

BIBLIOTECA
DO DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
Fac. Fil. Cien. Letras — U. S. P.

A POLÍTICA E O ELEITOR

Hugh A. Bone
Universidade de Washington.

Austin Ranney
Universidade de Wisconsin

TOMBO... : 52631



SBD-FFLCH-USP

Tradução de Fábio Alves Ribeiro

SBD/FFLCH

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO



RIO DE JANEIRO - GB.

1966

7506

OK

143
20 cm

Configuração e psicologia do ato de votar

Os livros sobre política e governo cuidam principalmente da conduta política das elites. Falam-nos de presidentes, congressistas, administradores, juizes, diplomatas, políticos de partido, elementos que atuam junto dos parlamentares, e tantos outros para os quais governar e fazer política são a principal ocupação da existência. Significativamente pouco nos dizem porém a respeito da atividade política e da influência exercida pelo comum dos cidadãos — pessoas que só de maneira esporádica se interessam pela política e que só na cabine indezessável se sentem mais perto da máquina governamental.

Nos últimos anos, entretanto, convenceram-se os mestres da ciência política de que em tôdas as nações modernas, inclusive as di-

taduras, as atitudes e a conduta das "massas" (desagradável sinónimo a designar "a maioria das pessoas") estabelecem os limites dentro dos quais se exercem as atividades das elites governamentais. Numa nação democrática como os Estados Unidos as eleições periódicas de agentes do executivo e legisladores (e, em muitos estados, também de juizes) constituem o principal mecanismo institucional para se ter certeza de que o governo "fundamente seus justos poderes no consentimento dos governados".

Por conseguinte, nos Estados Unidos as mais importantes decisões políticas são as que estabelecem quem deve ocupar os cargos públicos; pois graças a tais decisões nós decidimos quem há de decidir tôdas as outras questões. É por isso que a compreensão do eleitorado americano é tão necessária para se ter um quadro realista de como nosso governo funciona quanto a compreensão da conduta da elite governante.

Os primeiros três capítulos dêste livro descreverão e explanarão as atividades do eleitorado americano, fixando o impacto de tais atividades sobre nossos processos de governar. Antes, entretanto, uma palavra sobre o conceito de "conduta política" e sua relação com o estudo da "conduta eleitoral".

CONDUTA POLITICA E CONDUTA ELEITORAL

CONCEITO DE CONDUTA POLITICA. O progresso mais notável que se verificou na ciência política depois da Segunda Guerra Mundial foi a crescente atenção que se vem prestando à conduta política.¹ Este conceito invadiu agora de tal maneira essa disciplina que mesmo os principiantes têm necessidade de saber algo a seu respeito.

Embora a expressão "conduta política" tenha surgido pelo menos já na década de 1920, ela só foi largamente usada pela primeira vez em fins da década de 1940 por ocasião de uma controvérsia multilateral entre estudiosos da ciência política sobre a melhor maneira de estudar a questão. Nos primeiros anos da década de 1950 um certo número de estudiosos se classificavam quer como *behavioristas* — aquêles que viam na acentuação do conceito de conduta política o caminho da salvação para a ciência política — quer como *tradicionalistas* — aquêles que viam em tal acentuação apenas o caminho para a perdição, pelo menos no plano da ciência.

Como em tantas outras controvérsias eruditas, o debate sobre a conduta política não se fundava em qualquer acôrdo geral sobre

¹ Existem duas úteis discussões do assunto: Robert A. Dahl, "The Behavioral Approach in Political Science", *American Political Science Review*, col. 55, pp. 763-772, 1961; e E. M. Kirkpatrick, "The Impact of the Behavioral Approach on Traditional Political Science", in Austin Ranney (ed.), *Essays on the Behavioral Study of Politics*, University of Illinois Press, Urbana Ill., 1962, pp. 1-29.

a natureza do fenômeno. Para alguns, conduta política significava a psicologia dos indivíduos nas diversas situações políticas, abstração feita das instituições, dos acontecimentos e das ideologias como objetos de estudo e unidade de análise. Para outros, ela significava a acentuação do aspecto "ciência" na "ciência política", e para outros ainda, tratava-se apenas da conduta dos eleitores. Atualmente, porém, a controvérsia esfriou, surgindo um acôrdo bastante difundido, senão generalizado, sobre ser o estudo da conduta política um caminho para o estudo de toda atividade política, e não uma consideração do modo de proceder do eleitorado ou de qualquer outro setor institucional da política.

