

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ
ESCOLA DE NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

LEANDRO PEREIRA DE LACERDA

***RELATIONAL WORK* COMO MECANISMO DE CONSTRUÇÃO SOCIAL DA
RELAÇÃO ENTRE ORIENTADOR E ORIENTANDO**

**CURITIBA
2019**

LEANDRO PEREIRA DE LACERDA

***RELATIONAL WORK* COMO MECANISMO DE CONSTRUÇÃO SOCIAL DA
RELAÇÃO ENTRE ORIENTADOR E ORIENTANDO**

Dissertação apresentada ao programa de pós-graduação em Administração, da Escola de Negócios, da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, como requisito para a obtenção do título de mestre em Administração, sob a orientação do Prof. Dr. Cristiano de Oliveira Maciel.

CURITIBA

2019

Dados da Catalogação na Publicação
Pontifícia Universidade Católica do Paraná
Sistema Integrado de Bibliotecas – SIBI/PUCPR
Biblioteca Central
Luci Eduarda Wielganczuk – CRB 9/1118

L131r
2019

Lacerda, Leandro Pereira de
Relational work como mecanismo de construção social da relação entre orientador e orientando / Leandro Pereira de Lacerda ; orientador: Cristiano de Oliveira Maciel. – 2019.
146 f. ; 30 cm

Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2019
Bibliografia: p. 134-141

1. Administração. 2. Pós-graduação. 3. Estudantes de pós-graduação. 4. Professores de pós-graduação. 5. Professores e alunos. 6. Liderança educacional. I. Maciel, Cristiano de Oliveira. II. Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Programa de Pós-Graduação em administração. III. Título.

CDD 20. ed. – 658

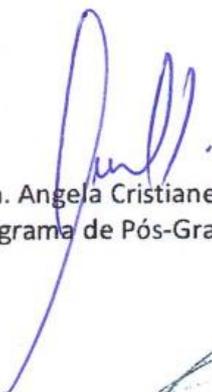
TERMO DE APROVAÇÃO

**RELATIONAL WORK COMO MECANISMO DE CONSTRUÇÃO SOCIAL DA RELAÇÃO ENTRE
ORIENTADOR E ORIENTANDO**

Por

LEANDRO PEREIRA DE LACERDA

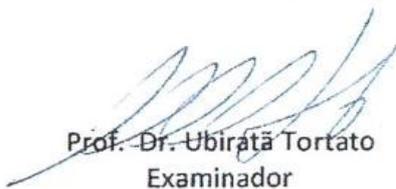
Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Administração Estratégica, da Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná.



Prof.ª Dra. Angela Cristiane Santos Póvoa
Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Administração



Prof. Dr. Cristiano de Oliveira Maciel
Orientador



Prof. Dr. Ubiratã Tortato
Examinador



Prof. Dra Fabiane Cortez Verdu
Examinadora

Este trabalho é dedicado às duas mulheres da minha vida, minha mãe
Dona Leda e minha melhor amiga e esposa Paloma.

AGRADECIMENTOS

À Deus por me amar incondicionalmente, por ser justo em todos os seus caminhos e bondoso em tudo o que faz. Pela sua imensa criatividade e força para superar os obstáculos que me foi depositada a cada dia. E porque para ele nada é impossível!

À minha melhor amiga e esposa Paloma por todas as noites em claro que passou ao meu lado enquanto estudava, por emprestar seu ouvido e ter contribuído com ideias e discussões para esta dissertação. Mas principalmente por estar sempre junto e nos momentos em que demonstrei fraqueza, a ponto de desistir, ter sido sábia para me motivar a continuar.

À meu grande amigo, parceiro acadêmico e de trabalho Rodrigo Motta por ser meu exemplo profissional e na academia, por me incentivar, orientar, e atuar muitas vezes como um mentor, pela parceria de pesquisa, pelo incentivo a excelência, pela preocupação e pela sua lealdade.

À meu professor e orientador Dr. Cristiano Oliveira Maciel por toda sua dedicação ao orientar, por ter compartilhado seu conhecimento, pelas ideias, pela paciência em ensinar e explicar, muitas coisas mais de uma vez, pelas correções dessa dissertação e por ser um exemplo a ser seguido na academia.

À minha mãe Dona Leda, por ser meu grande exemplo, e por todo suporte que prestou em vários momentos mesmo sem ter a certeza de no que estava ajudando.

Aos meus amigos Gerson, Gleici, Tele, Luciano, Leo, Jali, Pita, Lori, Gabriel e Elaine que contribuíram cada um da sua forma, com palavras de incentivo, pelo suporte em diversas situações que não pude estar presente ou mesmo cumprir devido as demandas do mestrado, ainda pelas orações, conselhos e cuidado.

Aos meus irmãos por entenderem minha ausência e me apoiarem a seguir em frente.

Aos professores Dr. Eduardo Damião, Dr. Kleber Candioto, Dr. Paulo Baptista e Dr. Paulo Mussi pelas palavras de apoio, contribuições a este trabalho e por serem grandes referências como professores e pesquisadores.

Ao grupo de pesquisa em estudos organizacionais da PUCPR por ter contribuído com a análise e interpretação dos resultados desta pesquisa.

A todos os orientadores e orientandos da PUCPR e UFPR que disponibilizaram tempo e atenção para que os entrevistasse e realizasse a coleta de dados.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

A todos, eu agradeço do fundo do coração e desejo que Deus os abençoe grandemente!

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – ESQUEMA DA CONSTRUÇÃO SOCIAL DA RELAÇÃO DE ORIENTAÇÃO COMO CATEGORIA SOCIAL	18
QUADRO 1 - ESTRUTURA DE DADOS COM OS CONCEITOS DE PRIMEIRA ORDEM, TEMAS DE SEGUNDA ORDEM E AS DIMENSÕES AGREGADAS ENCONTRADOS NA PESQUISA.....	62
QUADRO 2 – INTENSIDADE DOS MOMENTOS DE SOCIALIZAÇÃO POR PACOTE RELACIONAL	84
QUADRO 3 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE ASSIMETRIA POR PACOTE RELACIONAL	86
QUADRO 4 - INTENSIDADE DAS DIMENSÕES DE COMUNICAÇÃO POR PACOTE RELACIONAL	88
QUADRO 5 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE CONVERGÊNCIA POR PACOTE RELACIONAL ..	92
QUADRO 6 - INTENSIDADE DOS TIPOS DE FRONTEIRAS POR PACOTE RELACIONAL	96
QUADRO 7 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE PRÁTICAS DO ORIENTADOR POR PACOTE RELACIONAL	99
QUADRO 8 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE PRÁTICAS DO ORIENTANDO POR PACOTE RELACIONAL	100
QUADRO 9 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE MEIOS DE TRANSAÇÃO DO ORIENTADOR POR PACOTE RELACIONAL	102
QUADRO 10 – INTENSIDADE DOS TIPOS DE MEIOS DE TRANSAÇÃO DO ORIENTANDO POR PACOTE RELACIONAL	103
QUADRO 11 – INTENSIDADE DAS PRÁTICAS SIMBÓLICAS DO ORIENTADOR POR PACOTE RELACIONAL	116
QUADRO 12 – INTENSIDADE DAS PRÁTICAS SIMBÓLICAS DO ORIENTANDO POR PACOTE RELACIONAL	119
QUADRO 13 – INTENSIDADE DOS MEIOS DE TRANSAÇÃO SIMBÓLICOS DO ORIENTADOR POR PACOTE RELACIONAL	122
QUADRO 14 – INTENSIDADE DOS MEIOS DE TRANSAÇÃO SIMBÓLICOS DO ORIENTANDO POR PACOTE RELACIONAL	124
QUADRO 15 – CARACTERÍSTICAS DE CADA DIMENSÃO DA CATEGORIA SOCIAL RELAÇÃO DE ORIENTAÇÃO	126

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - NÚMERO DE PESQUISADOS POR INSTITUIÇÃO E PAPEL	56
TABELA 2 – NÚMERO DE ORIENTANDOS POR INSTITUIÇÃO E CURSO.....	56
TABELA 3 – TEMPO DE DURAÇÃO DAS ENTREVISTAS	57
TABELA 4 – VARIÂNCIA DA IDADE DOS ENTREVISTADOS.....	58

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	Formulação do problema de pesquisa	17
1.2	Objetivos da pesquisa	17
1.2.1	<i>Objetivo geral</i>	17
1.2.2	<i>Objetivos específicos</i>	18
1.3	Justificativas teórica e empírica	19
2	REFERENCIAL TEÓRICO-EMPIRICO	21
2.1	A relação de orientação no nível macro: a construção social de categorias sociais	21
2.2	Relacionamento orientador-orientando no nível micro	37
2.3	Relação orientador-orientando nos níveis micro e macro	47
3	METODOLOGIA	51
3.1	Especificação do problema	51
3.2	Definições constitutivas e operacionais das categorias de análise	52
	<i>Categoria 1 – Categoria social relação de orientação</i>	52
	<i>Categoria 2 – Relational Work</i>	52
	<i>Categoria 3 - Laços sociais</i>	53
	<i>Categoria 4 - Conjunto de transações</i>	53
	<i>Categoria 5 - Meios de transação</i>	54
	<i>Categoria 6 - Significados negociados/em negociação</i>	54
3.3	Delineamento da pesquisa	55
3.4	Procedimentos de coleta de dados	55
3.5	Procedimentos de análise dos dados	59
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	65
4.1	Papéis desempenhados no relacionamento	65
4.1.1	<i>Papeis do orientador no relacionamento</i>	66
4.1.2	<i>Papeis do orientando no relacionamento</i>	68
4.2	Expectativas sobre os papéis desempenhados no relacionamento	69
4.2.1	<i>Expectativas sobre o papel do orientando</i>	69
4.2.2	<i>Expectativas sobre o papel do orientador</i>	72
4.3	Interesses no relacionamento	73
4.3.1	<i>Interesses do orientador no relacionamento</i>	73
4.3.2	<i>Interesses do orientando no relacionamento</i>	75

4.4	Especificidades do ambiente acadêmico	77
4.5	Pacotes relacionais do relacionamento de orientação	81
4.6	Laços sociais distintivos	83
4.6.1	<i>Socialização</i>	83
4.6.2	<i>Assimetria</i>	85
4.6.3	<i>Comunicação</i>	86
4.6.4	<i>Convergência</i>	89
4.6.5	<i>Fronteiras</i>	92
4.7	Conjunto de transações	97
4.7.1	<i>Práticas do orientador no relacionamento</i>	97
4.7.2	<i>Práticas do orientando no relacionamento</i>	100
4.8	Meios de transação ou troca	101
4.8.1	<i>Meios de transação utilizados pelo orientador</i>	101
4.8.2	<i>Meios de transação utilizados pelo orientando</i>	102
4.9	Significados negociados/ em negociação para os laços sociais	103
4.9.1	<i>Relacionamento de mestre e aprendiz</i>	105
4.9.2	<i>Relacionamento de parceiros de pesquisa</i>	108
4.9.3	<i>Relacionamento de pai e filho</i>	109
4.9.4	<i>Relacionamento de amizade</i>	112
4.10	Significados negociados/ em negociação para o conjunto de transações	114
4.10.1	<i>Práticas simbólicas do orientador no relacionamento</i>	114
4.10.2	<i>Práticas simbólicas do orientando no relacionamento</i>	117
4.11	Significados negociados/ em negociação para os meios de transação	119
4.11.1	<i>Meios de transação simbólicos utilizados pelo orientador</i>	119
4.11.2	<i>Meios de transação simbólicos utilizados pelo orientando</i>	123
4.12	A construção social da categoria social relação de orientação	125
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	129
	REFERÊNCIAS	134
	APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM ORIENTADOR	142
	APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM ORIENTANDO	144
	APÊNDICE C – TERMO DE CONFIDENCIALIDADE E COMPROMISSO DOS PESQUISADORES	146

RESUMO

Os relacionamentos sociais são todas as interações e ligações que se estabelecem entre seres humanos e que se repetem entre as mesmas partes por um determinado período. As categorias sociais simplificam nossa apreensão daquilo que nos cerca, permitindo que possamos reconhecer cada ação e responder de maneira adequada, elas estão presentes em todo mundo social e englobam: produtos, serviços, empresas e indústrias, bem como ideias e conceitos, as gerações, atores, eventos e relações sociais entre papéis. Este estudo possui como objeto de pesquisa especialmente um tipo de categoria social de relação entre papéis. Aquela que ocorre entre um professor (orientador) e um aluno (orientando) de um curso de pós-graduação *stricto sensu*, e que possui como objetivo a orientação do aluno no percurso do curso e em sua pesquisa. A proposta da pesquisa foi analisar o relacionamento de orientação a partir do *Relational Work*, uma abordagem que nos fornece elementos teóricos (laços sociais distintivos, conjunto de transações, meios de transação e significados negociados - conjunto de elementos chamados de pacote relacional) para analisar de que forma são constituídos os relacionamentos. O principal objetivo da pesquisa foi descrever como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*. Para isso foram realizadas quarenta e uma entrevistas com orientadores e orientandos do curso de pós-graduação *stricto sensu* em administração da Pontifícia Universidade Católica do Paraná e Universidade Federal do Paraná. Os resultados foram analisados através do método de análise de conteúdo e apontaram que a categoria social relação de orientação possui duas dimensões diferentes (uma instrumental e outra afetiva), formadas por sete características. A pesquisa demonstrou ainda a existência de quatro pacotes relacionais cujos significados são negociados e operados no nível micro (relacionamentos diádicos) que são objetivados e constituem simbolicamente o nível macro da categoria social relação de orientação representado pelas sete características e as duas dimensões citadas.

Palavras-Chave: *Relational Work*. Categorias Sociais. Construção Social. Relação de Orientação. Pós Graduação *Stricto Sensu*.

ABSTRACT

Social relationships are all interactions and bonds that are established between human beings and that repeat between the same parts for a certain period. Social categories simplify our understanding of surroundings, allowing us to recognize each action and respond appropriately, they are present throughout the social world and includes: products, services, companies and industries, ideas and concepts, generations, actors, events and social relations between roles. This study has as object of research especially a kind of social category of relationship between roles. The one that occurs between a teacher (advisor) and a student (advisee) of a stricto sensu postgraduate course, which aims to guide the student in the course and in his research. The purpose of the research was to analyze the advisor–advisee relationships from Relational Work, an approach that provides us with theoretical elements (distinctive social ties, set of transactions, media for transaction and negotiated meanings - set of elements called relational packages) to analyze what form relationships are made of. The main objective of the research was to describe how the meanings negotiated between the dyad in the advisor–advisee relationships contribute to the social construction of the social category advisor–advisee relationship in the stricto sensu postgraduate. Forty-one interviews were conducted with advisors and his advisee of the stricto sensu postgraduate course in administration at the Pontifícia Universidade Católica do Paraná and Universidade Federal do Paraná. The results were analyzed using the content analysis method and showed that the social category advisor–advisee relationship has two different dimensions (instrumental and affective), formed by seven characteristics. The research also showed the existence of four relational packages whose meanings are negotiated and operated at the micro level (dyadic relationships) that are objectified and symbolically constitute the macro level of the social category advisor–advisee relationship represented by the seven characteristics and two dimensions mentioned.

Keywords: Relational Work. Social categories. Social construction. Advisor–Advisee Relationships. Stricto sensu Postgraduate.

1 INTRODUÇÃO

Os relacionamentos são todas as interações e ligações que se estabelecem entre seres humanos e que se repetem entre as mesmas partes por um determinado período (HINDE, 1976). A partir do momento em que uma pessoa tenta se comunicar com a outra – não apenas oralmente ou por escrito, um gesto ou movimento, por exemplo, também pode caracterizar uma ação de comunicação – e a outra parte de alguma forma responde àquele sinal, temos a manifestação de uma interação social.

É importante frisar que neste trabalho chamamos as interações que se repetem por determinado período no nível diádico (micro) de relacionamento, enquanto o termo relação é utilizado para falar sobre o nível macro, a categoria social. Nem toda categoria social são relações, mas todas as relações entre papéis são categorias sociais.

As categorias sociais simplificam nossa apreensão daquilo que nos cerca, permitindo que possamos reconhecer cada ação e responder de maneira adequada, elas estão presentes em todo mundo social e englobam: produtos, serviços, empresas e indústrias, bem como ideias e conceitos que são continuamente classificados por pessoas (DURAND; GRANQVIST; TYLLSTRÖM, 2017). São ainda categorias sociais: as gerações (VAN ROSSEM, 2018), atores, eventos e relações sociais entre papéis (HANNAN, 2010).

O objeto de estudo desta pesquisa é especialmente uma categoria social de relação, aquela que ocorre entre os papéis de aluno de pós-graduação *stricto sensu* e o professor responsável por orientá-lo em sua pesquisa científica. A essa categoria social de relação chamamos relação de orientação.

Galvão (2007), declara que o objetivo principal da relação entre o orientador e o orientando é a orientação de uma pesquisa e que o aluno da pós-graduação *stricto sensu* é um pesquisador aprendiz que depende de alguém com maior experiência para orientá-lo até que consiga alcançar a autonomia científica.

Essa relação pode ter um efeito profundo no desenvolvimento profissional do orientando por causa da importância do orientador para sua experiência, pois o orientador é quem faz a supervisão da pesquisa realizada pelo aluno; é o principal elo de ligação entre o aluno e o programa de pós graduação e, em muitos casos, é seu

supervisor de estágio. Por isso, a relação com o orientador é considerada como a principal relação profissional do estudante e o componente mais importante da sua experiência na pós-graduação (SCHLOSSER; GELSO, 2001; SCHLOSSER; KAHN, 2007). Isso demonstra a importância de estudar este tipo de relação.

A abordagem utilizada para estudar o nível micro (diádico) foi o *Relational Work* (RW), que fornece elementos teóricos para analisar de que forma são constituídos os relacionamentos por meio do entendimento dos significados negociados entre as partes nos chamados pacotes relacionais, elementos que compõem qualquer tipo de troca. O RW foi elaborado por Viviana Zelizer, sendo depois desenvolvido em artigos escritos por alguns de seus alunos e outros autores. Foi inicialmente assim conceituado: “*Relational Work* é o esforço criativo que as pessoas fazem para estabelecer, manter, negociar, transformar e encerrar as relações interpessoais” (ZELIZER, 2012, p. 149). Existem quatro elementos que formam o pacote relacional, o primeiro é chamado de laços sociais distintivos que representa a forma como os indivíduos interpretam as suas conexões com outras pessoas; o segundo é o conjunto de transações que envolve a classificação das interações e práticas sociais de trocas; o terceiro são os meios de troca que representam direitos sobre bens e serviços utilizados nestas trocas e o último elemento é chamado de significados negociados ou em negociação que representa os entendimentos dos participantes sobre os significados das relações, transações e meios, incluindo sua avaliação moral (ZELIZER, 2011).

Analisando os pacotes relacionais identificados no relacionamento diádico (nível micro), buscamos compreender a forma como é socialmente construída a categoria social de relação de orientação (nível macro).

A primeira pretensão desta pesquisa foi demonstrar a forma como eventos microssociais podem formar elementos do nível macrossocial de determinado fenômeno, ao mesmo tempo em que se demonstra o processo de construção social de categorias sociais, assuntos que possuem lacunas na literatura.

Outros autores já abordaram as influências do nível microssocial sobre os fenômenos macrossociais, e muitos puderam afirmar que as ações sociais no nível micro ajudam a formar o nível macro (BRANDÃO, 2001; PIRES, 2014); porém, há ainda um debate na Sociologia sobre a forma como os níveis micro e macro interagem entre si. Muitos dizem que os fenômenos macrossociais são formados por diversas ações no nível microssocial (BRANDÃO, 2001; PIRES, 2014). Outros propõem que

na mesma medida em que o nível micro influencia o macro, o macro também influencia o micro (BERGER; LUCKMANN, 2014).

O nível micro é caracterizado por envolver um pequeno número de indivíduos que podem observar um ao outro. A interação pessoa a pessoa, como o relacionamento entre um orientador e seu orientando que analisamos nesta pesquisa, caracteriza esse nível. Um fato importante é que nesse nível é possível observar de modo amplo e em detalhes aspectos específicos de determinada situação, como as pessoas envolvidas e as ações e padrões de comportamento demonstrados na situação (KNORR-CETINA, 1981; BRANDÃO, 2001).

O nível macro envolve um número grande de indivíduos que não necessariamente possuem interação direta (BRANDÃO, 2001). O mesmo tipo de evento (que possui o mesmo padrão) acontecendo repetidas vezes por diferentes pessoas em diversos lugares é caracterizado como um fenômeno de nível macro (KNORR-CETINA, 1981; COLLINS, 1988; BERGER; LUCKMANN, 2014).

É importante reforçar que nesta pesquisa o nível macro não são as instituições (educação ou pós graduação), mas sim a categoria social relação de orientação, que é mais versátil, podendo sofrer alterações de maneira mais fácil do que as instituições que possuem uma historicidade e resiliência maior que as tornam difíceis de serem alteradas.

Brandão (2001) comenta que a percepção da complexidade dos processos sociais e suas transformações têm levado recentemente diversos autores a tentativas de conectar os níveis micro e macrosociais, ligando os processos individuais ao sistema social mais amplo. Collins (1988) afirma que esse processo não é tão fácil como parece, sendo, na verdade, um grande desafio, uma vez que a maior parte das macroestruturas não podem ser inteiramente redutíveis a microprocessos.

Durand, Granqvist e Tyllström (2017) afirmam que a pesquisa sobre categorias sociais cresceu muito nos últimos anos, principalmente no campo dos estudos organizacionais, porém, a categorização como um processo social, ou seja, a construção social de categorias sociais é um campo de pesquisa que continua a ser subpesquisado.

A segunda pretensão desta pesquisa foi prestar uma contribuição teórica para o RW. Essa abordagem foi desenvolvida como uma possível alternativa para a imersão social (*Embeddedness*) de Mark Granovetter (1985), trazendo uma crítica sobre o tratamento que este último faz da vida social e da vida econômica

considerando-as de modo separado, o RW é apresentado como um mecanismo que os participantes das relações utilizam para criar vidas conexas, onde estes dois mundos são conectados e interpretados através dos pacotes relacionais. Zelizer afirma que estes dois mundos são conectados e é um erro interpretá-los de modo distinto (ZELIZER, 2011).

1.1 Formulação do problema de pesquisa

Esta pesquisa procurou através dos elementos teóricos da abordagem do *Relational Work* traçar uma análise da construção social (constituição simbólica e objetivação no nível macro) de uma categoria social de relação, a partir da investigação de relacionamentos de orientação diádicos (nível micro). Buscando portanto trazer a resposta para a seguinte pergunta: como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*?

1.2 Objetivos da pesquisa

Nesta seção serão apresentados o objetivo geral e os objetivos específicos da presente pesquisa. De acordo com Creswell (2007), os objetivos são importantes para comunicar a intenção geral de uma proposta de pesquisa de maneira clara e objetiva.

1.2.1 Objetivo geral

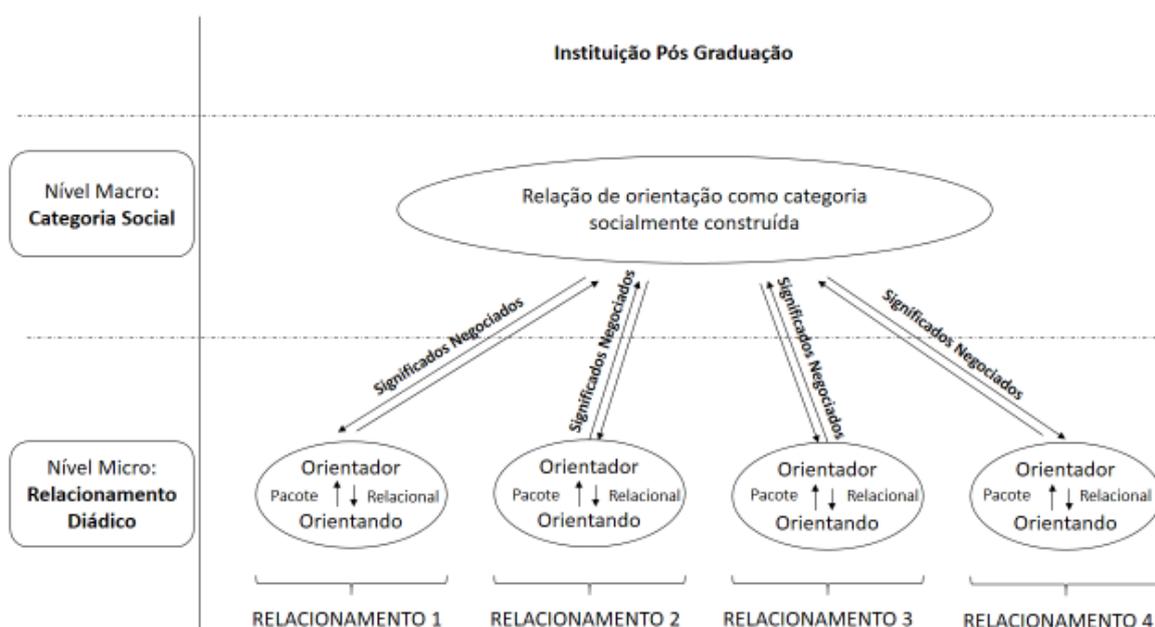
O propósito desta pesquisa é descrever como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar os pacotes relacionais (laços sociais, transações e meios de troca) presentes no relacionamento orientador-orientando;
- Descrever os significados negociados pela díade orientador-orientando na construção e manutenção do relacionamento e
- Descrever como esses significados contribuem para a construção social no nível macro da categoria social relação de orientação na pós graduação *stricto sensu*.

A figura abaixo procura demonstrar graficamente como o autor buscou esquematizar o atingimento dos objetivos do trabalho.

FIGURA 1 – Esquema da construção social da relação de orientação como categoria social



Fonte: Desenvolvido pelo autor

1.3 Justificativas teórica e empírica

Essa pesquisa buscou explorar as lacunas teóricas que foram encontradas durante a revisão de literatura e que foram apresentadas resumidamente nos parágrafos anteriores.

A primeira justificativa teórica desta pesquisa é que ela propõe a conexão dos níveis micro e macro, que é representado nesta pesquisa pelo relacionamento entre orientador e orientando (nível micro) e a categoria social de relação de orientação - relação entre os papéis orientador e orientando (nível macro), demonstrando o processo pelo qual estes dois níveis se inter-relacionam e buscando ainda demonstrar como se dá a construção social de uma categoria social.

A segunda justificativa teórica é a transposição do *Embeddedness* de Granovetter para o *Relational Work* de Zelizer, buscando demonstrar com os indivíduos participantes deste relacionamento negociam significados nesta categoria de relação. Desta forma, prestando uma contribuição teórica para esta abordagem. Tal resultado objetiva aprimorar o poder do RW de explicar os fenômenos sociais e colabora para consolidar essa abordagem emergente.

O objetivo de um curso de mestrado e doutorado é que o aluno se torne um pesquisador; e o professor orientador tem um papel fundamental nessa etapa orientando e incentivando o aluno até que este conquiste a independência e se torne um pesquisador de qualidade. Estudar o relacionamento entre orientador e orientando é então de extrema importância, considerando o papel que ela exerce sobre a pesquisa futura. Como contribuição empírica, esta pesquisa poderá servir de base na qual os membros do corpo docente e discente poderiam aprender mais sobre o papel de cada parte da díade no relacionamento. Além disso, esta pesquisa fornece uma base para definição de diretrizes gerais sobre as relações de orientação, podendo contribuir na construção de manuais a serem produzidos e distribuídos pelos órgãos regulamentadores (como a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – CAPES) nos programas de pós-graduação das universidades, por exemplo, incluindo diretrizes institucionais para os relacionamentos entre orientadores e orientandos e oferecendo exemplos de diferentes maneiras em que a orientação eficaz pode contribuir para a qualidade do ensino de pós-graduação *stricto sensu*, e

também como intervir de modo a reduzir os índices de doenças relacionadas a saúde mental dos estudantes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO-EMPIRICO

Nesta seção, por meio de uma revisão de literatura, foram apresentadas as principais pesquisas relacionadas ao tema, contribuindo para o entendimento geral desta dissertação.

A primeira subseção apresenta a relação orientador-orientando no nível macro, traz conceitos de categorias sociais e o processo de construção social proposto por Berger e Luckmann (2014). Logo em seguida, são comentadas pesquisas que abordaram de alguma forma a relação entre orientador e orientando, com as seguintes subdivisões: o que é a relação de orientação; os diferentes tipos de orientador; as perspectivas sobre a relação de orientação no que se refere às qualidades, benefícios, custos, papéis e responsabilidades percebidas por cada parte da díade; o problema da autonomia; o poder e sua influência na relação e os principais problemas éticos que podem surgir na relação.

A segunda parte apresenta o relacionamento orientador-orientando no nível micro, utilizando a base teórica do *Relational Work*. Essa parte da pesquisa detalha essa abordagem, sua origem e como ela se desenvolveu, e traz alguns exemplos de pesquisas que a utilizaram para explicar diversos fenômenos.

A terceira parte trata da relação orientador-orientando nos níveis micro e macro, procurando mostrar a forma como os dois níveis se integram a partir do RW.

2.1 A relação de orientação no nível macro: a construção social de categorias sociais

Neste trabalho, o nível macro diz respeito à relação de orientação como categoria social, ou seja, quando a relação trespasa a fronteira da díade para algo mais abrangente, para uma concepção coletiva (da comunidade acadêmica) sobre a relação de orientação.

Para compreender o processo pelo qual uma categoria social é objetivada e constituída no nível macro, vamos recorrer à abordagem teórica clássica de Berger e Luckmann (2014), descrita no livro *A construção social da realidade*. Mas,

primeiramente, cabe a explicação do que é uma categoria social e quais as suas utilidades, e para isso buscaremos a definição em trabalhos anteriores que trataram do tema.

Para Durand e Paolleta (2013), uma categoria representa características ou elementos que um ente tem em comum com outros. Um determinado ente que possui as características que são comuns a uma categoria de entes torna possível categorizá-lo de modo seguro nessa categoria. Ao mesmo tempo, qualquer um que não possua aquelas características não são membros dela. Durand e Paolleta (2013) relembram a teoria clássica de Aristóteles, elaborada para definir coisas, da qual a Sociologia também se apropriou para falar de categorias sociais. Essa teoria diz que as coisas (o que vale também para as categorias) são definidas por um conjunto de características necessárias e suficientes para a sua existência e definição (ARISTÓTELES, 2016). Exemplificando a teoria de Aristóteles (2016), para chegar à definição do que é uma cadeira, podemos seguir o seguinte raciocínio: não podemos dizer que uma cadeira é um objeto que possui assento, uma vez que um sofá, ou banco também possuem assentos, porém, se determinado objeto não tem assento, então ele não é uma cadeira, ou seja, possuir um assento é uma condição necessária para um objeto ser uma cadeira, mas só isso não é suficiente, existem outras características que definem a cadeira. Outras características que uma cadeira possui são: ter espaço para apenas uma pessoa, encosto e quatro pernas. Podemos definir uma cadeira, então, de acordo com condições necessárias e suficientes, como: um assento separado para uma pessoa, com encosto e quatro pernas. Dessa forma, qualquer mobiliário que possui tais características pertence à categoria cadeira.

Hannan (2010) define categoria como uma espécie de acordo coletivo em que um grupo de membros pertence a determinado conjunto na medida em que compartilham semelhanças. As categorias sociais se caracterizam, então, como um aglomerado homogêneo. Um exemplo de categoria social são os diversos tipos de relações que são estabelecidas entre papéis (marido e esposa, vendedor e cliente, orientador e orientando etc.).

Um outro olhar sobre as categorias é a forma como elas são criadas. Sua concepção envolve processos sociais que criam limites entre uma categoria e outra, ou seja, uma outra definição de categoria pode ser feita a partir da definição clara das fronteiras sociais que ela possui (PÓLOS; HANNAN; CARROLL, 2002).

Zuckerman (1999) diz que a classificação de categorias é um processo dificultoso, uma vez que os objetos sociais são avaliados por meio de categorias legítimas, e que só tem sentido se os sistemas de classificação forem íntegros. Inserir um determinado objeto em uma categoria só é possível a partir do momento que se mostra que há uma conformidade do objeto com os tipos encontrados naquela categoria.

A classificação de categorias possui muitas utilidades. Durand e Paollela (2013) afirmam que as categorias são usadas para dar sentido a uma realidade percebida e simplificar a tomada de decisão dos agentes. Hannan (2010) tem uma ideia semelhante, acrescentando que as categorias possuem também a função de especificar as propriedades que uma entidade pode legitimamente possuir e assim guiar os comportamentos de maneira que possam ser reconhecíveis e atender à expectativa de determinado público, ou seja, o grau de semelhança atingido por determinada categoria auxilia em sua legitimidade e eficácia no atingimento de fins específicos. Negro, Koçak e Hsu (2010) também citam que as categorizações possuem um poderoso papel de mediar e condicionar a regularidade de comportamentos sociais através dos padrões socialmente aceitos de comportamentos esperados de uma categoria social.

Glaser e Kuchenbrandt (2017) realizaram um estudo sobre a forma como a experiência com um membro único de uma categoria determina a impressão sobre a categoria como um todo, os resultados da pesquisa confirmou a hipótese dos autores de que os indivíduos generalizam o comportamento que determinadas categorias possuem a partir de impressões adquiridas de experiências vividas com um integrante desta categoria.

As categorias, no contexto das organizações, possuem ainda outros papéis, entre eles atribuir uma identidade às empresas e distinguir entidades que são legítimas das ilegítimas (DURAND; PAOLLELA, 2013). As categorias também são usadas pelo público para melhor entender objetos de mercado, fornecendo elementos que permitem avaliações de organizações e seus produtos, facilitando trocas materiais e simbólicas (ZUCKERMAN, 1999; DURAND; PAOLLELA, 2013). Um exemplo disso é que, ao entrar em um hospital público como paciente, uma pessoa espera alguns tratamentos específicos, que diferem daquelas que se tem como expectativa ao entrar em uma clínica particular.

Objetos podem ser mal avaliados ou ainda desvalorizados por suas audiências se não possuírem limites de categorização claros. Um exemplo são filmes sem gêneros claros, que acabam muitas vezes fracassando. O público tem dificuldade em entender aqueles objetos que não se encaixam perfeitamente em categorias e pode preferir aqueles que são mais típicos, uma vez que se encaixam mais claramente com as suas expectativas (BOWERS, 2015).

As categorias sociais são rotineiramente identificadas por grupos de indivíduos e atores corporativos, e a maioria dos estudos enfatizam que as categorias sociais possuem constituição de natureza socialmente construída. Pesquisas no campo de estudos organizacionais têm trazido a noção de que as ações de atores econômicos estruturam os mercados em categorias. De acordo com essas pesquisas, cada movimento que as organizações fazem pode ser categorizado de modo a criar categorias ou ainda a classificar determinado elemento (o produto ou a organização) em uma categoria existente (DURAND; PAOLLELA, 2013).

Bach (2016) traz uma discussão ontológica sobre a forma como se deve classificar as categorias sociais ressaltando a importância de buscar qual a propriedade essencial que explica o motivo de determinado exemplar se parecer com outros exemplares do mesmo tipo. Essa essência é o que permite que sejam realizadas generalizações de um exemplar único para o restante da sua categoria.

Davoodi *et al.* (2019), acredita que esse essencialismo pode facilitar o aprendizado, principalmente para crianças, que necessitam de mecanismos mais simples para entender o mundo social, mas este tipo de visão pode levar a suposições problemáticas, devida a sua simplicidade. O autor acredita que existem outras variáveis que podem influenciar na categorização e defende que isso seja levado em consideração, um exemplo de variável que ele citou são os aspectos culturais que podem variar de um país e outro e assim mudar a forma como certas categorias são classificadas e interpretadas nestes diferentes locais.

Remedios e Sanchez (2018) um pouco antes, já trazem a visão de que a categorização social é um processo dinâmico, o que corrobora com a opinião de Davoodi *et al.* (2019), pois, uma vez que as pessoas pertencem a múltiplos grupos sociais (que possuem diferentes significados) elas estão expostas a diferentes realidades que influenciam seu olhar sobre o mundo social, e a partir do momento que se deparam com percepções atualizadas (quando tem acesso a novas informações sobre uma entidade categorizada) eles a reclassificam. As categorias sociais podem

conter ainda uma intersecção, podendo um mesmo ente ser classificado em diferentes categorias, dependendo do conjunto de características que está sendo analisado.

