage com o outro reconhecendo-o como parte de sua comunidade local, como uma pessoa que tem uma história, como um comerciante importante, como elo para outras relações, e esse movimento de mudança nas interações mais objetivas práticas devido a atitude blasé presente na grande cidade e agora minimizada no momento da feira é perceptível nos relatos dos clientes e feirante, ao falarem dos outros que se aproximam e que passam por nós durante a entrevista relatando o certo conhecimento da vida pessoal do outro e descrevendo como o teria conhecido na feira.

Por isso a relevância tão grande em estudar a feira, é ela um momento que traz à tona o homem mais interativo, mais sociável, mais relacional com o outro, espaço que estimula a espontaneidade o que nos permite como estudante e pesquisador nos posicionarmos num campo riquíssimo de comportamentos humanos e interações sociais apresentados por indivíduos urbanos, que por serem cidadãos dificilmente se manifestariam assim em outros momentos de vivência da cidade.

Estas observações se comparam às feitas por Filgueiras (2006) em relação ao Mercado Popular e ao seu conceito de espaço de vitalidade no qual ela conclui:

Espaço de vitalidade... lugares da cidade, de elevada densidade histórica e sócio cultural, que comportem dinâmicas sociais particulares e distintas daquela que se atribui à cidade contemporaneamente, fundadas na atualização de tradições e de práticas sociais (FILGUEIRAS, 2006).

Os feirantes disputam espaço na rua que são comprados, negociados, herdados, deslocados e pode se dizer tomados de outros feirantes, o espaço melhor localizado para bancas de temperos por exemplo é segundo os feirantes próximos aos açougues, essa disputa por espaço e clientes mostra que existe uma relação dos feirantes com maior capital econômico que dominam o campo da feira conseguem instalar barracas maiores e possuir maior variedade de produtos enquanto os menores colocam suas barracas entre as maiores local de passagem dos clientes do centro da feira para o calçada e para os comércios que rodeiam a feira, o que faz com que estes feirantes que estão entre essas barracas sofram o constante fluxo de pessoas que os fazem se espremer, mudar o ângulo da barraca, afastar mercadorias que estão no chão sobre a lona para não serem esmagados, essa constante movimentação traz prejuízo de tempo no atendimento ao cliente e também na qualidade ao atendimento, ocasionando uma eliminação ou minimização das possíveis relações sociais de contato mais íntimos que poderiam surgir e fazer emergir uma fidelização do cliente acarretando ganho econômico maior ou numa possibilidade para que tal ganho viesse a acontecer.

As feiras não possuem um campo fixo, estão em constante movimentos, feirantes grandes se tornam pequenos e vice-versa. Feirantes que passaram anos em outras funções voltaram a ser feirantes, mas tem que se adaptar a configurações diferentes, montam suas barracas no rabo da feira como chamam ou no fim da feira como os feirantes definem, apesar de que o local ao qual se referem ser a chegada da maioria dos clientes que se dá exatamente no encontro da Duque de Caxias com a rua Bom futuro que é o acesso principal de entrada da feira pois ali fica um volume grande de motos e carros estacionados devido o acesso ocorrer pela Duque de Caxias, pois é nesse sentido que flui o trânsito.

Em minhas observações os clientes entram, mas quase sempre ignoram os feirantes desse local, adentrando e pelo meio da feira começam a perguntar os preços dos produtos apesar de já terem passado por várias barracas com os mesmos produtos com a mesma aparência, tamanho e disposição nas bancas.

Tentar compreender essa ação do cliente de não dar significação a estes feirantes a ponto de não se interessar em perguntar o preço dos produtos das barracas primeiras me leva a

algumas suposições, talvez rodeado por feirantes e não mais na entrada da feira o cliente pode se sentir de fato fazendo a feira, pois se situou no palco de ação, pode ser também que esteja se direcionando às barracas mais antigas onde já tem o costume de comprar ignorando assim a possível possibilidade de um preço mais barato numa barraca do início da feira para o cliente, mas no rabo da feira na perspectiva do feirante.

Fica perceptível e, portanto, diverge das ações em supermercados, a ação social de maior proximidade entre cliente e feirante; a demora durante a compra, devido à conversação com o vendedor, o ato de ignorar possibilidades econômicas de barracas iniciais da feira.

A feira desperta ações sociais muito mais interativas para além de vender e comprar produtos, fazer a feira é um momento de se sentir humano de interagir de socializar principalmente numa sociedade urbana que mecaniza as ações sociais para trocas monetárias.

2.7 Conduzindo uma entrevista face a face

Busquei uma participação ativa do entrevistado durante o processo de conversação, numa tentativa de explorar as perspectivas emergentes do mesmo para além do campo teórico já proposto na literatura. Para isso a conversação se fundamentou em um diálogo aberto com possíveis intervenções de direcionamento da fala do entrevistado para o campo no qual gravita o objeto de estudo.

O foco era perceber o sentido que os feirantes dão às suas ações práticas, expondo o significado de sua profissão em um diálogo casual, podendo falar de sentimentos, objetivos, frustrações e todas as vivências que os levaram até aquele momento.

Eu na entrevista tentava gerir o tempo de maneira que não atrapalhasse o entrevistado em sua função de feirante, coletando as informações e no momento de diálogo com o entrevistado surgia em mim o confronto, em deixar o entrevistado expor sua história ou tentar enquadrá-lo no objetivo da pesquisa e agindo assim enquadrando-o podendo dessa forma limitar sua fala. Quase sempre escolhia que o entrevistado guiasse sua fala a não ser se desviasse totalmente do campo que gravitava sobre o objeto a ser pesquisado.

Nos aspectos relacionados à conversação em forma de entrevista, a pesquisa se fundamentou nas teorias e experiências de campo de Janine Barbot (2015), que descreve as posturas e as diferentes ações tomadas durante o processo de entrevista como: ajustar e negociar a definição da entrevista, negociar o quadro de encontro, construir uma entrevista como instrumento híbrido e processual, ajustar as intervenções aos ritmos da entrevista.

A escolha por este autor não clássico se justifica pelo elo que Barbot faz entre a forma de conceber a entrevista dentro de uma pesquisa etnográfica, pois segundo o mesmo: “ No caso da pesquisa por entrevista, o encontro é a sequência etnográfica pertinente para análise” (BARBOT, 2015, p. 119).

Descrivendo assim a dinâmica temporal e a reflexão que o pesquisador pode desenvolver através do viés etnográfico em cada encontro entre entrevistador e entrevistado.

Meu foco foi tentar perceber o sentido que os feirantes davam às suas ações práticas e no momento que eles começavam a falar desse aspecto e se me permitido o momento de fala eu buscava estimulá-los a falar desse sentido, usando as considerações de Goffman (2014).