Parte tal caminho da premissa de que o tema básico da política e do governo é a conduta das pessoas. Acontecimentos, instituições e idéias podem ser *manifestações* ou *condições* significativas daquela questão fundamental, mas, dizem os partidários da escola "behaviorista", não devem jamais ser confundidos com a questão propriamente dita.

Este ponto é suficientemente importante para merecer uma ilustração. Digamos que estamos interessados em estudar de que modo o Senado americano procede em relação a projetos de lei. Temos, sobre o assunto, grande cópia de matéria prima já publicada: a Constituição e o Regimento do Senado, o texto dos projetos, as atas das reuniões das Comissões e os respectivos relatórios; os anais dos debates em plenário tal como os publica o *Congressional Record*, os registos de como cada senador se manifestou nas votações dos projetos, e assim por diante. Mas é freqüente "reverem" os senadores suas intervenções antes de serem elas estampadas no *Congressional Record*, de tal modo que o que ali se publica tem apenas uma certa semelhança com aquilo que antes foi dito. O "sim" que se regista de um senador, na votação final de um projeto, pode ter-se seguido a uma série de votos não registrados em apoio de emendas mutiladoras. A troca impressa de perguntas e respostas entre uma comissão e uma testemunha pode omitir muita coisa que foi dita e incluir personagens acrescentadas depois que a sessão terminou.

Em conseqüência, se aceitarmos sem crítica os registos impressos, bem poderemos encontrar-nos em face, não da ciência política, mas de uma verdadeira ficção político-científica. Se, entretanto, seguirmos o ponto de vista behaviorista e virmos no Senado americano como a cristalização da conduta de 100 senadores e respectivos assistentes, dos funcionários das comissões e um grande número de outras pessoas, então o registo escrito torna-se apenas um elemento de compreensão ao lado de vários outros, úteis apenas para revelar certos tipos de conduta.

Convida-nos assim o behaviorista político a nos lembrarmos que expressões como "processo legislativo", "revisão judicial",

"separação de poderes", e semelhantes, ou são cômodas referências abreviadas à conduta que se observou dos seres humanos, tal como ocorre dentro de determinados "moldes", ou são apenas o idioma de um mundo de ficções que pensamos por engano ser o mundo verdadeiro.

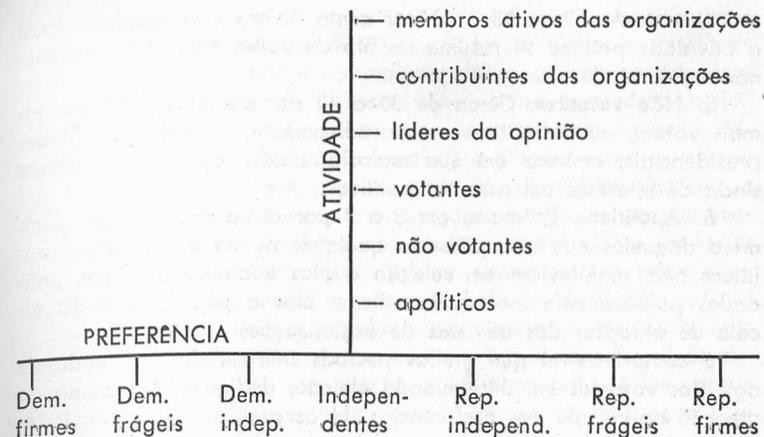
Procura o behaviorista estudar da maneira mais científica possível a conduta política. É algo por demais complicado e sujeito a controvérsia para ser discutido aqui o saber-se aquilo que constitui um processo verdadeiramente científico para estudo dos fenômenos políticos.² Baste-nos dizer que para os behavioristas a ciência política deveria procurar fazer com que as afirmações teóricas sobre a conduta política fôssem propostas da maneira mais precisa possível, pudessem aplicar-se da maneira mais geral e ser empiricamente verificáveis. Julgam a maioria dêles, que algumas das ciências sociais irmãs, sobretudo a antropologia, a psicologia e a sociologia, muito têm a oferecer à ciência política, quer como modelos de metodologia de pesquisa científica, quer como repositórios de descobertas e de critérios importantes para a compreensão da conduta política.

ESTUDO BEHAVIORISTA DO ATO DE VOTAR. Pôsto isto, é a conduta política um modo peculiar de descrever os fenômenos políticos. A conduta em relação ao ato de votar é um desses fenômenos que podem ser estudados e de fato o foram por outros métodos que não os que se identificam com os processos behavioristas.