Barnes e Andler (2019) ao tratarem de categorias sociais que envolvem pessoas, afirmam que os indivíduos também se auto classificam em categorias. Este processo de autoclassificação ocorre de diferentes formas, sendo que algumas categorias possuem complexidade maior para autoclassificação do que outras. Os autores sugerem que participar de uma categoria vai além de como os outros te tratam ou como você é percebido, para eles essa visão é muito simplista na medida que as únicas variáveis consideradas para a determinação da categoria social são as atitudes e percepções dos outros em um determinado contexto social. Para eles é aceitável a afirmativa de que algumas categorias possuem como componente principal questões estruturais ou ambientais, mas um aspecto importante que deve-se levar em consideração é que algumas outras categorias possuem um sentimento pessoal de identidade.

A partir da noção de categoria social e de suas funções, abordamos o processo pelo qual as coisas se constroem socialmente, o que ajudará a entender como se dá a construção social da categoria de relação de orientação. Para isso, conforme explicamos anteriormente, vamos recorrer à abordagem teórica da construção social (BERGER; LUCKMANN, 2014). Os autores buscaram analisar o processo pelo qual a realidade é socialmente construída, estudando a realidade da vida cotidiana, que se apresenta como uma realidade interpretada pelos homens e que faz sentido segundo a visão destes. O que os autores dizem é que, para entender essa construção social, é necessário ocupar-se com o que os homens conhecem como realidade, independente dos aspectos teóricos dela. O estudo deve ser, então, não sobre o conhecimento ideológico, mas do senso comum, pois é este conhecimento que constitui os significados que estruturam a sociedade. A Sociologia do Conhecimento (disciplina que se propõe a estudar a forma como o conhecimento é socialmente construído) terá de tratar dos processos pelo qual o conhecimento chega a ser socialmente estabelecido como realidade. Nessa obra, os autores afirmam que a realidade é um produto humano, ou seja, ela é construída pelo homem, e este constrói a realidade a partir do momento em que a percebe (apesar de os fatos acontecerem independente da vontade dele), mas, é apenas quando a realidade é percebida que ela adquire os significados e forma o que chamamos de conhecimento. Dessa forma,

o conhecimento é aquilo que o próprio homem percebe do que acontece à sua volta, sendo a realidade um fruto da sociedade.

A realidade social da vida cotidiana é apreendida num contínuo de tipificações, expressas pela linguagem, por meio da qual são compartilhadas com outros indivíduos em interações sociais face a face de modo a objetivar significados que até então eram subjetivos. A linguagem é um sistema de sinais, e por isso ela pode ser objetivada. É principalmente através da linguagem do dia a dia que a realidade é objetivada e passa a ter sentido através de uma diversidade de significados (BERGER; LUCKMANN, 2014).

A interiorização de uma realidade que foi objetivada permite aos indivíduos se tornarem parte da sociedade e esse processo só acontece através da socialização. Existem dois níveis de socialização, chamados pelos autores de socialização primária e socialização secundária. A socialização primária é a mais importante, uma vez que forma a estrutura básica para a socialização secundária. Ela forma a identidade do indivíduo e desenvolve-se na infância, quando a criança absorve os papéis e atitudes dos outros ao mesmo tempo em que está assumindo aquele mundo como seu. Esse processo é chamado de identificação. A socialização secundária introduz o indivíduo já socializado em novos setores da sociedade. Esse processo pode ser entendido com a aquisição de conhecimento especializado. O conhecimento adquirido na socialização secundária é mais difícil de ser conservado do que o conhecimento adquirido na socialização primária, por exemplo: um aprendizado teórico necessário à formação profissional pode ser esquecido se não for praticado (BERGER; LUCKMANN, 2014).

O homem, ao contrário de outros animais, não possui um ambiente de vivência específico, ele conseguiu se estabelecer em toda a terra, e por não ter esse ambiente estável definido, a sua sobrevivência depende da própria criação de estabilidade, e isso ocorre a partir de dispositivos que conferem uma ordem social para direcionar a sua conduta. Desde o momento que vem ao mundo, a criança já se encontra imersa em um ambiente não apenas natural, mas também cultural e social. Esse ambiente é traduzido a ela pelo que os autores chamam de o outro significativo – indivíduos que servem como condutores para a formação social da criança: pai, mãe, tios e outros adultos com os quais a criança interage (BERGER; LUCKMANN, 2014).

A ordem social é estabelecida a partir da institucionalização de tipificações. Isso ocorre a partir de hábitos que são frequentemente repetidos e tornam-se um padrão

que pode ser reproduzido com economia de esforços no futuro. A partir do momento em que determinados hábitos se tornam frequentes, superam o nível de interação face a face (nível micro) e tornam-se um hábito em uma coletividade, podemos falar que uma instituição é formada (nível macro). Os hábitos de uma díade que até então representavam concepções de apenas dois indivíduos, a partir do momento em que são compartilhados com outros indivíduos e tornam-se hábitos repetitivos, passam a ser instituições históricas. O hábito fornece a ordem necessária ao homem que lhe falta devido a seu equipamento biológico (BERGER; LUCKMANN, 2014). As categorias sociais não são exatamente instituições, porém são criadas de maneira semelhante, estando no meio do caminho entre o indivíduo e a instituição.

A transferência da ordem social para as novas gerações só é possível a partir da socialização, em que o indivíduo da nova geração interioriza aquele mundo social que é exteriorizado (objetivado) pela geração anterior. Tal transmissão é feita de modo não muito transparente, pois, como as novas gerações não participaram da sua formação, essa realidade aparece a eles como já existente, evidente e inalterável (BERGER; LUCKMANN, 2014).

Para que uma instituição seja transmitida às novas gerações, é necessário que existam meios pelos quais aquele mundo institucional possa ser explicado e justificado – a esse processo chama-se legitimação. As novas gerações aceitam essas instituições não porque possuem memória fotográfica a respeito da sua fundação, mas devido à tradição, aspectos que as tornam legítimas para continuar no tempo. A partir do momento em que uma nova geração começa a reproduzir aquela realidade aceita por tradição, há a sedimentação daquela realidade, ou seja, aquela instituição sofre uma consolidação naquela geração, podendo ser novamente transmitida no futuro (BERGER; LUCKMANN, 2014).

De acordo com Berger e Luckmann (2014), sem a legitimação é impossível uma ordem institucional ser transmitida a uma nova geração; além disso, ela tem também a função de mecanismo de manutenção para as instituições. Uma vez que estas são construções humanas, elas tendem a sofrer tensões e gerar problemas; isso ocorre quando surgem as heresias, que são noções alternativas da realidade vigente. Alguns mecanismos legitimadores conhecidos para manutenção são: a mitologia, a teologia, a filosofia e a ciência. Esses mecanismos são utilizados de maneira a combater e tratar as noções hereges sobre a realidade vigente (chamados de terapia) ou a

completa negação dessas noções que não se adequam à realidade vigente (chamados de aniquilação).

A relação orientador-orientando, enquanto categoria social, representa o comportamento habitual objetivado por uma coletividade de atores que traduzem os significados concernentes à relação. Foram analisadas pesquisas que esboçam aspectos da relação entre orientador e orientando a fim de contribuir para sua conceituação.

A primeira questão a abordar sobre esse tema é o que significa o termo orientação, e um conceito importante para entendê-lo está no significado do papel do orientador. Schlosser e Gelso (2001) definem o orientador como sendo o professor que possui a responsabilidade de orientar o aluno de pós-graduação *stricto sensu* no curso do programa; esse aluno é chamado de orientando.

Ferreira, Furtado e Silveira (2009), citando a definição de orientação a partir do entendimento do comitê formado pela Academia Nacional de Ciências, Academia Nacional de Engenharia e o Instituto de Medicina, afirmam que a orientação é a relação de caráter duplo, profissional e pessoal, estabelecida entre um docente e um aluno. Barnes e Austin (2008) afirmam que a relação de orientação inclui tanto uma dimensão intelectual quanto uma dimensão afetiva, focada no cuidado, no apoio e na amizade. Viana (2008) também identificou em sua pesquisa duas concepções de orientação – aquela classificada como ajuda ou apoio amigável e outra classificada como trabalho conjunto ou parceria.

Noy e Ray (2012) afirmam que os orientadores têm a função essencial de ajudar os estudantes de pós-graduação a se desenvolverem como cientistas. Alguns aspectos dessa função incluem: orientação, apoio ao progresso, patrocínio, proteção, modelagem de funções e trabalho em rede. Nas pesquisas internacionais, o orientador também é chamado em alguns trabalhos de mentor. Schlosser e Gelso (2001) afirmam que os termos orientação e mentoria são frequentemente usados para descrever a relação de orientação, apesar de não serem sinônimos; a função e natureza de cada um deles é diferente, sendo que orientação é utilizado para se referir a um relação que pode ser negativa ou positiva com relação ao grau de desenvolvimento do orientando, enquanto que o termo mentoria é atribuído unicamente ao tipo de relação considerado positivo, isso é, se o resultado da relação de orientação para o orientando for positivo. No Brasil, o termo mais comum para descrever a relação entre o orientador e orientando é orientação.

Noy e Ray (2012) identificaram em sua pesquisa, de acordo com as atitudes na relação de orientação, seis tipos distintos de orientadores: afetivo, instrumental, intelectual, disponível, respeitoso e explorador. O orientador afetivo é percebido pelo cuidado com o bem-estar geral dos seus orientandos; é sensível às necessidades dos alunos e lhes proporciona apoio tanto pelo lado profissional como pessoal. O orientador instrumental remete à ideia de um professor como um mentor profissional e o orientando como aprendiz; atende mais diretamente as demandas profissionais do orientando, como demandas da pós-graduação (incluindo financiamento), publicação, realização de pesquisa e ensino. O tipo de orientador intelectual fornece *feedback*, avalia o progresso do orientando, dirige a formação em pesquisa e aconselha sobre questões de pesquisa. Esse tipo de orientador se distingue do instrumental, na medida em que o orientador intelectual está mais para um monitor do que para um guia: fornece *feedback* sobre pesquisa e se concentra no progresso em direção à conclusão da pós-graduação. O tipo de orientador apontado como disponível é aquele que o orientando percebe como estando disponível para ajudar com a pesquisa e discutir o progresso no programa; ele tem sempre sua porta aberta e sempre responde aos e-mails de maneira rápida. O orientador respeitoso aproveita as relações interpessoais que ocorrem entre professores e alunos na pós-graduação; ele leva em consideração e respeita as ideias de seus alunos, suas perspectivas teóricas e substantivas, opiniões e posições sócio-políticas. O tipo de orientador explorador é conhecido por usar os estudantes como força de trabalho, lhes impondo demandas excessivas e tratando-os como se fossem seus contratados. Esses diferentes tipos de orientador dão uma noção das diversas formas como cada tipo conduz e aborda as suas relações de orientação, mostrando que pode haver diversas faces dessa relação.

Para compreender a relação, é importante saber qual a visão do orientador e do orientando a respeito dela. A visão do orientador é um pouco mais difusa, uma vez que nenhuma relação é igual, e que, ao contrário do orientando, que possui apenas um orientador, os orientadores por sua vez possuem vários orientandos, motivo pelo qual sua experiência na relação de orientação pode ser bem diferente da de seus alunos. As atitudes que os orientadores possuem na relação de orientação são baseadas em suas próprias experiências de orientação, quando ainda eram orientandos durante o mestrado e doutorado, e em suas experiências já como orientadores (suas relações passadas), em que foram aprendendo a partir de seus

erros e acertos. O principal papel dos orientadores (de acordo com sua própria visão) é apoiar e defender os orientandos até que estes completem seu programa de pós-graduação (KNOX *et al.*, 2006).

Barnes e Austin (2008) realizaram um estudo com orientadores de doutorado para entender como esse lado da díade enxerga seus papéis e responsabilidades na relação de orientação. Nesse estudo, eles descobriram que os orientadores acreditam contribuir na trajetória acadêmica do pós-graduando por meio da socialização dos alunos, na qualidade da experiência de doutoramento oferecendo oportunidades para ele participar de conferências, projetos de pesquisa e publicações e acreditam ajudar os alunos a tornarem-se parte da comunidade acadêmica.

Sobre suas responsabilidades como orientadores, os participantes da pesquisa indicaram três áreas nas quais tentam ajudar seus orientandos: ajudando-os a ter sucesso na pós-graduação, a se desenvolver como pesquisadores e a se desenvolver como profissionais. Os orientadores também identificaram quatro funções que lhes permitem cumprir suas responsabilidades de orientação: colaborar, orientar, defender e castigar (BARNES; AUSTIN, 2008).

Viana e Veiga (2010) relatam em sua pesquisa que os orientadores acreditam contribuir no processo de orientação de três formas diferentes: atitudinal, cognitiva e administrativa ou temporal. A forma atitudinal se caracteriza por atitudes positivas para com o orientando, que podem ser exemplificadas como: desenvolvimento da responsabilidade e da autonomia do orientando através da sua integração ao grupo de pesquisa, dialogando e sendo disponível para o orientando, não sendo autoritário, sendo parceiro, lendo e comentando o mais rapidamente possível os materiais enviados pelo orientando. A forma cognitiva é caracterizada como a contribuição para com uma seleção bibliográfica ideal garantindo a sinergia entre os seus objetos de pesquisa e o do orientando. A forma administrativa ou temporal se refere ao respeito aos encontros e à disposição de tempo para atendimento individual ou coletivo.

A qualidade da relação de orientação depende de diversos fatores que incluem características pessoais e profissionais de cada parte da díade.

Knox *et al.* (2006) evidenciaram que as boas relações de orientação, de acordo com o ponto de vista do orientador, continham respeito mútuo, comunicação aberta e semelhanças na carreira entre orientador e orientando, enquanto que as relações difíceis tinham como características principais a falta de respeito, falta de comunicação entre a díade e dificuldades do orientando relacionadas à sua

competência com a pesquisa. Nas boas relações, os orientadores descreveram seus orientandos como tendo os seguintes traços: motivado, focado, genuíno, divertido, brilhante, respeitoso, confiável, trabalhador, independente e apaixonado por sua carreira, capaz de produzir trabalhos de alta qualidade (KNOX *et al.*, 2006).

De acordo com Viana (2008), as características que os orientadores valorizam em seus orientandos são: capacidade de cumprir com responsabilidade as leituras e atividades propostas, seus compromissos com os prazos institucionais e ter uma boa redação. Leite-Filho e Martins (2006) afirmam haver uma preferência dos orientadores por alunos que já fizeram iniciação científica ou que tiveram algum outro contato com a pesquisa durante a graduação, por estes serem considerados mais autônomos e demandarem menos tempo e dedicação para serem orientados. Em colaboração a estas afirmações, Alves *et al.* (2012) também encontraram resultados que apontam que os orientadores valorizam características técnicas dos alunos. Barnes e Austin (2008) descobriram que os orientadores bem-sucedidos na relação de orientação caracterizam a relação como: amistosa, profissional, solidária, atenciosa, acessível e honesta.

Nas relações consideradas difíceis, os orientadores citaram as seguintes características de seus orientandos: ansiosos, presunçosos, rígidos, preguiçosos, egocêntricos, irresponsáveis, evitantes, dependentes, tinham maus hábitos de trabalho e careciam de limites claros. (ALVES *et al.*, 2012)

A qualidade da relação entre orientador e orientando é apontada pela maioria dos orientadores como fator decisivo para a construção do conhecimento, dessa forma, estabelecer uma relação empática é fundamental para que se alcance com sucesso o objetivo da relação. Há, porém, diversos tipos de desafios que precisam ser superados para que se construa uma relação de qualidade (VIANA E VEIGA, 2010).

Viana e Veiga (2010) classificam os desafios do orientador em três categorias: afetivos, profissionais e teórico-metodológicos. Os desafios afetivos estão relacionados ao estabelecimento de uma relação mais próxima entre orientando e orientador; muitos orientadores consideram importante ter o conhecimento das expectativas do orientando com o curso, sua história de vida, e se deixarem ser conhecidos pelos orientandos, estabelecendo dessa forma uma relação de parceria e confiança. Os desafios profissionais remetem aos papéis de cada parte da díade na relação; alguns orientadores alertam para que se deixe claro desde o início da relação

os papéis de cada um no desenvolvimento do trabalho. Conhecer e discutir o projeto de pesquisa é fundamental nesse ponto, assim como o engajamento do aluno ao grupo de pesquisa e sua autonomia para realizar a pesquisa. Os desafios teórico-metodológicos são relacionados à forma como a pesquisa será conduzida; os orientadores afirmam que estabelecer regras e normas é de extrema importância para o desenvolvimento do trabalho. É importante também que se tenha um cronograma de trabalho com datas combinadas para as entregas, datas dos encontros e agenda de leitura dos materiais indicados.

Knox *et al.* (2006) exploraram também, a partir das perspectivas dos orientadores, quais são os custos e benefícios da orientação. Como benefícios da relação de orientação, os orientadores relataram principalmente a satisfação pessoal.

Schlosser e Kahn (2007) destacaram em sua pesquisa os seguintes benefícios para o orientador: satisfação pessoal, relação interpessoal e melhoria nas funções instrucionais. Quando se fala dos custos de orientação, o mais citado pelos orientadores é que essa atividade lhes demanda muito tempo (KNOX *et al.*, 2006; SCHLOSSER; KAHN, 2007).

Schlosser *et al.* (2003) analisaram a relação de orientação do ponto de vista do orientando, e aqueles satisfeitos com suas relações de orientação descreveram sua experiência de modo positivo quando o orientador teve uma participação de maneira a ajudá-lo a lidar com as demandas da pós-graduação de maneira eficaz. Nessa relação, eles se sentiram respeitados, apoiados e incentivados. Nessa pesquisa, os autores descobriram que os orientandos valorizam as seguintes qualidades em seus orientadores: apoiante, amigável e respeitoso. Knox *et al.* (2006) cita que as características que os orientandos consideram em um bom orientador são as seguintes: é apoiador, tem alto nível de interação, ajuda intencionalmente a progressão do aluno, faz revisões regulares do progresso e trata o aluno como um colega júnior. Viana (2008), em sua pesquisa encontrou as seguintes características como esperadas pelos orientandos em seus orientadores: disponibilidade de tempo, flexibilidade, paciência, comunicação, respeito, honestidade, organização e responsabilidade. Leite-Filho e Martins (2006) encontrou resultados que afirmam que os orientandos enfatizam as características afetivas e pessoais dos orientadores.

As relações de orientação positivas possuem como características: respeito mútuo, comunicação aberta, falta de conflito e similaridade na carreira entre orientador e orientando. Há resultados que apontam também que a relação foi positivamente

afetada quando os orientandos tiveram a possibilidade de selecionar seus orientadores no programa de pós-graduação, sendo que esses alunos demonstraram maior compromisso na relação (SCHLOSSER *et al.*, 2003). Alunos insatisfeitos com sua relação de orientação geralmente descrevem suas relações como negativas, eles descrevem suas experiências como prejudiciais, relatando ter baixa efetividade nas atividades profissionais e uma falta de orientação para avançar no programa de pós-graduação. Eles muitas vezes se sentiram ignorados, sem importância e negligenciados. As características dos orientadores encontradas nesse tipo de relação foram colocadas como: frio, distante, superficial e demasiadamente profissional. As relações de orientação negativas apresentam os seguintes problemas: falta de respeito, problemas de comunicação e conflitos entre orientador e orientando (SCHLOSSER *et al.*, 2003).

Pelo ponto de vista do orientando, a qualidade da relação de orientação está relacionada com alguns aspectos como: frequência das reuniões com seu orientador (aqueles satisfeitos com a relação afirmaram ter reuniões semanais e ainda participar de grupos de pesquisa com o orientador), resolução saudável de conflitos (alunos satisfeitos relataram que seus relacionamentos tinham os conflitos resolvidos de maneira saudável, enquanto aqueles insatisfeitos afirmaram que os conflitos eram evitados e não discutidos) e aconselhamento profissional por parte do orientador (SCHLOSSER *et al.*, 2003).

Na relação de orientação também há diversos dilemas éticos que podem surgir, entre eles podemos citar: questões de poder, relações inadequadas, problemas relacionados a limites, competência do orientador e questões relativas a raça, gênero e orientação sexual (SCHLOSSER; FOLEY, 2008).

Em estudo realizado avaliando relações de orientação nos Estados Unidos da América (EUA), Zhao, Golde e McCormick (2001), abordando relações inter-raciais, encontraram resultados que demonstram relações bastante semelhantes para estudantes brancos e negros, com uma exceção importante: os alunos negros relatam consistentemente que seu orientador é menos respeitoso com suas ideias em comparação aos alunos brancos.

Em relação ao gênero, Zhao, Golde e McCormick (2001) descobriram que as mulheres não percebem desvantagem na relação com seu orientador. Os resultados mostram que, na verdade, elas encontram mais suporte afetivo e instrumental em seus orientadores do que os homens. Apesar desse resultado positivo para as mulheres,

quando se misturam as características gênero e raça, no caso específico de mulheres negras, então aparecem desvantagens na relação, comparado aos homens. Noy e Ray (2012) também realizaram pesquisa para examinar como funciona a relação de orientação para mulheres e estudantes negros, uma vez que essas classes são minorias e sub-representadas na maioria dos cursos de pós-graduação nos EUA, onde tradicionalmente os homens brancos têm sido o grupo dominante e como resultado são vistos como o estudante ideal. Os autores descobriram que o suporte do orientador é fundamental para o sucesso de estudantes do sexo feminino e não brancas na pós-graduação. Os autores descobriram também que a diversidade no corpo docente pode se traduzir em maior apoio a uma diversidade de tópicos de pesquisa e ensino, incluindo aqueles que podem ser de mais interesse para estudantes de pós-graduação do sexo feminino e estudantes de pós-graduação negros.

Uma atividade muito comum na pós-graduação é a escrita de artigos em coautoria entre orientador e orientando. Nesse processo, muitos professores participam e contribuem ativamente em pesquisas dos seus alunos, ou mesmo envolvem o aluno para que ele contribua em suas pesquisas. Porém, essa conduta muitas vezes passa a ser desonesta (ou antiética), na medida em que a participação do aluno ou do orientador em determinado estudo como coautor é insuficiente para caracterizá-lo dessa maneira, sendo seu nome referenciado apenas como um favor, ou como um ato de parceria (RODRIGUES *et al.*, 2006). Isto acontece muitas vezes de maneira inocente pelas partes, pois há uma divergência a respeito do entendimento do que caracteriza a coautoria. Fernandes *et al.* (2008) afirmam que o que sustenta uma coautoria é que todos os integrantes devem ter pleno domínio sobre a obra, não apenas a mera colaboração ou ajuda. Já de acordo com a Lei dos Direitos Autorais brasileira, capítulo 2, artigo 15, parágrafo 1º: “Não se considera coautor quem simplesmente auxiliou o autor na produção da obra literária, artística ou científica, revendo-a, atualizando-a, bem como fiscalizando ou dirigindo sua edição ou apresentação por qualquer meio” (BRASIL, 1998). Entre as práticas desonestas que acontecem na Academia mais lembradas está o plágio, porém acredita-se que, entre as condutas antiéticas mais comuns, a coautoria indevida é mais frequente que o próprio plágio (RIBEIRO, 2010).

De acordo com Viana (2008), outro desafio bastante citado que permeia os dois lados dessa relação e que é frequentemente citado nos estudos que abordam esse

tema é a autonomia dos orientandos. O orientador deve sempre se manter pronto a orientar, corrigir e ler os trabalhos do aluno, sendo essas atividades não prejudiciais ao desenvolvimento da autonomia do orientando. A autonomia é vista por muitos orientadores como necessária à atividade de pesquisa, sendo uma competência a ser desenvolvida pelo orientando no percurso da pós-graduação. Entretanto, muitos orientadores não conseguem diferenciar o incentivo à autonomia da recusa em prestar orientação ao aluno. Viana e Veiga (2010) encontraram evidências de divergência sobre esse conceito entre um grupo de orientadores e orientandos. Para alguns orientandos, a autonomia relatada pelo orientador caracterizou-se como abandono e desresponsabilização de sua parte.

Deve haver um equilíbrio entre a dependência e independência na orientação aos alunos, sendo que os extremos da dependência ou independência excessiva devem ser evitados. Uma forma de evitar os extremos é deixar claro desde o princípio quais são os papéis de cada um no processo de desenvolvimento da tese ou dissertação. Cabe unicamente ao orientando o desenvolvimento e escrita da sua tese ou dissertação, e é seu o papel de buscar orientação quando necessário, perguntar e tirar suas dúvidas com o seu orientador, que deverá estar à disposição para lhe orientar. O orientando deve ser incentivado a conquistar a sua autonomia durante o processo de construção da sua dissertação ou tese e, quanto mais o aluno tiver se envolvido anteriormente em atividades de pesquisa, mais fácil será essa conquista. Outro aspecto importante sobre esse assunto é que a independência total, não é uma forma ideal de trabalho, visto que a construção de conhecimento por meio da pesquisa é uma atividade realizada a quatro mãos entre orientador e orientando (FERREIRA; FURTADO; SILVEIRA, 2009).

Colocada ao orientador como um desafio temporal, de acordo com a tipologia definida por Viana (2008), o problema da autonomia pode ser solucionado a partir da administração do tempo para orientar e atender ao orientando e a partir de um diálogo que busque incentivá-lo sempre que possível no exercício de sua autonomia. A dependência do orientando está relacionada ao conhecimento que o orientador possui sobre o assunto, deixando evidente também que existe uma relação de poder entre eles.

O orientador possui mais poder do que os orientandos, e esse é um fator que pode afetar a forma como ele avalia suas relações (KNOX *et al.*, 2006). A Academia é um lugar considerado como território privilegiado para o exercício do poder. Uma

forma de poder que pode ser exercida por professores é o poder disciplinar, que, de acordo com Foucault (1977), é exercido a partir de um método em que aquele que detém o poder é colocado em uma posição de vigilante perante aqueles submetidos à posição de dominação (que permanecem vigiados). Esse método reflete exatamente a posição do professor em sala de aula, em pé, de frente para toda a turma com visão privilegiada e ampliada para todo aquele coletivo.

Essa relação de poder caracteriza uma verticalização na posição de professor-aluno que é transposta para a relação orientador-orientando. De acordo com Martin (2011), a partir da década de 70, se iniciou no Brasil uma mudança na relação acadêmica entre orientador e orientando nos cursos de pós-graduação, passando esta a acontecer de modo mais horizontal comparando-se à relação professor-aluno. Isto seria uma quebra ao poder disciplinar que existe na relação professor-aluno. Essa horizontalidade é marcada por uma relação educativa entre pessoas que, apesar de estarem em níveis diferentes de formação, possuem um objetivo comum: a produção e pesquisa acadêmica. Porém, há uma dificuldade ainda em superar a visão da horizontalidade à qual o orientando está acostumado desde o início da sua trajetória acadêmica, pois, mesmo quando o aluno chega ao mestrado, ele enxerga no professor um exemplo do que se tornar; ele observa tudo o que professor faz, desde seu jeito de falar até o tipo de conhecimento que ele domina; seu objetivo é ser como ele no futuro.

Alves *et al.* (2012) abordaram a relação de poder entre orientando e orientador a partir do conceito de poder simbólico, formulado por Bourdieu, sendo o poder simbólico invisível que se manifesta apenas quando é conhecido e reconhecido como tal. Nessa relação, é o orientando quem sofre o poder exercido pelo orientador sobre si, e isso só é possível porque aquele reconhece a autoridade e a superioridade deste, que tem sua força ampliada devido ao fato de ter conhecimentos e uma posição institucional que o orientando não possui. O orientando, reconhecendo esta autoridade, legitima esse poder se submetendo às ordens do orientador muitas vezes de maneira inconsciente. Um fator chave para que possa existir a relação de poder simbólico é que aquele que é dominado deve legitimar o poder do dominador (ALVES *et al.*, 2012), o que ocorre na relação de orientação, devido à construção histórica da verticalidade e pelo maior capital cultural e titulação do orientador.

A relação de orientação é importante para os orientadores e orientandos e tem o potencial de afetar o desenvolvimento da carreira de ambos os membros da díade e impactar a qualidade geral da experiência da pós-graduação *stricto sensu*.

Os resultados das pesquisas apresentadas foram encontrados a partir das perspectivas atômicas, ou seja, por meio da análise das perspectivas individuais de cada lado da díade. Entretanto, apesar de as relações serem construções sociais, que podem ser vistas de modo diferente por cada membro de uma díade nenhuma das pesquisas abordadas procurou realizar uma interface procurando entender a forma como essa relação é socialmente construída por meio de uma visão conjunta da díade, nem estudar os significados negociados entre as partes à medida que elas fazem a construção e manutenção da relação em cada uma das suas faces.

2.2 Relacionamento orientador-orientando no nível micro

Para analisar o relacionamento orientador-orientando no nível micro, vamos utilizar a abordagem teórica do *Relational Work* (RW) cujo foco central é o nível microsocial. Seu objeto de análise está no relacionamento pessoa a pessoa, e busca compreender os relacionamentos através das trocas simbolicamente negociadas entre os indivíduos. Esta subseção terá como objetivo explicar em detalhes o *Relational Work*, partindo das motivações para o seu desenvolvimento, a sua explicação conceitual e uma demonstração de seu uso por meio de exemplos de pesquisas que utilizaram o conceito.

O RW foi elaborado por Viviane Zelizer, em seu livro *A negociação da intimidade* (2011), e depois foi mais bem desenvolvido em artigos escritos pela própria autora, seus alunos e outros autores. Zelizer (2012, p. 149) o conceitua como sendo o “esforço criativo que as pessoas fazem para estabelecer, manter, negociar, transformar e encerrar as relações interpessoais”. Esse conceito se originou devido à necessidade de uma nova visão teórica no campo de estudo da Sociologia Econômica (SE). O RW foi desenvolvido como uma possível alternativa ao método de imersão social (*Embeddedness*) de Mark Granovetter (1985). Zelizer (2012) afirmou se sentir limitada com as abordagens teóricas da SE existentes até então, apontando que os

modelos econômicos convencionais eram explicações imperfeitas da atividade econômica e da vida real.

De acordo com Granovetter (1985), os estudiosos das Ciências Sociais conservaram por muito tempo a visão de que o comportamento estava imerso nas relações sociais apenas nas sociedades pré-mercantis, e com a modernização, o comportamento teria passado a ser muito mais autônomo. Os economistas, no entanto, não compartilham dessa visão. Para eles, não houve um rompimento da imersão a partir da modernização, eles acreditam que a imersão, mesmo em sociedades anteriores, não era substancial assim como acontece na modernidade. A visão de Granovetter (1985), porém, é diferente tanto desses sociólogos, quanto dos economistas. Ele compartilha da visão econômica acreditando que o nível de imersão mudou pouco com o advento da modernização, porém discorda deles no que se refere à intensidade com a qual a imersão é presente tanto nas sociedades pré-mercantis quanto na modernidade. Para ele, a imersão já era presente de maneira substancial nas sociedades antigas. Além disso, defende que é também mais substancial nas sociedades modernas do que os economistas acreditam ser.

Para chegar ao *Embeddedness*, Granovetter (1985) critica as perspectivas super-socializadas e sub-socializadas da ação humana. A perspectiva super-socializada advém da Sociologia, para a qual a ação humana é profundamente influenciada pela opinião social, pelas normas e valores de uma sociedade. A visão sub-socializada advém da Economia clássica e neoclássica, para a qual a ação humana é decidida de maneira individual (considerando apenas os interesses próprios) e é independente das relações sociais. Essa visão rejeita que possa haver qualquer impacto da estrutura social e das relações sociais sobre as transações econômicas. Cada uma dessas visões representa um extremo na forma como as relações sociais influenciam as ações humanas, mas ambas têm um ponto em comum que é a consideração de que as ações e decisões são realizadas por atores atomizados, ou seja, de maneira individual. A proposta do *Embeddedness* de Granovetter (1985) é uma visão intermediária entre os extremos das visões super-socializada e sub-socializada; nela, o autor indica que se evite a atomização da ação humana, como nas visões citadas, pois os atores não se comportam nem tomam decisões como se fossem invulneráveis ao contexto social, mas estão imersos em sistemas concretos e contínuos de redes de relacionamentos que influenciam em parte a ação humana.

A SE surgiu a partir do questionamento das antigas teorias da área e trouxe, principalmente, o papel das relações sociais na influência da ação econômica. Zelizer apostou no RW como tendo potencial para cobrir importantes lacunas que a SE até então não conseguia responder por meio de outras abordagens como o *Embeddedness* (BANDELJ, 2012). A crítica principal dos autores ao *Embeddedness* é que o método não fornece um conjunto robusto de conceitos que permitam analisar diferentes tipos de atividades econômicas (ZELIZER, 2012), e foca mais no papel da cultura, instituições e poder na influência da ação econômica, de modo a desconsiderar o conteúdo das relações sociais (BANDELJ, 2012).

O *Embeddedness* foi muito útil até então, pois proporcionou uma transformação profunda do entendimento da atividade econômica. Foi o conceito de SE mais utilizado para explicar as transações econômicas. Porém, o campo necessitava de uma nova mudança conceitual, indo além, concentrando-se agora nas transações interpessoais significativas que compõem todas as formas de atividade econômica (ZELIZER, 2012; BANDERLJ, 2012). O RW veio em resposta a essa lacuna.

Já foi dito que o conceito foi criado por Viviane Zelizer, e que depois foi aprimorado por outros autores, alguns deles alunos da própria autora. O melhor ponto de partida, então, para entender o conceito é passar pelo que Zelizer escreveu sobre o assunto. De acordo com Zelizer (2011, 2012), o RW surgiu para explicar as atividades econômicas; a sua busca surgiu a partir da investigação de modos de ensinar a atividade econômica aos seus alunos, motivada por diversas dúvidas e questionamentos às teorias clássicas de SE que quase a fizeram desistir de seu ensino. Suas dúvidas se concentravam principalmente na forma como a economia clássica tratava o encontro entre a economia e a intimidade.

São muitas as possibilidades em que os indivíduos misturam suas relações íntimas com transações econômicas, e isso é visto com surpresa pelos economistas clássicos, uma vez que essas duas hipóteses são contrárias, de acordo com a racionalidade econômica. Os economistas neoclássicos, e mesmo os sociólogos econômicos que já reconheciam a influência das relações sociais na atividade econômica, sempre enxergaram esses dois lados como sendo diferentes e hostis entre si. Granovetter, embora tenha tentado unir o mundo social e econômico por meio das relações sociais, ainda apresenta uma imagem de dois mundos distintos: o de ação econômica e ação social. Essas visões levam à crença de que as relações íntimas não devem ser cobertas com conteúdo econômico (GARCIA, 2014).

Em diversas transações, podemos perceber a intimidade de alguma forma envolvida com a economia, pois só acontecem caso exista certo nível de confiança entre os indivíduos que estão participando da troca. Essa intimidade implica que alguma das partes possui conhecimentos muito pessoais sobre o outro; dessa forma os indivíduos compartilham segredos. Em todo relacionamento social existe pelo menos uma pessoa que está confiando e outra que possui acesso a informações privilegiadas que poderiam expor de maneira não desejada pela outra parte (ZELIZER, 2011).

A crença chamada pelos críticos sociais de “esferas separadas e mundos hostis” propõe que a atividade econômica e as relações íntimas pertencem a lados contrários que não podem ser misturados, com o risco de serem contaminadas. Outro grupo de críticos sociais também propõe que a mistura da atividade econômica com as relações íntimas é nada além de uma outra versão da atividade econômica convencional.

Zelizer (2011) afirma que essas duas proposições estão erradas, defendendo uma visão de vidas conexas, em que os indivíduos misturam a intimidade com a atividade econômica de maneira a construir significados negociados a partir da junção dessas duas esferas. Esse processo acontece a partir da diferenciação dos laços que o indivíduo possui através da criação de limites e distinções de comportamento e ações aceitáveis para cada laço. Todos esses limites e distinções têm seus significados constantemente negociados entre os indivíduos que participam do relacionamento e que colocam grande esforço na construção dessas fronteiras.

Zelizer (2011), em seu livro *A negociação da intimidade*, propõe que, por meio do RW, os participantes criam vidas conexas, e apresenta vários exemplos de situações em que as pessoas misturam essas duas esferas. Entre alguns desses exemplos, podemos citar: pensão alimentícia paga a ex-cônjuge; pais adotivos pagando para ter um bebê; o cliente que paga por sexo a uma prostituta etc. A autora demonstrou, dessa forma, como as pessoas podem fazer as duas esferas trabalharem simultaneamente sem que uma seja contaminada ou destruída pela outra.

O que diferencia o RW das outras teorias da SE é que a análise do processo social muda do indivíduo para as transações interpessoais. Mais precisamente aos significados atribuídos em cada transação pelos indivíduos que dela participam. O RW traz novos entendimentos para explicar este fenômeno, afirmando que em todas as áreas da vida econômica as pessoas estão fazendo um esforço e trabalhando para

criar, manter, simbolizar e transformar as relações. Essa abordagem permite ampliar os estudos da SE, pois inclui os campos clássicos de estudo da sociologia econômica, como empresas e mercados, e inclui outras esferas da vida social, como famílias, redes de imigrantes e economias informais, e ainda outros tipos de trocas que possuem características que as tornam difíceis de tratar, como trocas econômicas comuns, por exemplo doações remuneradas de óvulos e órgãos. O RW pretende, além de explicar como os laços sociais existentes restringem ou facilitam a atividade econômica, explicar a forma como as relações são constituídas (ZELIZER, 2012).