Em minha representação durante a interação face a face com o entrevistado, eu montava o papel de similaridade com suas falas, para que vissem em mim algo semelhante a eles e nossa interação se fortificasse, expondo o sentido de minha profissão e de meus estudos para que eles se sentissem seguros e entendessem que estavam em um diálogo sincero e casual onde se podia falar de sentimentos, desígnios, decepções e todas as vivências que nos levaram até aquela ocasião.

Meu ajustamento em relação à minha apresentação como pesquisador se deu da seguinte forma, fui a feira de maneira casual com um caderno de campo e comecei a percorrer o ambiente, visto que buscava olhar e ser olhado, pois chamava a atenção com aquele caderno ao cruzar olhares e perceber uma postura corporal positiva do feirante em relação à minha pessoa, eu me aproximava, me apresentava como estudante e explicava o que estava pesquisando de forma bem simplificada, e perguntava se poderiam me ceder uma entrevista. Ao concordarem eu começava as perguntas básicas como nome, estado civil, naturalidade e idade para a partir daí adentrar nos temas específicos relacionados a feira e suas relações com os clientes.

Para realização desses processos etnográficos e de observação direta me fundamentei nos referenciais teóricos metodológicos de Eckert e Rocha (2008), no qual se faz uma reflexão sobre a pesquisa etnográfica, destacando pontos importantes nesse processo, como a observação direta, o trabalho do conhecer, a escuta atenta. “A observação direta é sem dúvida a técnica privilegiada para investigar os saberes e as práticas na vida social e reconhecer as ações e as representações coletivas na vida humana” (ECKERT e ROCHA, 2008, p. 2). Considerando essa afirmativa a observação direta foi a linha trabalhada para a compreensão das práticas cotidianas dos feirantes.

Tabela 1: A tabela a seguir refere aos dados de campo, que são necessários serem apresentados para uma melhor compreensão da pesquisa.

Data inserção em campo	Tempo médio	Número de entrevistas com feirantes	Número de entrevistas com clientes
21-01-2018	4 horas	2	1
04-02-2018	2,5 horas	1	1
11-03-2018	3 horas	5	1
05-04-2018 ¹	1,5 horas	1	
11-09-2018 ²	2 horas	1	1
21-10-2018	4 horas	3	1
Total	17 horas	13	5

Fonte - Santos (2018)

As inserções em campo ocorriam entre as 6 da manhã e meio dia, período de funcionamento da feira, em algumas visitas demorando todo o período de feira, em outros momentos, as observações se davam mais pela manhã entre 6 e 9 horas, em outras ocasiões de 9 horas a meio dia. Dentre os treze feirantes que dialogaram comigo, entrevistei nove homens e quatro mulheres, percorri a feira de uma ponta a outra tentando observar e entrevistar feirantes de locais diferentes, considerando seu início na Duque de Caxias com rua Bom Futuro, objetivando assim buscar essa representatividade do ambiente para compreendê-lo de forma mais significativa possível.

Considerando que a feira apresenta de 90 a 110 bancas por domingo, pois seu equilíbrio é dinâmico, uma amostragem de 13 feirantes representa entre 14,44% ou 11,81% do total da feira. Para a observação¹ referente a tabela acima devo esclarecer que a entrevista com seu Expedito Lucena não ocorreu no domingo dia de feira, mas num dia de quinta-feira no período da tarde. Acordada com seu Expedito por ser o período de menor movimento e um dia de não feira para que a entrevista pudesse ocorrer de forma mais tranquila. Para a observação² a mesma similaridade de método, a entrevista ocorreu numa terça-feira fora do período de feira com menor movimento comercial também acordada com o comerciante Antônio Bezerra.

3.0 CENÁRIO

Compreendido a partir de Goffman (2014), os cenários constituem-se nos elementos que darão suporte ao palco para o desenrolar da ação humana, lugar adequado para representações e interações sociais específicas, nesse caso a feira que apesar de ter uma área fixa de ocupação, modifica-se através de um equilíbrio dinâmico, movido pelos próprios atores que a cada domingo montam o palco de ação. Além dessa dinâmica a feira se relaciona com cenários maiores, a cidade e o bairro, assim há uma necessidade de compreender a correlação entre estes espaços.

3.1 A feira em relação a cidade

A cidade como espaço socialmente construído é local de interações e vivências, em Imperatriz, MA. Como uma cidade de fronteira e caracterizada por uma região de migrantes⁵ recebe pessoas vindas de muitos lugares diferentes e os atores que ali interagem trazem comportamentos, atitudes e maneiras de viver, portanto produzem um local de heterogeneidade.

Durante estas interações negociamos representações, conflitos e regras que regem nossas ações de sociabilidade, a vida urbana coloca as pessoas em contato com as outras influenciando diretamente na interação e no caso de Imperatriz cidade prestadora de serviços dos mais variados para os setores urbanos vizinhos é um ambiente favorável para entender a sociabilidade.

Na medida em que para Simmel, a cidade é uma construção social, pois segundo este “a cidade não é uma entidade espacial com consequências sociais, mas uma entidade sociológica que é formada espacialmente” (SIMMEL; apud GIDDENS, 2012, p. 158). Considerando esses aspectos urbanos percebe-se a feira como um palco que acentua a sociabilidade pois esta se enquadra como um ajuntamento social⁶ possuidora das seguintes características segundo Goffman:

Há muitas ocasiões, como em ruas públicas, onde aqueles num encontro não precisam reconhecer muitos direitos de entrada...seus participantes têm não só o direito de entrada como também o de entrar em engajamentos que já estejam ocorrendo (GOFFMAN, 2010, p. 189).

⁵ RODRIGUES, João. Mais de 90% de Imperatriz é de imigrantes. **Imirante Imperatriz**. Maranhão. 17. nov. 2013. Disponível em: <https://imirante.com/imperatriz/noticias/2013/09/17/mais-de-90-da-populacao-de-imperatriz-e-de-imigrante.shtml> acessado dia 10 de setembro de 2018.

⁶ Qualquer conjunto de dois ou mais indivíduos em copresença num dado momento (GOFFMAN, 2010)

A feira se apropria e modifica a rotina do local no qual se manifesta; muda o cheiro do ambiente com suas frutas e legumes, mudam as cores, os espaços, os sons nesse dia se altera a rotina dos moradores aos arredores, a dinâmica social se manifesta no espaço trazendo vivacidade e trocas simbólicas entre os atores, Vedana acentua:

A instalação de uma feira livre no ambiente de uma rua...representa uma quebra de continuidade na atmosfera cotidiana do bairro, criando um novo evento, estabelecendo novos percursos e novas possibilidades de sociabilidade. (VEDANA, 2013b, p.160).

A Feira não é apenas a mobilização para ocupação do espaço por vieses econômicos é parte do cotidiano, no qual os feirantes e seus clientes trazem consigo histórias de vida, sentimentos, objetivos e anseios.