É também certo, entretanto, que os estudos behavioristas do ato de votar têm sido muito mais numerosos do que os dos demais aspectos da política. Na verdade, o acôrdo generalizado entre os mestres da ciência política de que os estudos behavioristas do voto constituem melhoria substancial em relação aos estudos anteriores, muito contribuiu para carrear para o método behaviorista a larga aceitação de que êle hoje se beneficia. Isto sem dúvida explica satisfatoriamente a tendência acima mencionada de se considerar conduta política e conduta eleitoral como termos intercambiáveis. Como também explica porque a maior parte do material apresentado neste e nos dois capítulos seguintes foi colhido em estudos de conduta eleitoral dados à mostra a partir de 1945.

DIMENSÕES DA CONDUTA NO VOTAR. Na discussão que se segue, figura-se a conduta no votar, como dotada de duas dimensões, conforme se vê na ilustração a seguir:

² Entre os recentes sumários e apreciações das principais posições adotadas pelos estudiosos da ciência política com relação a este assunto, estão Charles S. Hyneman, *The Study of Politics*, University of Illinois Press, Urbana, Ill., 1959; e Vernon Van Dyke, *Political Science: A Philosophical Inquiry*, Stanford University Press, Stanford, Calif., 1960.



O eixo horizontal representa a preferência dos eleitores. Pode ser usado para medir a respectiva aprovação ou desaprovação face aos partidos Democrático e Republicano, a posição que assumem diante dos diversos problemas, e as qualidades pessoais dos respectivos candidatos. As sete principais categorias de preferência são as usadas pelo Centro de Pesquisa de Opinião da Universidade de Michigan.

O eixo vertical representa a atividade dos eleitores. Tem esta dimensão seis principais categorias:

1. **Membros ativos das organizações.** São pessoas que regularmente dedicam muito tempo e energia ao trabalho nos partidos políticos ou grupos de pressão. Entre êles estão líderes e agentes partidários, desde os chefes de distritos eleitorais até os candidatos presidenciais, líderes de grupos de pressão, agentes de cabala parlamentar, etc. Estima-se que apenas a quarta parte de 1 por cento da população pertence a esta categoria.³

2. **Contribuintes das organizações.** São as pessoas que ocasionalmente contribuem de algum modo direto, além do voto, para o partido ou grupo de pressão, por exemplo, prestando serviços voluntários durante as campanhas, doando dinheiro ou comparecendo a concentrações. Cerca de 5 por cento da população se incluem nesta categoria.

3. **Líderes de opinião.** Cerca de 25 por cento da população adulta tratam regularmente de política com seus familiares, amigos e companheiros, e, conscientemente ou não, influenciam as opiniões e o modo de agir dêles. Examina-se pormenorizadamente no Capítulo 2 a atuação política destes líderes de opinião.

³ Robert E. Lane, *Political Life*, The Free Press of Glencoe, Nova Iorque, 1959, pp. 52-56, apresenta estimativas do número de adultos e cada um dos diversos níveis de atividade política.

4. **Votantes.** Para 25 a 35 por cento da população adulta toda a atividade política se resume no ato de votar, com maior ou menor regularidade.

5. **Não votantes.** Cerca de 30 a 40 por cento dos adultos jamais votam, ou só o fazem esporadicamente, mesmo em eleições presidenciais, embora em sua maioria ainda apresentem alguns sinais de interesse em assuntos políticos.

6. **Apolíticos.** Estima-se em 3 a 7 por cento dos adultos o número daqueles que não possuem qualquer noção das questões políticas nem manifestam em relação a elas qualquer interesse. Entidades politicamente inertes, constituem eles o pólo oposto da escala de atuações dos ativistas de organizações.

É compreensível que muitas pessoas interessadas no modo de agir dos votantes em determinada eleição, dediquem o máximo da atenção ao cálculo das preferências. Já os políticos profissionais fazem melhor. Sabem eles que as eleições nem sempre são vencidas pelo candidato "preferido" pela maioria das pessoas, mas invariavelmente pelo candidato para quem de fato são dados e computados o maior número de votos. Assim, se numa eleição 60 por cento do eleitorado potencial preferem os Democratas e 40 por cento os Republicanos, mas apenas vota a metade dos Democratas, contra a totalidade dos Republicanos, conseguem estes uma nítida vitória na proporção de 4 para 3. E não se pense que este exemplo é puramente hipotético, pois o fato de haver nos Estados Unidos substancialmente mais Democratas do que Republicanos é, em larga medida, compensado pelo fato de que habitualmente vota uma proporção maior de Republicanos do que de Democratas.