Zelizer (2012) traz um conjunto de elementos teóricos que ela chama de pacote relacional, que é o dispositivo pelo qual o *Relational Work* pode ser identificado nas relações. Cada pacote relacional é composto por um conjunto de quatro elementos fundamentais que se encontram em toda transação; são eles:

- a) Laços sociais distintivos: esse elemento representa o nome (ou classificação) dado a cada tipo de conexão entre os indivíduos ou grupos envolvidos em determinada transação;
- b) Conjunto de transações econômicas: esse elemento representa a classificação das interações e práticas sociais de trocas (por exemplo: compensação, presente, empréstimo, suborno, roubo etc.);
- c) Meios de troca: são aquilo que representa direitos sobre bens e serviços. Na maioria das transações econômicas, por exemplo, o meio de troca é o dinheiro vivo ou eletrônico. Porém, os meios podem ter formas mais restritas, por exemplo fichas de casino. Os meios podem também ser: o tempo, bens em espécie ou favores;
- d) Significados negociados: são os entendimentos dos participantes sobre os significados das relações, transações e meios, incluindo sua avaliação moral. Esses significados estão em constante negociação pelos indivíduos envolvidos na troca, de modo que muito frequentemente são contestados e sofrem modificações, dando lugar a novos significados.

De acordo com Zelizer (2011, 2012), é por meio dos pacotes relacionais que os indivíduos diferenciam suas relações sociais, e, na medida que os diferenciam, eles estabelecem um limite que separa cada relacionamento um do outro de acordo com suas características. Essa diferenciação pode ser identificada através de nomes,

símbolos, rituais, práticas e meios de troca distintos, que os indivíduos atribuem a cada laço social. Por meio desses limites, os indivíduos podem, de acordo com o seu entendimento do que é apropriado em cada caso, definir ações e comportamentos diferentes para cada tipo de relacionamento.

Banderjl (2012), aluna de Zelizer, afirma que o RW não é um comportamento simplesmente orientado para a busca de boas relações, mas sim estrategicamente motivado, compreendendo uma motivação econômica. Além disso, Banderjl (2012) cita duas principais contribuições potenciais do RW. A primeira contribuição se dá pela expansão dos objetos de análise. Até então, as teorias da SE se concentravam muito em aspectos políticos, culturais e estruturais da relação econômica; o RW, com seu foco na interação e esforços de negociação de relações econômicas, está pronto para superar os limites nestas três esferas. Em segundo lugar, o RW enfatiza os fundamentos emocionais das trocas, que têm recebido pouca atenção em SE.

Zelizer (2012) também explica que o conceito do RW pode nos ajudar a ter uma melhor compreensão de como o dinheiro funciona. Os meios de troca, principalmente dinheiro, são componentes fundamentais dos pacotes relacionais do RW. De acordo com a autora, as pessoas normalmente utilizam o dinheiro como um meio para criar, transformar e diferenciar suas relações sociais e suas transações econômicas.

Alguns sociólogos defendem que o dinheiro não é capaz de comprar tudo e certos bens e práticas devem ser protegidos das transações econômicas a fim de que não se tornem diminuídas ou corrompidas (GARCIA, 2014). Mas Zelizer (2012) afirma que existem diversas formas como as pessoas utilizam os meios de troca nas transações; não só o dinheiro representa um meio, mas também a troca de favores, doações e até mesmo a redução de pena para um presidiário podem representar meios. As pessoas realizam o RW por meio de várias distinções monetárias, sendo que cada uma dessas moedas é aceita em apenas alguns tipos de transações econômicas que dependem do tipo de laço social existente entre os indivíduos que estão trocando.

No trabalho de Zelizer, não fica claro que elementos de poder são parte integrante do RW. O poder tem origem na natureza de reciprocidade das interações em que o RW se aplica, que exige que ambas as partes entendam e reconheçam a interação de maneira compartilhada. Mesmo que não haja claramente uma demonstração de poder, há uma manifestação de poder de modo sutil entre os participantes do relacionamento (BANDERJL, 2012; GARCIA, 2014).

Rossmann (2014) realizou um interessante estudo que apresenta como determinadas trocas vistas pela lente da sociedade como tabus, por serem moralmente inaceitáveis ou por representarem algo que a sociedade abomina, são dribladas através do RW realizado por indivíduos envolvidos na troca, de modo a concretizá-la, mesmo com a oposição da sociedade. O autor realizou análises demonstrando como as pessoas contornam esses tabus a partir de práticas que traçam significados diferentes para essas trocas rejeitadas pela sociedade, para que sejam mais bem aceitas, transformando o profano em sagrado, como diz o próprio autor.

Ele traça três diferentes pacotes relacionais para a forma como os indivíduos criam esses significados: agrupamento, corretagem e troca de presentes. O primeiro pacote relacional, agrupamento, acontece quando os indivíduos participantes da troca procuram substituir um dos elementos da troca tabu por outro elemento externo aceito socialmente que possa participar da troca, formando uma triangulação que descaracterize a troca explicitamente tabu. O segundo tipo é a corretagem, que acontece quando um terceiro indivíduo, externo à troca, participa de modo a intermediá-la, alterando as propriedades daquilo que está sendo trocado, podendo substituir o elemento profano por meio de alguma manobra. Um exemplo de como isso acontece é dado pelo autor nos casos em que um homem vai a um bar específico, onde há garotas que dançam sensualmente; o homem paga bebidas às garotas como forma de retribuição da dança. Aqui há um caso de corretagem, uma vez que o homem não está remunerando diretamente a garota pela dança realizada, porém esta recebe comissões do estabelecimento pela quantidade e valor das bebidas adquiridas. O terceiro tipo de RW é a troca de presentes. Esse caso acontece quando indivíduos trocam presentes por favores, o que acontece de maneira subjetiva, uma vez que a entrega do presente geralmente está condicionada a uma expectativa futura de retribuição, mas que não acontece necessariamente (ROSSMAN, 2014).

Como já dito anteriormente, o RW tem sido utilizado em diversas pesquisas que possuem como objeto de estudo as relações interpessoais, não só no campo da sociologia econômica, como também em diversos outros campos do conhecimento. Entre esses estudos, podemos citar o de Haylett (2012), que utilizou o RW para explicar o aumento da doação de óvulos nos EUA, algo que é contra a lógica do contexto cultural vigente no país, que liga genética e maternidade e que rejeita a chamada mercantilização da reprodução. A autora cita que o RW realizado pelos

funcionários dos centros de doação e doadoras foi o que permitiu trespassar o contexto cultural, contribuindo para o aumento da doação de óvulos no país. Esses funcionários criam narrativas e constroem destinatários fictícios dos óvulos, de maneira a caracterizar um relacionamento entre aquele que doa e o que vai receber o óvulo. Por meio de um pacote relacional específico, os doadores entendem que o dinheiro gasto pelo receptor do óvulo na tentativa para ter um filho é relacionado com uma maternidade positiva; além disso as doadoras passam a entender que elas não são as mães dos potenciais filhos porque não foram elas que geraram os fetos e não deram à luz as crianças. Dessa forma, as mulheres envolvidas no RW são capazes de superar os preconceitos existentes sobre a prática de doação, lhe atribuindo um significado diferente de modo a desviar o caráter mercantilista da coisa (inicialmente as mulheres procuravam os centros de doação para trocar seus óvulos por uma compensação financeira). Com um novo significado negociado, a prática passou a ser vista como uma doação, um presente a alguém que necessita do óvulo para constituir família (HAYLETT, (2012).

Biscotti *et al.* (2012) realizaram um estudo com os participantes de pesquisas colaborativas entre a universidade e a indústria agrícola. Nesse tipo de colaboração, a indústria financia as pesquisas da universidade em troca de acesso a futuros conhecimentos patenteáveis. Os autores fazem uma análise sobre as relações e investigam até que ponto existe uma fronteira entre ciência acadêmica e comercial. Eles identificaram um pacote relacional nesse relacionamento, em que a indústria, por meio do financiamento das pesquisas na universidade, obtém acesso privilegiado às descobertas de pesquisas universitárias (as empresas forçam que ocorram atrasos nas publicações para que tenham tempo hábil de registrar patente sobre o resultado das pesquisas). O desafio nesse relacionamento está no fato de garantir que o pesquisador da universidade ainda mantenha o caráter desinteressado do conhecimento, ou seja, não preocupado com os interesses comerciais, mesmo com as perspectivas de subsídios que podem vir da indústria com fins lucrativos.

Mears (2015) realizou uma pesquisa etnográfica para estudar o caso de mulheres não remuneradas que realizam trabalhos estéticos para clubes VIP. Essas mulheres são recrutadas – para atrair clientes a esses locais, por meio de sua aparência física – por promotores, que são principalmente homens contratados pelos clubes VIP. A autora mostrou como o RW entre promotores e mulheres, sustentado por meio de presentes, regalias e vantagens (como jantares e bebidas em locais caros

e despesas pagas em viagens para destinos VIP) traz um significado que enquadra o relacionamento de trabalho dessas mulheres como lazer e amizade. Embora os clubes e promotores tenham grandes lucros com essas mulheres, para elas o retorno é apenas simbolicamente gratificante.

Cederholm e Akerstrom (2016) também utilizaram o RW para explicar o trabalho voluntário no mercado sueco que envolve criação de cavalos (o estudo incluiu uma gama de 19 pequenas empresas), uma forma de negócio em que as partes compartilham um interesse no lazer. Os autores utilizaram o RW para mostrar como são negociados significados sobre as transações e meios de troca nesse relacionamento (entre o proprietário da empresa e seus trabalhadores voluntários), em que a amizade e as relações comerciais se tornam integradas. Os trabalhadores dessas pequenas empresas são recrutados a partir de relações que os proprietários constroem com clientes e amigos, que, com o objetivo de perseguir seus próprios interesses de lazer, se submetem a um trabalho voluntário, sendo pagos por esses favores em dinheiro, conhecimento, equitação por prazer, simpatia social etc.

Toledano e Zeiler (2017) buscaram através do RW explicar o relacionamento que ocorre entre as chamadas “mães de aluguel altruístas” e os pais pretendidos da criança. Diferentemente do que ocorre com mães de aluguel convencionais as denominadas altruístas não fazem a venda de serviços gestacionais, mas o fazem de maneira voluntária. No caso deste estudo, todas as mães de aluguel participantes, estavam realizando a gravidez para casais os quais já tinham algum tipo de relacionamento prévio, como o de amizade ou mesmo parentesco. Estas mães descreveram que foram movidas devido ao sofrimento de seus amigos ou parentes, ao ponto de se oferecerem como mães de aluguel para aliviar o seu sofrimento, atribuindo um significado sobre o relacionamento onde ela pratica um ato de hospitalidade ao oferecer o seu útero para a gestação da criança. O RW realizado neste tipo de relacionamento possui como característica principal a demarcação dos limites do relacionamento, uma vez que o apego que a mãe de aluguel pode desenvolver pela criança durante a gravidez é uma das principais preocupações dos envolvidos. Então há um grande esforço no sentido de afirmar os pais pretendidos como os verdadeiros pais da criança. Um exemplo de como isso ocorre, foi quando as mães de aluguel não deixaram seus próprios maridos acariciarem suas barrigas, como é comum, e o estabelecimento de um conjunto de práticas para compartilhar as sensações da gravidez com a mãe pretendida.

Alacovska (2018) utilizou o RW para explicar as dinâmicas de um mercado de trabalho com alto grau de informalidade, o mercado criativo (caracterizado por artistas, atores e músicos que trabalham nas indústrias do teatro e da música) na Albânia e Macedônia. Neste mercado a autora identificou dois diferentes pacotes relacionais: o trabalho informal remunerado, que envolve uma prática de trabalho onde não há registro, mas é um trabalho remunerado com dinheiro, ou ainda troca de favores; e o trabalho informal não remunerado, que envolve uma prática de trabalho onde não há registro e também não há valor monetário em espécie ou troca de favores, sendo caracterizado como um trabalho voluntário.

Os resultados da pesquisa apontaram que os laços sociais estabelecidos pelos trabalhadores e seus clientes tinham impacto direto sobre o valor que seria cobrado pelo serviço realizado, os preços não são tabelados mas variam de acordo com quem é o cliente (tipo de laço). Quanto mais distante for o relacionamento, mais caro é o serviço, e para relacionamentos próximos os serviços muitas vezes são realizados de modo gratuito. Ainda, os indivíduos aceitam a condição de informalidade (e ilegalidade) devido a laços de amizade que estabelecem com seus clientes. Estes laços são regularizados por normas sociais informais e questões morais, que lhes proporciona continuar a realização dos trabalhos e ter rendimentos (ALACOVSKA, 2018).

Garcia (2014) trouxe uma nova perspectiva para o RW, introduzindo a abordagem na interação entre agentes humanos e não humanos – animais, avatares, espíritos e objetos. Para analisar esta questão, o autor trouxe um exemplo de RW encontrado na interação que acontece dentro da religião. O autor cita diversos estudos em SE que já se conectava a religião ao mundo econômico, porém nenhum deles voltou sua visão para o relacionamento entre o humano e não-humano.

Na religião, existe o relacionamento social entre os praticantes, mas também existe o relacionamento do praticante com uma entidade superior. Embora essas interações aconteçam de maneira metafísica, os praticantes da religião as enxergam como muito reais; eles acreditam que essas entidades superiores têm a capacidade de intervir nos assuntos do mundo social e físico. O autor acredita ter encontrado novas formas de pensar sobre a conexão entre fé e dinheiro. Para isso, ele utiliza o exemplo do dízimo na tradição cristã, que propõe que a devoção e fé representadas por meio do ato de pagar o dízimo resulta em bênçãos. Deus é visto como um ser

poderoso que tem cuidado com seus devotos e recompensa aqueles que possuem fé e vivem de acordo com a sua doutrina (GARCIA, 2014).

Para Garcia (2014), essa tradição contém todos os quatro elementos de um pacote relacional de acordo com os conceitos apresentados por Zelizer. Pode-se observar que há um tipo de laço social entre o praticante da religião e Deus (não humano) baseado na confiança: o ato do praticante demonstra sua confiança em Deus, que retribui por meio de bênçãos; esse processo caracteriza uma troca, que, apesar de ser diferente das formas tradicionais, ainda assim é uma troca. Para a realização dessa transação, existe um meio de troca específico, que é o dinheiro – apesar de a tradição bíblica ver o dízimo como pagamento de um décimo da arrecadação do indivíduo (podendo ser a produção de animais ou a agricultura, por exemplo), hoje em dia, o dízimo é de maneira geral entendido como sendo um décimo da renda.

Banderj (2012) afirma que o RW é um comportamento estrategicamente motivado, ou seja, a construção, manutenção ou destruição de relações é realizada com base em interesses das partes. Isso significa que podemos utilizar o RW para analisar diversos tipos de relações. Os estudos exemplificados mostram que o RW tem se mostrado importante para tratar de problemas relacionados a uma variedade de atividades que envolvem relações sociais.

2.3 Relação orientador-orientando nos níveis micro e macro

Os níveis micro e macro são complementares entre si de maneira que seus efeitos possuem interferência trocada, ou seja, na mesma medida que um nível afeta é pelo outro também afetado. Por exemplo: cargos e ocupações estão relacionados com as organizações, que por sua vez estão relacionadas com os clusters industriais. É fácil observar o quanto as estruturas macro impõem restrições e oportunidades as estruturas micro. Por exemplo: uma mudança nas normas tributárias para determinado cluster de indústrias pode levar a mudanças na forma como o trabalho é organizado nas organizações relacionadas a este cluster. De maneira mais lenta no tempo processos e estruturas de nível micro também podem impactar o nível macro. Por exemplo: os anseios de determinado grupo de consumidores por certos produtos

podem levar ao desenvolvimento de indústrias inteiras para lhes atender (como é o caso do transporte por aplicativo que emergiu recentemente). Para compreender de que forma ocorre as interferências entre estes níveis é preciso estudar as relações entre essas estruturas. Estes estudos ainda são escassos. A partir do momento que existirem um amplo número de estudos que buscam compreender esta dialética em diferentes contextos sociais será possível entender a forma como ocorre a interação micro e macro ajuda a sustentar as instituições (KALLEBERG, 1989).

Os papéis são construídos da mesma forma que as instituições, através de hábitos, e é ao desempenhar papéis que os indivíduos participam do mundo social contribuindo no processo de formação das instituições. A relação entre papéis reconhecidos por uma ordem social constituem categorias sociais, elementos que precedem e representam de modo parcial uma instituição (BERGER; LUCKMANN, 2014).

Os estudos sobre categorias sociais se tornaram populares nos últimos anos e dois tipos de pesquisas predominam sobre o assunto, aquelas que exploram a categorização como um processo cognitivo e aquelas que veem a categorização como um processo social. A abordagem cognitiva tem sido a mais utilizada. Esta abordagem sugere que os indivíduos pensam as categorias a partir das percepções e experiências que adquirem sobre os entes. A categorização como processo social refere-se a uma negociação coletiva de significados, ações e artefatos entre diferentes indivíduos (DURAND; GRANQVIST; TYLLSTRÖM, 2017).

A construção social da categoria social de relação de orientação segue os princípios de categorização como processo social.

Durand, Granqvist e Tyllström (2017) identificaram analisando artigos publicados sobre categorização como um processo social, cinco elementos recorrentes considerados neste tipo de categorização: atores envolvidos, seus conhecimentos, experiência, objetivos e interesses. Os resultados dos diferentes artigos analisados mostram efetivamente que ações dos agentes não podem ser entendidos de maneira isolada, sendo que o objeto da análise deve centrar-se na interação. De modo geral, os autores afirmam que o foco na categorização como um processo social deve estar nos significados que são produzidos e como eles se tornam compartilhados (ou contestados) entre os indivíduos em interação.

As categorias sociais funcionam como um condutor simbólico para a constituição das instituições, elas são dotadas de interesses e modeladores para as

percepções e interpretações de modo a orientar o comportamento dos atores envolvidos. Dessa forma, direcionamos o foco nesta pesquisa especificamente neste aspecto do nível macro, caracterizado pela categoria social relação de orientação, um aspecto da instituição pós graduação *stricto sensu* que é um condutor simbólico para a constituição desta (SCOTT, 2008).

A categoria social relação de orientação objeto desta pesquisa é construída a partir de um processo, da mesma forma como nasce toda relação humana, e envolve esforços de ambas as partes por meio do compartilhamento de experiências. Zelizer (2011, 2012) afirma que a todo momento estamos aplicando esforços para construir, manter ou encerrar relações, e que, nesse esforço, há uma constante negociação de significados entre as partes sobre os quais se caracteriza o relacionamento, as transações realizadas e os meios de troca com que cada parte negocia com a outra. É possível dessa forma dizer que em todo relacionamento há significados específicos que cada parte negocia, e isso é de extrema importância para entender como as relações são constituídas.

O problema abordado nesta pesquisa, como descrito anteriormente é a resposta para a pergunta: como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*? Para isso, tem como objetivo principal descrever como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*.

Para obter a compreensão da construção social (objetivação no nível macro) da categoria social relação de orientação, através dos significados negociados (elementos teóricos do RW), foi necessário compreender os fundamentos de sua constituição a partir da análise de diversos relacionamentos diádicos (orientador e orientando) que compreendem o nível micro deste contexto.

Pesquisas anteriores sobre esse tema mostraram que a relação de orientação pode ter diferentes faces, que dependem do tipo de orientador. Nenhuma dessas pesquisas, porém, procurou estudar os significados negociados entre as partes na medida em que elas fazem a construção e manutenção dos relacionamentos. Por isso o foco aqui está especificamente na constituição dessa relação; o ponto central de análise muda do indivíduo para o laço social entre os papéis.

Zelizer (2012) declarou que o objetivo do RW é ir além de uma teoria explicativa de como os laços sociais existentes restringem ou facilitam a atividade econômica, para uma teoria que se centra na forma como as relações são constituídas. Isso pode ser feito a partir da análise das relações interpessoais significativas que, continuamente negociadas, constituem determinada atividade. A relação de orientação possui diversas faces e aspectos que possuem significados negociados entre a díade que são desconhecidos, uma vez que nenhum estudo até hoje analisou a constituição dessa relação, o RW irá contribuir para a identificação desses significados.

É importante ressaltar que o objetivo aqui não foi avaliar os aspectos psicológicos que podem influenciar a personalidade e a forma como cada membro da díade interpreta a relação, mas sim a parte sociológica, ou seja, analisamos os esforços traduzidos em ações sociais que cada membro da díade empreende na construção social da categoria social relação de orientação.

Desta forma o RW se mostra como a perspectiva teórica ideal para buscar analisar de que forma um relacionamento diádico (nível micro) contribui para a constituição de uma categoria social de relação (nível macro). Esse foi o esquema demonstrado graficamente na figura 1.

3 METODOLOGIA

De acordo com Trujillo (1974, p. 24), a metodologia “constitui os instrumentos básicos que ordenam de início o pensamento em sistemas, traça de modo ordenado a forma de proceder do cientista ao longo de um percurso para alcançar um objetivo”. A seguir serão descritas as ferramentas e a trajetória percorrida pelo pesquisador na construção desta dissertação, objetivando responder à pergunta de pesquisa proposta. Esta seção irá descrever a metodologia seguida na condução da pesquisa, descrevendo os seguintes tópicos: delineamento de pesquisa, especificação do problema, definição das variáveis, procedimentos de coleta de dados e procedimentos de análise dos dados.

3.1 Especificação do problema

O problema de pesquisa abordado neste trabalho é relacionado à construção social da categoria social relação de orientação, sendo que a questão que se pretendia responder ao final da pesquisa é: como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*?

Além disso, para entender de maneira mais ampla esse fenômeno, a pesquisa procurou responder as seguintes perguntas:

- a) Quais os pacotes relacionais (laços sociais, transações e meios de troca) presentes nos relacionamentos de orientação?;
- b) Quais os significados negociados pela díade orientador-orientando na construção e manutenção dos relacionamentos de orientação? e
- c) Como esses significados contribuem para a construção social (nível macro) da categoria social relação de orientação na pós graduação *stricto sensu*?

3.2 Definições constitutivas e operacionais das categorias de análise

Nesta subseção, serão descritas as definições constitutivas e operacionais das categorias de análise utilizadas nesta pesquisa.

De acordo com Kerlinger (1996), existem dois tipos de definição para as categorias de uma pesquisa: as definições constitutivas (DC) e as definições operacionais (DO).

As definições constitutivas são aquelas que explicam o significado dos termos, as definições de dicionário.

As definições operacionais são aquelas que atribuem significado a uma categoria especificando as atividades necessárias para medi-la ou manipulá-la. O autor afirma que são uma ponte entre o conceito e as observações.

As definições constitutivas e operacionais das categorias de análise utilizadas neste projeto de dissertação estão descritas a seguir.

Categoria 1 – Categoria social relação de orientação

DC: A categoria social relação de orientação é constituída por uma relação entre os papéis orientador e orientando, conhecida pela sociedade como uma relação entre docente e aluno da pós-graduação *stricto sensu* que tem como objetivo o desenvolvimento do aluno como pesquisador. (GALVÃO, 2007; SCHLOSSER; GELSO, 2001; FERREIRA, FURTADO; SILVEIRA, 2009; BARNES; AUSTIN, 2008).

DO: Operacionalmente esta categoria foi analisada através de dados secundários, considerando as características que foram citadas nas pesquisas utilizadas no referencial teórico-empírico desta pesquisa de maneira a representar o que a comunidade entende como sendo a categoria social relação de orientação.

Categoria 2 – Relational Work

DC: É uma abordagem utilizada para analisar os relacionamentos pessoais no nível micro (diádico). Possui quatro elementos teóricos (Laços Sociais, Transações, Meios de Troca e Significados Negociados) chamados conjuntamente de pacote relacional que permitem analisar o esforço criativo que as pessoas fazem para estabelecer, manter, negociar, transformar e encerrar as relações interpessoais (ZELIZER, 2011; 2012).

DO: O RW realizado pela díade (orientador-orientando) foi analisado por meio dos quatro elementos que constituem os pacotes relacionais (Laços Sociais Distintivos, Transações, Meios de Troca e Significados Negociados).

Categoria 3 - Laços sociais

DC: Esse elemento do pacote relacional representa o nome (ou classificação) dado a cada tipo de conexão entre os indivíduos ou grupos envolvidos em determinada transação (ZELIZER, 2011; 2012).

DO: Foram identificados na pesquisa mecanismos específicos que os membros da díade utilizam para diferenciar o relacionamento e as fronteiras estabelecidas por cada um. Isso foi possível a partir de perguntas realizadas nas entrevistas que indagavam aos entrevistados sobre o que havia de diferente em sua relação de orientação em comparação com outros tipos de relacionamentos existentes na Academia (professor x aluno, aluno x aluno e professor x professor).

Categoria 4 - Conjunto de transações

DC: Esse elemento do pacote relacional representa a classificação das interações e práticas sociais que representam trocas, por exemplo: compensação, presente, empréstimo, suborno, roubo etc. (ZELIZER, 2011; 2012).

DO: Essa categoria foi operacionalizada a partir de perguntas específicas do roteiro de entrevista que buscavam compreender quais as práticas que cada membro da díade realizava no relacionamento de orientação.

Categoria 5 - Meios de transação

DC: São todas as formas que representam direitos sobre bens e serviços; na maioria das transações econômicas, por exemplo, o meio de troca é o dinheiro vivo ou eletrônico. Porém, os meios podem ter formas mais restritas, como fichas de casino. Os meios podem também ser: o tempo, bens em espécie ou favores (ZELIZER, 2011; 2012).

DO: O roteiro de entrevista possuía perguntas que indagavam aos entrevistados sobre quais são os ganhos e benefícios que o relacionamento com seus orientandos/orientadores traz a eles; a partir disso, chegou-se aos meios de transação específicos utilizados por cada um.

Categoria 6 - Significados negociados/em negociação

DC: São os entendimentos dos participantes sobre os significados das relações, transações e meios, incluindo sua avaliação moral. Esses significados estão em constante negociação pelos indivíduos envolvidos na troca, de maneira que muito frequentemente são contestados e sofrem modificações dando lugar a novos significados (ZELIZER, 2011; 2012).

DO: Essa categoria foi operacionalizada a partir dos significados inferidos a partir dos símbolos que os entrevistados utilizaram para se referir a cada um dos elementos do pacote relacional (laço social, conjunto de transações e meios de transação). Os símbolos representam aquilo que é convencionalizado entre a díade e que transforma os conceitos concretos a respeito dos três elementos do pacote relacional em símbolos subjetivos.

3.3 Delineamento da pesquisa

A perspectiva epistemológica utilizada na pesquisa é a interpretativista (construcionismo social). Nesse tipo de pesquisa, o pesquisador procura interpretar, a partir dos dados coletados em campo, os significados atribuídos pelos pesquisados (e a partir das suas interações) sobre um determinado fenômeno; o objetivo é extrair o sentido desses significados a partir de um processo de pesquisa indutivo (CRESWELL, 2007).

Esta pesquisa utilizou métodos qualitativos para coleta e análise de dados, sendo realizada com o propósito de entender como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*. Para isso foram entrevistados orientadores e orientandos dos departamentos de pós-graduação *stricto sensu* em Administração de universidades localizadas na região de Curitiba: Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR) e Universidade Federal do Paraná (UFPR).

Ao contrário das universidades públicas onde os cursos de mestrado e doutorado podem ser realizados de modo gratuito (sem o pagamento de uma mensalidade) e também onde o aluno de maneira mais comum se dedica exclusivamente ao curso, o aluno da universidade privada paga uma mensalidade para a realização da pós-graduação e por isso este tipo de instituição possui mais alunos que precisam trabalhar ao mesmo tempo em que realizam o curso. Dessa forma essa pesquisa buscou escolher dois tipos de universidades (uma pública e outra privada) com o objetivo de aumentar a variabilidade de condições ao estudar como os relacionamentos acontecem com esses diferentes perfis de alunos.

3.4 Procedimentos de coleta de dados

Para coleta de dados, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com orientadores e orientandos. A entrevista semiestruturada, apesar de trazer questões

pré-definidas, não segue um roteiro engessado, ela é adaptável de acordo com o diálogo que é estabelecido, sendo conduzida de modo que o pesquisador guie o entrevistado por aspectos que são relevantes para o problema pesquisado. O objetivo desse tipo de entrevista é entender como e por que algo ocorre, ao invés de medir a frequência de ocorrências hipotéticas formuladas pelo pesquisador (RICHARDSON, 2012).

Os roteiros de entrevista com as perguntas pré-definidas para orientador e orientando podem ser consultados nos Apêndices A e B. No início da realização de cada entrevista, o pesquisador entregou um termo de confidencialidade e compromisso dos pesquisadores (Apêndice C) assinados pelo pesquisador e por seu orientador, atestando o compromisso de preservar a privacidade e o anonimato dos sujeitos cujos dados seriam coletados.

TABELA 1 - Número de pesquisados por instituição e papel

INSTITUIÇÃO	PUCPR	UFPR	TOTAL
ORIENTADOR	5	7	12
ORIENTANDO	14	15	29
TOTAL	19	22	41

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Conforme demonstra a tabela 1, foram realizadas 41 entrevistas no período de outubro a dezembro de 2018. No programa de pós-graduação em Administração da UFPR, foram realizadas 22 entrevistas, enquanto na PUCPR foram realizadas 19 entrevistas. Com orientadores foram realizadas 12 entrevistas (5 deles da PUCPR e os outros 7 da UFPR) e com seus orientandos foram 29 entrevistas (14 na PUCPR e 15 na UFPR). Essas entrevistas relatam 29 diferentes relacionamentos de orientação. Durante a coleta de dados, quando 40 entrevistas haviam sido realizadas, decidimos finalizar a coleta, devido à saturação dos dados. Apenas mais uma entrevista foi realizada, com um orientador cujo relacionamento de orientação havia sido retratado somente uma vez, buscando um ideal de descrever no mínimo dois relacionamentos de cada orientador.

TABELA 2 – Número de orientandos por instituição e curso

CURSO	PUCPR	UFPR	TOTAL
--------------	--------------	-------------	--------------

DOUTORADO	5	4	9
MESTRADO	9	11	20
TOTAL	14	15	29

Fonte: Desenvolvido pelo autor

Com relação aos orientandos entrevistados, a tabela 2 demonstra que a maioria (vinte deles) foram alunos do mestrado, enquanto doutorandos foram entrevistados nove.

TABELA 3 – Tempo de duração das entrevistas

TEMPO	MINUTOS
MÍNIMO	35
MÉDIO	53
MÁXIMO	145
TOTAL	2.104

Fonte: Desenvolvido pelo autor

As entrevistas tiveram tempo de duração variado, sendo que a mais curta durou 35 minutos e a mais longa, 145 minutos. O tempo médio das entrevistas foi de 53 minutos. No total, todas as entrevistas somaram 2104 minutos, conforme podemos observar na tabela 3.

As entrevistas começaram a ser realizadas no programa de pós-graduação em Administração da PUCPR. No decorrer desta etapa, sentimos a necessidade de aumentar a base de orientadores pesquisados em relação à de orientandos, pois os orientadores tinham comportamento semelhante, o que fazia com que seus relacionamentos fossem muito parecidos. Atentando para isso, na etapa de coleta na UFPR aumentamos a base de orientadores entrevistados, buscando retratar uma variedade maior de relacionamentos.

Na PUCPR, a maioria das entrevistas foi marcada através do aplicativo *WhatsApp* ou por *e-mail*. Como estudo nessa instituição, foi fácil identificar os orientadores e seus orientandos. Para o agendamento das entrevistas, também não houve dificuldades. Na UFPR, o contato com os orientadores se deu através de mensagens por e-mail, que foram prontamente respondidas por todos os professores. Apenas um deles se recusou a conceder a entrevista devido a indisponibilidade de

tempo. O contato com os orientandos da UFPR foi a parte mais difícil. Para identificá-los, precisei consultar o currículo *Lattes* dos pesquisadores e ainda estabelecer contato com eles através do *Facebook* ou indicações de outros colegas. Após vencidas as dificuldades para o estabelecimento de contato, a aceitação e disponibilidade para realizar as entrevistas foi unânime.

A maioria das entrevistas foi realizada nas dependências das próprias instituições. Com os orientadores, ocorreram em seus escritórios nas universidades, enquanto com os orientandos, nas salas de aula ou salas dos grupos de estudo. Todas as entrevistas foram realizadas de maneira individual e foram gravadas, com a autorização dos entrevistados.

Houve ainda três entrevistas que foram realizadas através do Skype e uma através do aplicativo de mensagens *WhatsApp* (mensagens de voz). Esses entrevistados encontravam-se em outras cidades, estados ou países.

TABELA 4 – Variância da idade dos entrevistados

IDADE	IDADE ORIENTADOR	IDADE ORIENTANDO
MÍNIMA	34	23
MÉDIA	47	34
MÁXIMA	69	62

Fonte: Desenvolvido pelo autor

A idade dos pesquisados também teve grande variância. Os orientadores entrevistados possuíam idade entre 34 e 69 anos, com média de idade de 47 anos, enquanto os orientandos possuíam idade entre 23 e 62 anos, com média de idade de 34 anos.

Apesar de a realização de entrevistas ter sido uma etapa longa e trabalhosa, ocorreu sem maiores complicações. O aspecto positivo foi a colaboração dos entrevistados, que diversas vezes falaram entender as dificuldades que um pesquisador possui para coletar os dados, e que, por isso, iriam contribuir com sua experiência para a presente pesquisa.

Para ter uma amostra confiável nos programas, selecionei orientadores e orientandos de diferentes linhas de pesquisa, dentro de cada instituição: Marketing, Finanças, Estratégia e Sustentabilidade.

O tempo de duração de cada relacionamento de orientação também variou. O relacionamento com tempo mais curto na data de realização da entrevista era de 6 meses, enquanto o mais longo foi um relacionamento que começou durante o mestrado do orientando e continuou no doutorado, tendo somado 68 meses de existência na data de realização da entrevista. O tempo médio de existência das relações pesquisadas, sem considerar os dois extremos citados, foi de 14 meses.

Para entender o processo de construção social a partir dos significados negociados entre uma díade, o método de coleta escolhido foi adequado e fundamental, uma vez que permitiu explorações aprofundadas que não seriam possíveis se tivesse sido realizado um roteiro com perguntas pré-definidas esperando as respostas necessárias. As entrevistas semiestruturadas permitiram uma exploração mais detalhada a respeito do fenômeno. Devido à maior flexibilidade na sua aplicação, pude articular melhor as perguntas de acordo com as respostas que o pesquisado fornecia, podendo explorar melhor determinados tópicos. O pesquisado, por sua vez, teve maior liberdade nas respostas (uma vez que as perguntas não foram fechadas e as respostas não eram objetivas).

3.5 Procedimentos de análise dos dados

O método de análise de dados utilizado foi a análise de conteúdo. Este método tem como objeto de estudo a linguagem. É conhecido por ser uma técnica utilizada para realizar a classificação de símbolos que são analisados pelo pesquisador a partir de uma definição prévia de categorias formuladas sobre o problema de pesquisa, para isso o pesquisador procura realizar uma codificação do texto pesquisado. De acordo com Saldaña (2009), um código na pesquisa qualitativa pode ser uma palavra ou ainda uma frase curta que possui um significado simbolicamente útil à pesquisa. O mesmo autor diz que a ação de codificar (atribuir códigos a um conjunto de dados) é sistematizar os dados de modo a obter categorias que possam ser analisadas.

Existem diversos métodos para realizar a codificação de dados. O método utilizado nesta pesquisa foi o de três ciclos, proposto por Gioia, Corley e Hamilton (2012), que tem por objetivo realizar a análise dos dados de três modos distintos.

O primeiro deles atribui uma codificação inicial aos dados usando termos e códigos centrados no entrevistado. A análise de primeira ordem possui o objetivo de codificar, aderindo da forma mais fiel possível, os termos utilizados pelo entrevistado e é uma etapa em que o pesquisador dedica pouco esforço para reduzir as categorias, o que culmina em uma análise inicial com muitas categorias (GIOIA; CORLEY; HAMILTON, 2012).

A análise de segunda ordem consiste em organizar os dados codificados anteriormente. Nessa etapa, os diversos códigos criados na primeira etapa são reclassificados e reduzidos a um número seletivo de categorias usando conceitos, temas e dimensões centrados no pesquisador, buscando dentro de uma narrativa maior responder à importante pergunta: "O que está acontecendo aqui?". Nessa análise de segunda ordem, estamos agora firmemente no campo teórico, perguntando se os temas emergentes sugerem conceitos que podem ajudar a descrever e explicar os fenômenos que estão sendo observados (GIOIA; CORLEY; HAMILTON, 2012).