A feira da Vila Lobão se encontra a 2900 metros do Mercadinho, principal centro de distribuição de produtos alimentícios de Imperatriz, local este que é referência na cidade, sendo posto de coleta e distribuição da produção agrícola da região. Antes do surgimento das feiras em vários bairros da cidade os moradores de toda a cidade se dirigiam ao Mercadinho para compra de produtos como verduras, frutas ou compravam de vendedores ambulantes que se deslocavam pela cidade em carroças, ou carros de empurrar à mão, ou de sacolões que se localizavam nos bairros.

As feiras, definidas por (FERRETI apud; FILGUEIRAS, 2006), como reuniões comerciais periódicas em locais públicos ruas ou praças, servem para atender essa demanda de consumo dos bairros deslocando os produtos agrícolas do Mercadinho para os mesmos, facilitando a circulação de verduras, legumes e frutas para as várias regiões de Imperatriz. Há vários setores de Imperatriz que são definidos pelo termo “grande” por abrangerem o bairro principal e os bairros vizinhos, são estes: o grande Bacuri, o grande Santa Rita, a grande Cafeteira, Vila Lobão e Nova Imperatriz. Nestes locais há várias feiras periódicas importantes para a cidade.

3.2 A feira em relação ao bairro

Com relação à feira da Vila Lobão esta se localiza no centro do bairro na rua Duque de Caxias, principal rua que dá acesso ao bairro para quem vem do centro da cidade pelo viaduto ou mesmo pela rua Rui Barbosa conhecida como a entrada da Capri, por ali se localizar a concessionária Capri Veículos, é acesso também para quem se desloca no sentido João Lisboa- Imperatriz.

A feira teve seu início próximo à escola estadual Delahê Fiquene, porém para descrição da mesma seguiremos o sentido de tráfego da rua Duque de Caxias, pois é por esse acesso e por uma rota mais específica em direção a feira que os clientes se dirigem e estacionam os carros para adentrarem ao ambiente de feira, pois a mesma impede o fluxo em outras ruas.

Seguindo esse sentido a feira se inicia na rua Duque de Caxias esquina com a Bom Futuro, onde hoje se localiza para quem está no sentido do tráfego a sua esquerda uma farmácia popular e a direita um pet shop. A feira da Vila Lobão ocupa 5 quarteirões, 3 deles passando pelas ruas que cortam a Duque de Caxias nas conexões com as ruas Bom Futuro, Hermes da Fonseca, Dom Marcelino e Frei Dário. Ao chegar nas conexões com a rua Dom Marcelino e Frei Dário a feira se desloca para a direita de quem se desloca pela Rua Duque de Caxias ocupando assim mais 2 quarteirões, se vista de cima ela apresenta uma configuração em F.

Fotografia 1: Esquina da rua Duque de Caxias com a Bom Futuro: Feira Vila Lobão: “começo da feira” ou “início da feira”.



Fonte: Santos (2018)

A rua Duque de Caxias é o centro comercial do bairro e o centro geográfico considerando a distribuição espacial, considerando o ponto de seu início ou ponto de acesso com a Babaçulândia sentido Centro-Vila Lobão e com a avenida Pedro Neiva, sentido João Lisboa-Vila Lobão, para quem entra no bairro se localiza um posto de combustível, na esquina seguinte em conexão com a Avenida Dorgival Pinheiro de Sousa se localiza uma casa lotérica ao percorrer a rua se observa depósitos de bebidas, barbearias, padarias,

farmácias, sorveterias, lojas de acessórios e de celulares. No quarteirão entre a Bom Futuro e Hermes da Fonseca, início da feira, se localizam lojas que são polos importantes de grandes empresas do centro da cidade. Como: Feirão dos Móveis, Renovar, Paraíba.

Importa ressaltar que as dinâmicas dos horários de atendimento dessas lojas são afetadas pela formação da feira aos domingos. O Paraíba anteriormente abria aos domingos, porém atualmente não o faz. O Feirão dos Móveis, continua sua rotina de abrir aos domingos durante a manhã, ao perguntar sobre essa questão a um dos funcionários do Feirão dos Móveis, o mesmo me relatou que o dono da loja é adventista e contrata em sua maioria dos funcionários também pessoas adventistas, fato que o faz fechar a loja aos sábados e abri aos domingos durante a feira para aproveitar o movimento.

Além dos polos de eletrodomésticos, na rua existem vários comércios de secos molhados, além de muitas farmácias, muitos açougues e oficinas de bicicletas. A maioria dessas lojas abrem aos domingos para acompanhar o ritmo da feira que modifica o ambiente.

Fotografia 2: interior da feira mostrando o a disposição das barracas na lateral da rua, formando o corredor para a passagem dos clientes.



Fonte: Santos (2018)

4.0 O FEIRANTE E SUA CONSTRUÇÃO DO SELF

Pode se perceber a feira a partir da ideia de Goffman de “ajuntamento social” no qual ele descreve como “essa entidade mutante, necessariamente evanescente, criada por chegadas e a assassinada por partidas” (GOFFMAN, 2012, p. 10) se referindo a organizações de atividades interacionais temporárias que surgem a partir da copresença dos atores em um ambiente montado temporariamente e com finalidades específicas. No entanto o que tento ressaltar nesse trabalho são as interações para além das percepções à primeira vista baseadas no conceito de que a feira é um simples lugar de trocas econômicas. A feira é um palco de interações múltiplas e diversas que cria laços e mantém redes de relações no bairro e com bairros vizinhos que são utilizadas em outros momentos de vida pelos atores que ali participam.

Goffman afirma: “não, então, homens e seus momentos. Em vez disso, momentos e seus homens” (GOFFMAN, 2012. p. 11). Declarando que são os momentos criados, impostos, buscados; momentos de vivência social que constrói atores que se apresentam e representam suas fachadas. A feira se torna um momento propício para múltiplos selves se manifestarem em momentos oportunos durante o fazer a feira, pois diferente das grandes lojas e redes de supermercados a interação entre o cliente e o feirante é mais demorada envolve outras relações simbólicas para além da troca comercial.

O self de ser feirante é construído através de toda a trajetória histórica e socialização do processo de tornar-se feirante, qualificando-o no exercício do ofício de forma efetiva, o que permite a ele retorno com o trabalho exercido. Esse dado é verificado a partir da escuta da narrativa dos feirantes mais antigos ou mesmo recentes, sobre sua história de participações em feira desde a infância e a racionalização da forma como esse fenômeno ocorreu, construindo assim vários argumentos para determinar e fundamentar sua fachada, utilizadas armas verbais e, portanto, simbólicas para desconstruir os possíveis ataques de desvalorização do ser feirante.

Durante a prática de feirante a autoconfiança aumenta a produção e a produção aumenta a autoconfiança, processo que reafirmam uns aos outros fazendo com que a representação do sujeito se aperfeiçoe no palco da feira. Quanto mais ele atua no ambiente mais fácil é sua leitura simbólica e a percepção da ação do outro e a indicação para seu self de qual ação deve ser tomada, tornando os atores especialistas desse palco específico a ponto de naturalizarem suas ações de tal maneira a ficarem confortáveis o suficiente para expressar

diferentes selves nesse ambiente de feira o que torna a feira um campo vasto e diverso de interações face a face.