ASPECTO LEGAL DA CONDUTA ELEITORAL

AS ELEIÇÕES NOS ESTADOS UNIDOS. Votou o Congresso americano um certo número de leis regulamentando as finanças das campanhas e a época das eleições para os cargos nacionais, enquanto que as Emendas 14^a, 15^a e 16^a à Constituição limitam os poderes dos estados no estabelecimento das exigências para que alguém se torne eleitor. Além dessas poucas limitações de âmbito nacional, todas as eleições americanas são, entretanto, regidas por leis e por funcionários estaduais. Em consequência, embora os estatutos legais fixando a conduta eleitoral sejam em geral semelhantes de estado para estado, existem entre eles certas discrepâncias de interesse.

Talvez o primeiro ponto a observar-se sobre as eleições nos Estados Unidos é que em matéria de alistamento eleitoral e de comparecimento, nosso país seja o campeão sem rival no mundo. Em novembro de 1960, por exemplo, houve eleições presidenciais e

para deputados em todos os 50 estados, eleições para senadores em 34 e para governadores em 27; em 43 foram eleitos os membros dos legislativos estaduais e na maioria deles também foram escolhidos centenas de agentes diversos dos estados, condados, municípios e distritos. No Illinois viu-se cada eleitor diante de pelo menos os seguintes pleitos em 1960: em abril, a eleição primária em seu distrito eleitoral partidário para escolha dos delegados distritais e seus suplentes, para a convenção nacional do partido, e para indicação dos respectivos candidatos aos cargos de presidente da república, senador federal, deputado federal, governador e vice-governador, Secretário de Estado, membro do Tribunal de Contas, oficial da Corte Suprema, senador estadual, três deputados estaduais, juiz, auditor e juiz de inquéritos do condado, e Procurador Geral do Estado. Em novembro teve ele eleição geral para todos estes cargos públicos de tal modo que, tudo somado, viu-se ele a braços com 42 escolhas distintas! Em muitas partes do Illinois tiveram também os eleitores eleições primárias e gerais locais para prefeito, vereadores, chefe de polícia, juizes de paz, superintendentes e assistentes de condado, membros das comissões de ensino, etc. É a isto que os mestres da ciência política denominam "cédula comprida", e o eleitorado americano costuma ter as cédulas mais compridas do mundo.

Há portanto muita coisa para o eleitor fazer nos Estados Unidos. E quem se acha legalmente habilitado a fazê-lo?

QUALIFICAÇÃO LEGAL PARA O VOTO. Estimou-se que na primeira eleição nacional sob a nova Constituição em 1789, cerca de apenas um de cada trinta americanos adultos se achava legalmente habilitado ao exercício do voto. Todos os estados excluíram do voto as mulheres e os escravos, muitos excluíram os cidadãos de sexo masculino que não possuíssem qualquer propriedade ou não pagassem impostos, e alguns negavam o voto aos membros de determinadas grupos religiosos. De então para cá, não obstante, foram derrubadas uma a uma as barreiras legais contra o exercício do voto, do que resultou tornar-se *legal*, se não efetivo, o sufrágio universal dos adultos.

Não obstante haja variação de pormenores de estado para estado, são hoje as principais exigências para a qualificação eleitoral:

1. *Cidadania americana.*
2. *Idade mínima.* Em 46 estados ela é de 21 anos; na Geórgia e no Kentucky, 18 anos; no Alasca, 19 e no Hawaii, 20.
3. *Período mínimo de domicílio.* Cada estado exige que, para poder votar, se ache o cidadão ali domiciliado por período mínimo anterior (1 ano em 36 estados, 6 meses em 11 deles, e 2 anos em 3). Todos, exceto o Hawaii exige ainda um determinado mínimo de domicílio no condado e no distrito eleitoral, ou só neste (por exemplo, no Illinois, 90 dias no condado e 30 na circunscrição eleitoral).

4. **Registo.** Exige cada estado que o candidato a eleitor requeira, por meio de um processo chamado registo eleitoral, a inclusão de seu nome na lista dos votantes qualificados. Existem órgãos permanentes de registo em 36 estados, nos quais as listas eleitorais são mantidas em caráter permanente, sendo atualizada de tempos em tempos pelos funcionários respectivos. Em 3 estados o sistema de registo tem caráter periódico, no qual após um certo intervalo as listas são anuladas, criando-se outras inteiramente novas mediante outra série de qualificações individuais. Nos estados restantes existem listas permanentes para certos tipos de eleições e ditas periódicas para outras. Acredita-se de um modo geral que o registo permanente onera menos a iniciativa do votante e portanto contribui menos para desalentar o desejo de votar do cidadão.