O conjunto de ambas as dimensões (entrevistado e pesquisador) permite uma demonstração qualitativa das ligações entre os dados e a indução de novos conceitos (GIOIA; CORLEY; HAMILTON, 2012).

Após a análise de segunda ordem, o pesquisador possuirá um conjunto viável de temas e conceitos e irá uma nova vez tentar agrupar ainda mais esses dados, buscando "dimensões agregadas" – esta é a terceira etapa da análise. Com o conjunto completo de termos de primeira ordem, temas de segunda ordem e as dimensões agregadas, temos a base para construir uma estrutura de dados, que Gioia considera o passo crucial em sua abordagem de pesquisa (GIOIA; CORLEY; HAMILTON, 2012).

A estrutura de dados permite demonstrar a ligação entre os três níveis de análise de maneira visual, fornecendo uma representação gráfica de como o pesquisador progrediu dos dados brutos emergentes nas entrevistas para termos e temas durante o processo de análise, o que os autores consideram um componente fundamental para que a pesquisa qualitativa possua rigor (GIOIA; CORLEY; HAMILTON, 2012).

As fontes de dados desta pesquisa para aplicação da análise de conteúdo foram as entrevistas transcritas. O volume total de dados obtidos através das entrevistas foi bastante extenso, 2104 minutos que se transformaram em 558 páginas.

Como o objeto de análise são os significados negociados entre a díade (orientador-orientando) em seu relacionamento, revelados através das entrevistas, a

técnica de análise de conteúdo se mostrou muito útil, uma vez que permitiu a adequada classificação de símbolos que foram codificados e permitiram interpretações a respeito da relação de orientação de modo a responder as perguntas da pesquisa.

Para o tratamento dos dados foi utilizado o software ATLAS.ti, desenvolvido especificamente para tratar dados qualitativos. Esse software também se mostrou bastante útil na realização da codificação inicial. O Microsoft Excel foi outra ferramenta utilizada na realização da análise dos códigos e definição das categorias, devido a sua flexibilidade na manipulação de dados. A codificação foi uma etapa que apresentou grandes desafios ao pesquisador que teve dificuldades ao codificar, variando em formas de codificação – desde as muito detalhadas até as muito genéricas. Após algumas reuniões com o orientador, foi possível chegar a um nível de codificação adequado, que permitiu a próxima etapa – a categorização.

A categorização realizada a partir da codificação das entrevistas necessitou de outras reuniões com o orientador e uma apresentação ao grupo de pesquisa de estudos organizacionais da PUCPR para refinamento. A primeira versão da categorização apresentava uma quantidade grande de categorias e a definição de categorias que não representavam a especificidade necessária para responder as perguntas de pesquisa. Após as diversas sugestões do orientador e do grupo de pesquisa, chegou-se nos conceitos de primeira ordem, temas de segunda ordem e dimensões agregadas listados no quadro 1, a seguir, e que foram utilizados e serão descritos na seção de análise de resultados.

Além das categorias que eram buscadas pelo pesquisador e que surgiram a partir do uso da abordagem teórica do *Relational Work*, na análise de dados surgiram ainda outras quatro categorias: papéis desempenhados no relacionamento, expectativas nos papéis, interesses no relacionamento e ambiente acadêmico.

Para algumas subcategorias, podem ser aplicados níveis de intensidade. Essa característica está relacionada com o fato de esses elementos se manifestarem com força ou de modo fraco na presente pesquisa. Classifiquei as intensidades de acordo com a quantidade de vezes que determinada subcategoria é citada nas entrevistas, podendo variar em alta, média ou baixa intensidade. As subcategorias onde essa escala se aplica, estão identificadas no quadro 1, onde consta uma linha antes do início dos códigos da subcategoria com a marcação “Baixa, Média e Alta”. Esse atributo foi definido principalmente para identificar, como veremos à frente, os tipos de

subcategorias que são mais intensas em cada pacote relacional encontrado nos resultados da pesquisa. Nos momentos em que for aplicável, constará uma tabela de intensidade e a sua análise.

QUADRO 1 - Estrutura de dados com os conceitos de primeira ordem, temas de segunda ordem e as dimensões agregadas encontrados na pesquisa.

CONCEITOS DE PRIMEIRA ORDEM	TEMAS DE SEGUNDA ORDEM	DIMENSÕES AGREGADAS
Orientador	Papel do orientador no relacionamento	Papeis desempenhados no relacionamento
Pesquisador		
Professor		
Orientando	Papel do orientando no relacionamento	
Aluno da pós-graduação		
Aprendiz de pesquisador		
Comportamento adequado do orientando	Expectativas do orientador no relacionamento	Expectativas nos papéis
Pré- formação do orientando		
Engajamento do orientando		
Comportamento adequado do orientador	Expectativas do orientando no relacionamento	
Liberdade no relacionamento		
Expectativas profissionais		
Trocas do relacionamento	Interesses do orientador no relacionamento	Interesses no relacionamento
Resultados da pesquisa		
Conhecimento do orientador	Interesses do orientando no relacionamento	
Suporte do orientador		
<i>Networking</i>		
Resultados da pesquisa	Regras institucionais	
Pré-requisitos para conclusão da pós-graduação		
Regras para alunos bolsistas	Pesquisa científica	
Aspectos da tese ou dissertação		
Exigência de produção científica	Carreira acadêmica	
Custo-benefício de realizar a pós-graduação		
Dificuldade em ingressar na carreira	Adversidades	
Dificuldade da pós-graduação		
Indiferença da instituição sobre o relacionamento		
Falta de financiamento		
Questões pessoais (divórcio, gravidez, perda de familiar, tratamento de saúde etc.)		
Problemas psicológicos na pós-graduação		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Orientador foi professor de disciplina	Socialização	Laços sociais distintivos
Grupo de pesquisa		
Estágio de docência		
Participação em eventos científicos		
Projetos desenvolvidos em conjunto		
Desigualdade de conhecimentos	Assimetria	

Desigualdade de títulos		
Desigualdade de autonomia		
Comunicação – Conteúdo	Comunicação	
Comunicação – Forma		
Comunicação – Frequência		
Comunicação – Qualidade		
Afinidade	Convergência	
Harmonia		
Concordância		
Intenções		
Desonestidade intelectual	Fronteiras - Orientador	
Falta de diligência		
Intimidade		
Assédio	Fronteiras - Orientando	
Imoderação		
Indisponibilidade		
Subordinação		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Orientar a pesquisa	Práticas do orientador no relacionamento	Conjunto de transações
Imprimir frequência à orientação		
Dedicar tempo		
Propor reflexão	Práticas do orientando no relacionamento	
Aprender		
Discutir a pesquisa		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Aprendizado	Meio de transação instrumental – Orientador	Meios de transação
Orientação para a dissertação/tese		
Aprendizado	Meio de transação instrumental - Orientando	
Atualização de conhecimentos		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Ensino	Relacionamento de mestre e aprendiz	Significados negociados/em negociação - Laços sociais
Assistência		
Referência		
Admiração		
Confiança		
Poder		
Horizontalidade	Relacionamento de parceiros de pesquisa	
Interesses intelectuais		
Propósito		
Disposição a vinculação	Relacionamento de pai e filho	
Afetividade		
Segurança		
Motivação		
Respeito		
Identificação	Relacionamento de amizade	
Lealdade		
Socialização além da Academia		

Informalidade na comunicação		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Suporte acadêmico	Práticas simbólicas - Orientador	Significados negociados/em negociação – Transação
Motivação na orientação		
Suporte emocional		
Suporte pessoal	Práticas simbólicas - Orientando	
Suporte acadêmico		
Flexibilidade moral		
Suporte pessoal		
Baixa - - - - - Média - - - - - Alta		
Favores acadêmicos/pessoais	Meio de transação simbólico – Orientador	Significados negociados/em negociação - Meio de troca
Legado de socialização na pós-graduação		
<i>Networking</i>		
Publicações		
Transformação do pós-Graduando		
Treinamento do pesquisador	Meio de transação simbólico - Orientando	
Favores acadêmicos/pessoais		
<i>Networking</i>		
Publicações		
Satisfação profissional		

Fonte: Desenvolvido pelo autor

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção serão apresentados os resultados da pesquisa, procurando responder as perguntas elaboradas inicialmente.

Primeiramente serão descritos alguns resultados que representam elementos encontrados na pesquisa que se mostraram bastante importantes para compreender o relacionamento, esses tópicos se referem a: papéis desempenhados por cada lado da díade no relacionamento, as expectativas sobre os papéis desempenhados no relacionamento, os interesses sobre os relacionamentos e as especificidades do ambiente acadêmico.

Logo em seguida, serão apresentados os resultados que descrevem os pacotes relacionais, elementos do *Relational Work*, encontrados na pesquisa, respeitando a seguinte ordem de apresentação: laços sociais distintivos, conjunto de transações, meios de transação e os significados negociados/em negociação para os laços sociais, conjunto de transações e meios de troca. Essa parte pretende responder os três objetivos específicos apresentados na introdução.

A última parte denominada a construção social da categoria social relação de orientação irá apresentar como os significados negociados nos relacionamentos diádicos contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós graduação *stricto sensu*, buscando atingir o objetivo geral da dissertação.

4.1 Papéis desempenhados no relacionamento

De acordo com Berger e Luckmann (2014), o papel é um conjunto de ações e regras que o indivíduo segue e que determina como ele interage socialmente, representando então tipificações de ações de maneira dialética em um meio, ou seja, um papel é criado a partir da interação de um coletivo de atores com base em seu acervo de conhecimento objetivado comum e é determinante para a função dos indivíduos no meio social. Os papéis desempenhados são importantes para compreendermos a forma como se cria uma ordem institucional.

Os papéis têm fundamental importância para a construção social de categorias, pois é através deles que há uma mediação entre o acervo de conhecimento disponível na sociedade e a forma como os indivíduos interiorizam esse conhecimento. Os papéis possibilitam uma análise das raízes sociais daquilo que constitui a categoria social relação de orientação e o processo de manifestação dessas raízes na consciência individual dos membros da díade. A categoria de relação de orientação é constituída por dois papéis bem definidos e evidentes: orientador e orientando. Compreender suas dinâmicas é um passo fundamental para entender a forma como a relação de orientação é construída socialmente.

Na presente pesquisa, foram identificados três tipos de papéis diferentes que cada lado da díade executa no contexto da categoria social de relação de orientação. Além do próprio papel de orientador, o indivíduo nessa posição executa outros dois papéis no relacionamento: professor e pesquisador. O orientado também executa dois papéis no relacionamento além do principal: aluno da pós-graduação e aprendiz de pesquisador. A seguir serão descritas as características de cada um desses papéis, iniciando pelos papéis executados pelo orientador.

4.1.1 Papéis do orientador no relacionamento

O primeiro papel que será descrito é: orientador. Esse papel representa o objetivo primário desta categoria de relação, que é a própria orientação. As ações realizadas pelo orientador que caracterizam esse papel são todas aquelas relacionadas à prática de orientar o orientando sobre a pesquisa. As ações citadas pelos entrevistados que se enquadram nesse papel são as seguintes: imprimir um ritmo no desenvolvimento da pesquisa do orientando (acompanhando prazos); agir como um facilitador ao orientando para que este consiga superar as suas dificuldades; conduzir o orientando pelas escolhas acadêmicas mais adequadas; corrigir o trabalho do orientando, tornando-o publicável:

Eu acho que, primeiramente, [o papel do orientador] é um papel de condução da dissertação, dos processos metodológicos, da análise de resultados, da discussão teórica, da estruturação do trabalho; cuidar um pouquinho com o cumprimento dos prazos, deixar o trabalho um pouco mais publicável... Tem o papel também da motivação, de deixar o aluno tranquilo, dar essa confiança para o aluno, fazer com que ele supere as barreiras que ele tenha ao longo do desenvolvimento do trabalho (ORIENTADOR 7).

E, ainda, uma ação que os pesquisados citaram como parte do papel do orientador é a de incentivar seus orientandos na trajetória da pós-graduação:

Eu acho que a [minha] principal responsabilidade é manter a motivação do orientando. Uma vez que ele está motivado, ele cumpre prazo, ele vai dar o melhor; então eu acho que tentar despertar no orientando – vou usar uma palavra forte aqui – mas o tesão pelo que ele tá pesquisando... Então a gente pesquisa, você tem que achar alguma coisa que te dê um tesão e aí eu tenho que manter essa chama do cara acesa, porque uma vez que está acesa, ele vai correr atrás, ele vai cumprir os prazos... então, aqui, o papel é mais como, lembrar que isso que você está estudando é interessante, que isso vai te dar futuro e aí manter essa chama acesa dentro do orientando; eu acho que essa é a minha principal responsabilidade e o resto decorre disso (ORIENTADOR 8).

O orientador exerce também o papel de professor. Esse é o clássico papel do educador. Nele há a prática de ações de ensinar ao orientando diversos aspectos relacionados à pesquisa, como: metodologia, teorias, conceitos, ferramentas etc. O orientador, na maioria dos casos pesquisados, também atuou como professor de disciplina do orientando durante a etapa de cumprimento de créditos da pós-graduação. E essa atividade de ensino acabou sendo praticada também no relacionamento de orientação.

O terceiro e último papel que o orientador executa no contexto do relacionamento é o de pesquisador. Caracteriza-se por ações do orientador relacionadas à pesquisa científica, como escrever artigos e participar de congressos e eventos científicos. Esse papel é executado no contexto do relacionamento de orientação porque as atividades de pesquisa muitas vezes são feitas em coautoria com os orientandos, o que facilita a progressão destes na carreira acadêmica.

Então, assim, acho que é papel do orientador dar essa ajuda de colocação profissional, de buscar uma conexão, às vezes, acadêmica. A pessoa fez o mestrado, quer fazer o doutorado. Não quer fazer aqui. Quer fazer fora. Quer fazer em outro lugar. Entrar em contato, fazer uma carta de recomendação. Então, acho que essas são coisas, assim, que a gente tem que fazer... Faz parte do processo de orientação (ORIENTADOR 5).

4.1.2 Papeis do orientando no relacionamento

Descritos os papéis do orientador, vamos à descrição dos três papéis que o orientando executa dentro do relacionamento de orientação. Vamos descrever primeiramente o papel principal: orientando.

O nome orientando deriva do fato de este estar em uma posição de quem recebe orientações de um segundo indivíduo, nesse caso, o orientador. Esse papel se caracteriza principalmente por ações que o indivíduo ocupante executa relacionadas ao *feedback* constante ao orientador sobre a pesquisa que está desenvolvendo. Através desse *feedback*, o orientando apresenta suas dificuldades em cada etapa para que o orientador possa dar novas orientações sobre os passos seguintes que este deve dar.

Então, como ele [o orientador] deixa a gente livre, então, eu acho que é o meu papel de estar seguindo um cronograma, de estar enviando para ele, de estar colocando ele a par do que está acontecendo, de demonstrar as minhas inseguranças, os meus questionamentos, até minhas fragilidades, também, e da fragilidade dele, porque algumas coisas específicas, tipo, metodologias, algum método específico, não é muito a praia dele. Então, acho que trabalhar sim, escrever, dar o *feedback*, mas sempre tentar alinhar com ele as coisas que eu estou fazendo até um certo ponto que eu consiga realmente caminhar mais sozinha, né? Acho que é isso (ORIENTANDO 5).

O segundo papel é o de aluno da pós-graduação. Caracteriza-se por ações executadas no ambiente acadêmico e que são relacionadas principalmente à instituição. É de conhecimento geral que as instituições estabelecem normas que têm a função de estabelecer uma ordem social, as quais o orientando precisa seguir. Algumas regras, como qualificar o projeto de pesquisa (presente em todos os programas analisados), possuem ligação direta com o relacionamento de orientação, uma vez que são produto da interação entre o orientando e orientador.

[Meu papel é] Cumprir o que é pedido pela instituição como estudante e atender os requisitos do curso, entregar os projetos, qualificar, entregar a dissertação... essa é a minha obrigação como orientando com ela. Eu falaria que a minha responsabilidade é de entregar a dissertação bem-feita, no prazo estipulado e do jeito certo (ORIENTANDO 15).

O terceiro papel executado pelo orientando é o de aprendiz de pesquisador. O objetivo de uma pós-graduação *stricto sensu* é fazer com que o aluno aprenda a fazer pesquisa (GALVÃO, 2007). No início desse processo, na maioria dos casos, ele ainda não é um pesquisador, mas está trilhando um caminho para que um dia seja, motivo

pelo qual é conduzido na realização de uma pesquisa de autoria própria (dissertação ou tese) e ainda artigos que poderão ser publicados em revistas científicas ou em anais de eventos acadêmicos.

Então, eu tenho que entregar uma coisa que é uma tese, no meu caso, mas que contribua de fato para a ciência, e nessa questão que ele falou, da justificativa prática, o meu papel é esse, até porque eu sou bolsista, então eu recebo dinheiro. Quanta gente queria estar no meu lugar, e eu tenho a bolsa, eu recebo o dinheiro para isso, então essa questão da responsabilidade é porque eu entrei nisso, eu tenho que assumir isso e entregar uma coisa que seja plausível (ORIENTANDO 10).

Os papéis secundários que orientando e orientador executam dentro do contexto do relacionamento de orientação são um aspecto significativo encontrado nos resultados da pesquisa. Apesar de serem diferentes do papel principal, possuem ligações que acabam algumas vezes trazendo conflitos de fronteira, a partir da incompreensão a respeito dos limites entre os papéis. Esses conflitos causam algumas adversidades, como veremos nas próximas seções.

4.2 Expectativas sobre os papéis desempenhados no relacionamento

As expectativas representam ideias sobre o comportamento futuro esperado de alguém (ou de um papel). Possuem função adaptativa, pois nos ajudam a planejar a forma como devemos nos comportar perante as atitudes do outro (MEAD, 1934). Compreender quais são as expectativas que os indivíduos projetam sobre os papéis possibilita o entendimento de quais são as atitudes consideradas comuns e acordadas para formar o conjunto de práticas que cada papel deve exercer em determinado tipo de relação. Nesta subseção, serão descritas as expectativas que orientador e orientando possuem sobre o papel um do outro e que impactam na relação de orientação.

4.2.1 Expectativas sobre o papel do orientando

Primeiramente, serão apresentadas as expectativas que o orientador possui sobre o papel do orientando. Na presente pesquisa, foram encontrados três tipos de expectativas.

Os tipos de atitudes que os orientadores esperam dos seus orientandos foram agrupados no código de análise a que chamamos comportamento adequado do orientando. Entre a diversidade de atitudes que os orientadores citaram, alguns são mais comuns e se referem a ações do dia a dia, como: que cumpra os prazos, que respeite as regras do programa de pós-graduação, que respeite os limites do relacionamento e que não crie conflitos. Já algumas atitudes esperadas possuem complexidade um pouco maior, como maturidade emocional (que saiba lidar com frustrações):

E, assim, outra dinâmica que eu tento inculcar neles [nos orientandos]; principalmente na área de Marketing, a gente trabalha com refutação. Então, assim, todo mundo vai atirar pedra em você porque vão tentar derrubar aquele teu argumento da tua proposição da dissertação ou tese ou qualquer pesquisa. Para mim, isso é o desafio. O aluno tem que aprender a lidar com *feedbacks* negativos dos pares, ouvir avaliações negativas. Então, assim, 10% ou 20% do que se faz é positivo e dá resultados bons. Os outros 80% morrem na casca. Não anda. Não funciona. Tem que aprender a lidar com isso (ORIENTADOR 11).

Esteve presente ainda uma atitude que chamamos de flexibilidade de pensamento, referente às atitudes do orientando relacionadas à receptividade das orientações recebidas:

[...] e acho que uma palavra que eu não usei ainda, mas que eu acho que é muito importante, a humildade. Eu vejo muitos alunos sem humildade, sabe, do tipo assim: "Ah, eu quero...". Você pede para cortar isso e não corta. Você pede para reformular isso e não reformula, porque acha que o que ele fez é melhor. Sabe, como se não precisasse da orientação [...] (ORIENTADOR 9).

O orientador possui também expectativas que são relacionadas a conhecimentos e habilidades prévios do orientando. Esses conhecimentos são, na maioria dos casos, aqueles que conferem ao orientando uma melhor capacidade de desenvolver a pesquisa, como: habilidades de escrita, conhecimento de metodologia, disciplina e independência intelectual (que consigam pensar por si mesmos).

[o orientando ideal] é um cara que lê pra caramba, escreve bem, não dá angústia quando ler, você ficar corrigindo as coisas, quando tá contigo ele consegue resumir bem o que ele deseja, que não tenho que ficar ajudando em cada pedacinho picotado, que quando termina o processo ele consegue transformar isso em artigo rapidamente para sentar contigo e debater, que consiga fazer isso em um prazo curto, para defender, dentro do prazo que pregou o regimento da instituição, é curioso, tem um bom domínio de método, ou desenvolve ao longo do tempo um bom domínio de método, tem uma boa leitura teórica, ajuda os colegas no desenvolvimento dos trabalhos dos colegas também; eu acho que é isso (ORIENTADOR 1).

Outros conhecimentos esperados têm a ver com maturidade profissional, que pode ser adquirida com uma experiência laboral pregressa:

Problema é que cada um é cada um, não dá para falar assim... um é mais "Eu te garanto professor, tá tudo certo", mas não está tudo certo, você tem que fazer isso mais rápido. O outro já corria demais, aí você fala "Não corre tanto", então é difícil, cada orientando é diferente. Talvez o que eu gostaria que todos tivessem, se você fosse perguntar, era uma experiência profissional, porque muitas vezes eles vêm sem experiência profissional; muitos não, alguns, né? Só que eu procuro pessoas que já tiveram uma experiência profissional para saber como é que a vida lá fora, né? Profissional, que eu falo, não é iniciação científica, nem dar aula, trabalhar, mesmo, ter tido chefe, ter cumprido regras e enxergar o mundo com outros olhos. Então, se fosse, assim, eu gostaria que todos tivessem uma experiência profissional antes de ingressar no mestrado e doutorado; provavelmente eu iria mudar isso se fosse possível (ORIENTADOR 8).

O terceiro tipo de expectativa que o orientador tem sobre o papel do orientando é sobre o seu engajamento na realização da pesquisa. Esse tipo de expectativa foi uma das mais citadas pelos orientadores, que esperam que os seus orientandos mantenham o foco na realização da dissertação ou tese de maneira a não negligenciar o trabalho. Entre as atitudes de engajamento citadas, constam as seguintes: que participe do grupo de pesquisa (trazendo discussões sobre o trabalho que estão desenvolvendo) e que não desvie a sua atenção com outras atividades.

Eu acho que [o que o orientador espera] é fazer... é porque eu percebo que às vezes ele se incomoda, não sei se é comigo, mas com os outros alunos; você está ali na sala dele e ele quer que você daqui a pouco esteja conversando com ele sobre o seu trabalho, porque na cabeça dele, o cara tá trabalhando, o cara tá fazendo alguma coisa, então a expectativa dele é que a pessoa não deixe de lado, não perca o foco; só que eu tenho colegas ali que às vezes a gente está junto na sala e ele questiona "Como é que tá a tese?" ou às vezes a pessoa fica falando muita coisa fora da pesquisa e ele fala "E a tese?" (ORIENTANDO 10).

Ainda nesse tipo de expectativa, avançando em um aspecto de qualidade do trabalho, os orientadores esperam ver no orientando ambição, esforço e que eles façam trabalhos inovadores.

Agora, os alunos que me chamam a atenção são aqueles alunos que me desafiam, tá? Fazer feijão com arroz, para mim, eu acho que perdi a paciência. Eu gosto de ver quando o sujeito está na fronteira. Então, eu tive... O [cita o nome do orientado] para mim foi um desafio, não é? Ele é um ponto fora da curva, com certeza, não é? ... Esses alunos, eu gosto. Então, não está muito assim se ele é agradável ou não é agradável. É o que ele me traz. E, às vezes, a gente precisa estudar também, porque o desafio é grande (ORIENTADOR 4).

4.2.2 Expectativas sobre o papel do orientador

Em relação ao comportamento do orientador, os orientandos citaram que esperam que ele seja respeitoso, assertivo ao orientar e corrigir, profissional ao orientar, empático (para compreender as adversidades) e que sejam agradáveis durante as interações.

E também quando o aluno não faz o que tem que fazer, beleza, mas você não precisa brigar, você não precisa humilhar, você precisa chegar e falar: “Olha, pelo que você está apresentando, a gente está achando que você não sabe direito o que você está fazendo... vamos conversar, vamos tentar mudar esse comportamento ou você acha que não dá mais?”. Pronto e decidem as coisas, sabe? Ou o aluno estar atrasando muito com as coisas, tipo, dá um xeque-mate: “Não vou mais aceitar que você atrase, por favor, me entregue as coisas no prazo, porque eu estou achando que você está negligente” (ORIENTANDO 22).

O orientando possui um desejo por liberdade dentro do relacionamento de orientação e espera que o orientador não seja controlador de modo a limitá-la. Existem dois tipos de liberdade que os orientandos desejam o relacionamento; a primeira delas é a liberdade de ação, de pesquisar o que gostariam e de realizar sua pesquisa de maneira autônoma.

Uma coisa que eu sempre... o que eu mais gostava nele [no orientador] era essa sensação de liberdade que ele dava para a gente, assim. Realmente, a pesquisa, dentro, obviamente, do tema de pesquisa que ele trabalhava, que era risco, mas eu nunca me sentia muito preso em relação ao que eu tenho que pesquisar, sabe, então, era o que eu mais gostava nele. Apesar de às vezes a gente pensar: “Ai, meu Deus, eu estou meio solto aqui”. Mas hoje, pensando com mais visão no que tinha acontecido, eu tenho certeza que o melhor para mim foi ele ser assim mesmo (ORIENTANDO 21).

O outro tipo de liberdade que o orientando deseja é de expressão, de poder interagir com o orientador, podendo abordar os mais diversos assuntos.

O terceiro tipo de expectativas que o orientando possui sobre o papel do orientador é relacionado à carreira acadêmica. O orientando espera do orientador um

colega de carreira mais experiente que irá servir como modelo de professor e pesquisador.

Eu pretendo continuar como professora assim que eu finalizar o mestrado, eu pretendo voltar à área acadêmica como professora, eu acho que eu estou aprendendo muito em como agir depois que eu voltar a orientar, voltar a estar no papel de professora, eu estou aprendendo novas formas de orientar, de agir como professora e orientadora (ORIENTANDO 18).

Eles também esperam do orientador um treinamento para que possam progredir na carreira acadêmica.

A minha expectativa era justamente a de ter alguém que me desse uma liberdade pra eu seguir no meu ritmo e que me orientasse de modo a eu ser um bom pesquisador; que eu acho que a pesquisa, a partir do momento que eu faço um mestrado, é um novo ramo de profissão que eu posso seguir, abre o leque né, o que eu posso fazer; então eu quero aprender a fazer bem feito, de nível, assim, a chegar no futuro e ser capaz de publicar numa revista [Qualis] A1, A2... (ORIENTANDO 8).

4.3 Interesses no relacionamento

Os interesses representam expectativas que os indivíduos possuem sobre vantagens que o relacionamento pode lhes dar. Os interesses também são um aspecto bastante importante sobre a formação e o funcionamento das relações. De acordo com Durkheim (1995), nós dependemos uns dos outros para a satisfação de nossos interesses. É através deles muitas vezes que os indivíduos se aproximam a ponto de iniciar um laço social. É fato que interesses existem nos relacionamentos sociais, e nesta pesquisa ficou evidente quais são os principais interesses que os orientadores e orientandos possuem sobre o relacionamento de orientação. Descreverei cada um deles a seguir.

4.3.1 Interesses do orientador no relacionamento

Os resultados da pesquisa apontaram que os orientadores possuem dois interesses principais. O primeiro deles diz respeito às trocas que o relacionamento

pode proporcionar; eles esperam que haja um debate de ideias que de alguma forma possa trazer novas visões ou ainda fazê-los refletir sobre determinados aspectos a respeito da pesquisa que desenvolve. A troca de experiências é um aspecto bastante apreciado pelos orientadores.

Eu trabalho aqui com gestão de custos, não é? E adoto um livro que foi escrito por um físico. Por quê? Que era PhD em Física, não é? Tem outro olhar. Porque tudo aquilo que os outros vão falar, que são da minha... Eu já li. Eu já sei isso. Aí vem um cara lá da Física, não é? Por que esse sujeito vem meter o nariz? Isso eu acho que o cara tem razão, sabe? Eu acho que esse é o novo olhar. Quer dizer, o olhar diferenciado. Então, sair do casulo e conversar. Não é um sentido, assim, de desafio, de deixar o aluno nervoso. Nada. Ele tem que mostrar, discutir, dialogar, não é? Claro que existem pesquisadores isolados, mas nas Ciências Sociais você tem que ter o diálogo. Querendo ou não, a gente é uma Ciência Social. Então, o diálogo faz parte. Então, esse processo de você expor tuas ideias e receber negações ou... tem que ser assimilado naturalmente (ORIENTADOR 4).

O orientador considera o pior tipo de relacionamento aquele com orientandos que não perguntam e não trazem questões para discussão, o que faz com que o relacionamento seja desprovido de debate de ideias e troca de experiências.

[...] pior coisa que tem é você ter alunos que não fazem nenhuma pergunta, não trazem nenhum exemplo, só ficam lá escutando e nada mais, você pensa: "Pô, mas quer dizer então que eu vou falar, vou dar um monte de experiência minha, e o cara não é capaz de me dizer alguma experiência dele que me contribua!" (ORIENTADOR 3).

Outro interesse que o orientador possui é sobre os resultados da pesquisa que está sendo construída. Como possuem grande interesse em publicar os resultados em artigos que sejam escritos em coautoria com o orientando, a pesquisa que vão orientar primeiramente precisa ter alta qualidade. Isso fica claro até mesmo no relato de um orientando, que demonstra perceber esse interesse por parte de seu orientador:

Como o trabalho final tem que ser um trabalho de qualidade, com alguma coisa que a gente possa pensar até em publicar... tem que ser algo de qualidade, eu acho, e também, conhecendo o meu orientador, eu acredito que ele espera algo também que seja uma coisa nova, diferente; acho que uma coisa que vai ser exigida bastante é que ela também tenha alguma contribuição para a área, por que se não também não é uma tese, né? (ORIENTANDO 8).

Além disso, os orientadores também esperam que a pesquisa tenha aplicabilidade no futuro para resolver ou facilitar algum problema que a sociedade, ou neste caso mais específico, as empresas possuam.

Uma coisa que até eu já ouvi falar, diferente de outros professores, é uma coisa que ele [o orientador] falou que você tem que se preocupar é com a aplicação prática, a justificativa prática do trabalho; a teórica é muito fácil, mas por que que ele vai servir para a sociedade? O que que ele vai melhorar para a sociedade? Então, é esse que é o foco, eu acho que essa é a grande diferença da sua tese, não é só teoria, isso é muito fácil, então a aplicabilidade e o que vai melhorar para sociedade é o que mais importa (ORIENTANDO 4).

4.3.2 *Interesses do orientando no relacionamento*

Os orientandos possuem quatro interesses principais no relacionamento de orientação. O primeiro que será descrito diz respeito ao conhecimento que o orientador pode compartilhar. Um dos principais motivos que levam à escolha de determinado orientador (quando existe essa possibilidade) são os temas/assuntos de pesquisa, ou seja, é um interesse em determinado acervo de conhecimento que o orientador possui sobre temas que atraem o orientando.

O objetivo do orientando ao entrar numa pós-graduação é aprender teorias, conceitos, metodologias e como ser um pesquisador. O orientador é aquele que irá corrigir essa trajetória, indicando erros e como ter acertos.

Se você parar para pensar, a gente está junto por um motivo, entendeu, tá todo mundo ali para aprender, para crescer e tal e o trabalho do orientador é desenvolver as pessoas, mais que fazer um treinamento, mais do que dar uma lista de leitura: “Leia e escreva alguma coisa”; é você fazer um desenvolvimento do cara, então era mais ou menos isso que eu esperava da relação com o orientador, que é o cara que seria, assim, de fora, que eu poderia me espelhar, em que eu poderia grudar: “Pô, cara, me leva para onde você acha que dá certo, porque eu tô mais perdido que tudo e você pelo menos tem uma noção do que está acontecendo”, entendeu?. Era mais ou menos isso que eu esperava (ORIENTANDO 14).

Além disso, os orientandos procuram escrever artigos científicos em coautoria com o orientador como uma forma de aprenderem nesse processo como produzir um bom artigo.

Os resultados da presente pesquisa indicaram que os principais mecanismos utilizados pelos orientandos para a escolha dos orientadores são análise do currículo Lattes e assistir aula de alguma disciplina específica que o orientador ministre, em que tenham se evidenciado os temas que domina.

Outro mecanismo utilizado pelos orientandos quando vão escolher o orientador é a busca de indicações de colegas e professores, com perguntas sobre como

acontece a atividade de orientação no dia a dia e que tipos de suporte aquele professor presta aos seus orientandos. Uma característica bastante desejada é que os orientadores sejam prestativos de maneira a oferecer uma ajuda mais intensa ao orientando. Eles esperam que o orientador seja capaz de identificar as suas necessidades, tenham disponibilidade para orientar e sejam facilitadores a suprir as necessidades do orientando.

[...] quando você traz e o professor é mais interessado naquilo que ele quer falar do que naquilo que realmente você precisa. Então, não totalmente nisso, porque eu entendo, assim, que orientação é realmente entender quais são as necessidades do aluno, para ele continuar no caminho dele. Eu acho que a relação de orientação tem que ser voltada a isso, então, agregar competência e experiência nesse sentido, apoiar o aluno no crescimento dele (ORIENTANDO 9).

Além disso, eles também esperam que o orientador abra portas na comunidade acadêmica, por exemplo para conseguir um trabalho como professor.

Eu gostaria de manter essa relação mesmo que fosse não tão frequente, mas continuar participando, entrando em contato até para outros assuntos, de repente ver alguma coisa, participar de alguma outra coisa, pode ser interessante até mesmo do outro lado, se ele precisar de alguma outra coisa da parte digital, eu, com um mestrado em mãos, poder dar aula em algum curso que ele indique, acho que é importante manter... (ORIENTANDO 26).

O terceiro tipo de interesse do orientando é sobre *networking* - criar laços em sua rede de contatos na academia. Muitos orientandos citaram que o orientador é o seu primeiro *networking* acadêmico.

[...] uma palavra que eu posso dizer: *networking*, que eu acho que é o orientador que te ajuda, que isso é uma coisa que acontece muito aqui, por exemplo, o que te ajuda a ter a possibilidade de entrar em contato com outras pessoas que podem te ajudar, também, a construir o futuro, então esse é um benefício muito grande da orientação que eu vejo muito (ORIENTANDO 21).

Eles também possuem interesse de, após o término do relacionamento, ou seja, quando ocorre a defesa da dissertação ou tese, continuar o relacionamento com o orientador, porém em um tipo diferente de laço, transformando o laço de orientação em um laço de amizade.

O quarto e último interesse do orientando no relacionamento possui ligação com os resultados que a pesquisa irá trazer. O orientando espera que o orientador traga direção e o guie no melhor caminho possível para que o trabalho desenvolvido possua alta qualidade, sirva como solução a problemas das organizações e até mesmo traga novas contribuições para a área de pesquisa, de maneira que se torne um trabalho com alta probabilidade de publicação.

Então, acho que é legal se você conseguisse se aprofundar bem no tema, definir algumas coisas, talvez incluir algumas coisas nas suas pesquisas que poderiam levar a uma definição melhor do tema, do conceito, que é um conceito bem amplo e bem utilizado por muita gente, acho que é isso, mas esse ponto também não é que seja uma obrigação, mais como uma sugestão de algo que eu possa fazer, algo positivo. É uma expectativa com relação ao trabalho que eu compartilho também, que a minha dissertação possa gerar algum insight ou uma coisa para diminuir os casos de... a gente está pesquisando uma conduta nas organizações, então contribuir de maneira prática para que as organizações, para que sejam mitigados esses riscos aí, essa conduta dos trabalhadores, das pessoas que fazem parte das organizações, para que isso reduza né, então são expectativas dela [a orientadora] que eu compartilho também (ORIENTANDO 25).

4.4 Especificidades do ambiente acadêmico

Um elemento que foi muito citado nos resultados da pesquisa, e que possui grande importância para a construção da categoria social relação de orientação, é que essa relação acontece em um meio social bem específico, que chamamos de ambiente acadêmico. Estando a relação de orientação imersa nesse ambiente, é importante entender também suas características específicas.

O primeiro elemento constituinte do ambiente acadêmico abordado nesta pesquisa é o programa de pós-graduação *stricto sensu* em Administração, e, em um nível mais amplo, a universidade.