Para Vedana (2013a), ao observar as práticas cotidianas a partir do resultado de saberes e experiências é possível compreender o feirante a partir de seu ofício, o fazer a feira é tornar-se feirante. Dentro dessa perspectiva e associando-a com a identidade manifesta do feirante em relação direta com o ambiente de atuação, o ator desenvolve um self a partir desse local, sendo possível observar as múltiplas manifestações e representações de identidade nesse ambiente durante as interações com os clientes.

Buscando compreender esse processo de construção do self do feirante, suas representações e as interações face a face no ambiente de feira, realizei observações participantes no período de janeiro a outubro de 2018 na feira da Vila Lobão, além de entrevistas com feirantes e comerciantes fora do ambiente de feira.

As descrições e observações que se seguem apresentam similaridades com outras feiras e outros trabalhos já feito sobre esse ambiente, demonstrando que a feira apresenta certas particularidades devido suas configurações. As narrativas dizem respeito as entrevistas e conversações realizadas.

A feira da Vila Lobão se iniciou segundo moradores e feirantes na década de 90 a partir de ajuntamentos próximo ao pé de amêndoa que hoje já não está mais lá, este ocupava boa parte da calçada ao lado da farmácia Minerva e também a partir de agrupamentos próximo à Escola Delahê Fiquene. “todo dia o pessoal vendia verdura, aí sábado e domingo vinha mais, daí na faixa de 91 veio a ideia de formar a feira mas deu problema na linha de ônibus” (Entrevista com Antônio Bezerra comerciante em 11 de setembro de 2018).

Na época a rua Duque de Caxias tinha fluxo de trânsito em mão dupla na qual circulavam os ônibus que entravam e saíam do bairro, quando se consolidou a feira os ônibus mudavam sua rota aos domingos. Segundo senhor Bezerra tentaram retirar a feira por causa da linha de ônibus. Os feirantes e moradores interessados em manter a feira fizeram um baixo assinado com auxílio do Major Melo, as reuniões ocorriam na Escola Delahê Fiquene.

A organização da feira se deu através de registros estabelecendo os espaços a serem ocupados na rua, posteriormente quem quisesse vender o ponto ou doar, o fazia. O cadastro era um tipo de alvará simbólico que permitia a ocupação do espaço público, no início os feirantes faziam vaquinhas para o pagamento de carroceiros que tinham a função de coletar e

transportar o lixo, atualmente logo após a feira o serviço de limpeza da cidade se encarrega de fazer o trabalho.

Ao chegar na feira da Vila Lobão que acontece aos domingos, o que se percebe é o som característico do ambiente que se misturam vindo dos vendedores, da montagem das barracas dos equipamentos de sons que alguns feirantes levam para divulgar seus produtos e dos vendedores de cds que colocam músicas, “para chamar os clientes”. Nesse momento o que me causa estranhamento são dois senhores que estão vendendo abacate, mas estão afastados da feira.

Me direciono a eles e tento iniciar uma conversa, são bem receptivos a interação, conversei com Francisco Moraes Veloso, com idade de 50 anos casado com 2 filhos; natural de Governador Newton Belo MA próximo a Zé doca, região também conhecida como chapéu de coro devido ao seu fundador Raimundo Coelho conhecido como Raimundo chapéu de couro. Atualmente morador de Sumaúma TO, o senhor Francisco depois de perceber que eu não conhecia a região a qual ele se referia, através da minha expressão corporal e movimentos faciais de um franzir na testa e um afastar de mãos, foi longo me explicando nome da cidade e o motivo do nome e suas proximidades com as regiões vizinhas, me informou que é religioso adventista que viveu 30 anos em Roraima e lá trabalhava como gráfico, atualmente é autônomo mora em Sumaúma TO onde se produz o abacate que ele vende.(CADERNO DE CAMPO, FEIRA VILA LOBÃO, 21-01-2018).

Quando indagado do motivo de vir fazer a feira na Vila Lobão e não em outra feira da cidade, o senhor Francisco Moraes Veloso afirmou vir para esta por ter uma tia que mora no bairro, a senhora Maria de Fátima, e sempre que veem, a visita quando termina o período de feira, indo passar o restante do dia com ela. Na descrição do motivo de estar fazendo a feira naquele domingo o senhor Francisco relatou “ Num venho todos os dias, só vim hoje porque tinha comprado uns abacate dos produtor vizinho pra vender nos sacolão da Nova Imperatriz, mas os sacoleiro desistiram da compra” (Entrevista com Francisco Moraes Veloso, 21 de janeiro de 2018).

Flávio, vendedor de cds, disse que o melhor dia é o dia de feira pois vende mais e espera ansioso pelo domingo, antes de trabalhar na venda de cds trabalhava como tapeceiro, largou por motivo de doença. “pra não ficar parado comecei a vender primero no calçadão, agora aqui, sempre agrado meu cliente com algo a mais pra ele voltar, ele compra quatro dou um” (Flavio dos Santos Reis, 21 de janeiro de 2018).

Flávio saiu do Calçadão de Imperatriz por causa das apreensões policiais e começou a vender na calçada de uma prima, que mora na Duque de Caxias e em espaço privilegiado, pois ali acontece a feira, passando a ir todos os domingos. Essa relação familiar presente entre

os feirantes e moradores ao redor da feira ou mesmo na própria rua da feira é um dos aspectos comuns. Acontecendo também engajamentos de vários familiares em algumas bancas. Que se conformam a partir dessas relações e também é um dos modos no qual se aprende o ofício.

Aproximei de dois clientes que fazia a feira seu Francisco das Chagas Loiola e sua esposa Expedita Mota dos Santos Loiola. Em conversa muito divertida, seu Francisco disse de forma bastante irônica que só vinha a feira porque era o jeito, mas não gosta de sair de casa. Ao ser perguntado porque ele ficava conversando com o vendedor de mudas, ele responde que a mulher dele conversa muito durante as compras então ele prefere ficar ali conversando com o vendedor de mudas enquanto ela faz as compras. (CADERNO DE CAMPO, FEIRA VILA LOBÃO, 21-01-2018).

Comportamento social tem significados múltiplos, sendo interpretados de formas variadas principalmente quando a ação tem como referência o eu ou o outro, compreendemos de maneira diferente nossas ações e as ações dos outros, mesmo quando são similares atribuímos significados distintos, porque damos o sentido a ação do outro. Seu Francisco também passa boa parte do tempo que está na feira conversando com o feirante, mas atribui significado negativo ao comportamento da esposa que é similar ao seu. Segundo Myers (2014), nosso comportamento social varia não somente de forma objetiva, mas também conforme interpretamos. Nesse ponto seu Francisco vê sua ação de forma positiva, pois só conversa porque sua esposa demora, e inverte sua interpretação em relação a esposa ela demora na feira porque conversa.

Nas interações não basta seu agir, sua apresentação depende da interpretação do outro que a considera ou não, por isso as expressões públicas do self, ou seja a fachada não depende somente do Eu, mas do outro que interage na copresença.

Considerando esse aspecto e pensando na apresentação do feirante para o cliente este não deve somente se apresentar bem ao cliente, deve ser bem interpretado. Para Goffman “o ajuste ao trabalho daqueles que prestam serviço dependerá, com frequência, da capacidade de tomar e conservar a iniciativa na relação de serviço” (GOFFMAN, 2014, p. 23). E mais para Vedana (2013a) estas relações se estendem no tempo se reafirmando a cada dia de feira, “a capacidade de interação com o outro e o jogo social com fregueses e mesmo outros feirantes, a maestria de instaurar as jocosidades e consolidar vínculos com fregueses” (VEDANA, 2013a, p. 46), representa a sociabilidade do ambiente de feira que de acordo com a autora é o instrumento de trabalho do feirante.

Essas relações de sociabilidade entre feirante e cliente foi observada quando eu tive contato com o senhor Isaias Brito Gama, 38 anos, morador da Vila Lobão a 13 anos, casado com a professora Marta Regina, já foi mecânico, motorista, vendedor lojista, hoje é feirante,

há 1 ano e 2 meses trabalha na feira vendendo feijão, farinha e fava; aos sábados participava da feira de João Lisboa, cidade vizinha, mas ultimamente só vem fazer a feira no bairro mesmo, o motivo do mesmo ter escolhido ser feirante foi justificado por seu Isaias devido a necessidade de cuidar das suas 3 filhas e sua esposa trabalhar 2 turnos, ele teve que sair do trabalho de carteira assinada para ter mais tempo para cuidar de sua família. Em relação a sua interação com o cliente aconteceu assim:

Em uma das vendas seu Isaias atende o amigo de sua esposa e coloca o produto a mais para o cliente, ação que não ocorreu com os outros clientes durante o momento que eu estava esperando-o responder a entrevista enquanto aguardava ele atender os clientes, descubro que o cliente favorecido na troca econômica é amigo de sua esposa, pois pergunto posteriormente o motivo de ele ter colocado o produto a mais ele responde de forma bem tranquila como se este tipo de ação fosse bastante comum “há ele é amigo da minha esposa” uma ação que levou em consideração mais a força dos laços de amizade do que a troca econômica em si, apesar de ocorrer no ambiente de feira. Outro cliente pergunta sobre a família do seu Isaias. Perguntei ao seu Isaias se este que fez tais perguntas era amigo dele, ele disse “é um cliente antigo desde de quando eu comecei”. Percebe-se que os clientes que compram nas mesmas bancas sempre conversam com os feirantes perguntando sobre a família sempre estendendo o tempo de compra que se torna demorada, não pude deixar de notar que os clientes que esperam o atendimento desses fregueses antigos que possui maior proximidade social com o feirante, se irritam e ficam impaciente, não o dizem em voz alta, mas balançam a cabeça de forma negativa, retraí a boca, fazem bicos, desmontando visivelmente sua agonia e pressa pois está ali somente para comprar o produto. (CADERNO DE CAMPO, FEIRA VILA LOBÃO, 04-02-2018).

A feira possui entre 90 e 110 bancas que mudam em números de acordo com o fluxo em cada domingo, pois alguns feirantes não comparecem enquanto outros surgem. Existem locais definidos para as bancas, mas quando um local não é ocupado, as outras rapidamente expandem seu espaço, se apropriando naquele momento, as vezes elas estão bem próximas a ponto de confundir o que se entende como uma banca, na verdade são duas.

Os feirantes disputam espaço na rua que são adquiridos, comercializados, herdados, deslocados e pode-se dizer tomados de outros feirantes. Disputas que segundo as narrativas já ocasionou brigas entre os mesmos.

As ruas se tornam espaços comerciais entregues a concorrência tendem a uma dinâmica a cada domingo, a cada repasse ou venda desses espaços, essas relações de conflito se manifestam eventualmente segundo os feirantes e clientes.

Fotografia 3: interior da feira mostrando as demarcações das reservas de lugares



Fonte: Santos (2018)

Sobre essa questão espacial quem melhor me explicou a prática cotidiana foi o senhor Expedito Lucena Sousa, 54 anos, casado com Geralda de Sousa. Seu Expedito trabalhou como agricultor de 1982 a 2002 na horta do Bom Jesus e no ano de 1999 começou a vender seus produtos na porta do Mercadinho Bezerra, localizado no centro da feira da Vila Lobão, além dos produtos que produzia na horta do bairro Bom Jesus, passou a comprar produtos no Mercadinho, João Lisboa e Senador La Roque. Em 2011 alugou um ponto na Rua Duque de Caxias, onde hoje tem seu sacolão e em dias de feira monta a banca bem próximo do sacolão ampliando seu espaço de venda.

Sobre o seu local na feira ele afirma que tem venda de ponto, que comprou um de 5x4 foi 5 mil e comprou outro de 2x2 foi 1500, “tenho 2 pontos comprei para mim ficar tranquilo abri mais tarde” disse que comprou o maior para montar sua banca e o menor bem ao lado do seu sacolão fixo para ter acesso ao ponto e poder abrir mais tarde sem ninguém atrapalhar montando bancas no local que dá acesso ao seu sacolão atrapalhando a abertura do mesmo e a ida de clientes em dias de feira. (CADERNO DE CAMPO, FEIRA VILA LOBÃO, 05-04-2018).

Dentro dessa lógica eu quis saber sobre os possíveis conflitos e fui informado que: “Já teve briga por causa de ponto, discussões, já tomaram ponto, teve um caso de uma senhora idosa ceder o ponto por causa de doença, tava cansada quando tentou voltar os que ocuparam não querem sair” (Entrevista com Expedito Lucena Sousa, 05 de Abril de 2018).

Os comerciantes também disputam o espaço. “Dá uma confusãozinha porque eles querem colocar em lugar vazio mas tem dono, há 2 domingos atrás, aqui na frente, eu tenho direito aqui de saída e entrada, a passarela, isso desde de quando a feira começou esse espaço é nosso” (Antônio Bezerra comerciante em 11 de setembro de 2018). Seu Bezerra se referindo ao espaço entre as bancas que dá acesso ao seu comércio, quando obstruídos segundo ele o cliente desiste de ir ao comércio e vai em outro. “Eu disse pra ele nesse domingo, você fica, mais na próxima você já sabe” (Antônio Bezerra, comerciante, em 11 de setembro de 2018). Se referindo a um vendedor de açaí que ocupou a espaço que segundo ele dá acesso ao seu estabelecimento. “Eles não querem entender vou pedir pra fazer a marca e a seta do supermercado” (Antônio Bezerra, comerciante, em 11 de setembro de 2018).