Como descrito anteriormente, esta pesquisa foi realizada nos departamentos de pós-graduação *stricto sensu* em Administração das duas principais universidades localizadas em Curitiba que possuem esse curso: Pontifícia Universidade Católica do Paraná e Universidade Federal do Paraná. Os programas e universidades possuem regras específicas que regulam os comportamentos de professores e alunos, e essas regras influenciam também a relação de orientação, como veremos a seguir.

Entre as regras que se aplicam aos estudantes da pós-graduação (orientandos), existem os pré-requisitos para conclusão do curso – além de desenvolver a dissertação ou tese, esses alunos devem cumprir requisitos relacionados a: participar das disciplinas; realizar estágio de docência; participar de seminários e submeter artigos para periódicos científicos. Além disso, os alunos precisam respeitar os prazos para cada etapa, sendo que existem prazos máximos

para a conclusão do curso. Há também regras específicas para alunos que possuem bolsas de estudo – estes, além das normas básicas, precisam: cumprir carga horária presencial de estudo no programa, obter notas mínimas nas disciplinas e não ter reprovação.

Esse ambiente também possui como característica uma ligação com a pesquisa científica, uma das principais práticas realizadas em seu meio. É comum que a comunicação nesse ambiente possua conteúdo que seja associado à tese ou à dissertação, e isso ficou bastante evidente nos resultados da presente pesquisa. Os orientadores e orientandos, mesmo que não tenham sido indagados sobre aspectos específicos das pesquisas em desenvolvimento, expressaram dúvidas e dificuldades e abordaram temas e teorias relacionados a elas.

A produção científica é uma exigência para a comunidade acadêmica. A Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) tem um indicador pelo qual avalia a produtividade dos programas de pós-graduação *stricto sensu*. E uma carga de pressão é colocada principalmente sobre os professores, que precisam ter pontuações específicas para progressão na carreira. Pressão esta que, muitas vezes, é transferida aos alunos através dos relacionamentos de orientação, surgindo a imposição de gerar publicações científicas.

Outro aspecto do ambiente acadêmico que possui impactos no relacionamento de orientação são as perspectivas do orientando sobre a carreira acadêmica. Os resultados da pesquisa apontam que existe um problema enfrentado por esses estudantes que estão se preparando para ingressar numa profissão acadêmica, que é justamente a dificuldade para entrar nesse meio. Os recém-mestres e recém-doutores estão encontrando barreiras nas instituições, que optam pela contratação de professores com experiência.

Alguns estudantes também apontaram uma decepção com relação à remuneração ofertada para um professor iniciante. Estes tinham a expectativa de realizar uma mudança de carreira – da indústria para a Academia – e se depararam com a necessidade de se submeter a salários menores do que ganhavam antes, o que os faz questionar sobre o custo / benefício dessa transição, uma vez que o esforço necessário no mestrado ou doutorado é grande e os retornos financeiros muitas vezes só são alcançados depois de anos progredindo na carreira.

Eu já trabalhei com chefes “malucos de pedra”, desrespeitosos inclusive, mas que via valor no que eu estava fazendo, e também eu tinha um retorno financeiro bom, então eu via valor, eu não queria saber se o cara estava me ajudando, se não estava me ajudando, e eu ia lá e fazia e pronto, aí a gente pega, tipo um mestrado, porque eu tô fazendo um mestrado, é porque eu quero ser professora, porque eu quero ser pesquisadora, “Ah legal!”. Aí você vai ver e qual a remuneração de um professor/de um pesquisador? A gente já desanima, né, se a gente fizer um comparativo com o mercado, a gente já desanima; aí você encontra tanta dificuldade nesse caminho, que eu, sinceramente, eu me questionei várias vezes” o que que eu estava fazendo aqui?”. Porque a minha remuneração era uma remuneração bem alta com relação a uma remuneração de professor, e eu vim para o programa [de pós-graduação] para ser professor, e começaram a criar umas dificuldades desnecessárias, eu falei, “O que estou sofrendo para ganhar menos, estou sofrendo para piorar minha vida”, tipo, qual que é o sentido disso? (ORIENTANDO 13).

Os resultados da pesquisa demonstram que os estudantes da pós-graduação *stricto sensu* consideram um grande esforço realizar o mestrado e o doutorado, principalmente porque surgem muitas adversidades que influenciam diretamente a sua experiência da pós-graduação; praticamente qualquer tipo de adversidade se tornará uma barreira difícil de ser ultrapassada, pois o próprio curso demanda grande dedicação.

Entre as adversidades citadas pelos orientandos, consta uma particularidade do ambiente da Academia, que foi considerado como um ambiente de extrema competição que exige grande esforço do aluno para cumprir a alta carga de estudo a fim de se tornar um bom pesquisador. Alguns alunos possuem dificuldades pontuais, por exemplo, os alunos estrangeiros, que sofrem com as barreiras da língua, ou ainda os alunos bolsistas, que acabam recebendo maior pressão devido às regras e atividades relacionadas à bolsa. Essas dificuldades muitas vezes acabam levando os orientandos a terem divergências com o programa ou a instituição, causando altas cargas de stress.

Outra adversidade apresentada pelos orientados é o fato de que as instituições não dedicam atenção ao relacionamento entre orientador e orientando, com regras ou diretrizes que regulem a forma como deve ocorrer, ou ainda com treinamentos para preparar os orientadores para executar essa atividade de maneira eficaz.

E eu temo que muitos dos orientadores não têm nenhuma formação para isso, eles são bons pesquisadores, entram no *stricto sensu* e começam a ter que lidar com gente, e muitos desses bons pesquisadores só pesquisaram, nunca tiveram um trabalho corporativo com muitas interações, então, esses caras não são bons com relações humanas, muitos deles, e você bota um monte de gente que quer estudar na mão desses caras; não à toa, o *stricto sensu* tem níveis estratosféricos de casos de ansiedade, depressão e suicídio. Então, eu acho que deveria haver um cuidado maior na formação, uma certificação, algo nesse sentido que pudesse garantir o preparo desses profissionais para fazer o processo de orientação (ORIENTANDO 6).

A falta de financiamento é outra adversidade enfrentada pelos orientandos, pois cursar uma pós-graduação exige, na maioria das vezes, dedicação exclusiva, o que torna o aluno dependente de bolsas de estudo para sobreviver e prosseguir no curso. A falta de financiamento é um problema que chega a impedir os alunos de continuarem no curso, levando-os a desistir.

Além dessas adversidades do tipo estrutural, existem aquelas de ordem pessoal, que, apesar de não advirem do ambiente acadêmico, acabam atrapalhando as atividades executadas neste, o que resulta em dificuldades na realização do curso. Os alunos relataram situações de divórcio, gravidez não programada, falecimento de familiares, tratamento de saúde entre outras questões pessoais que de alguma forma demandaram tempo e atrapalharam sua rotina de estudos.

[O momento] Mais difícil, que eu digo, da minha parte mesmo, quando eu engravidei. De ter que contar para ele [o orientador]. Porque apesar de ser uma coisa normal e que acontece, mas a gente sabe que no mundo acadêmico a gente tem algumas incompreensões por parte de alguns professores. Teve até um professor específico que falou em sala de aula, quando me olhou grávida: “Mas quem é o seu orientador? Ele já viu isso?”, e tal, sabe? Esse tipo de coisa que... aconteceu com um professor daí. E ele não, ele sempre me deixou supertranquila: “Não, vai dar certo. Não, isso não impede nada, a gente vai trabalhar” ... Eu acho que foi mais da minha parte, mesmo, de ter medo na hora, da reação dele (ORIENTANDO 5).

Uma adversidade que tem se tornado comum na pós-graduação, são os problemas psicológicos enfrentados tanto por alunos quanto professores da pós-graduação *stricto sensu*. Já existem diversos estudos que relatam que esse tipo de problema possui índices maiores na comunidade acadêmica comparado à comunidade em geral (SILVA; VIEIRA, 2015; GALDINO *et al.*, 2016; MARTINS *et al.*, 2017). Na presente pesquisa isso se tornou também bastante evidente através dos vários relatos dos orientadores.

Então, a gente está numa sociedade que tem levado as pessoas para um extremo de dificuldade, um estudo interessante, tem que ficar se mostrando nas redes, depressão de todos os tipos, mas tem sido muito comum, nos últimos anos eu tive quatro estudantes com depressão, com problema de medicação e síndrome do pânico etc. (ORIENTADOR 9).

Não apenas os orientadores, mas também os próprios orientandos relataram as suas dificuldades relacionadas a problemas psicológicos que acabaram surgindo durante o curso.

A minha saúde mental foi para o ralo com esse mestrado, mas independente disso, tento entregar meu melhor no momento e isso eu sempre deixei muito claro para o meu orientador, às vezes eu não consigo dar o meu melhor da vida, por essa situação, mas o meu melhor ali no dia, eu vou dar. Então, eu vejo nesse sentido, de responsabilidade, comprometimento ali com a pesquisa, com ele, mas entregar o meu melhor de acordo com o que eu consigo (ORIENTANDO 17).

Esses problemas psicológicos acabam muitas vezes surgindo do próprio relacionamento de orientação, em que alguns alunos acabam desenvolvendo patologias devido à forma abusiva com que seus orientadores conduzem o relacionamento.

Olha, o principal ponto que eu vejo que é um elemento da nossa Academia, assim, não só do nosso departamento, mas colegas de outras universidades, departamentos, que é o assédio moral, porque no Brasil, eu vejo que é uma cultura, assim, pelo menos na área de Administração, que é uma relação de orientando orientador, que às vezes não precisava existir, assim, eu vejo vários casos de alunos e entre professores, que muitas vezes essa tensão, esse conflito que é muito mais de choque, que acaba tendo que chegar ao ponto de o aluno ou buscar tratamento psicológico ou ele pedir... sair do curso, ou muitas vezes pedir a troca de orientador, vem exatamente da relação que... do silêncio que não é dito das duas partes. Então, às vezes o aluno sofre, não expõe para o professor e o professor sofre e não expõe para o aluno, então fica um não dito... (ORIENTANDO 29).

Mostra-se evidente a importância do relacionamento de orientação nesses casos; o orientador é o principal elo do programa com o aluno; na maioria das vezes ele é o primeiro a ter contato com os problemas dos alunos, mas para que consiga ajudar de alguma forma, ele necessita saber como agir e para isso é necessário que haja um direcionamento e até mesmo treinamento, assim se poderia diminuir o sofrimento desses alunos.

4.5 Pacotes relacionais do relacionamento de orientação

Apresentaremos os resultados da pesquisa de acordo com a abordagem do *Relational Work*, proposta por Viviana Zelizer (2012), explicando cada um dos elementos dos pacotes relacionais encontrados. Antes de iniciar a descrição da

análise, convém lembrar quais são os elementos que compõem um pacote relacional de acordo com Zelizer (2012):

- a) Laços sociais distintivos: representa o nome (ou classificação) dado a cada tipo de conexão entre os indivíduos ou grupos envolvidos em determinada transação;
- b) Conjunto de transações econômicas: diz respeito à classificação das interações e práticas sociais que representam trocas (por exemplo: compensação, presente, empréstimo, suborno, roubo etc.);
- c) Meios de troca: representa direitos sobre bens e serviços; na maioria das transações econômicas por exemplo, o meio de troca é o dinheiro vivo ou eletrônico. Porém, os meios podem ter formas mais restritas, como fichas de casino. Os meios podem também ser: o tempo, bens em espécie ou favores;
- d) Significados negociados: são os entendimentos dos participantes sobre os significados das relações, transações e meios, incluindo sua avaliação moral. Esses significados estão em constante negociação pelos indivíduos envolvidos na troca, de modo que muito frequentemente são contestados e sofrem modificações, dando lugar a novos significados.

Os resultados encontrados na pesquisa levam a um conjunto de categorias que compõem quatro pacotes relacionais diferentes. Dois pacotes possuem aspectos que demonstram um tipo de relacionamento de pouca assimetria (mais horizontal), enquanto outros dois pacotes demonstram um tipo de relacionamento com grande assimetria (caráter mais vertical). Outro aspecto que coloca os pacotes em contraponto é que dois deles possuem características que demonstram um relacionamento mais afetivo, enquanto os outros dois contrários possuem características de um relacionamento mais formal. Os quatro pacotes relacionais encontrados serão descritos mais detalhadamente nas próximas seções e foram nomeados da seguinte forma:

- a) Relacionamento de mestre e aprendiz;
- b) Relacionamento de parceiros de pesquisa;
- c) Relacionamento de pai e filho;
- d) Relacionamento de amizade.

4.6 Laços sociais distintivos

Nesta subseção, serão descritos os elementos utilizados pelos membros da díade para classificar o laço social. Conforme explicado, o primeiro elemento de um pacote relacional é chamado de laços sociais e marca a forma como aqueles que estão inseridos no relacionamento classificam determinado laço. Nos resultados da pesquisa, foram encontradas cinco formas pelas quais a díade caracteriza o relacionamento: socialização, assimetria, comunicação, convergência e fronteiras.

4.6.1 Socialização

Quanto à forma de caracterizar o laço social, nomeada socialização, os pesquisados relataram cinco principais momentos em que o relacionamento foi construído.

O primeiro desses momentos é a própria sala de aula, uma vez que os orientadores atuaram também como professores de disciplinas dos orientandos durante o curso do mestrado e doutorado. Muitas vezes, é justamente nesse momento que a díade se conhece e acaba despertando o interesse em constituir o laço. Um segundo momento de socialização é o que acontece nos grupos de pesquisa, de que participam tanto orientador quanto orientando. Nesse ambiente, muitas vezes a díade se encontra com outros alunos e professores para discutir a pesquisa que está sendo realizada. O terceiro momento de socialização ocorre durante o estágio de docência que os alunos têm que realizar e que na maioria das vezes é supervisionado pelo próprio orientador da pesquisa. Esse é mais um momento em que a díade possui a oportunidade de passar mais tempo juntos, construir uma afinidade e discutir mais um pouco os elementos da pesquisa.

Mas, assim, a gente se fala toda semana, eu tô fazendo estágio de docência com ele na segunda[-feira] e nos intervalos da aula e no início da aula a gente aproveita e troca sobre o tema, onde é que eu estou navegando, o que eu estou vendo, o que eu não andei vendo, fazendo de uma maneira não sistematizada né, bem aberta né, de qualquer forma (ORIENTANDO 3).

O quarto momento de socialização é aquele que acontece durante a participação da díade em eventos científicos que ocorrem para apresentação de artigos escritos em coautoria (entre orientador e orientando). Esse é um momento de socialização que ocorre fora das quatro paredes da universidade.

Cara, teve um artigo que a gente fez, que eu fiz para a disciplina dele, que a gente foi apresentar em um evento do [cita a instituição organizadora], evento internacional, mas nesse ano, que foi em 2016 ou 17, foi aqui no \Brasil, foi aqui na [cita a universidade onde ocorreu o evento]; aí a gente foi lá, foi um momento muito interessante (ORIENTANDO 6).

O quinto momento de socialização acontece quando a díade realiza projetos em conjunto. Esse tipo de socialização acontece de modo mais esporádico do que as demais, e dos cinco momentos de socialização mais frequentes que descrevemos até aqui, esse é o único que não possui relação direta com a atividade acadêmica.

O quadro 2, traz uma análise da intensidade dos diferentes tipos de momentos de socialização nos quatro pacotes relacionais encontrados na pesquisa, nele podemos observar que, no relacionamento mestre / aprendiz, os momentos de socialização com mais intensidade são: atuação do orientador como professor de disciplina e a participação em eventos científicos. A socialização em grupos de pesquisa e estágio de docência tiveram um nível médio de intensidade. No pacote relacional parceiros de pesquisa, a maior intensidade está nos momentos grupo de pesquisa e participação em eventos científicos.

Pode-se dizer que o pacote relacional pai e filho é o tipo de relacionamento em que há o maior número de ambientes de socialização, uma vez que possui quatro principais momentos bastante intensos. O único momento de socialização que não foi tão citado nesse pacote foi a socialização em grupo de pesquisa. No pacote relacional amizade, a socialização teve alta intensidade na situação em que o orientador foi professor de disciplina, participação em grupo de pesquisa e projetos desenvolvidos em conjunto.

QUADRO 2 – Intensidade dos momentos de socialização por pacote relacional

SOCIALIZAÇÃO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Orientador foi professor de disciplina	Alta	Média	Alta	Alta
Grupo de pesquisa	Média	Alta	Média	Alta
Estágio de docência	Média	Baixa	Alta	Baixa

Participação em eventos científicos	Alta	Alta	Alta	Baixa
Projetos desenvolvidos em conjunto	Baixa	Baixa	Alta	Alta

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.6.2 Assimetria

A segunda forma com que a díade classifica o laço social é a assimetria, que apresenta a disparidade existente entre orientador e orientando. Foram encontrados resultados que apontam três tipos de assimetria no relacionamento de orientação: a desigualdade de autonomia, a desigualdade de títulos e a desigualdade de conhecimento.

A primeira delas, desigualdade de autonomia, se deve ao fato de o orientando se encontrar em uma situação de dependência do orientador para que possa realizar a sua pesquisa. Equilibrar o nível de autonomia concedido ao orientando é um desafio aos orientadores, como descrito por outros autores e registrado na fundamentação teórica e confirmado na presente pesquisa.

Cada orientando tem percepções diferentes a respeito da autonomia; alguns chegaram a afirmar que a autonomia é ruim, pois se sentem inseguros trabalhando de maneira livre. Já outros reclamaram por não ter liberdade e autonomia para decidir aspectos relacionados à sua pesquisa, sentindo-se muitas vezes incapacitados e desmotivados devido ao alto nível de controle de seus orientadores.

Outro aspecto que surgiu nos resultados desta pesquisa é que, quando o orientando possui nível adequado de autonomia, ele se torna mais engajado com a pesquisa. O desafio para os orientadores é encontrar o nível ideal de autonomia a ser concedida ao orientando e, uma vez que cada orientando tem necessidades diferentes, esse nível de autonomia também varia.

A desigualdade de títulos evidencia a diferença na titulação acadêmica entre orientador e orientando. Todos os orientandos entrevistados nesta pesquisa tinham titulação acadêmica pelo menos um grau abaixo do seu orientador. Um aspecto importante sobre a desigualdade de títulos é que ela vem acompanhada com uma assimetria no nível de poder no relacionamento.

A desigualdade de conhecimentos foi citada referindo-se ao fato de que o orientador, por já ter mais experiência como professor e pesquisador, possui também mais conhecimentos sobre pesquisas do que o orientando, que é apenas um aprendiz de pesquisador, ou seja, o orientador está um patamar acima do orientando no que se refere ao nível de conhecimento possuído. Essa desigualdade foi relatada de maneira mais enfática pelos estudantes de mestrado, em comparação aos estudantes do doutorado.

Como eu sempre faço esse paralelo de quando eu era professora para agora sendo aluna, sendo orientada, eu tenho esse respeito por ele, entendo que ele tem mais conhecimento que eu porque está um nível acima, então o meu papel é respeitar o que ele me disse, compreender que ele está tentando buscar o melhor ali no processo de orientação (ORIENTANDO 18).

O quadro 3 traz a análise da intensidade dos tipos de assimetria por pacote relacional, e nele percebemos que as desigualdades dos três tipos citados (conhecimentos, títulos e autonomia) possuem alta intensidade no relacionamento mestre / aprendiz e possui em seu outro extremo o pacote relacional parceiros de pesquisa, em que a intensidade é baixa nos três âmbitos. No pacote relacional pai e filho, a desigualdade de conhecimentos é mais intensa, enquanto as outras duas possuem intensidade baixa. O pacote relacional amizade possui intensidade média na desigualdade de autonomia, enquanto os outros dois tipos possuem intensidade baixa.

QUADRO 3 – Intensidade dos tipos de assimetria por pacote relacional

ASSIMETRIA	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Desigualdade de conhecimentos	Alta	Baixa	Alta	Baixa
Desigualdade de títulos	Alta	Baixa	Baixa	Baixa
Desigualdade de autonomia	Alta	Baixa	Baixa	Média

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.6.3 Comunicação

A forma como ocorre a comunicação no relacionamento é outra maneira pela qual a díade caracteriza o laço social. Nessa categoria, os resultados da pesquisa apontaram para quatro dimensões da comunicação: a frequência, o conteúdo, a forma e a qualidade.

A dimensão frequência da comunicação se refere à quantidade de vezes que o diálogo foi estabelecido. A alta frequência foi considerada em interações com encontros semanais ou quinzenais e, nas relações analisadas, foram relatados intervalos de interação de até seis meses. Os resultados da pesquisa apontam também que a frequência tende a variar conforme o estágio em que o projeto de pesquisa se encontra – em momentos de qualificação ou defesa, a comunicação costuma ser mais frequente, enquanto em outras fases, como a coleta de dados e a fundamentação teórica, a comunicação se torna mais espaçada.

O conteúdo da comunicação é associado ao tipo de assunto abordado nos diálogos. Algumas relações possuem um diálogo mais formal, que é voltado principalmente a assuntos que se referem à pesquisa que está sendo orientada; porém, algumas outras relações têm como característica uma amplitude maior de assuntos. Nessas relações, os orientandos relataram sentir mais abertura e liberdade para falar com o orientador sobre uma diversidade de assuntos não relacionados à pesquisa orientada.

O mais legal, acho que é a capacidade de desligar e conseguir conversar sobre coisas aleatórias do que simplesmente ter uma conversa direcionada. Eu sinto mais dificuldade em conversar com ele [o orientador] sobre os rumos da minha pesquisa, eu tenho muita dúvida, do que conversar sobre política, religião, música, séries, todas essas coisas. Nas orientações, primeiro a gente sempre conversa sobre coisas aleatórias, vou ser bem sincero, a gente conversa um pouco sobre o que está acontecendo, coisas atuais, posicionamentos, e quando a gente entra na questão da pesquisa, sempre a gente começa com uma revisão do que eu apresentei a ele e ele me apresenta as dúvidas que tem. Eu acredito que a parte legal é que a gente consegue desligar, e quando a gente precisa falar sobre a orientação, a gente consegue também. Eu acho que essa é a parte mais importante da nossa relação (ORIENTANDO 1).

A dimensão forma caracteriza os meios utilizados para a realização da comunicação entre a díade. Entre as formas mais citadas de comunicação constam: e-mail, Skype, telefone, encontros presenciais e o WhatsApp, que se mostrou uma ferramenta de facilitação na comunicação utilizada muitas vezes para tirar pequenas dúvidas ou ainda para viabilizar um encontro presencial para tratar de questões mais complexas. Foi a ferramenta mais utilizada para estabelecer a comunicação entre a

díade, além dos encontros presenciais. Alguns orientadores, entretanto, limitaram a sua utilização por ter se tornado um incômodo.

Existe um encontro presencial, que é uma conversa para verificação dos dados e também um contato por e-mail, que são para dúvidas mais pontuais ou para agendamento. Eu fazia algumas conversas por WhatsApp, mas eu acabei cortando isso porque eu vi que existe um exagero por parte dos alunos, então eu prefiro ficar só no e-mail e na conversa presencial (ORIENTADOR 7).

O último aspecto da comunicação é a qualidade. Os principais comentários sobre esse aspecto relatam falta de clareza no conteúdo comunicado. Em um exemplo específico, um orientando expressa sua dificuldade de entender o que o orientador passava, uma vez que ele estava no nível básico da pesquisa, e seu orientador, por estar em um nível mais avançado, tinha dificuldades em explicar de modo simples para que o orientando entendesse.

Eu acho que ele tinha que ser mais claro no que ele quer, acho que por várias vezes ele falou algumas coisas e eu "tá, mas eu não entendi", e ele não conseguiu me deixar claro o que ele queria e eu fui lá e fiz e ele falou que não era aquilo e eu "tá, mas eu entendi isso", e ele "não, mas não era isso", aí eu "o que é exatamente?", e ele não conseguir me dizer. Eu acho que ele é, assim, um expert na área dele, e talvez isso dificulte ele em lidar com pessoas com menos conhecimento. Talvez para ele as coisas são tão claras que ele não consegue transmitir para a gente o que ele realmente precisa transmitir, ele tem dificuldade de transmitir... de clarificar o mais básico né? A gente está na linha básica né, ele está a anos luz da teoria, então ele não consegue trazer para a linha básica e clarear as ideias, ele tem essa dificuldade de se fazer entender (ORIENTANDO 13).

O quadro 4 traz a intensidade das citações de cada dimensão da comunicação nos pacotes relacionais, sendo possível perceber alta variabilidade. No pacote relacional mestre / aprendiz, a frequência tem intensidade alta, enquanto os outros três âmbitos possuem intensidade média. No pacote relacional parceiros de pesquisa, a qualidade tem intensidade alta, a frequência tem intensidade baixa e forma e conteúdo possuem intensidade média. No pacote relacional pai e filho, o conteúdo, a forma e qualidade da comunicação têm intensidade alta, enquanto a frequência possui intensidade baixa. No pacote relacional amizade, conteúdo e forma possuem intensidade alta, enquanto frequência e qualidade possuem intensidade baixa.

QUADRO 4 - Intensidade das dimensões de comunicação por pacote relacional

COMUNICAÇÃO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Comunicação - Conteúdo	Média	Média	Alta	Alta

Comunicação – Forma	Média	Média	Alta	Alta
Comunicação - Frequência	Alta	Baixa	Baixa	Baixa
Comunicação - Qualidade	Média	Alta	Alta	Baixa

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.6.4 *Convergência*

Outro aspecto presente nesse relacionamento que é um elemento importante da sua caracterização é a convergência. Esse termo foi utilizado para designar tendências que de alguma forma demonstram que cada membro da díade é direcionado a um ponto em comum. Foram encontradas quatro subcategorias que indicam aspectos diferentes de convergência: afinidade, harmonia, concordância e intenções.

A afinidade percebida com o outro é um gatilho para que o laço comece, independente de quem tem o poder de escolha. Quando um ou outro lado da díade escolhe com quem fará par no relacionamento de orientação, o mecanismo mais comum é buscar uma afinidade com o outro, seja ela percebida no momento da entrevista de seleção (caso que ocorre com mais frequência na UFPR) ou na análise do currículo Lattes do orientador (caso que ocorre com mais frequência na PUCPR). Em ambos os casos, o principal fator para escolha é uma afinidade por assuntos de interesse para pesquisar. A afinidade é vista como um aspecto importante para a construção do relacionamento, por isso, a díade está em constante busca por afinidade.

No decorrer do desenvolvimento do relacionamento, outros tipos de afinidade são percebidos, por exemplo: características pessoais, opinião política, gostos musicais, preferências culturais, experiências profissionais em comum e aspectos relacionados à faixa etária comum.

A convivência e a frequência do diálogo são fatores importantes para que se descubram os pontos afins.

A gente tem uma visão de mundo muito parecida, apesar de ele ser positivista, e eu tender a ser, eu não sou nada ainda na verdade, mas eu tendo a ser mais construtivista ou construcionista. A gente tem uma visão de mundo, de sociedade, do ser humano na sociedade muito parecido. Então acho que isso é uma coisa que nos une, que faz a gente caminhar junto de maneira mais fácil. Principalmente nesta época política, assim, a agente se sentiu reforçado um pelo outro (ORIENTANDO 3).

A harmonia é caracterizada por um alinhamento no relacionamento, sendo ela positiva, demonstra a visão de qualidade que cada membro da díade tem da relação. A harmonia é vista como um fator muito importante para o relacionamento; muitos entrevistados afirmaram que uma relação agradável faz com que o processo da pós-graduação seja mais fácil, porque afeta positivamente a condução da pesquisa.

É como eu falei antes. Acho que ter uma boa relação tem como resultado você ter liberdade para expressar as suas ideias e opiniões acerca do trabalho ou da pesquisa acadêmica. Isso dá maior liberdade para você tomar as decisões de como realizar seu trabalho ou não fazer, ou qual área seguir e tudo mais, sabe? Então, é um problema porque muita gente entra para a Academia, acha que a área que ele entrou, que aquele orientador tem que seguir para aquilo e ficar fazendo aquilo e não gosta do que faz e aí por isso não faz um bom trabalho. Então, se tem uma relação boa, você consegue transformar. Então, geralmente quem gosta do tema que faz e tem uma boa relação com o orientador, geralmente é quem tem melhores resultados também (ORIENTANDO 20).

Os casos de desarmonia, que fazem com que o relacionamento perca qualidade, encontrados nos resultados da pesquisa, estão relacionados com: alto nível de pressão, insatisfação com a orientação, não cumprimento de prazos, desrespeito ao que é orientado e realização de atividades que concorrem com a orientação. A falta de harmonia é muitas vezes a razão pela qual as relações se rompem e uma parte ou outra procura realizar mudança de orientação.

Eu desliguei um aluno de mestrado esse ano, que eu orientava, pedi pra ele procurar outro orientador, porque, assim, ele era uma pessoa extremamente inteligente, uma capacidade intelectual nota 10, eu diria até acima da média, mas nada do que eu pedia pra ele fazer ele aceitava; aí chegou um momento que eu tive que falar: “Olha, eu não estou conseguindo te orientar, nada do que eu te oriento você faz, então não estou conseguindo ser tua orientadora, procure um outro orientador que você tenha uma relação melhor”. Porque, assim, ele não aceitava que alguém alterasse o que ele fez, sabe, era um aluno que tinha TOC, era um aluno que tinha um perfil obsessivo... (ORIENTADOR 12).

O aspecto concordância é associado ao nível em que cada membro da díade está alinhado com o outro. A principal forma para avaliar esse aspecto foi entender os motivos pelos quais os conflitos existentes nas relações se originaram, entre eles: divergência de opiniões, ineficiência na comunicação e divergências sobre métodos de pesquisa.

Eu acho que talvez algumas divergências de opinião sobre o projeto, como eu falei na pergunta anterior, às vezes tem uma divergência, porque eu tenho uma linha de raciocínio A e ele tem uma linha de raciocínio B, mas eu acho que isso é até pela forma de expressar o que eu penso, eu acredito que como eu ainda sou uma pesquisadora Júnior, então tem muita coisa que é bem limitada na minha concepção de pesquisa e obviamente, né, como ele já é professor, já tem um conhecimento maior de pesquisa, principalmente no nosso caso, onde nós estamos fazendo experimentos, às vezes tem essas divergências. Eu diria que o mais difícil foi isso, de muitas vezes eu ter uma opinião A e ele ter uma opinião B, então nós precisamos ter um processo de comunicação maior, de eu tentar explicar melhor por que eu tenho aquela opinião X e ele me explica melhor porque tem aquela opinião Y, até a gente entrar em um consenso de qual caminho seguir. Então acredito que a dificuldade maior é essa, nós conseguimos chegar a um consenso a respeito das nossas opiniões (ORIENTANDO 18).

Já foi dito anteriormente que o relacionamento começa a partir de uma afinidade de interesses por assuntos em pesquisa, porém, este estudo demonstrou que, em determinados momentos, o assunto é definido pelo orientador, mesmo que não agrade o orientando, o que leva a conflitos no relacionamento. Quando a díade consegue ter convergência no assunto pesquisado, muitas dificuldades são evitadas. A sinergia de intenções de pesquisa se mostra então como um elemento importante para a construção da relação.

Então, aí eu gostei da abordagem deles na entrevista, também, então, e colocamos, também, que trabalhava e tudo mais e tal. Aí, eu não vou me recordar, aí eu fiquei já falando com os meus colegas: “Ah, quero ele como orientador”, porque era assim, já meio que conversado que em algum momento, a gente ia ter que subdividir as linhas – estratégia e comportamento do consumidor. E conforme a gente foi tendo aulas, eu fui tendo certeza que eu queria estratégia, que é a minha área mesmo. E aí, ligada a agronegócios, e eu fui falando isso, daí eu já conheci uma das professoras, as três possíveis orientadoras. A gente teve aula com uma, então eu tinha certeza que eu não queria ela, se fosse para eu escolher, não tinha afinidade. E a outra, a gente ia ter aula no começo do semestre, no começo do segundo semestre, aí eu já tinha conhecido ela de alguns encontros, lá do grupo de pesquisa, e tal, enfim, daí eu ia nos grupos de pesquisa, o meu orientador ia, eu acho que a gente foi tendo essa sinergia aí. Aí, na verdade... aí, todo mundo já percebia que ia ter o direcionamento com afinidade, mas não foi uma coisa assim: “Aí, eu falei, eu pedi...”, enfim, aí veio já a designação que ia ser assim, eu acho que também ele viu a sinergia nas coisas que eu poderia estudar ou como eu poderia performar (ORIENTANDO 16).

Quando analisamos o quadro 5, a intensidade dos tipos de convergência por pacote relacional, podemos notar um destaque nas relações de parceiros de pesquisa e amizade que possuem alta intensidade de convergência nos quatro tipos encontrados. O relacionamento de pai e filho possui alta intensidade em três tipos de convergência (harmonia, concordância e intenções) e média intensidade no tipo afinidade. O pacote relacional mestre e aprendiz possui baixa intensidade no tipo

concordância e média intensidade nos outros três tipos (harmonia, afinidade e intenções).

QUADRO 5 – Intensidade dos tipos de convergência por pacote relacional

CONVERGÊNCIA	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Afinidade	Média	Alta	Média	Alta
Harmonia	Média	Alta	Alta	Alta
Concordância	Baixa	Alta	Alta	Alta
Intenções	Média	Alta	Alta	Alta

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.6.5 Fronteiras

Em sua descrição sobre o *Relational Work*, Zelizer (2012) afirma que, para definir os laços sociais, as pessoas estabelecem fronteiras que distinguem um tipo de relacionamento de outro, por exemplo: o relacionamento entre orientador e orientando é limítrofe ao relacionamento professor e aluno. Os resultados da pesquisa deixam isso muito evidente, uma vez que há uma série de maneiras que cada membro da díade utiliza para marcar as suas fronteiras. O orientador possui três fronteiras: intimidade, falta de diligência e desonestidade intelectual.

A primeira fronteira é estabelecida para limitar a intimidade. Os orientadores que têm essa atitude acreditam que confundir o tipo de relacionamento compromete o produto da orientação, que é a pesquisa do orientando. Eles procuram impedir que o relacionamento de orientação se transforme em amizade ou romance, evitando certos rituais e práticas como: trocar presentes, dar conselhos pessoais, pedir favores, falar através do *WhatsApp* e ter contato em finais de semana. Além disso, eles também limitam o conteúdo da comunicação a aspectos da pesquisa, imprimindo maior formalidade. Os orientadores que estabelecem essa fronteira consideram que, após o fim do relacionamento existente, pode acontecer o novo tipo de relacionamento, seja de amizade ou até mesmo um romance.

A gente constrói uma relação de intimidade, porém essa intimidade não é total. Eu, por exemplo, não convido meus orientandos para ir almoçar lá em casa domingo. Poderia, mas, assim, eu acho que daí a gente começa a ultrapassar alguns limites que podem ser feitos depois que ele defendeu. Quando a relação de orientação termina, aí você pode levar para outro passo... Então, assim, vamos imaginar o que eu acho errado, mas que, às vezes, acontece. Começa a se envolver amorosamente com... Não acho certo. Você está se aproveitando de uma relação. Se tem interesse no orientando, acabe a relação de orientação e comece outra. Não misturar as coisas, tá? Porque acho que não é correto. Não é correto você ultrapassar certos limites porque é uma relação, mas não é uma relação igual. É uma relação de assimetria de poder (ORIENTADOR 5).

Outra fronteira estabelecida pelo orientador é sobre atitudes do orientando consideradas inaceitáveis, aqui chamada de falta de diligência. Seu principal aspecto se refere à negligência do orientando com a execução da pesquisa que é orientada, o que muitas vezes acaba causando conflitos na diáde. Entre as situações citadas estão: falta de preparo do orientando, desleixo, não comprometimento com a pesquisa, recusa em aceitar orientações, atitude totalmente independente, inflexibilidade e imaturidade com relação à pesquisa. Os orientadores que estabeleceram esse tipo de fronteira preferem orientandos que sejam comprometidos e que tenham responsabilidade com a tese ou dissertação.

Olha, foi justamente o contrário, não é? Assim, de você tentar orientar e a pessoa não querer ser orientada, enfim, não é? De você sentar e essa pessoa... a gente teve que definir uma hora marcada para orientação porque não andava a coisa. Ele se sentava, pontuava, porque tem mania de escrever, escrevia tudinho que tinha que fazer, que leituras tinha que fazer, onde precisava melhorar. E aí dali a uma semana ou 15 dias, a pessoa não tinha feito absolutamente nada (ORIENTADOR 10).