Quando marquei a entrevista com seu Bezerra aproveitei o momento oportuno de minha apresentação para ele como cliente, fiz compras em seu estabelecimento e lhe perguntei se estava disposto a conversar comigo, ele foi prontamente dizendo que sim e que eu poderia ir as 15 horas, horário de pouco movimento, ao chegar em seu comércio neste horário, diferente do tratamento recebido pela manhã, seu Bezerra estava mais sério, menos prestativo. Não podemos desconsiderar que pela manhã do mesmo dia eu era um cliente comprando e pedindo um favor, agora a tarde sou alguém querendo saber um pouco sobre ele.

Durante a entrevista também pude observar que ao chegar um cliente seu Bezerra mudava a fisionomia, sorria fazia brincadeiras, logo após o atendimento voltava ao outro personagem, não que os feirantes não façam o mesmo. Como Goffman explica “quando um indivíduo se apresenta diante de outros, terá muitos motivos para procurar controlar a impressão que estes recebem da situação” (GOFFMAN, 2014, p. 27). E se referindo à prestação de serviços Goffman ressalta “Sabemos que, em função de serviços, os profissionais, que em outras condições são sinceros, veem-se forçados às vezes a iludir os fregueses” (GOFFMAN, 2014, p. 30). Porém a apresentação do feirante deixa menos perceptível a mudança de personagem.

Como se pode perceber o senhor Bezerra comerciante manipula a identidade de forma mais racional quando se considera o mesmo ato dos feirantes, seu Bezerra tem plena consciência da necessidade de determinada representação para com os clientes e isso fica evidente em sua fala.

Isso é um jogo, quem tá no mercado sabe, existe palestra no Sebrae, o mercado é como se fosse o mar, a maré tá cheia mais tarde vai e baixa, tempo tem clientela boa, tempo está escasso, a gente tem que instruir funcionário, eu explico a prioridade não

é arrumar mercadoria na prateleira é o atendimento (entrevista com Antônio Bezerra 11 de setembro de 2018).

A ação do feirante difere da ação do comerciante. A identidade do feirante com relação a feira e aos clientes tem laços mais sólidos, fazendo o se perceber pertencente ao ambiente, seu self possui uma integração maior com seu ofício, com o local de trabalho e com os atores com os quais interage.

Durante a conversa com seu Expedito, chegou uma cliente querendo comprar um produto, ele tinha o produto nas mesas, mas foi logo dizendo que o produto não estava bom que era melhor ela não comprar. Perguntei. *Porque o senhor simplesmente não vendeu?* “Prefiro que você me compre e volte, o dinheiro não é tudo, o que é tudo pra mim é o cliente, não me preocupo com o volume do dinheiro, me preocupo com a satisfação” e continuou explicando que “o comércio grande não tem essa, ele só quer vender, os meus fornecedores não se importam eu tenho que ir lá e escolher, eles só querem vender” (Expedito Lucena Sousa, 05 de abril de 2018).

Durante o atendimento a essa cliente, seu Expedito comparou seus sentimentos de quando vai comprar nos seus fornecedores que não se importam com a qualidade dos produtos vendidos e a possibilidade de sua cliente sentir o mesmo. Ele foi bem prestativo, informou quando teria o produto e indicou outra banca na qual ela poderia encontrar o mesmo com melhor qualidade em relação ao que ele possuía no momento. Característica incomum o fato da indicação se considerarmos outros estabelecimentos como comércios e supermercados. Porém esse aspecto entre os feirantes de cordialidade com seus concorrentes econômicos é notável na grande maioria de seus membros, o que para Goffman pode ser entendido como uma obrigação das relações onde cada membro apoia a fachada do outro membro em dadas situações (GOFFMAN, 2012).

Dentro do exemplo e da importância de que o cliente é o que importa, seu Expedito citou um cliente que morou no bairro, mas hoje mora no bairro Sebastiao Regis, a 7,4 quilômetros da Vila Lobão, mas ainda sim vem fazer a feira com ele. “Eu primo pela qualidade do produto e do atendimento” (Expedito Lucena Sousa, 05 de abril de 2018). Disse que colocou para fora um funcionário que é sobrinho de sua esposa pois não tratava bem o cliente explicando que o cliente sair não tem como ele trabalhar “os clientes sempre conversam com a gente, acho bom, tenho com quem conversar” (Expedito Lucena Sousa, 05 de abril de 2018).

Além da interação face a face com os clientes e outros feirantes que vão para além das trocas econômicas, suas apresentações, manipulação de fachada, das disputas por espaço, que fazem parte do cotidiano e das práticas urbanas no ambiente da feira o que ficou claro nas observações foram as relações sociais da trajetória de vida com o ofício de ser feirante. Para Vedana ser feirante não é somente uma profissão é uma decisão de vida.

Na medida em que essa atividade parte de uma decisão, de uma escolha realizada em determinado momento de suas trajetórias; foi esse caminho o que cada um deles decidiu seguir e para tanto aprendeu, especializou-se, estabeleceu formas de trabalhar e relações de trabalho com colegas, partilhou redes, ensinou e construiu uma trajetória. (VEDANA, 2013a, p. 47).

A trajetória de vida é algo significativo para tornar-se feirante diferindo do Senhor Isaias que explicou sua decisão de ser feirante por necessidade de tempo para cuidar das filhas, os feirantes entrevistados em sua maioria já tinham uma história ligada a feira ou a produção de frutas e hortaliças, uma relação ou com relações familiares que os direcionaram para o trabalho na feira.

Seu Expedito conta sua história com muito entusiasmo, muito feliz pelo sucesso alcançado e diz que foi Deus que possibilitou tudo isso. “ Às vezes o cabra chega aqui e diz esse cabra tá no bem bom, mas não sabe o que a gente passou” (Expedito Lucena Sousa, 05 de abril de 2018). O senhor expedito disse que tinha dias que ia 5 vezes no mercadinho de bicicleta para abastecer o sacolão. “ No nono mês comprei um carro nossa história é uma história de muita luta” (Expedito Lucena Sousa, 05 de abril de 2018). Segundo Vedana, no entanto, há uma necessidade de relativizar a palavra “sucesso” e as representações que dela derivam, descrevendo assim:

O sucesso aqui referido evidentemente tem correspondência com a dimensão da vida prática de “seus negócios”; afinal de contas, ampliaram seus locais de venda e possuem inúmeros fregueses assíduos, mas diz respeito principalmente ao seu investimento em um trabalho que consideram prazeroso (mesmo que fatigante), assentado nas formas de sociabilidade e nos laços afetivos que tecem ao longo dos anos. (VEDANA, 2013a, p.50).

Seu Deusimar dos Santos Pereira; o Baixim, me disse que trabalha na feira a 3 anos e que é solteiro e tem uma filha de 12 anos, compra os produtos que vende na feira na cidade de Buritirana MA. Diz ele: “ trabalhava na roça mas ficou fraco, deu a ideia de vim pra cá a gente veio e se deu bem”. Ao ser perguntado sobre o que ele mais gostava ao vir para a feira ele responde “a gente topa muita gente boa”. O que se observa na resposta rápida, sem

titubear, que o local da feira para ele não é apenas um local de trabalho, mas local de encontro, pois segundo o mesmo o melhor da feira é “topar”, ou seja, encontrar com outras pessoas que ali frequentam, e ainda complementou “final de semana que a gente não vem a gente acha ruim” (entrevista com Baixim, 11 de março de 2018).

Pode-se notar as semelhanças de perspectivas dos feirantes a partir de suas falas, como a do Dhémison vendedor de mudas que afirmou: “rapaz tem uma questão emotiva, quando você não vem na feira você se sente mal” (Entrevista com Dhémison, 21 de janeiro de 2018).

Fotografia 4: Jonas a direita e Dhémison a esquerda



Fonte: Reis (2018)

Dhémison Lima 29 anos de idade é técnico agrícola e feirante, casado e tem uma filha de 3 anos, Maria Luiza, cadastrado no MEI microempreendedor individual, paga taxa de permissão de trânsito de vegetais (PTV), para levar as mudas de uma cidade a outra, na feira da Vila Lobão desde 2014. Disse que vai a feira para divulgar o seu trabalho como técnico agrícola, pois ele faz paisagismo, planta mudas em grandes áreas e é na feira que ele consegue a maioria dos serviços e que as vezes vende só uma muda ou duas, mas consegue trabalho na sua área.

Quando perguntei ao Dhémison sobre os clientes e suas interações na feira, o que veio à sua mente foi o seu Célio, que segundo o Dhémison, vem a feira comprar um ou dois

produtos, mas sempre para onde está e conversa com ele as vezes por mais de uma hora. Disse que o Célio é técnico agrícola também, por isso eles conversam muito. Afinidades de selfs promovem interações momentâneas mais longas e por mais tempo no curso de vida dos atores, pois as suas representações tem em comum algum aspecto da sua formação como sujeito social.

Observei na visita seguinte a feira seu Célio:

Amigo de Dhémison estava conversando com ele, o amigo citado por Dhémison na conversa a 15 dias atrás, me meti na conversa para tentar extrair mais informações, neste momento quem me introduziu na conversa foi o Dhémison que explicou para o senhor Célio Procópio de Albuquerque quem eu era, o que estava fazendo. O senhor Célio é natural da cidade de Satuba, Alagoas e mora a 19 anos em Imperatriz. Disse que apesar de ser técnico agropecuário nunca exerceu a função, pois não tinha influência política, e no tempo só existia a EMATER em alagoas, trabalhou posteriormente como mecânico de máquinas pesadas e possui terras em Esperantina, Tocantins, 2 alqueires na qual o namorado da filha dele produz graviola, açaí, manga e banana, vende lá mesmo e faz polpa dos produtos, afirmou que esses produtos ele não compra na feira pois de 15 em 15 dias vai buscar em sua Terra. Ao ser perguntado porque faz a feira aos domingos, disse que os produtos são mais frescos e na maioria das vezes sempre compra nas mesmas bancas, Dhémison, após a saída do seu Célio, disse que eles estavam conversando a mais de uma hora. Observei a compra do seu Célio somente um pacote de café, e disponibilizou para isso mais de uma hora no ambiente da feira fora do propósito da compra em si. (CADERNO DE CAMPO, FEIRA VILA LOBÃO, 04-02-2018).

Alguns personagens são conhecidos em toda a feira e se destacam por sua presença, os clientes e os feirantes sentem sua falta e comentam sua ausência e as afirmam para este ator pessoalmente quando o veem, é o caso do seu Feitosa, famoso por causa de seu papagaio, todos os domingos vem passear com a ave na feira. Os clientes se aproximam, abraçam-no e pegam o papagaio na mão.

Fotografia 5: Jonas a esquerda e seu Feitosa a direita Minha Rosa no centro



Fonte: Santos (2018)

Eu venho cedo fazer a feira, depois venho trazer “minha rosa” pra passear, todos pegam nela só porque é mansa, mas hoje também vim comprar um cheiro verde, a muer esqueceu, não gosto de fazer a feira com ela, ela é abusada, quando venho com ela, eu fico no buteco ali embaixo esperando (Entrevista com seu Feitosa dia 21 de outubro de 2018).

Os feirantes dizem sentir uma sensação de falta, de ausência quando passam um domingo sem ir à feira, tanto o Baixim como também é o caso de Dhémison, tem suas relações e trajetórias de vida ligada a produção agrícola, seu Expedito, já citado também. Já a senhora Bruna Higides Oliveira, 26 anos, descendente indígena krikati e casada com Alan, supervisor de uma indústria de frangos mãe de 2 filhas, mora no bairro Cafeteira e trabalha a muitos anos na feira, vendendo pano bordado, tapetes e cosméticos. Ao ser perguntada sobre o motivo de fazer a feira, Higides diz que vende os produtos em casa mesmo, mas nos dias de feira o fluxo é maior e ela afirma vir pela questão econômica.

Não possui relação com a produção de forma direta, porém disse que desde os 7 anos trabalha com seu padrasto na feira. A sua amiga da banca ao lado, Bruna Faria Barbosa, 20 anos, é casada com o senhor Adnan, irmão do esposo da Higides, o senhor Alan. Bruna Faria faz a feira a 9 meses, vendendo verduras.

Foi a Higides que chamou a Bruna Farias para fazer a feira. Bruna Farias trabalha na banca de verduras, para o padrasto de Higides, o senhor Francisco José dos Santos, que tem 48 anos, natural de Pindaré Mirim MA, mora a 18 anos em Imperatriz, atualmente mora na cafeteira. Ele informou que trabalhou com pesca, roça, em fazenda, plantando arroz quando

veio para imperatriz. Veio morar com o seu tio Luís que é vendedor no Mercadinho e ficou lá trabalhando com ele.

É evidente as redes de relações sociais que se apresentam e influem diretamente na construção da identidade do feirante, são suas amizades, agrupamentos familiares que permitem a interação com o palco de feira e com outros atores que já praticam o ofício, sendo possível assim, aprender as representações e comportamentos que comporão suas capacidades técnicas de exercer o ofício.

Dentro dessas rotinas são construídas identidades que se referem à identificação com, ou ao sentido de se pertencer a um grupo específico. Conforme Giddens coloca: “Assim, conclui-se que todas as identidades humanas devem ser “identidades sociais”, pois são formadas nos processos contínuos de interação na vida social” (GIDDENS, 2012, p. 191).

Esses sujeitos não se tornam feirantes porque usam uma técnica e sim por estarem inseridos num contexto social em que ser feirante possui significado em articulação com outros significados, dos quais compartilha.

5.0 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Muitas conclusões apresentadas nesse texto parecem evidentes pois são ações sociais que nos rodeiam, e por causa de nossos esquemas mentais e nossas autoindicações que determinam nossa maneira de pensar, temos a tendência de depois de saber de um desfecho, eles nos parecerem óbvios. Devo ressaltar ainda que essas trajetórias narradas expressam experiências particulares, mas que, no entanto, estão envoltas por contextos que as conformam.