Para o orientador, comportamentos desonestos relacionados à pesquisa são tão inaceitáveis que se tornaram uma fronteira, chamada nesta pesquisa de fronteira da desonestidade intelectual. No início deste trabalho, falamos um pouco sobre as diversas atitudes consideradas antiéticas que permeiam o relacionamento e que foram citadas na fundamentação teórica. Entre elas falamos do plágio e da coautoria não justificada. O plágio é o caso mais comum de desonestidade intelectual citado nas entrevistas realizadas para esta pesquisa, e os orientadores que citaram exemplos dessa prática a consideraram inaceitável, sendo muitas vezes motivo para rompimento do relacionamento, uma vez que a atitude caracteriza uma quebra na confiança depositada pelo orientador.

Por exemplo, eu tive uma orientanda minha que, na minha disciplina, me entregou um artigo de uma revista igualzinho. Ela só mudou o título. E a titularidade. E aí eu lembro que, quando eu corrigi, eu falei: “Nossa, mas essa menina é muito boa, não é? Nossa, que artigo!”. Tudo bem, mas aí sabe quando fica martelando na sua cabeça e aí teve uns meses depois que eu encontrei, sem querer, não estava procurando, estava procurando artigo do assunto e achei o artigo exatamente, não é? Então, nesse momento eu falei que não orientaria mais. Não tinha mais... Laço de confiança quebra totalmente. Que eu não a orientaria mais, não é? Se ela quisesse procurar outro orientador, explicar o que tinha acontecido, não é? Porque daí é aquela choradeira, não é? Falei: “Não”. Então, assim, houve um rompimento do processo de orientação (ORIENTADOR 12).

O orientando também estabelece quatro tipos de fronteiras, são elas: assédio, imoderação, indisponibilidade e subordinação.

A primeira fronteira estabelecida pelo orientando, chamada nesta pesquisa de assédio, inclui diversos tipos de atitudes consideradas impertinentes cometidas pelo orientador. Nessa categoria, comumente lembramos atitudes que configuram assédio moral e assédio sexual, mas outros tipos de atitudes também consideradas inadequadas foram citadas, como: desrespeito, machismo, racismo, ameaças, ofensas, abuso de poder, constrangimentos e humilhação. Essas são consideradas pelos orientandos atitudes inaceitáveis por parte de seus orientadores. Na pesquisa, os orientandos comentaram momentos em que essa fronteira foi ultrapassada. Na maioria das vezes, isso acabou causando conflitos entre a díade e até mesmo rompimento do relacionamento.

Então, minha qualificação deu tudo certo, assim, mas depois que os professores saíram... No dia da minha qualificação, depois que os professores da banca saíram, meus colegas saíram, ficou só eu e a minha orientadora, ela falou assim: “Ah, então Fulano, o teu projeto ficou bom. A gente tem que trabalhar bastante, mas eu tenho dúvida se você tem condições emocionais de continuar no mestrado”. Ela falou isso para mim. “Então, eu gostaria que você” ... ela tirou do nada essa informação, assim. “Então eu gostaria que você fosse conversar com um psicólogo e que você trouxesse um laudo para mim atestando que você está bem e que você tem condições emocionais de continuar no mestrado, continuar sob minha orientação”. Ela falou isso para mim. Na minha qualificação, depois. E daí na época, no dia, ela até fez eu anotar: “psicólogo”, na folhinha. Eu achei que ela falou de brincadeira, porque não faz sentido, na minha opinião, um orientador... eu acho que extrapola o direito de um orientador, né? Mas aí, enfim, logo depois da qualificação, ela já começou a me cobrar as correções que os professores apontaram, que tinha bastante coisa também. Então fiquei uns 15 dias mexendo no projeto, assim, não dei folga. Acabei a qualificação, já comecei a mexer nas correções, porque ela já estava cobrando as correções de mim. Então, deu uns 15 dias, mandei uma versão nova do projeto. Então, ela respondeu assim no e-mail: “Recebido, Fulano, mas eu só vou ler teu projeto e dar sequência na tua orientação depois que você me apresentar o laudo de um psicólogo” (ORIENTANDO 28).

A falta de moderação por parte do orientador é outra fronteira que o orientando estabelece. As atitudes, chamadas de imoderadas foram: abuso de poder, cobranças abusivas e mudanças extremas nas orientações. Os orientandos relataram situações em que os orientadores, pela posição que ocupavam, faziam solicitações que nada tinham a ver com a orientação especificamente; além disso, faziam cobranças abusivas, muitas vezes impondo cargas pesadas de estudo e leitura ou ainda solicitando atividades com prazos muito curtos para realização.

Se eu tô lendo um determinado conteúdo e você me pede para ler algo totalmente avulso, e eu não vou ter que entregar nada sobre aquilo... Agora consegui formular o pensamento: se eu estou fazendo artigo de disciplina e eu tiver que ler uma coisa aleatória, eu não me importo, porque eu estou fazendo algo para a disciplina; agora, se eu estou fazendo algo para a dissertação e vem algo nada a ver com a minha área, e eu não vou utilizar para nada, se o orientador me mandar ler aquilo por uma imposição de ideias dele, aí eu já acho que é uma relação abusiva (ORIENTANDO 1).

Outro caso classificado como imoderação foram mudanças extremas nos projetos de pesquisa solicitadas pelos orientadores. Orientações eram passadas de uma forma e um tempo depois o orientador tinha uma mudança extrema de opinião, que fazia com que grande parte do projeto devesse ser mudado, o que causou desconforto aos orientandos.

O terceiro tipo de fronteira construída pelo orientando é relacionada à indisponibilidade do orientador. Na visão do orientando, o orientador deve ser presente no relacionamento, de modo que quando ele se ausenta, independente dos motivos, isso causa um desconforto no relacionamento. Muitos são os casos de orientadores que assumem outras posições dentro das instituições, ou ainda se ausentam para cursar um pós-doutorado durante o período de orientação. O resultado é que o orientador passa a ter menos tempo para orientar e seus orientandos se sentem prejudicados.

Acho que até a parte negativa, assim, e que pode ser considerada ruim, é que ele é um cara muito ausente, ele é um cara muito ocupado, que ele ficou seis meses fazendo [pós-doutorado] sanduíche fora, e daí, claro, a gente reduziu o número de encontros, reduziu o número de conversas, às vezes eu ficava perdido... (ORIENTANDO 14).

A quarta e última fronteira estabelecida pelos orientandos chamamos de fronteira da subordinação. Apesar de entender que está um nível abaixo do orientador, ou seja, que existe verticalidade no relacionamento, o orientando não aceita receber ordens e obedecer de modo forçado. Os orientandos que levantam essa fronteira não

aceitam orientadores que sejam autoritários e que delegam responsabilidades as quais os orientados não se consideram obrigados a cumprir.

Eu acho que existe um limite, por exemplo, do orientador passar muitas responsabilidades que é dele para o orientando, de uma forma arbitrária. Então, por exemplo, eu acho que tudo é resolvido com conversa, então a partir do momento que a pessoa conversa ou muitas vezes pode realmente ser empurrado, eu acho que não tem problema. Mas a partir do momento em que há uma imposição, sem dar a opção da escolha, eu acho que acaba sendo uma coisa mais abusiva que, enfim, é uma coisa que eu não acho muito saudável nem para um nem para o outro, principalmente para o estudante (ORIENTANDO 21).

Quando analisamos o quadro 6, a intensidade de cada tipo de fronteira nos quatro pacotes relacionais encontrados, podemos destacar que, no relacionamento mestre / aprendiz, os três tipos de fronteiras estabelecidas pelo orientador e os quatro tipos de fronteiras estabelecidas pelo orientando possuem alta intensidade. Podemos dizer então que, nesse pacote relacional, as fronteiras são bem demarcadas. No relacionamento parceiros de pesquisa, todas as fronteiras estabelecidas pelo orientador também possuem alta intensidade; já as fronteiras estabelecidas pelo orientando que possuem alta intensidade são as de assédio e indisponibilidade, enquanto as fronteiras de imoderação e subordinação possuem intensidade média. No relacionamento pai e filho, as fronteiras do orientador com alta intensidade são a desonestidade intelectual e a falta de diligência, enquanto a única fronteira do orientando com alta intensidade é o assédio. No quarto pacote relacional, amizade, a fronteira estabelecida pelo orientador que possui alta intensidade é a da desonestidade intelectual; as fronteiras de falta de diligência e intimidade possuem intensidade média. Já as fronteiras estabelecidas pelo orientando, duas delas possuem alta intensidade, assédio e moderação; a fronteira de indisponibilidade possui intensidade média e a fronteira de subordinação tem intensidade baixa, o que corrobora ao fato de esse tipo de relacionamento possuir características de horizontalidade.

QUADRO 6 - Intensidade dos tipos de fronteiras por pacote relacional

TIPO	FRONTEIRAS	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
	Desonestidade intelectual	Alto	Alto	Alto	Alto
	Falta de diligência	Alto	Alto	Alto	Médio

Fronteiras - Orientador	Intimidade	Alto	Alto	Médio	Médio
Fronteiras - Orientando	Assédio	Alto	Alto	Alto	Alto
	Imoderação	Alto	Médio	Médio	Alto
	Indisponibilidade	Alto	Alto	Médio	Médio
	Subordinação	Alto	Médio	Médio	Baixo

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.7 Conjunto de transações

Nesta subseção, trataremos dos conjuntos de transações que ocorrem no relacionamento de orientação. Esse elemento do pacote relacional, de acordo com a abordagem do *Relational Work* (ZELIZER, 2012), representa a classificação que se dá às práticas sociais e diz respeito às trocas realizadas pela díade.

4.7.1 Práticas do orientador no relacionamento

Durante a pesquisa, foram encontradas quatro práticas principais realizadas pelos orientadores, denominadas da seguinte forma: dedicação de tempo, impressão de frequência na orientação, orientação da pesquisa e proposta de reflexão.

O que denominamos por prática de dedicação de tempo é o conjunto de ações realizadas pelo orientador que representa um esforço para disponibilizar tempo ao relacionamento. Os orientadores declararam que precisam se organizar para que consigam ter essa dedicação, tendo que em alguns momentos utilizar do período de descanso dos seus finais de semana, feriados e até mesmo férias para atender seus orientandos ou ainda corrigir as dissertações ou teses.

[...] ele tem uma vantagem, que ele é muito flexível, então, por exemplo, ele sabe que eu trabalho em horário comercial, que fica mais complicado, então ele faz orientação por Skype, orientação à noite, orientação em feriado, que me ajudou muito. Até hoje eu acredito que fizemos mais de 10 reuniões (ORIENTANDO 4).

A prática de imprimir frequência na orientação é o esforço que o orientador faz em determinadas fases da construção da dissertação/tese em que os encontros presenciais precisam ser mais frequentes para que haja discussão e orientação. Nesses períodos, ele precisa se organizar ainda melhor, para conseguir atender todos os orientandos e ainda estar atento aos prazos.

[...] tem períodos que eu exijo uma reunião semanal. Tem fases críticas dos trabalhos que a gente tem reuniões semanais. Às vezes, mais de uma reunião; essas fases, às vezes, são três ou quatro meses. Com reuniões semanais. Durante três ou quatro meses. Muito próximo da definição do projeto, pré-qualificação (ORIENTADOR 11).

A prática de orientar a pesquisa é a mais básica e principal de todas as realizadas pelo orientador no contexto do relacionamento de orientação, já que o objetivo do relacionamento não se cumpre sem essa prática. Os orientadores informaram que: ajudam a definir os objetivos da pesquisa, orientam sobre metodologia, direcionam cada passo da pesquisa, indicam leituras, contribuem com análise sobre e fazem as correções dos projetos.

O que teve de mais legal foram as sugestões de leitura, teve várias, aí, que eu não pensava em fazer e que acabou ajudando bastante no meu trabalho. Teve um livro lá que eu li praticamente inteiro, peguei na biblioteca, e eu não teria lido ele se não fosse por orientação do professor, e aí isso acabou gerando uma nova categoria de análise que eu coloquei no meu projeto, e graças a isso eu não tinha pensado originalmente, com base na revisão bibliográfica em todos os artigos que eu tinha lido, não surgiu essa possibilidade, e aí eu pensei: "Poxa!". E isso aqui agregou bastante porque é um negócio que é praticamente primordial para o que estava acontecendo no meu projeto de pesquisa, e que só com a literatura dos artigos eu não tinha pensado (ORIENTANDO 8).

A última prática realizada pelo orientador no relacionamento é de proporcionar reflexão ao orientando. Eles relataram que, muitas vezes, os orientandos não seguem os caminhos mais indicados na realização da pesquisa e o orientador necessita, através da realização das perguntas certas, fazer com que reflitam sobre o assunto e cheguem a uma conclusão melhor. Assim, ao invés de simplesmente dizer qual a conclusão correta, o que seria muito simples e fácil para o orientando, o orientador o direciona para que chegue às suas conclusões, gerando um melhor aprendizado.

Outro fato interessante sobre a prática de proporcionar reflexão é que o orientador precisa pressionar o orientando sobre prazos. Alguns deles utilizam essa prática para realizar cobranças mais amenas, ao fazerem os alunos refletirem sobre todos os passos que ainda precisam ser realizados e o tempo que cada etapa

demanda, para que estes também procurem, por conta própria, ter cuidado para não ultrapassar os prazos.

O orientador também utiliza a prática de proporcionar reflexão para que o orientando tenha o pé no chão, uma vez que este, às vezes, pela pouca experiência que tem, não faz os recortes necessários e busca objetivos de pesquisa abrangentes demais, às vezes até impossíveis de realizar. Nesse momento, o orientador o conduz a uma reflexão sobre a viabilidade da pesquisa, conforme relato do orientador 8. “É comum o orientando querer abraçar o mundo; já fui orientando também, e nós temos o papel de falar; o mundo é meio grande, não dá para abraçar; vamos abraçar uma árvore em vez de abraçar o mundo”.

O processo de condução dele é bom, porque, enquanto eu estava na busca de achar minha pergunta de pesquisa, ele foi me provocando até eu ficar bem desconfortável, porque esse desconforto que faz você achar uma saída. Então, a gente chega, eu sei que a gente chega lá com as ideias mais mirabolantes do mundo, a gente pede, fala: “Eu quero fazer essa relação aqui, olha que legal, vai dar certo”. E eu sei que eles precisam de paciência tanto no sentido de colocar a gente no chão de novo, assim, tipo, “Vamos sair desse absurdo que você está falando e vamos voltar para o planeta terra”, como no sentido de paciência, assim: “Não, entendi o que você quis dizer, mas... sabe, está legal, só que vamos refinar então isso daí do jeito que você está fazendo, de um jeito mais plausível” (ORIENTANDO 6).

Analisando o quadro 7, a intensidade das práticas do orientador em cada pacote relacional, observamos que as relações mestre e aprendiz e pai e filho possuem intensidade semelhante em cada prática, sendo três delas mais intensas e outra com baixa intensidade (propor reflexão). As relações parceiros de pesquisa e amizade também possuem intensidade semelhante nas práticas. Em ambos os pacotes, as práticas de orientar a pesquisa e imprimir frequência à orientação possuem intensidade média, enquanto as práticas de dedicar tempo e propor reflexão possuem intensidade alta.

QUADRO 7 – Intensidade dos tipos de práticas do orientador por pacote relacional

TIPO	PRÁTICAS	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Práticas do orientador no relacionamento	Orientar a pesquisa	Alta	Média	Alta	Média
	Imprimir frequência à orientação	Alta	Média	Alta	Média
	Dedicar tempo	Alta	Alta	Alta	Alta
	Propor reflexão	Baixa	Alta	Baixa	Alta

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.7.2 Práticas do orientando no relacionamento

As práticas do orientando no relacionamento são principalmente: aprender e discutir a pesquisa. A prática de aprender é um conjunto de atividades realizadas e atitudes assumidas pelo orientando com o intuito de adquirir conhecimento, entre as quais podemos citar: ser curioso, buscar literatura, prestar atenção nas aulas, fazer perguntas ao orientador e pesquisar sobre assuntos de interesse. A segunda prática se configura na discussão sobre a pesquisa, podendo ser realizada através de: reuniões com o orientador, envio de materiais prévios para o orientador e presença constante nos grupos de pesquisa.

O que eu vejo, assim, que me ajudou bastante, foi essa questão da vontade de aprender. Eu sempre procurava ela [a orientadora], sempre busco ela quando tenho alguma dúvida, e como falei pra você, essa sugestão de a gente se encontrar a cada 15 dias foi minha, para eu me dedicar a estudar mais, então eu acho que a comunicação... como eu gosto bastante de conversar, quando a gente chega para conversar na orientação, a gente fala bastante coisa e acaba ajudando a clarear as ideias a entender.... E eu acho que talvez a curiosidade, a vontade de aprender, essa coisa de pôr as coisas em prática mesmo... (ORIENTANDO 25).

O quadro 8 demonstra que a prática de aprender possui alta intensidade nos quatro pacotes relacionais encontrados na pesquisa; já a prática de discutir a pesquisa possui mais intensidade nos pacotes amizade e parceiros de pesquisa, enquanto nos outros a intensidade é média.

QUADRO 8 – Intensidade dos tipos de práticas do orientando por pacote relacional

TIPO	PRÁTICAS	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Práticas do orientando no relacionamento	Aprender	Alta	Alta	Alta	Alta
	Discutir a pesquisa	Média	Alta	Média	Alta

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.8 Meios de transação ou troca

Nesta subseção, vamos descrever os resultados encontrados na pesquisa que caracterizam o terceiro elemento dos pacotes relacionais de acordo com a abordagem do *Relational Work* – os meios de transação ou troca. De acordo com Zelizer (2012), os meios são direitos sobre bens e serviços. Nas transações econômicas, o exemplo mais clássico é o próprio dinheiro, porém, nas trocas sociais, eles são muito diferentes.

4.8.1 Meios de transação utilizados pelo orientador

Os orientadores utilizam dois tipos de meios de transação. Nesta pesquisa, os chamamos de meio de transação instrumental (mais à frente abordaremos os meios de transação simbólicos, que fazem parte dos significados negociados). Eles foram chamados dessa forma porque servem de instrumento de ação no ambiente acadêmico. Os meios de transação utilizados pelo orientador são: orientação para dissertação e tese e o aprendizado.

O primeiro deles, como a própria nomenclatura descreve, é caracterizado pelos elementos de que o orientador dispõe e que proporcionam uma orientação ao orientando na realização de seu projeto de pesquisa. Essas orientações são consideradas um benefício para o orientando, uma vez que lhe proporcionam segurança de que a dissertação ou tese terá qualidade.

Benefício para mim, primeiramente, é a segurança, porque fazer um trabalho desse é difícil, então, a gente fica com mil dúvidas, até o que a gente sabe, a gente questiona o tempo todo, então ter essa pessoa em que a gente possa estar questionando, estar lendo o nosso trabalho, dizendo: “Não, está bom”; “Não, precisa melhorar isso aqui”. Então, é uma segurança enorme que dá para a gente (ORIENTANDO 5).

O segundo meio de transação é o aprendizado que o orientador proporciona a partir de indicações de leitura, explicações e debate de ideias.

Como a própria semântica da palavra, o orientador, como alguém que vai guiar você, não só a partir das escolhas que você tenha decidido fazer ao longo do mestrado, mas também ensinar, por exemplo, a parte estatística de novo, que não é meu forte, eu tenho aprendido bastante, mas também lhe guiar, porque por mais que você tenha se esforçado, talvez o experimento não vai se concretizar e você vai ter que jogar fora, então não ficar casado na ideia, porque ele é uma pessoa muito pragmática. “Vamos tentar fazer algo que seja bem feito, não entregar uma porcaria, mas ao mesmo tempo algo que não seja inviável, e o mais importante é entregar no prazo”. Ele fala: “Se você quiser ir por esse caminho, você pode fazer, mas vai dar muito trabalho para você fazer, sendo que não é a necessidade”. Então, para mim a orientação é nesse sentido (ORIENTANDO 26).

O quadro 9 demonstra que o meio de troca aprendido é intenso nos quatro pacotes relacionais encontrados, enquanto a orientação para dissertação/tese possui mais intensidade nas relações mestre-aprendiz e pai e filho, e as relações parceiros de pesquisa e amizade possuem média intensidade desse meio.

QUADRO 9 – Intensidade dos tipos de meios de transação do orientador por pacote relacional

TIPO	MEIO DE TRANSAÇÃO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Meio de Transação Instrumental - Orientador	Aprendizado	Alta	Alta	Alta	Alta
	Orientação para a dissertação/tese	Alta	Média	Alta	Média

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.8.2 Meios de transação utilizados pelo orientando

Os orientandos também possuem dois tipos de meios de transação instrumentais. O primeiro deles foi nomeado como atualização de conhecimentos e o segundo tem um nome igual a um dos meios utilizados pelo orientador, que é o aprendizado.

O primeiro deles, atualização de conhecimentos, é caracterizado por agregar novas perspectivas sobre conhecimentos que o orientador já possui. O orientando, em suas pesquisas, acaba descobrindo novas abordagens, novos conceitos e ainda artigos diferentes daqueles que o orientador conhece sobre determinado assunto.

Dessa forma, a partir do momento em que eles levam esse material para seus orientadores, quando os utilizam em suas pesquisas, proporcionam uma atualização de conhecimentos ao orientador.

O aprendizado também é uma característica que tem origem na pesquisa que o orientando está realizando. Este, quando vai até o orientador, demonstra o desejo de estudar determinado assunto, sobre o qual o orientador pode não ter domínio; mas, a partir do momento que este aceita orientar o trabalho, ele tem acesso a um novo acervo de conhecimento.

Eu acho que ele ganha conhecimento, por mais que é obvio que ele sabe muito mais que os orientandos, os orientandos trazem dúvidas que fazem com que ele vá procurar coisas que ele nunca procurou antes, trazem temas... Por exemplo, o meu tema é algo que ele nunca tinha estudado antes, então abrem a cabeça, abrem a cabeça para uma série de outras coisas. Uma coisa que a gente já conversou, ele não é nada preconceituoso, mas ele é de uma geração que era bem diferente, e ele tá com um orientando que é um orientando que faz parte da comunidade LGBT e que tá fazendo um trabalho com foco na comunidade LGBT que deixou claro desde o início, e vejo que faz com o que ele abra muita a cabeça, porque uma coisa é não ser preconceituoso, outra é ele estar ali, estudando, entendendo, abrindo a cabeça, tendo que provar para o comitê de ética que aquilo não tem nenhum problema, então, até pessoalmente falando, eu acho que agrega muito para ele no sentido de vivência de pessoas (ORIENTANDO 4).

O quadro 10 demonstra que o meio de transação aprendizado tem alta intensidade nos quatro pacotes relacionais encontrados na pesquisa; já o meio de transação atualização de conhecimentos possui intensidade alta no pacote relacional denominado amizade enquanto nos outros três pacotes relacionais a intensidade é média.

QUADRO 10 – Intensidade dos tipos de meios de transação do orientando por pacote relacional

TIPO	MEIO DE TRANSAÇÃO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Meio de Transação Instrumental - Orientando	Aprendizado	Alta	Alta	Alta	Alta
	Atualização de conhecimentos	Média	Média	Média	Alta

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.9 Significados negociados/ em negociação para os laços sociais

Nesta subseção, apresentaremos o quarto elemento dos pacotes relacionais, que são os significados negociados entre a díade. De acordo com Zelizer (2012), os significados negociados são os entendimentos dos participantes (neste caso estamos falando de orientador e orientando) sobre os significados das relações, transações e meios, incluindo sua avaliação moral. Podemos entender os significados negociados como aquilo que é convencionalizado entre a díade e que transforma os conceitos concretos a respeito dos três elementos do pacote de relacional que abordamos anteriormente (laços sociais, conjunto de transações e meios de transação) em símbolos análogos que demonstram de maneira abstrata quais são suas funções. Os significados possuem muito mais força para sedimentação, pois são carregados de um agregado de elementos que criam um contexto de legitimação bastante expressivo.

Primeiramente serão apresentados os significados atribuídos ao laço social e depois apresentaremos também símbolos atribuídos ao conjunto de transações e aos meios de troca.

No relacionamento de orientação, especificamente, podemos observar que esses símbolos são utilizados para transpor fronteiras concretas que foram estabelecidas. Nesta pesquisa, encontramos quatro tipos diferentes de pacotes relacionais. Eles foram nomeados de acordo com símbolos objetivados pela díade capazes de expressar tipos de relações análogas representantes de características que os membros da díade procuram estabelecer ou encontrar no relacionamento de orientação. Cada um desses quatro símbolos possui um conjunto de características.

A ordem em que os pacotes relacionais serão apresentados representa a sua importância em termos de quantidade de relações que possuem o mesmo símbolo no universo pesquisado:

- a) Relacionamento de mestre e aprendiz;
- b) Relacionamento de parceiros de pesquisa;
- c) Relacionamento de pai e filho e
- d) Relacionamento de amizade.

4.9.1 *Relacionamento de mestre e aprendiz*

O primeiro símbolo atribuído ao laço social que iremos abordar é aquele que mais apareceu na pesquisa, denominado relacionamento de mestre e aprendiz. Existem seis aspectos que ajudam a definir esse símbolo: ensino, assistência, referência, admiração, confiança e poder.

O primeiro aspecto, denominado ensino, e que ajuda a constituir o símbolo da relação como mestre e aprendiz, se origina no fato de que o orientador, que está em um patamar acima do orientando em termos de conhecimento, estabelece ligação com o orientando, sendo o responsável pelo ensino deste, posicionando-se como uma espécie de mentor ou guia para a carreira acadêmica do orientando. Além disso, atua como uma espécie de conselheiro profissional para o orientando. Esses aspectos deixam claro um objetivo específico desse significado atribuído ao laço que é fazer a transmissão de uma profissão (pesquisador) à nova geração, representada pelo orientando.

Para mim, ele [o orientador] fica numa linha muito tênue de um aluno de primário, assim, e um professor. Então, aquela pessoa que está começando, que está querendo aprender, e o outro lado, uma pessoa que conhece muito mais do que ela. E uma relação quase como se fosse aquele que você vai e que você pergunta as coisas que não necessariamente têm a ver com ele mas que você acredita no que ele vai falar. É um cara que vai conseguir te conduzir, vai saber te provocar até você encontrar uma saída, mas sem fazer você passar o seu limite; é um cara que vai ter que te dar tranquilidade quando você precisar, e é um cara que vai ter que te acelerar quando precisar também, sabe? Porque ele é o orientador, ele é o mestre ali, ele é o teu mentor ali naquele momento (ORIENTANDO 6).

O segundo aspecto citado é sobre a assistência. Essa é uma característica que descreve o relacionamento mestre e aprendiz como aquela em que um está disponível para prestar assistência ao outro na realização das atividades acadêmicas. Em momentos de necessidade, o mestre pode solicitar ao aprendiz para que este o substitua e aplique provas ou ministre determinadas aulas. Ao mesmo tempo em que o aprendiz presta uma assistência ao mestre, ele também enxerga a oportunidade para vivenciar uma atividade da profissão a qual está aprendendo.

Ele viajou para um evento fora do país e tinha que aplicar uma prova na universidade, que ele tem uma turma de graduação, e justamente na data da prova ele não poderia. Aí ele mandou um e-mail, perguntou se alguém dos orientandos poderia somente aplicar essa prova, era um dia lá específico, e aí eu respondi que poderia. Mas foi bem rápido, questão de uma hora, uma hora e meia. Foi bem rápido, era só... e aí, quando ele voltou, ele me trouxe um café como agradecimento (ORIENTANDO 5).

O mestre também presta auxílio ao aprendiz fornecendo a ele materiais para dar aula e ajuda financeira para ir a congressos e ainda inclui o aprendiz em seu *network* acadêmico.

Sim, às vezes [forneço] material para aula, para um que começou a dar aula, revisando um artigo que não tinha nada a ver com o que a gente trabalhou, que ele fez com colega, não tem problema nenhum. Fazendo uma carta de indicação para um trabalho. Nunca tive problema em relação isso, e várias coisas, eu acho que, outras coisas também... Fui visitar uma empresa com orientando, também; não tinha nada a ver com a dissertação, foi uma empresa que abriu as portas para uma pesquisa; então vira e mexe tem alguma coisa assim (ORIENTADOR 8).

O terceiro aspecto que caracteriza o laço como um relacionamento de mestre e aprendiz é a referência. Essa característica é bastante presente nesse tipo de relacionamento e demonstra que o aprendiz enxerga o mestre como referência para o que ele deseja ser no futuro. O orientando – na posição de aprendiz – visualiza no orientador – na posição de mestre – uma figura inspiradora, e procura mimetizar o comportamento deste. O mestre se torna, dessa forma, uma referência não só profissional, mas também moral, uma vez que seu comportamento é aprovado e repetido. O orientando, enquanto aprendiz, está sempre observando os passos do orientador e procura espelhar seu comportamento.

Pra mim, o benefício maior é você aprender como orientar, que é que nem eu falei antes, algum dia eu pretendo orientar alunos também, então, além de eu prestar atenção no que é passado, que vai ajudar o trabalho que eu estou desenvolvendo, a dissertação, eu também presto muita atenção em como o orientador me orienta, pra já meio que assimilar e depois, no futuro, mimetizar, digamos assim, repetir isso adaptado ao meu estilo, com os meus alunos. Então, um dos benefícios que eu vejo é aprender a orientar também, absorver essa metodologia de orientação, esse ritual todo, para algum dia no futuro também poder repetir. Então, eu acho que tem um pouquinho disso daí também, você conseguir se moldar como um pesquisador, a partir do seu orientador, seja com exemplos positivos ou negativos. Eu falei um monte de coisa legal do meu orientador, eu quero muito ser igual a ele em várias coisas (ORIENTANDO 8).

Outra característica encontrada nesse tipo de laço social é a admiração. Esse aspecto, apesar de ser semelhante ao citado anteriormente (referência), é diferente, uma vez que aqui a admiração é manifestada pelos dois lados da díade; não só o

orientando admira o orientador, mas também o orientador possui admiração por certas características que o orientando apresenta – a admiração é mútua.

Entre os motivos de admiração encontrados na pesquisa estão os seguintes: inteligência, multiplicidade de papéis, caráter motivador, forma de pesquisar e histórico de vida. Para a simbologia desse laço social, a admiração é uma característica muito importante, porque o orientador entende que o aprendiz terá sua imagem associada a ele; dessa forma, é preciso que haja uma admiração. Da mesma forma, o orientando não encontrará a referência de que necessita em alguém que não admira.

Para mim, assim, eu decidi fazer mestrado porque o meu sonho era ser professor, e por que eu queria ser professor? Porque eu tive alguns professores-chave na minha vida; eu olhava para eles e eu falava: “Eu quero ser que nem eles”, por isso que eu queria ser professor, porque eles eram muito inteligentes, me botavam para cima, e eu achei essa pessoa no meu orientador, entendeu? Quando eu estava na graduação, eu achava os professores muito bons, e eles eram especialistas, sabe, eles sabiam de planejamento financeiro e planejamento estratégico, e aí o meu orientador, cara, ele tem um conhecimento... viajou o mundo, conhece todo mundo, sabe, então é um negócio, assim, que você fala: “Cara, é muita admiração”, entendeu? Então essa relação significa muito ainda para mim, porque eu olho para ele e eu falo: “Quero um dia ser melhor do que ele”, e a única maneira que eu vou ser melhor que ele é estando junto com ele, entendeu, então é isso que essa relação significa para mim (ORIENTANDO 14).

A confiança é outra característica que define este símbolo do laço social. Sendo uma característica importante para a manutenção do relacionamento, o orientando procura de diversas formas fazer com que o orientador tenha confiança nele. Por isso, ele cumpre prazos, segue as orientações e procura ter atitudes que sejam aprovadas pelo orientador. De seu lado, o orientador procura agir de modo que o orientado possa confiar nele, principalmente no que se refere às orientações que oferece. Ele se apoia em sua experiência e conhecimento para reforçar essa confiança.

Eu acho que foi bem objetivo; eu sempre procurei meu orientador quando eu precisava tirar alguma dúvida, definir alguns objetivos, definir algumas questões de metodologia e resultados, e o meu orientador tem uma grande experiência, então eu confiava bastante no que ele me dizia nas orientações, foi uma orientação bastante objetiva, porém eu fiquei bastante satisfeito com a orientação (ORIENTADOR 7).

A última característica atribuída a esse laço social simbólico é o poder. Nesse tipo de relação, a verticalidade entre a posição do orientador e a do orientando é bastante clara, da qual pressupõe-se que haja também uma assimetria de poder. Isso acaba sendo evidente em alguns momentos em que o orientando se vê obrigado a ter

uma posição de subordinação para com o orientador e realizar atividades contrárias à sua própria vontade.

Então, só que aqui as coisas se confundem de uma maneira maior ainda. Professores envolvidos com muito mais projetos. Então, aqui os alunos são obrigados a fazer monitorias extras e tem um programa ainda de apoio aos docentes que os alunos dão monitoria. Eles recebem por isso também, projetos de pesquisa que os alunos, às vezes, são contratados e têm bolsas extras para trabalhar com seus projetos. Então, tudo isso junta e aí caracteriza mais ainda a imagem do professor orientador como o gestor e chefe e o orientando aluno como o empregado. Só que isso se perdura durante todo o doutorado e, às vezes, até um pouco após também, sabe? Então, trabalho com outras atividades que você nunca vai usar, mas ele vai usar para outro trabalho. Fazer projetos que não são seus; serão deles. Aí, assim, de dar aula, aplicar, fazer atividades, coisas que não são tuas. Particulares. Isso é meio em geral que acontece também. E muito mais fechado na questão de: “Ah, o que eu pesquiso é isso, o que eu faço é assim e você tem que se adequar ao que a gente faz” (ORIENTANDO 20).

O poder é algo que o orientando também busca enquanto aprendiz; ele visualiza que, ao conquistar o título da pós-graduação e o conhecimento adquirido nesse processo, obterá também empoderamento. Se, por um lado, o orientando sofre sob certa prática de abuso de poder, ele também deseja ter esse poder, na expectativa de que isso possibilite uma transformação positiva em sua vida.

A pós-graduação era um ambiente que você podia desenvolver as pessoas. Via a ciência e o conhecimento como uma forma de se empoderar as pessoas, dar poder para as pessoas... então eu quis fazer mestrado porque eu vi que a educação é uma forma de se empoderar as pessoas. Você transformar a vida das pessoas para melhor. Isso que eu acredito (ORIENTANDO 28).

4.9.2 *Relacionamento de parceiros de pesquisa*

O significado atribuído ao laço denominado parceiros de pesquisa possui quatro características principais: horizontalidade, interesses intelectuais, propósito e disposição à vinculação.

A primeira característica, chamada horizontalidade, é justamente o contrário daquilo que foi apresentado no significado atribuído ao laço como relacionamento mestre e aprendiz. No significado parceiros de pesquisa, pressupõe-se que orientador e orientando são parceiros e, dessa forma, eles se tratam como se não houvesse uma diferença de nível entre eles, mesmo que o orientador seja aquele que possui mais

conhecimento e ainda oriente o orientando. Eles relatam que, no dia a dia, a orientação é conduzida como uma conversa de igual para igual.

Cara, ele é gente fina pra cacete, entendeu, e isso me marcou muito nessa relação. Então, aconteceram várias coisas; ele saiu, ficou seis meses para fazer um [pós-doutorado] sanduíche em uma universidade fora do país [...]. Cara, a gente conversava pelo Skype, pelo WhatsApp, e era uma relação muito amigável, mas nunca relação de orientação de supervisor, o cara mais inteligente e o cara menos inteligente, era uma troca de ideia (ORIENTANDO 14).

O segundo elemento bem característico desse laço é que orientador e orientando compartilham do mesmo propósito, que é a produção de conhecimento científico. Nesse tipo de relacionamento, os resultados da pesquisa realizada possuem grande valor, havendo expectativa de que orientando e orientador os publiquem em artigos como coautores. Por isso, nesse tipo de relacionamento, tanto orientador como orientando também possuem grande interesse na capacidade intelectual do outro, de modo que irão utilizá-las para o desenvolvimento de pesquisas.

Eu acho que é uma troca de ideias. Que nem eu falei, é uma coisa que você vai, digamos, sugar o orientador, como um aluno, mas você também oferece algo em troca, até porque o próprio orientador, ele, pegando uns ganchos na discussão, ele pode ter ideias de pesquisas futuras, então eu acho que é um trabalho colaborativo em que os dois têm algo a oferecer, novas ideias (ORIENTANDO 8).

O quarto elemento utilizado para classificar esse laço social como um relacionamento de parceiros de pesquisa é que há uma disposição de ambas as partes em vincular o seu nome ao outro na publicação em coautoria da pesquisa científica (artigo), o que demonstra que há uma confiança de que aquela pessoa tem a capacidade de realizar um bom trabalho.

4.9.3 *Relacionamento de pai e filho*

O significado atribuído ao laço social como um relacionamento de pai e filho também possui quatro características que o compõem, são elas: afetividade, segurança, motivação e respeito.