Na feira não se troca só dinheiros e mercadorias, se trocam sorrisos e alegrias, intimidades e frustrações, se troca e absorve interações, se faz amizade, se constrói amores, relacionamentos que estão para além das trocas comerciais. A feira não é só comércio, é um ritual social de cada domingo, que se falhar, segundo alguns, traz tristeza, ansiedade e sentimento de falta, sensação que sua semana não foi completa. Ir à feira e não apresentar essas ações é estar em dissonância com o cenário.

Os produtos e os feirantes ganham significados que os tornam especiais dentro do sentido percebido pelos participantes, é costume dizer: “essa verdura aqui ou essa fruta aqui é da feira”, atribuindo um valor nutritivo e de sabor melhor que qualquer outro produto do supermercado, mesmo sabendo que o produto tanto da feira quanto do supermercado é adquirido no Mercadinho (exceto alguns que produzem): “ah, o queijo da feira é o melhor”, “esse feirante é de ouro”, “esse senhor é sucesso na feira toda”. Todas essas formas de expressão, de sentir e ter essa facilidade de expressar esses sentimentos no próprio ambiente de feira, deixa claro que a feira tanto para o feirante quanto para os clientes desperta interações emotivas e relacionais com o local, que é colorido, alegre, com ordem dinâmica e sons por todos os lados.

Outro ponto que demonstra o nível de intimidade dos atores ali presentes no momento de feira é o fato de eles estarem constantemente se tocando com as mãos nos ombros, se abraçam, riem, se cumprimentam, se esbarram uns nos outros, tocam nos filhos e crianças que andam com os outros clientes, que são seus conhecidos, relações estas que não são observadas com tanta frequência quando se analisa a cidade em seus outros espaços, caracterizando esse palco como ambiente com alta intensidade de relações de laços intensos.

Compreender a feira é de maneira considerável entender a formação da identidade do feirante, que é construída através de sua trajetória de socialização, por meio das interações com outros atores e ambientes que o influenciam no processo de tornar-se feirante.

As representações, as manipulações de identidades, as interações sociais na feira são tão diversificadas, que a questão monetária que se apresenta é somente um aspecto para construção científica de uma realidade social ali observada. Portanto, para abarcar os aspectos sociais da feira, é necessário entender como seus atores manifestam o social através de suas representações e relações simbólicas.

REFERÊNCIAS

- BARBOT, Janine. Conduzir uma entrevista face a face. In: PAUGAM, Serge. **A pesquisa sociológica**. Petrópolis, RJ. Vozes. 2015. p. 102-123.
- BEATRIZ, SARLO. **A cidade vista; mercadorias e cultura urbana**. 1 ed. – São Paulo; editora WMF. Martins Fontes, 2014.
- BLUMER, Herbert. Sociedade como interação simbólica. In: FARGANES, James. **Leituras em teoria social: da tradição clássica ao pós-modernismo**. 7º ed. Porto Alegre: AMGH, 2016. p. 282-289.
- BOURDIEU, Pierre. **A economia das trocas simbólicas**. 7ª ed. - São Paulo; Perspectiva, 2013.
- ECKERT, Cornélia. ROCHA, Ana Luiza Carvalho. Etnografia: Saberes e Práticas. **Revista Iuminuras**, v.9, n. 21, 2008.
- FARGANIS, James **Leituras em teoria social: da tradição clássica ao pós-modernismo**. 7º ed. Porto Alegre: AMGH, 2016.
- FILGUEIRAS, Beatriz Silveira Castro. Do mercado popular ao espaço de vitalidade: buscando outros sentidos para a experiência urbana contemporânea. **30º Encontro Anual da ANPOCS**, 24 a 28 de outubro de 2006.
- GIDENNS, Anthony. **Sociologia**. 6ª ed. - Porto Alegre: Penso, 2012.
- GOFFMAN, Erving. **A representação do eu na vida cotidiana**. 20ª ed. - Petrópolis. RJ: Vozes 2014.
- GOFFMAN, Erving. **Comportamentos em lugares públicos: notas sobre a organização social dos ajuntamentos**. Petrópolis. RJ: Vozes 2010.
- GOFFMAN, Erving. **Estigma: notas sobre a manipulação da identidade deteriorada**. Rio de Janeiro. RJ: Guanabara Koogan. Digitalização 2004. Publicação original 1963.
- GOFFMAN, Erving. **Ritual de interação: ensaios sobre o comportamento face a face**. 2ª. Ed. - Petrópolis. RJ: Vozes 2012.
- MEAD, George Herbert. **Mente, self e sociedade**. Org. MORRIS, Charles W. Aparecida, São Paulo; editora Ideias e Letras, 2010.
- MYERS, David G. **Psicologia social**. – 10ª. Ed. Porto Alegre: editora AMGH. 2014.
- PEREIRA, Jesus Marmanillo. Cotidiano dos grupos na Praça de Fátima: aspectos ecológicos e interações face a face no centro de Imperatriz - MA. **Tessituras**, Pelotas, v. 4, n.2, p.113-139, jul. /dez. 2016.

RODRIGUES, João. Mais de 90% de Imperatriz é de imigrantes. **Imirante Imperatriz**.

Maranhão. 17. nov. 2013. Disponível em:

<https://imirante.com/imperatriz/noticias/2013/09/17/mais-de-90-da-populacao-de-imperatriz-e-de-imigrante.shtml>

SANDSTROM, Kent L. **Símbolos, selvas e realidade social**: uma abordagem interacionista simbólica à psicologia social e à sociologia. Petrópolis, Rio de Janeiro; Vozes 2016.

SARLO, Beatriz. **A cidade vista: mercadorias e cultura urbana**. – 1 ed. – São Paulo. Martins Fontes, 2014.

SCHAEFER, Richard T. **Fundamentos de sociologia**. – 6 ed. – Porto Alegre: AMGH, 2016.

SIMMEL, Georg. A metrópole e a vida mental. In: FARGANES, James. **Leituras em teoria social**: da tradição clássica ao pós-modernismo. 7ª ed. Porto Alegre: AMGH, 2016. p. 115-124.

VEDANA, Viviane. Fazer a feira e ser feirante: a construção cotidiana do trabalho em mercados de rua no contexto urbano. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, ano 19, n. 39, p. 41-68, jan. /jun. 2013.a.

VEDANA, Viviane. Mercados de rua e ambiência de fruição estética: estudos de etnografia de rua. In: ROCHA, Ana Luiza Carvalho da, e ECKERT, Cornélia. (org.). **Etnografia de rua**: estudos de antropologia urbana. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013, p.147-172.

WEBER, Max. Conceito e categorias de cidade. In: VELHO, Otavio Guilherme. **O Fenômeno Urbano**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. P. 68-69.