A afetividade é caracterizada por um conjunto de ações carregadas de emoções e sentimentos e que são realizadas pela díade no contexto do relacionamento. O gatilho principal para esse tipo de ações é a empatia, que é a

capacidade de se colocar no lugar do outro. Ela é utilizada como mecanismo de aproximação e de construção de confiança, sendo necessária para compreender as necessidades e limites de cada um. A partir disso, algumas barreiras são trespassadas, como o limite da intimidade, pois, na manifestação da afetividade, pode-se acabar invadindo a zona supostamente proibida da intimidade.

Bom, o que eu acho importante falar é que, embora... nem toda orientação é perfeita, a gestão tem nossos percalços ao longo do processo, mas o que eu achei de diferente e que eu ressalto para as pessoas, é a sensibilidade do professor com relação a alguns momentos que a gente está passando, porque, por exemplo, o doutorado, que são quatro anos, é um tempo maior que o mestrado, a gente começa o curso de um jeito e ao longo do processo acontecem coisas que a gente não espera, então, na Academia, especificamente, eles tendem a ter uma postura bem isolado ou bem distante do aluno, eles até preferem alguns... para não... sei lá, para não dar intimidade ou para não, sei lá, enfim, não sei. E aí essa sensibilidade que eu tive agora nessa orientação, eu acho que reforçou a relação de confiança, reforçou a segurança, me motivou mais a trabalhar, porque eu tive, durante o doutorado, tem dois anos e meio, mas eu já tive uma filha, ela veio com alergia à proteína do leite, eu tive muito problema (ORIENTANDO 5).

A empatia torna as pessoas mais sensíveis às dificuldades do outro e é através dela que é possível oferecer suporte não apenas nas questões acadêmicas, mas também relacionadas à vida pessoal do orientador e, principalmente, do orientando. No relacionamento pai e filho, esse tipo de prática é mais comum do que nos outros significados atribuídos ao laço social.

O papel da orientação, mesmo, e dar esse direcionamento, não só de pesquisa, não só acadêmico, mas também de vida e profissional para o mestrando, para o doutorando, e até mesmo para o graduando, enfim. A ideia da orientação para mim é realmente dar esse direcionamento para os próximos passos... não ser só tão... para a pesquisa em si, mas sim tipo uma figura mais materna ou paterna, assim, que tem preocupação com você e quer te levar para frente. Que comemora com as suas vitórias, eu acho que isso é que é o ideal (ORIENTANDO 21).

A segurança é a segunda característica que encontramos nesse tipo de laço social; ela representa a busca do orientando por uma figura que lhe forneça proteção, e que passe segurança nos momentos em que ele se sentir ameaçado, assim como um pai faz com o seu filho. É interessante ressaltar que os momentos citados pelo orientando, quando ele necessita dessa segurança, são aqueles mais decisivos para aprovação do seu projeto de pesquisa, a qualificação e a defesa final.

A expectativa é, eu acho que essa questão da segurança, de você tá firme naquilo que você tá fazendo e ele estar te apoiando, porque se você percebe que o seu orientador não tá ligando muito para aquilo que você tá fazendo, eu acho que, não só para mim mas acho que para todo mundo, isso deve perturbar a pessoa, então, assim, só o fato dele ter aceitado poder continuar o meu assunto... “Você tem uma tese”, isso te dá um alívio, sabe, então é nesse sentido aí, essa questão da segurança. Eu acho que é uma relação que envolve tudo que eu te falei até aqui, a questão da amizade né, porque aquela consideração que eu tenho por ele parece um negócio meio de pai e filho, parece que você se sente protegido com aquela pessoa, é uma relação muito parecida como pai e filho, com aquela segurança que ele passa para ti, eu acho que é isso que tenho para falar (ORIENTANDO 10).

Outro aspecto do laço social do tipo pai e filho é que o pai fornece motivação para o filho. Alguns orientandos citaram que a seu relacionamento com o orientador é muito motivadora e que, nos momentos de dificuldade, o orientador teve papel fundamental para que conseguissem seguir com a pesquisa. Houve até mesmo um caso em que o orientador proporcionou motivação para que não houvesse uma desistência do curso. Por outro lado, os orientadores também afirmaram ser seu papel dedicar esforços para motivar os seus orientandos e afirmaram possuir isso como prática.

[...] em outro aspecto, talvez mais afetivo, é a questão do encorajamento, a questão da motivação, seja motivação: “Pô, você consegue fazer isso, entendeu, a tua dissertação, ela vai ser uma das melhores aqui da universidade porque ninguém nunca fez isso”. Então, sabe, a confiança que ele tem em mim, para me dar tanta coisa para fazer, no prazo tão curto de tempo.... Isso foi o que mais me motivou, entendeu? Para alguns poderia ser uma decepção: “Trabalho para caramba, meu orientador é maluco”; eu já vejo isso aí de uma forma diferente... (ORIENTANDO 14).

A quarta e última característica dessa classificação simbólica do laço social é o respeito. A analogia utilizada nessa classificação de laço social é o relacionamento de pai e filho, e assim como no relacionamento análogo o filho possui um respeito pelo pai, o orientando, nesse caso, também possui grande respeito pelo orientador. O orientando entende que o orientador é uma pessoa que dedica esforços ao seu desenvolvimento e, dessa forma, muito mais do que implicar em um comportamento de submissão, o respeito nesse caso se torna mais parecido com uma veneração ou homenagem à figura do pai (orientador).

Agora, com meu orientador, eu mesmo não consigo ter um total esclarecimento de informalidade com ele, portanto é um papel de maior respeito, de consideração por ele ter mais experiência como professor. Eu também não consigo sair da formalidade total, eu preciso dessa formalidade, portanto meu papel é respeitar a opinião dele como professor, entender que ele tem mais experiência, portanto ele também vai ter mais peso no que me falar no desenvolvimento do projeto, assim como eu, quando era professora, entendia que eu tinha um pouco mais de conhecimento que os meus alunos, portanto tinha mais experiência naquele processo de orientação na graduação... (ORIENTANDO 18).

4.9.4 *Relacionamento de amizade*

O significado atribuído ao laço social chamado de relacionamento de amizade, assim como os outros dois últimos, possui quatro características principais, sendo elas: identificação, lealdade, socialização além da Academia e informalidade na comunicação.

A primeira característica desse relacionamento, a que chamamos de identificação, prevê que, para que seja laço de amizade, a díade reconheça no outro aspectos que concordem com características da sua própria identidade, ou seja, é uma espécie de afinidade de características pessoais que ambos possuem que faz com que se aproximem e tornem-se amigos. Essas características não são identificadas de modo imediato, por isso, os laços classificados como relacionamento de amizade surgiram com o tempo, sendo, a maioria dos casos, com orientandos que estavam fazendo doutorado, mas que já haviam criado laços com o orientador durante o mestrado.

Eu não sei como é que tu tá na tua pesquisa, mas eu tenho uma forma de orientar bem diferente, eu acho interessante tu procurar aquelas pessoas que são mais rédea curta, sabe, talvez elas formem laços de amizade de outras formas, eu acho que a amizade ela é, como eu te falei, na minha orientação, a amizade surge com o tempo, não é uma coisa que no primeiro dia a gente se torna amigo. Como falei, a relação, ela vai amadurecendo com o tempo, quanto mais abertura você dá para o teu orientando, mas ele se sente à vontade em tornar esse relação mais forte e tem gente que é mais fechado que também, por mais que eu tenha dado abertura, não é tão aberto assim, mas como falei, a maioria deles, todos, dois vieram me visitar aqui no Canadá, tem gente que sai lá do Mato Grosso às vezes e vai almoçar comigo em Curitiba, essa é a parte legal da orientação e esse é um ganho que eu tenho, eu faço amigos e tenho uma relação com várias pessoas decorrentes da orientação (ORIENTADOR 8).

A segunda característica desse tipo de relacionamento é a lealdade. Como falamos anteriormente, esse tipo de relacionamento demora mais tempo para ser construída, e esse maior tempo de convivência propicia o desenvolvimento de uma confiança muito forte entre a díade, o que favorece a troca de conselhos pessoais, uma vez que a confiança possibilita liberdade e segurança para apresentação das dificuldades.

Então, até pessoalmente falando, eu acho que agrega muito para ele [o orientador] no sentido de vivência de pessoas. Então, volta e meia, quando eu percebo, eu e ele, eu comentei uma coisa do meu marido, ele comenta uma coisa da filha dele, eu já falo que eu acho que ele deveria ter falado X e ele fala que eu tinha que ter falado Y, então são pessoas ali também conversando, trocando ideias e se entendendo, eu acho que isso gera uma riqueza para os dois lados né (ORIENTANDO 4).

Mais do que os outros tipos, o relacionamento de amizade abarca também uma amplitude maior de ambientes de socialização, para além da Academia.

Ele [o orientador] veio jantar uma vez aqui em casa; eu sou casada com professor né, então eles não se conhecem, mas se cruzam no corredor, e tem um professor que é amigo do meu marido que é bem amigo do meu orientador, é amigos dos dois, então a gente estava querendo chamar um deles, e eu estava naquela, chamo o meu orientador ou não chamo, por que é orientador, enfim, por mais que ele tenha uma idade parecida com a minha, ele é orientador e tudo, e a gente chamou e aí ele veio, com este outro casal, e veio ele, a esposa e os dois filhos e foi muito legal porque desconstruiu um pouco a imagem do orientador, porque ali ele era o cara que via o que os filhos estavam fazendo, que estava vendo se a mulher tinha vinho no copo, então foi um momento que não é o momento da orientação, mas que foi muito legal, e que realmente eu me senti próxima, assim, ele estava na minha casa (ORIENTANDO 4).

É comum nesse tipo de relacionamento que orientador e orientando frequentem a casa um do outro, participem de churrascos, jantares, *happy hour* e ainda participem das comemorações um do outro.

Essas atividades acadêmicas todas que eu já falei, o estágio, aula e orientação, realmente, assim, como a [cita o nome da orientadora] ela é uma pessoa muito respeitosa, socialmente eu considero amiga, com os limites, né, por exemplo, durante o mestrado, eu casei, ela foi à minha festa de casamento (ORIENTANDO 24).

O quarto e último aspecto do laço amizade é caracterizado por uma informalidade na comunicação que ocorre entre a díade. Nesse tipo de relacionamento, há maior liberdade para conversar sobre assuntos pessoais, para fazer brincadeiras um com o outro e existe também uma informalidade no modo de falar (utilização de linguagem coloquial).

Mas, assim, a conversa com ele, cara, a gente conversava sobre tudo, não tinha sessões de orientação, como eu te falei: no começo, orientação era 20 minutos, depois, “Vamos tomar um café, vamos conversar sobre o que aconteceu, daí o [ex-presidente] Lula foi preso, daí não sei o quê”, entendeu? Então, quando eu precisava, ele estava ali, para me atender, entendeu, eu acho que isso foi o mais importante para mim (ORIENTANDO 14).

4.10 Significados negociados/ em negociação para o conjunto de transações

Assim como significados negociados para os laços sociais, orientador e orientando também negociam símbolos sobre o conjunto de transações. Como já tratamos nos tópicos anteriores, nós chamamos de práticas simbólicas os significados negociados sobre o conjunto de transações, que são as práticas realizadas por cada membro da díade no relacionamento.

4.10.1 Práticas simbólicas do orientador no relacionamento

O orientador possui quatro práticas simbólicas: suporte acadêmico, motivação na orientação, suporte emocional e suporte pessoal.

A primeira prática é o suporte acadêmico. Nela, o orientador vai além das práticas comuns do relacionamento, de maneira a prestar um suporte ao orientando em aspectos que se referem à carreira acadêmica. Essa é uma prática bastante presente no relacionamento mestre-aprendiz; o orientador, nesse caso, presta ajuda ao orientando com materiais que este necessita para dar aulas, ajuda com artigos acadêmicos que o orientando esteja escrevendo e algumas vezes também fornece suporte financeiro de que o orientando não dispõe, para atividades que tenham a ver com a Academia, como fazer intercâmbio ou ir a congressos e eventos científicos.

[...] graças à minha noiva, que também trabalha aqui, as pessoas da linha de pesquisa que me deram muito suporte, inclusive, a minha orientadora... nesse ponto eu não posso reclamar dela, porque nesse elemento, ela não estava envolvida, nem nada, então ela me deu muito suporte, inclusive financeiro, de me ajudar, fazer uma vaquinha para eu poder ir para o [doutorado] sanduíche, que eu fui por conta, com as minhas economias, tudo. Professores fizeram uma vaquinha para mim, os meus colegas... (ORIENTANDO 29).

A segunda prática simbólica são os mecanismos utilizados pelo orientador para motivar o orientando. Os resultados da pesquisa apontam que essa é uma prática bastante comum; os orientadores foram grandes motivadores em momentos difíceis incentivando os orientandos a prosseguirem e a manterem-se no curso. É comum os orientandos procurarem seus orientadores para apresentar queixas ou mesmo dificuldades que estão tendo na pós-graduação; como já dito anteriormente, esse é um momento de grande transformação para o orientando, e um momento em que situações adversas atrapalham muito. O orientador possui nesses casos o papel de motivador para que o orientando supere suas dificuldades e não desista de realizar a pós-graduação.

Eu acho que é um momento também de ajuda pessoal; às vezes os orientandos vêm se queixar ou que estão tristes, ou que está difícil, e nós sempre temos que motivar os alunos, deixar eles mais... eu acho que a motivação é importante também para o resultado deles, eu acho que isso é a orientação, é ter uma amizade saudável, amizade profissional que eu acho que pode ser muito enriquecedor, assim, sabe? (ORIENTANDO 7).

A prática de prestar suporte emocional vai ao encontro da prática descrita anteriormente. Além de motivar o orientando, às vezes o orientador necessita dispor-se a ouvir suas dificuldades. Diversos foram os casos relatados pelos orientandos em que o orientador significou um ponto de alívio para seus desafios pessoais. Esse tipo de suporte é específico para questões emocionais – como já dito anteriormente, o índice de problemas relacionados à saúde mental na pós-graduação tem estado em evidência; o apoio do orientador nos momentos de crise emocional é um diferencial para que esse aluno consiga superar esses episódios.

É o que eu me lembro, assim, eu estava fazendo estágio de docência com ele [o orientador] e aí eu estava à noite acompanhando a aula com ele, e teve uma confusão na secretaria do programa, que foi uma das situações que a gente tinha feito um número x de disciplinas e aparentemente a gente teria que fazer um número y de disciplinas, mas tinham que ser tantas obrigatórias, eletivas, enfim, que no final não era nada disso, mas assim, foi num dia que eu estava super estressada, super irritada, o trabalho tinha sido estressante, vida enfim, estava péssimo, e aí quando eu comecei a receber essas mensagens no grupo do mestrado do WhatsApp eu comecei a ficar muito nervosa, e ele estava do meu lado e viu, e eu não sabia se eu queria falar, se eu queria me abrir ou não queria me abrir, mas ele perguntou para mim: “O que que foi?”, e eu falei: “É que querem que faça uma disciplina a mais, não sei o quê” e o meu olho encheu de água, não era a hora, não era a situação, eu não me senti bem, porque não era para ele que eu queria chorar, não queria chorar na verdade, eu não sou uma pessoa dramática, então aquilo para mim foi pesado, e aí ele falou: “Espera, vamos conversar no intervalo”. Aí no intervalo ele me chamou na sala dele, e ele teve uma postura muito boa e correta, falou que ia tentar resolver... (ORIENTANDO 4).

A quarta prática realizada pelo orientador durante o relacionamento é o suporte pessoal. Ela é materializada por conselhos pessoais que o orientador presta ao orientando. Esses conselhos variam de complexidade; às vezes é apenas um pedido de dica de filme ou música – “às vezes, o que eu faço, assim, é compartilhar uma notícia, uma dica de filme, uma dica de música e outras coisas para além da orientação”. Em outras vezes, são questões muito mais complicadas, como: “Será que é o momento para começar a dar aula?”. Os orientadores prestam esse suporte na quando observam uma oportunidade para ajudar o orientando.

Na verdade, em alguns momentos você vira essa referência para algumas situações pessoais, profissionais, de tudo. Já aconteceu de tudo que você possa imaginar. Desde casamento, de mudança de emprego, de mudança de país. Todos esses aspectos acabam acontecendo porque é natural. Especialmente num momento em que a pessoa faz uma pós-graduação, é um momento meio catártico. Tudo vem à tona, as dificuldades... O momento, às vezes, da vida pessoal das pessoas, o que, às vezes, é bem engraçado. E interessante, não é? Como você viu, eu estou já há algum tempo fazendo isso e comecei novo. Então, diversas vezes, por exemplo, tive alunos que eram muito mais velhos que eu. Muito mais velhos que eu e pedindo conselhos de vida. É bem interessante. Achava sempre uma situação... E o que eu posso dizer? Não posso dar conselho. Posso compartilhar o que eu tenho. Ninguém compartilha aquilo que não tem. Então, eu compartilhava aquilo que eu tinha e foi bom. E, assim, raríssimo caso, acho que é um só, que eu não consegui manter um bom relacionamento depois dessa orientação. Que a gente continua todos aí nos encontrando e nos dando bem e continuando a conversar bem, não é? (ORIENTADOR 8).

O quadro 11 demonstra que a intensidade das práticas simbólicas do orientador variou nos quatro significados encontrados para os laços sociais. Nos laços sociais pai-filho e amizade as práticas de motivar o orientando, suporte emocional e suporte acadêmico tiveram alta intensidade. A prática suporte acadêmico teve baixa intensidade. Já nos laços sociais mestre-aprendiz e parceiros de pesquisa a prática suporte acadêmico teve alta intensidade enquanto as outras três tiveram baixa intensidade.

QUADRO 11 – Intensidade das práticas simbólicas do orientador por pacote relacional

TIPO	PRÁTICAS SIMBÓLICAS	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Práticas simbólicas do orientador no relacionamento	Prática - Motivar Orientando	Baixo	Baixo	Alto	Alto
	Prática - Suporte Acadêmico	Alto	Alto	Baixo	Baixo
	Prática - Suporte Emocional	Baixo	Baixo	Alto	Alto
	Prática - Suporte Pessoal	Baixo	Baixo	Alto	Alto

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.10.2 Práticas simbólicas do orientando no relacionamento

O orientando possui também três práticas simbólicas principais que são utilizadas no relacionamento: suporte acadêmico, flexibilidade moral e suporte pessoal. Veremos a descrição delas a seguir.

A prática de suporte acadêmico é muito parecida com a mesma prática simbólica realizada pelo orientador. Nesse caso, o orientando também presta suporte em atividades acadêmicas ao orientador. Já citamos alguns exemplos de como isso acontece, por exemplo: o orientando dar uma aula ou aplicar uma prova substituindo o orientador devido a uma indisponibilidade deste – uma viagem, por exemplo.

Algumas vezes, não tem a ver com orientação, mas tem a ver com disciplinas, tem a ver com o Programa. Acho que mais de uma vez, umas três vezes, eu já cobri aula para ele [o orientador], que ele estava viajando ou ele tinha algum outro compromisso que ele não ia poder fazer, aí eu apliquei trabalho... foram... normalmente, acho que foi uma vez só que eu tive que dar aula, mesmo, que ele falou assim: “Cara, eu preciso que você dê aula aqui, não é da sua alçada essa matéria, mas eu preciso que você faça isso por mim”. Foi uma vez, de resto foi uma revisão; se bem que a revisão foi durante o meu período de estágio, então tem a ver com a orientação. Foi uma vez... eu tive que aplicar trabalho para um pessoal, aplicar uma prova e buscar... ver a apresentação de um trabalho do pessoal e dar meu parecer; não ia dar a nota final, mas ele só pediu para eu tomar anotações ali para entregar para ele depois (ORIENTANDO 15).

A prática que chamamos nesta pesquisa de flexibilidade moral possui características importantes. Os resultados da pesquisa apontam que o orientando flexibiliza valores ou crenças morais em prol do relacionamento. Isso acontece especificamente para um tipo de atividade que é bastante comum no ambiente acadêmico, que é a escrita de artigos acadêmicos em coautoria.

Anteriormente, falamos das principais práticas antiéticas que ocorrem na Academia; tratamos um pouco mais detalhadamente daquela que é considerada a mais comum, que é o plágio, e que configura uma desonestidade intelectual, algo que é extremamente grave aos olhos dos orientadores. Porém, há uma outra prática que é considerada antiética, que é a coautoria indevida. Ela ocorre quando se indica um coautor em um artigo científico tendo ele contribuição insuficiente ao trabalho para ser caracterizado como tal (RODRIGUES *et al.*, 2006). Isso acontece diversas vezes no

relacionamento de orientação; o orientando escreve seus artigos e como ato de parceria indica seu orientador como coautor. Como os orientadores necessitam ter publicações científicas¹, eles aceitam de bom grado.

Foram citados casos em que o orientador exerce pressão para que o orientando escreva os artigos e o indique como coautor; mas, na maioria dos casos, o próprio orientando, por livre e espontânea vontade, indica o orientador como coautor, sem este ter contribuído suficientemente. Ele faz isso acreditando que ganhará a simpatia do orientador, ou ainda que seus artigos terão mais impacto acadêmico por possuir como coautor um pesquisador reconhecido. Esse é o caso que chamamos de flexibilidade moral, pois, apesar de o orientando saber que essa prática não é correta, ele aceita realizar esse tipo de prática – ou a executa deliberadamente – visando benefícios que possam surgir.

Cara, uma vez – mas aí já tinha acabado tudo, já tinha acabado o mestrado – aí ele [o orientador] me chamou no escritório dele um dia para me falar de publicação, essas coisas [...] mas essas coisas eu acho que a partir do momento que você tem uma relação de amizade com o orientador, com o cara que proporcionou que você crescesse, que você chegasse de um lugar ao outro, foi o cara que foi seu mentor, que você se espelhou no cara, o que custa botar o nome dele na publicação, entendeu? (ORIENTANDO 14)

O suporte pessoal é outra prática realizada pelo orientando que também é parecida com a prática realizada pelo orientador. Embora aconteça de maneira mais episódica, o orientador, em determinados momentos, procura o orientando para compartilhar situações de sua vida particular, e o orientando oferece ajuda ou até mesmo conselhos pessoais ao orientador.

Além disso, às vezes ele [o orientador] me pede algumas... eu tenho facilidade em desenvolver certas ferramentas, e ele fica pedindo, por exemplo, deu um problema no sítio com os peixes, ele falou: “Não estou conseguindo fazer a áreação correta, será que tem um segundo jeito de fazer ou de corrigir isso?”. Então, como eu gosto desses desafios, uma parte mais de engenharia né, nós trocamos informações, eu trago algumas soluções, isso é bacana (ORIENTANDO 10).

¹ A Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), que realiza a avaliação dos cursos de pós-graduação *stricto sensu* no Brasil, tem como um dos critérios de análise dos cursos a produção científica do corpo docente e discente. A Capes considera que, para um professor orientar ou lecionar na pós-graduação, é decisivo que seja pesquisador, pois só ensina a pesquisar quem pesquisa.

O quadro 12 demonstra que a prática simbólica flexibilidade moral demonstrou ter alta intensidade no tipo de laço social parceiros de pesquisa, enquanto nos outros três tipos de laço a intensidade é baixa. Já a prática suporte acadêmico possui alta intensidade no laço mestre-aprendiz, e baixa intensidade nos outros três tipos de laço. A prática suporte pessoal possui alta intensidade em dois tipos de laços: pai-filho e amizade.

QUADRO 12 – Intensidade das práticas simbólicas do orientando por pacote relacional

TIPO	PRÁTICAS SIMBÓLICAS	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Práticas simbólicas do orientando no relacionamento	Flexibilidade moral	Baixo	Alto	Baixo	Baixo
	Prática - Suporte acadêmico	Alto	Baixo	Baixo	Baixo
	Prática - Suporte pessoal	Baixo	Baixo	Alto	Alto

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.11 Significados negociados/ em negociação para os meios de transação

Os meios de transação também possuem significados negociados entre a díade. Nesta pesquisa, eles foram chamados de meios de transação simbólicos.

4.11.1 Meios de transação simbólicos utilizados pelo orientador

Começaremos apresentando e descrevendo os meios de transação simbólicos utilizados pelo orientador. Este possui seis tipos de meios simbólicos: treinamento do pesquisador, transformação do pós-graduando, favores acadêmicos/pessoais, publicações, legado de socialização da pós-graduação e *networking*.

O treinamento do pesquisador é um símbolo atribuído a um meio de transação em que o orientador presta um serviço de treinar o orientando na carreira acadêmica como pesquisador, que ocorre nos momentos em que o orientador orienta a pesquisa

do orientando, ensina sobre questões metodológicas, ensina sobre questões de escrita e quando o orientador ensina o orientando a produzir artigos científicos.

Eu acho que, para o mestrado, é conseguir fazer com que as pessoas entendam um pouco o que é pesquisa, dominem um pouco alguns métodos, criem paixão por esse método, pela ciência. Possam reproduzir bons valores, boas práticas. No doutorado, aí é mais que isso, é conseguir que ele tenha muita profundidade naquilo que ele vai desenvolver, que ele consiga desenvolver adequadamente, dar um salto em termos de qualidade de escrita para publicações, seja ainda mais questionador do que ele é no mestrado, eu acho que é nesse caminho (ORIENTADOR 1).

O segundo meio simbólico utilizado pelo orientador, chamamos de transformação do pós-graduando. Os orientandos afirmaram na pesquisa que a pós-graduação é um processo que proporciona uma grande transformação para eles em aspectos pessoais e de visão de mundo, o que é promovido pelo orientador, que gera discussões, indica leituras e motiva o orientando.

Acho que o principal é o aprendizado, aprendizado, crescimento pessoal e profissional. Acho que acaba se tornando mais pessoal do que profissional, porque nessa relação o aluno se conhece, muitas vezes uma relação conflituosa, porque mexe com o que se entendia pela própria realidade, a maneira de enxergar o mundo; então, abrir essa percepção muitas vezes mexe também com a visão do aluno e professor, que é um processo natural também em certa medida, e eu acho que é exatamente isso, é um processo de aprendizagem, aprendizagem no sentido também de humildade para aprender e ter essa... permitir-se se tornar uma pessoa diferente nessa relação entre orientando e orientador. Se o aluno sai igual a como ele começou a relação orientando e orientador, orientador sai da mesma forma, então não houve aprendizado, não teve um processo de amadurecimento pessoal, tanto de ser fazer ciência, como pessoal (ORIENTANDO 29).

O terceiro meio de transação simbólico utilizado pelo orientador são os favores acadêmicos e pessoais que ele presta ao orientando. Já citamos que não é raro os orientandos procurarem os orientadores em busca de conselhos; da mesma forma ocorre quando estes estão com alguma dificuldade e necessitam de algum favor específico. O orientador entende as dificuldades do orientando e, na medida do possível ou conforme sua possibilidade, ele presta estes favores ao orientando.

Então ele [o orientador] falou; "Pô, eu estou fora [do Brasil]; abre a minha sala e usa o software". Então o que eu sentia dele era uma confiança muito grande, ele deixou a chave da sala dele comigo, não sei que orientador que faz isso pelo orientando e dá acesso ainda ao computador dele... (ORIENTANDO 14).

O quarto meio de transação simbólico, chamamos de publicações. É fato que muitas vezes o orientador possibilita ao orientando ter mais publicações a partir do momento em que o convida para ser seu coautor ou o convida para os projetos que estão sendo desenvolvidos nos grupos de pesquisa. Essas possibilidades permitem

ao orientando ter mais artigos publicados. Como falamos anteriormente, as publicações são um produto importante para a carreira acadêmica, uma vez que este é um fator de análise quando uma universidade ou faculdade irá contratar um professor. Pelo seu valor, não é à toa que se tornou moeda de troca.

Ah e claro, pensando ainda na parte acadêmica, a publicação do artigo que aí é algo para ambos os lados, professor e para mim também. Tem um artigo que eu fui fazer uma disciplina na [Universidade] Federal, talvez, a gente publique ele, porque é um artigo da disciplina, e aí, se o professor quiser publicar, vamos publicar (ORIENTANDO 11).

O quinto meio de transação simbólico utilizado pelo orientador, chamamos de legado de socialização na pós-graduação. Nós já declaramos em seções anteriores que o orientando se espelha no orientador e, muitas vezes, mimetiza seu comportamento, e um achado que ficou bem evidente nesta pesquisa é que as relações de orientação deixam heranças, principalmente para o orientando. Sendo essa a sua primeira experiência com orientação na pós-graduação, eles aprendem com o orientador a forma como devem orientar no futuro, quando tiverem papel de orientador, ou seja, o relacionamento de orientação configura também um ritual de transmissão do papel orientador à nova geração representada pelo orientando. Inclusive, em alguns casos, pela negação, como no exemplo a seguir.

Olha, esse que eu tive, esse último, o que que significou? Tudo o que eu não quero ser, entendeu? Eu não quer ser assim, eu não quero ser essa professora que fala o que quer e o que o não quer, que desrespeita o aluno, que para uns, é superboa; superboa no sentido de puxa saco, ela acha legal e não sei o quê. Figuras masculinas, porque eu já percebi, quando ela orienta homens, ela pega mais leve, entendeu? Mulher, ela dá uma pisada a mais, é aquele machismo que a própria mulher comete, sabe? Que eu já percebi isso. Não quero ser uma pesquisadora assim, desleixada, de “Parei, cansei”, sabe? Eu quero ter muita responsabilidade quando eu for orientadora, se eu for orientadora um dia. Então, assim, eu aprendi a como não ser, sabe? Eu aprendi a como não trabalhar, entendeu? (ORIENTANDO 22).

Embora tenha ficado evidente que as práticas consideradas positivas são aquelas que mais são mais absorvidas pelos orientandos; não podemos afirmar que práticas abusivas ou negativas não possam ser absorvidas.

Eu acho que isso vem muito de onde o orientador se formou e o que ele passou. É quase um mimetismo. As pessoas vão reproduzir o que elas passaram. Então, como na UFPR tem muito professor que fez doutorado aqui, eles fazem exatamente o mesmo com os seus orientandos. Os professores que foram de outras instituições são diferentes, porque eles também tiveram uma criação diferente no doutorado (ORIENTANDO 20).

O sexto e último meio de transação simbólico utilizado pelo orientador no relacionamento de orientação chamamos de *networking*. O orientador utiliza da sua

rede de contatos também como uma moeda de troca com seus orientandos. Foram citados casos em que o *networking* do orientador foi útil para o orientando no desenvolvimento da sua pesquisa, para conseguir trabalho como professor e até mesmo para o processo seletivo do doutorado.

Eu acho que é uma entrada na Academia. Por exemplo, eu estou dando aula em uma faculdade; eu conheci a coordenadora da faculdade porque ela era orientanda do meu orientador. Não que ele colocou eu e ela em uma mesa e falou: “Trabalhem juntas”, mas foi através dele que eu conheci ela. É um *networking* acadêmico que eu nunca tive por que nunca foi minha área (ORIENTANDO 4).

O quadro 13 demonstra que o tipo de laço social mestre-aprendiz possui alta intensidade dos seguintes meios de transação simbólicos do orientador: favores acadêmicos/pessoais, legado de socialização na pós-graduação, transformação do pós-graduando e treinamento do pesquisado. O tipo de laço social parceiros de pesquisa possui alta intensidade dos meios de transação simbólicos: favores acadêmicos/pessoais, legado de socialização na pós-graduação, *networking* e publicações. Já os laços sociais pai-filho e amizade tem intensidade de menos meios de transação simbólicos. No laço social pai-filho a alta intensidade se dá apenas de legado de socialização na pós-graduação e *networking* enquanto no laço social amizade o único meio com alta intensidade é o *networking*.

QUADRO 13 – Intensidade dos meios de transação simbólicos do orientador por pacote relacional

TIPO	MEIO DE TRANSAÇÃO SIMBÓLICO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
Meio de Transação Simbólico - Orientador	Favores acadêmicos/pessoais	Alto	Alto	Baixo	Baixo
	Legado de socialização na pós-graduação	Alto	Alto	Alto	Baixo
	<i>Networking</i>	Baixo	Alto	Alto	Alto
	Publicações	Baixo	Alto	Médio	Baixo
	Transformação do pós-graduando	Alto	Baixo	Médio	Médio
	Treinamento do pesquisador	Alto	Baixo	Baixo	Baixo

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.11.2 Meios de transação simbólicos utilizados pelo orientando

Os orientandos também possuem quatro meios de transações simbólicos que eles utilizam no relacionamento com seus orientadores, são eles: satisfação profissional, publicações, *networking* e favores acadêmicos/pessoais.

O meio de transação satisfação profissional é utilizado pelo orientando de maneira não intencional; mas o orientador consegue perceber esse benefício do relacionamento, pois possibilita que ele se realize pessoalmente por meio da satisfação profissional. Os orientadores mencionaram que o trabalho de orientação é um dos trabalhos que lhes causam a maior satisfação entre todas as atividades que devem realizar na universidade. Estar em contato com os orientandos, ver como se desenvolvem, ajudar a se tornarem pesquisadores e professores é algo que faz com que os orientadores sintam orgulho da sua profissão.

Eu acho que talvez seja um dos trabalhos na universidade que me dá mais satisfação, é orientar os alunos. Eu vejo que a orientação é o momento de ajudar o indivíduo a crescer como pessoa, a suprir, a se descobrir como pesquisador, a ter um olhar mais crítico sobre o que ele está fazendo, com o que ele tá estudando; é o momento também de compartilhar um pouco da amizade dentro do contexto profissional, tendo esse limite (ORIENTADOR 7).

O segundo meio simbólico são as publicações. De modo semelhante ao meio simbólico utilizado pelo orientador, o orientando possibilita ao orientador obter mais publicações científicas quando o convida a ser coautor dos artigos que serão gerados a partir da sua pesquisa no mestrado ou doutorado (dissertação ou tese). Esse é um meio bastante comum, e, como descrito anteriormente, existe uma flexibilidade moral do orientando para incluir seu orientador como coautor mesmo quando este não tenha contribuído o suficiente para caracterizá-lo como tal.

Mas eu acho que ele [orientador] ganha principalmente uma nova parceria científica, que pode ser... que pode dar muitos frutos para ele. Eu acho que ele ganha com essas parcerias. A gente tem mandado muita coisa em eventos, periódicos; com certeza é muito benéfico para ele. Mas ele ganha também outros olhares, outras pessoas, novas relações, então acho que tem muito a ganhar (ORIENTANDO 5).

[O orientador] Ganha um amigo, cara, um admirador... o que mais que ele ganhou... ele vai ganhar três artigos bem massa para publicar e colocar no Lattes dele; vai ficar bem legal; eu acho que essas são as principais coisas (ORIENTANDO 14).

O terceiro meio de transação simbólico utilizado pelos orientandos é o *networking*. Os orientadores também afirmaram que consideram seus orientandos uma extensão de sua rede profissional, ou seja, são uma nova ligação que irão possuir em seu *networking*. Os orientandos serão professores em instituições e poderão ser contatados no futuro para auxiliar outros orientandos, participar de bancas e até mesmo ser uma ponte para outros contatos.

Eu acho que, sim, tanto afetivo né, você se sentir melhor e tal, quanto pode trazer a possibilidade de publicar em conjunto com o teu orientando. Então, indicação do teu nome em alguma coisa que possa surgir, para captação de novos alunos e orientandos... porque as pessoas conversam, falam seu nome, seu jeito de trabalhar, eu acho que é isso (ORIENTADOR 1).

Então, se você for pensar em longo prazo, um orientador que tenha tido vários orientandos e que se identificam, e que acham que esse orientador fez um bom serviço, ele acaba criando uma rede de contatos tão grande, que lá amanhã na frente podem ser no mínimo gratos por ter tido essa orientação. A menos que elas desenvolvam algum tipo de rejeição, aí é outra coisa, aí elas vão odiar o orientador (ORIENTANDO 8).

O quarto e último meio de transação simbólico utilizado pelos orientandos são os favores pessoais e acadêmicos que estes prestam a seus orientadores. Já citamos anteriormente alguns exemplos dessa prática que se materializa como um meio de transação.

E, obviamente, é mais próximo porque sofremos juntos, não é? A orientação é também mais do que acadêmica. Então, na orientação, o que acontece, e você sabe disso bem, muitos aspectos pessoais acabam vindo à tona. Você vai discutir certas coisas e diversos aspectos pessoais acabam vindo à tona e vai aprofundando a relação (ORIENTADOR 5).

No quadro 14 podemos observar que os meios de transação simbólicos do orientando variam sua intensidade em cada tipo de laço social significativo da seguinte forma: favores acadêmicos/pessoais possuem alta intensidade nos laços parceiros de pesquisa, pai-filho e amizade; *networking* possui alta intensidade nos laços parceiros de pesquisa e amizade; publicações possui alta intensidade apenas no laço parceiros de pesquisa e satisfação profissional possui alta intensidade apenas no laço mestre-aprendiz.

QUADRO 14 – Intensidade dos meios de transação simbólicos do orientando por pacote relacional

TIPO	MEIO DE TRANSAÇÃO SIMBÓLICO	MESTRE E APRENDIZ	PARCEIROS DE PESQUISA	PAI E FILHO	AMIZADE
------	-----------------------------	-------------------	-----------------------	-------------	---------

Meio de Transação Simbólico - Orientando	Favores acadêmicos/ pessoais	Baixo	Alto	Alto	Alto
	<i>Networking</i>	Baixo	Alto	Médio	Alto
	Publicações	Baixo	Alto	Baixo	Baixo
	Satisfação profissional	Alto	Baixo	Baixo	Baixo

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

4.12 A construção social da categoria social relação de orientação

O objetivo geral desta pesquisa foi descrever como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação *stricto sensu*. Realizar essa descrição é o propósito desta seção. Porém, antes de descrever como os significados negociados contribuem para a construção social desta categoria de relação, é preciso explicar o que é esta categoria de relação, a partir de como a comunidade acadêmica a conceitua. Para isso o autor recorreu a teoria sobre este assunto utilizada neste trabalho, ou seja, buscou-se a definição da categoria social relação de orientação a partir do agregado de pesquisas que estudaram o tema e que foram descritas nos capítulos do referencial teórico-empírico.

Essas pesquisas, após explicarem de maneira breve o que é o relacionamento de orientação, apresentaram classificações sobre os tipos de orientadores, mostraram os principais problemas éticos que podem ocorrer no relacionamento e exploraram as percepções da relação de orientação por cada lado da díade no que se refere aos papéis e responsabilidades, benefícios, custos, problemas, desafios e características positivas e negativas de cada lado.

De acordo com este referencial, podemos dizer que a comunidade acadêmica entende a categoria social relação de orientação como sendo: a relação acadêmica e pessoal entre o docente-orientador e o aluno-orientando da pós-graduação *stricto sensu* (GALVÃO, 2007) que acontece com o objetivo de formação do aluno como pesquisador através do desenvolvimento de uma pesquisa (dissertação ou tese), tendo um prazo definido para acabar (NOY E RAY, 2012). Possui também como aspectos bastante importantes a assimetria de poder, uma relação de dependência

do orientando para com o orientador (SCHLOSSER; FOLEY, 2008; FERREIRA; FURTADO; SILVEIRA, 2009), uma afinidade pessoal e profissional entre a díade (KNOX *et al.*, 2006), apoio à pesquisa, parceria para pesquisar, apoio profissional e no curso de pós-graduação e apoio e cuidado ao do indivíduo a nível pessoal (BARNES; AUSTIN, 2008; VIANA; VEIGA, 2010). Estas são as características que apareceram de modo mais evidente e que representam o relacionamento de orientação como categoria social.

De modo geral podemos dizer que a categoria social relação de orientação possui duas dimensões principais: uma dimensão afetiva e outra instrumental. Abaixo o quadro 15, demonstra de forma agregada as características da categoria social relação de orientação nas duas dimensões citadas:

QUADRO 15 – Características de cada dimensão da categoria social relação de orientação

CARACTERÍSTICAS	DIMENSÃO AFETIVA	DIMENSÃO INSTRUMENTAL
Assimetria		X
Dependência	X	
Afinidade	X	
Parceria de pesquisa		X
Apoio a pesquisa		X
Apoio na pós-graduação		X
Apoio e cuidado pessoal	X	

Fonte: Desenvolvido pelo autor.

Após essa breve visita ao referencial teórico-empírico onde mapeamos as principais características e dimensões que ajudam a conceituar o que é a categoria social relação de orientação, vamos nos concentrar, nos parágrafos seguintes, a descrever como cada um dos significados atribuídos aos pacotes relacionais (mestre-aprendiz, parceiros de pesquisa, pai-filho e amizade) contribuem de forma individual com a objetivação de características específicas e que são mais abstratas e duradouras que representam uma dimensão do que a comunidade acadêmica interpreta como sendo a categoria social relação de orientação.

No significado para o pacote relacional chamado de mestre-aprendiz as principais características que refletem a categoria social relação de orientação são a

assimetria, apoio a pesquisa e apoio na pós-graduação. Neste tipo de pacote relacional a diferença de níveis é clara, e já vem do próprio nome, sendo o mestre aquele que está um nível acima do aprendiz, exercendo poder sobre este pois possui mais conhecimentos e títulos. O apoio a pesquisa e na pós-graduação é outra característica desse laço que tem como objetivo ensinar ao aprendiz a ser pesquisador sendo que para isso é preciso conduzi-lo na realização da pesquisa, incentivá-lo e apoiá-lo a prosseguir com sucesso no curso de mestrado e doutorado.

O significado para o pacote relacional chamado de parceiros de pesquisa é a fonte principal para a característica da categoria social de relação de orientação que chamamos parceria para pesquisar, como o próprio nome revela, neste tipo de pacote relacional a produção científica de modo conjunto é o principal objetivo, sendo também muito comum.

O significado para o pacote relacional pai-filho traz para a categoria social relação de orientação a característica da dependência. Como no relacionamento análogo, onde o filho depende do pai, aqui nesta relação o orientando possui uma dependência do orientador devido ao conhecimento que este possui e que será compartilhado com o orientando na forma de orientações para a realização da pesquisa, objetivo principal da relação. Outro aspecto bastante forte que o significado pai-filho traz para a relação de orientação é o apoio e cuidado pessoal. Esta característica remete a preocupação e as atitudes que o orientador tem para tratar de questões e problemas pessoais (que não possuem relação com o curso, pesquisa ou a universidade) que os orientandos enfrentam, buscando proporcionar a este uma segurança, e ainda prestando conselhos pessoais da mesma forma como um pai faz com seu filho.

O significado para o pacote relacional chamado amizade contribui para a categoria social relação de orientação com a característica da afinidade. Assim como nas relações de amizade, onde a aproximação e criação do relacionamento se dá a partir do encontro de questões afins entre os indivíduos (identificação), na relação de orientação também existe o aspecto da afinidade que pode ser oriundo de questões pessoais (gostos, faixa etária, opiniões etc.) como também questões acadêmicas (interesses de pesquisa, metodologias etc.).

Em conclusão a esta seção, pudemos observar que os resultados apontam que a categoria social relação de orientação possui duas dimensões principais, a afetiva e a instrumental, cada uma com um conjunto específico de características. A

constituição simbólica desta categoria social demonstra ter características que são objetivadas a partir dos significados negociados pela díade (orientador e orientando) nos diversos relacionamentos que foram investigados em cada um dos quatro pacotes relacionais encontrados nesta pesquisa (mestre-aprendiz, parceiros de pesquisa, pai-filho e amizade). Os significados atribuídos ao pacote relacional que chamamos mestre-aprendiz e parceiros de pesquisa, trazem as características relacionadas a dimensão instrumental da categoria social relação de orientação. Enquanto os significados atribuídos aos pacotes relacionais chamados pai-filho e amizade refletem as características relacionadas a dimensão afetiva da categoria social relação de orientação.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Antes de apresentarmos as conclusões, convém falar de uma limitação desta pesquisa. Ela foi executada unicamente em um tipo de departamento de pós-graduação, de administração, é provável que em outros departamentos sejam encontrados diferentes pacotes relacionais e significados atribuídos aos relacionamentos entre os orientadores e orientandos, e que poderiam estender esta análise ao trazer novos elementos que influenciam na construção social e objetivação no nível macro da categoria social relação de orientação.

Esta pesquisa possuía três objetivos específicos em sua concepção, o primeiro deles foi identificar os pacotes relacionais (laços sociais, transações e meios de troca) presentes no relacionamento orientador-orientando. Nesta pesquisa foram encontrados quatro diferentes pacotes relacionais, cada um deles marcado por características específicas. No elemento de distinção de laços sociais foram identificadas e descritas cinco formas pelos quais os participantes da relação diferenciam este tipo de laço: socialização, assimetria, comunicação, convergência e fronteiras. Para o elemento transações foram identificadas e descritas as práticas instrumentais que os orientadores e orientandos realizam na relação de orientação, dentre as práticas do orientador descrevemos: orientar a pesquisa, imprimir frequência à orientação, dedicar tempo e propor reflexão. E entre as práticas do orientando descrevemos: aprender e discutir a pesquisa. Para o terceiro elemento dos pacotes relacionais chamado de meios de troca identificamos e descrevemos dois tipos utilizados por orientadores (aprendizado e orientação para a dissertação/tese) e outros dois tipos utilizados pelos orientandos (aprendizado e atualização de conhecimentos).

O segundo objetivo específico desta pesquisa foi descrever os significados negociados pela díade orientador-orientando na construção e manutenção do relacionamento. Foram identificados e descritos quatro significados simbólicos para os laços sociais os quais foram chamados de: mestre-aprendiz, parceiros de pesquisa, pai e filho e amizade. Os significados atribuídos ao conjunto de transações encontrados e descritos foram de quatro práticas simbólicas realizadas pelos orientadores (motivar o orientando, suporte Acadêmico, suporte emocional e suporte

peçoal) e três práticas simbólicas realizadas pelos orientandos (flexibilidade moral, suporte acadêmico e suporte pessoal). Para os significados atribuídos aos meios de transação, foram identificados seis meios de transação simbólicos utilizados pelos orientadores (favores acadêmicos/pessoais, legado de socialização na pós-graduação, networking, publicações, transformação do pós-graduando e treinamento do pesquisador) e quatro meios de transação simbólicos utilizados pelos orientandos (favores acadêmicos/ pessoais, networking, publicações e satisfação profissional).

O terceiro objetivo específico foi descrever como esses significados contribuem para a construção social no nível macro da categoria social relação de orientação na pós graduação stricto sensu e era diretamente conectado com o objetivo geral da pesquisa: descrever como os significados negociados entre a díade no relacionamento orientador-orientando contribuem para a construção social da categoria social relação de orientação na pós-graduação stricto sensu. Esta conexão do nível microsociaal ao nível macrosociaal através dos significados negociados foi abordada no último capítulo da análise de resultados, onde foi demonstrado que a categoria social relação de orientação é composta por duas dimensões uma afetiva e outra instrumental, e que possui sete características principais. Cada uma destas características é objetivada por um dos quatro pacotes relacionais e os significados que fazem parte de cada um deles. Identificamos que os significados dos pacotes relacionais mestre e aprendiz e parceiro de pesquisa contribuem para a objetivação no nível macro das características instrumentais da categoria social relação de orientação enquanto os significados dos pacotes relacionais pai e filho e amizade contribuem para a objetivação no nível macro das características afetivas da categoria social relação de orientação.

Além dos resultados encontrados que já eram objetivos desta pesquisa, chegou-se a outros resultados bastante interessantes, onde pudemos observar o quanto essa categoria de relação é complexa. Como evidenciado na fundamentação teórica, as variáveis que a influenciam são diversas, e o processo pelo qual os níveis micro e macro se conectam não depende apenas dos agentes que fazem parte da relação. Os momentos de interação são o elemento que mais importa na construção da relação, mas os resultados desta pesquisa também apontam que estes são influenciados e precedidos de aspectos ambientais e individuais de cada membro da díade. Como apresentado, os papéis executados têm grande importância sobre a construção da relação, uma vez que condicionam as ações executadas, determinando

a forma como orientador e orientando interagem socialmente (inclusive na relação de orientação). Há ainda a interferência das expectativas que o outro tem, que impacta na forma como as ações são recebidas por ele, uma vez que elas preparam o tipo de resposta que se deve dar perante as atitudes do outro (BERGER; LUCKMANN, 2014).

Outro aspecto individual que impacta na construção da categoria de relação de orientação encontrado nesta pesquisa é que cada membro da díade possui interesses sobre ela. Os interesses são o ponto de partida da relação, uma vez que representam o propósito pelo qual a díade iniciará a relação, representam o desejo por algo que traga algum benefício e servem como mediadores das trocas sociais que ocorrem na relação (DURKHEIM, 1995).

Como influência externa, os resultados apontaram as especificidades do ambiente acadêmico, que representa a estrutura social na qual os agentes – e por sua vez a relação – estão inseridos. Essas especificidades também condicionam as ações que cada um dos papéis executa através de normas, regras, práticas do setor e adversidades específicas.

No que se refere à interação social (de um papel com o outro), a abordagem do *Relational Work* de Zelizer (2012) permitiu descrever a forma como os processos oriundos da interação diádica originam uma categoria social de relação. Um aspecto bastante importante sobre o *Relational Work* é que ele representa comportamentos intencionais dos indivíduos em um conjunto de entendimentos e práticas que tem a finalidade de categorizar o padrão de comportamento aceitável para cada tipo de relação que o indivíduo possui. Esse comportamento intencional é o que permite a correta classificação da categoria social. Cada um dos elementos dos pacotes relacionais representa partes de categorização, que, no conjunto, formam um pacote relacional que representa uma categoria social de relação. Os elementos que a díade negocia para estabelecer o tipo de laço social daquela relação demonstram ter fundamental importância para diferenciar um tipo de laço do outro, por meio de uma caracterização específica e das fronteiras estabelecidas, importante tarefa para a definição de categorias sociais (PÓLOS; HANNAN; CARROLL, 2002). O conjunto de transações representado pelas práticas realizadas por cada membro da díade na relação ajuda a definir de maneira mais específica os papéis, que, como já explicado, possuem a função de determinar a forma como ocorre a interação social da díade. Os meios de troca são importantes para satisfazer os interesses dos papéis. No caso desta pesquisa, tais meios evidenciaram o conhecimento e as relações como moedas

de troca principais na categoria de relação de orientação. Os significados negociados ainda trazem simbologias que carregam a relação de orientação de sentido, demonstrando de maneira abstrata quais as suas funções, a partir de um agregado de informações que criam um contexto bastante significativo, constituído de elementos legitimadores, a partir de convenções que a díade faz daquilo que é realmente importante para ambos na relação (BERGER; LUCKMANN, 2014).

Inferimos também a partir dos resultados da pesquisa que a relação de orientação funciona como um processo de transmissão a uma nova geração do papel de orientador. Esse papel é deixado como legado aos orientandos, que, ao mimetizar as práticas de seus orientadores, estão se incorporando para quando, no futuro, exercerem também esse papel. Isso ficou evidente não apenas com os depoimentos dos orientandos, que afirmaram observar todos os passos dos seus orientadores para seguir, como também no caso dos orientadores, que afirmaram ter herdado diversas práticas de seus orientadores da época em que foram orientados.

Tenho sim [método de orientação que o orientador ensinou]. Eu tenho um mapa. Posso até imprimir. Depois você leva se você quiser. E nesse mapa eu obrigo o aluno... A gente começa a conversar e para começar a tese, ele tem que ver a tese dele inteirinha numa página. Uma página. Chama esquema metodológico. Isso é praticamente todas as dissertações minhas e tese que foram aí, você vai ver que esse mapa existe. E meu orientador foi que me pediu para fazer isso. Então, eles são obrigados a fazer aquilo. Aquilo é um norte para ele. E isso vem muito da Matemática. A Matemática é a seguinte. Se você não entende a natureza do problema, não tenta começar a resolver. Vai perder tempo. Vai perder tempo. Vai esquentar a cabeça, vai ficar irritado. Então, a gente separa muito bem o entendimento do problema e o processo de solução do problema. Para mim, assim, o entendimento do que é a tese exatamente do que você quer fazer e como eu vou abordar aquele problema. Então, é esse esquema metodológico que eu uso (ORIENTADOR 4).

Outro aspecto bastante importante inferido a partir dos resultados desta pesquisa é que a qualidade percebida da experiência da pós-graduação pelo aluno é bastante influenciada pela relação de orientação, de modo que se confundem diversas vezes a qualidade da pós-graduação com a qualidade da relação. Além disso, os orientadores relataram que orientar é uma atividade que lhes proporciona satisfação profissional. Essas são importantes razões pelas quais os programas devem voltar a sua atenção a essas relações, objetivando tornar a experiência da pós-graduação positiva para o orientando e proporcionar aos seus colaboradores (orientadores) uma vida profissional satisfatória.

Como recomendação, futuras pesquisas poderiam aumentar o número de programas de pós graduação como objeto de estudo, comparando os resultados, procurando entender se há diferença na constituição da relação de orientação nesses diferentes ambientes.

Pesquisas futuras poderiam também estudar com maior profundidade a questão da autonomia, assunto que demonstrou ser um verdadeiro desafio tanto para orientadores quanto orientandos no que se refere ao nível ideal que uma relação de orientação deve possuir.

Outro elemento que demanda estudos futuros é relacionado à saúde mental dos orientandos e sua relação com o relacionamento de orientação.

A prática antiética coautoria injustificada e a flexibilidade moral do orientando, se estudadas mais detalhadamente, poderiam render pesquisas bastante esclarecedoras, ao buscar compreender de modo mais profundo a raiz desse problema.

REFERÊNCIAS

ALVES, V. M.; ESPINDOLA, I. C. P.; BIANCHETTI, L. A relação orientador-orientando na pós-graduação stricto sensu no Brasil: a autonomia dos discentes em discussão. **Revista Educação em Questão**, v. 43, n. 29, p. 135-156, 2012.

ALACOVSKA, A. Informal creative labour practices: A relational work perspective. **Human Relations**, v. 10, n. 1, p. 1-27, 2018.

ARISTÓTELES. **Órganon**. São Paulo: Edipro, 2016.

BACH, T. Social categories are natural kinds, not objective types (and why it matters politically). **Journal of Social Ontology**, v. 2, n. 2, p. 177–201, 2016.

BANDELJ, N. Relational Work and Economic Sociology. **Politics & Society**, v. 40, n. 2, p. 175-201, 2012.

BANDELJ, N.; MORGAN, P. J.; SOWERS, E. Hostile worlds or connected lives? Research on the interplay between intimacy and economy. **Sociology Compass**, v. 9, n. 2, p. 115-127, 2015.

BARNES, E.; ANDLER, M. Categories we live by: the construction of sex, gender, race, and other social categories. **Mind Association**, v. 10, n. 1, p. 1-9, 2019.

BARNES, B. J.; AUSTIN, A. E. The role of doctoral advisors: A look at advising from the advisor's perspective. **Innovative Higher Education**, v. 33, n. 5, p. 297-315, 2009.

BERGER, L. P.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade**. 36. ed. Petrópolis: Vozes, 2014.

BISCOTTI, D.; LACY, W. B.; GLENNA, L. L.; WELSH, R. Constructing “Disinterested” academic science: Relational work in university-industry research collaborations. **Politics and Society**, v. 40, n. 2, p. 273-308, 2012.

BOWERS, A. Relative Comparison and Category Membership: The Case of Equity Analysts. **Organization Science**, v. 26, n. 2, p. 1-13, 2015.

BRANDÃO, Z. A dialética micro/macro na Sociologia da Educação. **Cadernos de Pesquisa**, v. 113, n. 113, p. 153-165, 2001.

BRASIL. Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998. Lei dos Direitos Autorais (1998). Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências. Brasília, **Diário Oficial da União**, 20 fev. 1998, seção 1, p. 3.

CEDERHOLM, E. A.; AKERSTRÖM, M. With a little help from my friends: relational work in leisure-related enterprising. **Sociological Review**, v. 64, n. 4, p. 748-765, 2016.

COLLINS, R. The micro contribution to macro sociology. **Sociological Theory**, v. 6, n. 2, p. 242-253, 1988.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre. Artmed, 2007.

DAVOODI, T.; SOLEY, G.; HARRIS, P. L.; BLAKE, P. R. Essentialization of social categories across development in two cultures. **Child Development**. v. 00, n. 0, p. 1–18, 2019.

DURAND, R.; GRANQVIST, N.; TYLLSTRÖM, A. From categories to categorization: studies in sociology, organizations and strategy at the Crossroads. **Research in the Sociology of Organizations**. v, 51, n. 1, p. 3-30, 2017.

DURAND, R.; PAOLELLA, L. Category Stretching: Reorienting Research on Categories in Strategy. **Journal of Management Studies**, v. 50, n. 6, p.1100-1123, 2013.

DURKHEIM, E. **Da divisão do trabalho social**. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

FERNANDES, M. S., FERNANDES, C. F., GOLDIM, J. R. Autoria, direitos autorais e produção científica: aspectos éticos e legais. **Rev HCPA**, v. 28, p. 26-32, 2008.

FERREIRA, L. M.; FURTADO, F.; SILVEIRA, T. S. Relação orientador-orientando. O conhecimento multiplicador. **Acta Cirúrgica Brasileira**, v. 24, n. 3, p. 170-172, 2009.

FOUCAULT, M. **Vigiar e punir**. Rio de Janeiro: Vozes, 1977.

GALDINO, Q. M. J.; MARTINS, J. T.; HADDAD, M. F. L.; BIROLIM, M. M.; ROBAZZI, M. L. C. C. Síndrome de Burnout entre mestrandos e doutorandos em enfermagem. **Acta Paulista de Enfermagem**. v. 29, n. 1, p. 100-106, 2016.

GALVÃO, M. DO C. C. Reflexões: questões sobre as atividades de orientação em pós-graduação. **Revista Anpege**, v. 3, n. 1, p. 3-16, 2007.

GARCÍA, A. Relational Work in Economic Sociology: A Review and Extension. **Sociology Compass**, v. 8, n. 6, p. 639-647, 2014.

GIOIA, D. A.; CORLEY, K. G.; HAMILTON, A. L. Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology. **Organizational Research Methods**, v. 16, n. 1, p. 15-31, 2012.

GLASER, T.; KUCHENBRANDT, D. Generalization effects in evaluative conditioning: evidence for attitude transfer effects from single exemplars to social categories. **Frontiers in Psychology**, v. 8, n. 1, p. 1–16, 2017.

GOLDE, C. M. Beginning Graduate School: Explaining First-Year Doctoral Attrition. **New Directions for Higher Education**, v. 1998, n. 101, p. 55-64, 1998.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HANNAN, T. Partiality of memberships in categories and audiences. **Annual Review of Sociology**, v. 36, n. 1, p. 159-181, 2010.

HAYLETT, J. One woman helping another: Egg donation as a case of relational work. **Politics and Society**, v. 40, n. 2, p. 223-247, 2012.

HINDE, R. A. On describing relationships. **Journal of Child Psychology and Psychiatry**, v. 17, n. June 1975, p. 1-19, 1976.

KALLEBERG, A. L. Linking macro and micro levels: bringing the workers back into the sociology of work. **Social Forces**, v. 67, n. 3, p. 582-592, 1989.

KERLINGER, F. N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo. EPU-EDUSP, 1996.

KNORR-CETINA, K. D. Introduction: The Micro-Sociological Challenge of Macro-Sociology: Towards a Reconstruction of Social Theory and Methodology. **Advances in Social Theory and Methodology**, p. 1-48, 1981.

KNOX, S.; SCHLOSSER, L. Z.; PRUITT, N. T.; HILL, C. E. A Qualitative Examination of Graduate Advising Relationships: The Advisor Perspective. **The Counseling Psychologist**, v. 34, n. 4, p. 489-518, 2006.

LAKATOS, E. M. **Sociologia Geral**. São Paulo: Atlas, 1990.

LEITE FILHO, G. A.; MARTINS, G. DE A. Relação orientador-orientando e suas influências na elaboração de teses e dissertações. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. spe, p. 99-109, 2006.

LITALIEN, D.; GUAY, F. Dropout intentions in PhD studies: A comprehensive model based on interpersonal relationships and motivational resources. **Contemporary Educational Psychology**, v. 41, p. 218-231, 2015.

MARTIN, D. Refletindo a formação interdisciplinar na pós-graduação. **Saúde e Sociedade**, v. 20, n. 1, p. 57-65, 2011.

MARTINS, C.; MOREIRA, T.; CHAVES, C.; MARTINS, R.; DUARTE J.; CAMPOS, S. Situações indutoras de stress e burnout em estudantes. **Revista Portuguesa de Enfermagem de Saúde Mental**. v. 5, p. 25–32, 2017.

MEARS, A. Working for Free in the VIP: Relational Work and the Production of Consent. **American Sociological Review**, v. 80, n. 6, p. 1099-1122, 2015.

MEAD, B. H. **Mind, self and society**: from the Standpoint of a Social Behaviorist. Chicago. Estados Unidos: University of Chicago Press, 1934.

NEGRO, G.; KOÇAK, Ö.; HSU, G. Research on categories in the sociology of organizations. **Categories in Markets: Origins and Evolution**, v. 31, n. 1, p. 3-35, 2010.

NOY, S.; RAY, R. Graduate students' perceptions of their advisors: Is there systematic disadvantage in mentorship? **The Journal of Higher Education**, v. 83, n. 6, p. 876-914, 2012.

PÓLOS, L.; HANNAN, M. T.; CARROLL, G. R. Foundations of a theory of social forms. **Industrial and Corporate Change**, v. 11, n. 1, p. 85-115, 2002.

PIRES, R. P. Modelo teórico de análise sociológica. **Sociologia, Problemas e Práticas**, v. 74, p. 31-50, 2014.

REMEDIOS, J. D.; SANCHEZ, D. T. Intersectional and dynamic social categories in social cognition. **Social Cognition**, v. 36, n. 5, p. 453–460, 2018.

RIBEIRO, A. E. Escrita e coautoria: uma contribuição aos estudos do letramento acadêmico. **Crapel**, v. 37, n. 1, p. 59-81, 2010.

RICHARDSON, J. R. **Pesquisa social: Métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

RODRIGUES, A. V. F. I. M. C. C. L. M. Ética em pesquisa e publicações científicas. **Em Questão**, v. 12, n. 1, p. 33-50, 2006.

ROSSMAN, G. Obfuscatory relational work and disreputable exchange. **Sociological Theory**, v. 32, n. 1, p. 43-63, 2014.

SILVA, A. H.; VIEIRA, K. M. Síndrome de burnout em estudantes de pós-graduação: análise da influência da autoestima e relação orientador-orientando. **Pretexto**, v. 16, n. 1, p. 52-68, 2015.

TOLEDANO, S. J.; ZEILER, K. Hosting the others child? Relational work and embodied responsibility in altruistic surrogate motherhood. **Feminist Theory**, v. 18, n. 2, p. 159-175, 2017.

TRUJILLO, F.A. **Metodologia da ciência**. 3. ed. Rio de Janeiro: Kennedy, 1974.

SALDAÑA, J. **The coding manual for qualitative researchers**. London: Sage Publications, 2009.

SCHLOSSER, L. Z.; KNOX, S.; MOSKOVITZ, A. R.; HILL, C. E. A Qualitative Examination of Graduate Advising Relationships: The Advisee Perspective. **Journal of Counseling Psychology**, v. 50, n. 2, p. 178-188, 2003.

SCHLOSSER, L. Z.; FOLEY, P. F. Ethical issues in multicultural student-faculty mentoring relationships in higher education. **Mentoring & Tutoring: Partnership in Learning**. Special Issue: The ethics of mentorship, v. 16, n. 1, p. 63-75, 2008.

SCHLOSSER, L. Z.; GELSO, C. J. Measuring the working alliance in advisor-advisee relationships in graduate school. **Journal of Counseling Psychology**, v. 48, n. 2, p. 157-167, 2001.

SCHLOSSER, L. Z.; KAHN, J. H. Dyadic Perspectives on Advisor-Advisee Relationships in Counseling Psychology Doctoral Programs. **Journal of Counseling Psychology**, v. 54, n. 2, p. 211-217, 2007.

SCHLOSSER, L. Z.; LYONS, H. Z.; TALLEYRAND, R. M.; KIM, B. S. K.; JOHNSON, W. B. Advisor-advisee relationships in graduate training programs. **Journal of Career Development**, v. 38, n. 1, p. 3-18, 2011.

SCOTT, W. R. **Institutions and organizations: Ideas, interests and identities**. Los Angeles: Sage Publications, 2018.

VAN ROSSEM, A. H. D. Generations as social categories: an exploratory cognitive study of generational identity and generational stereotypes in a multigenerational workforce. **Journal of Organization Behavior**. v. 40, n. 4, p. 434-455, 2019.

VIANA, C. M. Q. A. Relação orientador-orientando na pós-graduação stricto sensu. **Linhas críticas**, v. 14, n. 26, p. 93-109, 2008.

VIANA, M. C. Q.; VEIGA, I. A. P. O diálogo acadêmico entre orientadores e orientandos. **Educação**, v. 33, n. 3, p. 222-226, 2010.

ZELIZER, V. A. How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? **Politics & Society**, v. 40, n. 2, p. 145-174, 2012.

ZELIZER, V. A. **A negociação da intimidade**. Petrópolis: Vozes, 2011.

ZHAO, C.; GOLDE, C. M.; MCCORMICK, A. C. More than a signature: how advisor choice and advisor behaviour affect doctoral student satisfaction. **Journal of Further and Higher Education**, v. 31, n. 3, p. 263-281, 2007.

ZUCKERMAN, E. The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy.

American Journal of Sociology, v. 104, n. 5, p. 1398-1438, 1999.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM ORIENTADOR

DADOS PESSOAIS	
NOME:	IDADE:
INSTITUIÇÃO:	
LINHA DE PESQUISA:	

1. Como era o relacionamento e as práticas de orientação quando você foi orientado no mestrado e no doutorado?
2. O que você faz de igual ou diferente com seus orientandos atuais (com relação as práticas de quando foi orientado no mestrado e doutorado)?
3. O que é mais legal nos seus relacionamentos com seus orientandos?
4. Qual foi o pior relacionamento que você teve com um orientando?
5. Qual foi o melhor relacionamento que você teve com um orientando?
6. Como foi que o relacionamento com estes orientandos começou? O que motivou o início do relacionamento?
7. Como era a atividade de orientação de vocês?
8. Que outros tipos de atividades vocês desenvolveram juntos?
9. De que forma vocês se comunicavam mais e qual a frequência?
10. Como você diferencia o relacionamento com estes orientandos dos relacionamentos com outros alunos do programa?
11. Como você diferencia o relacionamento com estes orientandos dos relacionamentos com os professores do programa?
12. Você teve algum conflito com estes orientandos? Se sim, como o conflito foi resolvido?
13. O que aconteceu de mais difícil no relacionamento com estes orientandos?
14. O que aconteceu de mais legal no relacionamento com estes orientandos?
15. Em algum momento estes orientandos falaram algo ou tiveram alguma atitude com você que passou dos limites que você considera para este tipo de relacionamento?
16. Para você quais atitudes não são aceitáveis por parte de seus orientandos neste relacionamento?
17. Existiu algum momento ou situação no relacionamento que você julga que os orientandos desrespeitaram os seus princípios morais?
18. Como você fazia para manter estes relacionamentos? Era necessário algum esforço, ou acontecia naturalmente?
19. O que estes relacionamentos significavam para você? Explique.
20. Para você qual o objetivo/finalidade do relacionamento de orientação?
21. Estes relacionamentos traziam algum benefício para você? Quais e Como?
22. Em algum momento você prestou favores a estes orientandos? O que exatamente você fez?
23. Em algum momento você trocou presentes ou "lembranças" com estes orientandos? Quando e como isso aconteceu?
24. Quais eram os seus interesses nestes relacionamentos?

25. Você prestou ajuda a estes orientandos sobre temas ou atividades que não eram relacionadas com a orientação específica da tese/dissertação?
26. Como você descreve o seu papel neste tipo de relacionamento?
27. Como você descreve as suas responsabilidades neste tipo de relacionamento?
28. O que você mudaria no comportamento dos seus orientandos, se fosse possível?
Como seria o orientando ideal para você?
29. O que você acha que o seu orientando ganha com este relacionamento?
30. O que você ganha com este relacionamento?
31. Para você, qual é o recurso que você mais precisa investir neste tipo de relacionamento? Explique.
32. Qual você acha que é o recurso que os seus orientandos mais investem no relacionamento de vocês?

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM ORIENTANDO

DADOS PESSOAIS	
NOME:	IDADE:
ORIENTADOR:	
INSTITUIÇÃO:	MESTRADO (<input type="checkbox"/>) DOUTORADO (<input type="checkbox"/>)
LINHA DE PESQUISA:	
FOI ORIENTADO PELO MESMO ORIENTADOR NO MESTRADO?	
SIM (<input type="checkbox"/>) NÃO (<input type="checkbox"/>)	
TEMPO NESTE RELACIONAMENTO DE ORIENTAÇÃO:	

- 1.O que você considera que são as facilidades no relacionamento com o seu orientador?
- 2.O que é mais legal no seu relacionamento com seu orientador?
- 3.Como foi que o relacionamento com seu orientador começou? O que motivou o início do relacionamento?
- 4.Como funciona/acontece a atividade de orientação de vocês?
- 5.Que outros tipos de atividades vocês desenvolvem juntos?
- 6.De que forma vocês se comunicam mais e qual a frequência?
- 7.Como você diferencia o tipo de relacionamento com o seu orientador do tipo de relacionamento com outros professores do programa?
- 8.Como você diferencia o tipo de relacionamento com o seu orientador do tipo de relacionamento com os alunos do programa?
- 9.Você já teve algum tipo de conflito com o seu orientador? Se sim, como o conflito foi resolvido?
- 10.O que até hoje aconteceu de mais difícil no relacionamento com seu orientador?
- 11.O que até hoje aconteceu de mais legal no seu relacionamento de orientação?
- 12.Qual a sua afinidade com o seu orientador? Você acha que ele percebe a afinidade de vocês desta forma também?
- 13.Em algum momento você sentiu que seu orientador falou algo ou teve alguma atitude com você que passou dos limites que você considera para este relacionamento?
- 14.Para você quais atitudes não são aceitáveis por parte de seu orientador neste relacionamento?

- 15.Existiu algum momento ou situação no relacionamento que você julga que o orientador desrespeitou os seus princípios morais?
- 16.Como você mantém o relacionamento? É necessário algum esforço, ou acontece naturalmente?
- 17.O que este relacionamento significa para você? Explique.
- 18.Para você qual o objetivo/finalidade deste relacionamento?
- 19.Quais são os benefícios que este relacionamento traz para você?
- 20.Quais as expectativas do seu orientador em termos de como você deve se comportar como orientando?
- 21.Quais as expectativas do seu orientador em termos de o que você deve entregar como projeto ou trabalho final?
- 22.Em algum momento você prestou favores ao seu orientador? O que exatamente você fez?
- 23.Em algum momento vocês trocaram presentes ou "lembranças"? Quando e como isso aconteceu?
- 24.Quais são as suas expectativas no relacionamento com seu orientador?
- 25.Você já prestou ajuda ao seu orientador sobre temas ou atividades que não são relacionadas com a orientação específica da tese ou dissertação?
- 26.Como você descreve o seu papel neste relacionamento?
- 27.Como você descreve as suas responsabilidades neste relacionamento?
- 28.Que esforços você faz para manter/construir o relacionamento com seu orientador?
- 29.O que você mudaria no comportamento do seu orientador, se fosse possível, como seria para você o orientador ideal?
- 30.Você recomendaria seu orientador a alguém que quer fazer mestrado? Explique:
- 31.O que você acha que o seu orientador ganha com este relacionamento?
- 32.O que você ganha com este relacionamento?
- 33.Para você, qual é o recurso que você mais precisa investir neste relacionamento? Explique.
- 34.Qual você acha que é o recurso que o seu orientador mais investe no relacionamento de vocês?

**APÊNDICE C – TERMO DE CONFIDENCIALIDADE E COMPROMISSO DOS
PESQUISADORES**

TÍTULO DA PESQUISA: *RELATIONAL WORK* COMO MECANISMO DE
CONSTRUÇÃO SOCIAL DO RELACIONAMENTO ENTRE ORIENTADOR E
ORIENTANDO

INSTITUIÇÃO: PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ (PUCPR)

TELEFONE PARA CONTATO: (41) 98866-3489

Nós, LEANDRO PEREIRA DE LACERDA (pesquisador) e CRISTIANO DE OLIVEIRA
MACIEL (orientador), responsáveis por esta pesquisa, comprometemo-nos a
preservar a privacidade e o anonimato dos sujeitos cujos dados serão coletados
através das entrevistas e observações de campo. As fichas de entrevista e outros
documentos não serão identificados pelo nome, mas por códigos, como maneira de
assegurar que as identidades dos envolvidos sejam protegidas.

Concordamos, igualmente, que estas informações serão utilizadas única e
exclusivamente para execução da presente pesquisa. As informações somente
poderão ser divulgadas preservando o anonimato dos sujeitos e serão mantidas em
poder unicamente dos responsáveis pela pesquisa.

Pelo não cumprimento do presente termo de confidencialidade, fica os abaixo
assinados cientes de todas as sanções judiciais que poderão advir.

Curitiba, 01, de Outubro de 2018.

.....

LEANDRO PEREIRA DE LACERDA (MESTRANDO)

.....

PROF. DR. CRISTIANO DE OLIVEIRA MACIEL (ORIENTADOR)