5. **Outras exigências.** Todos os estados negam o voto àqueles que se acham em instituições penais e aos doentes mentais. Alguns estados privam permanentemente dos direitos civis os delinquentes condenados, enquanto que outros lhes devolvem o direito de voto uma vez cumpridas as respectivas penas. Cinco estados do sul exigem o pagamento de uma taxa eleitoral, e em 17 estados, alguns do sul e outros não, estabelecem que o eleitorado deverá ser submetido a provas de alfabetização.

Falando de um modo geral, estes requisitos legais muito se aproximam do ideal democrático do sufrágio universal dos adultos. Não obstante, verifica-se em tôdas as eleições que um número substancial de americanos que desejariam votar não o podem fazer. Os que são assim privados pertencem a duas categorias principais: os negros, que num certo número de estados do sul se vêem excluídos, ilegal, porém efetivamente, graças a expedientes tais como a intimidação e a aplicação discriminatória das provas de alfabetização; e aquelas pessoas de qualquer raça ou região que migram de estado para estado e que por isso não conseguem satisfazer em tempo oportuno os requisitos de domicílio no estado em que se acham.

A causa dos negros privados de seus direitos tem sido ativamente acolhida nos últimos anos pela Corte Suprema, pelo Congresso e pela Comissão dos Direitos Civis. As barreiras extra-legais contra o voto dos negros estão sendo aos poucos derrubadas no sul, localidade após localidade, e verifica-se por causa disso que está votando um número cada vez maior de negros — a ponto de, na verdade, já ser o voto dos negros em certas áreas um fator importante na decisão das eleições. Mas só uma lei nacional regulando o registo eleitoral oferecerá socorro efetivo aos migrantes privados de seus direitos, e por ora há pouca probabilidade que uma tal lei possa tornar-se realidade.

AS VARIÁVEIS QUE INTERFEREM NO COMPORTAMENTO ELEITORAL

Perguntem a certos eleitores porque votaram por Kennedy ou Nixon em 1960. Um responderá: "Porque sou democrata"; outro: "Porque Nixon iria baixar os impostos"; e outro ainda: "Porque Kennedy é o tipo do homem jovem, enérgico e inteligente que precisamos na Casa Branca."

Não há dúvida de que fatores tais como a posição sócio-econômica, a religião, a influência da família e a situação interna da nação afetam nossa atitude em face dos partidos, dos problemas em debate e dos candidatos, mas nossos sentimentos conscientes a respeito dos partidos, dos problemas em debate e dos candidatos, são os elementos determinantes mais imediatos do comportamento eleitoral. Essas atitudes *interferem* entre as forças sociológicas mais gerais e distantes que se exercem sobre o eleitor e sobre seu voto efetivo pró Kennedy ou Nixon ou sua decisão de não votar de todo. Eis porque as três variáveis intervenientes⁴ abaixo discriminadas são a matéria primordial — embora não única — com a qual se faz o comportamento eleitoral.

IDENTIFICAÇÃO PARTIDÁRIA. Um dos padrões mais antigos e difundidos na política americana é a preferência constante e irresistível de determinadas regiões por um partido político. Em Vermont, por exemplo, só dois democratas ganharam eleições em âmbito estadual desde 1854. No Mississippi, nenhum republicano venceu qualquer eleição desde a década de 80 do século passado. Estes fatos e os outros sistemas unipartidários descritos em capítulo ulterior têm por origem a circunstância de que a maioria dos eleitores nessas áreas permanecem leais ao mesmo partido geração após geração.

Tal como os mestres da ciência política a empregam, a expressão "identificação partidária" define a vinculação psicológica de uma pessoa a um partido político. Isto pode variar, em preferência e intensidade, desde o democrata firme ao firme republicano,⁵ e têm como posição média a completa "independência" — a ausência de preferência por qualquer partido.

Não menos de 85% dos americanos revelam algum grau de preferência partidária, e mais de um terço deles acham-se fortemente vinculados a determinado partido. Adquirem essa identifica-

⁴ O termo "variáveis intervenientes" e a análise usada no texto originaram-se no Survey Research Center da Universidade de Michigan, cf. Angus Campbell e outros, *The American Voter*, John Wiley & Sons, Inc., Nova Iorque, 1960.

⁵ Bem menos de 1% do povo dos Estados Unidos se identifica atualmente com qualquer dos pequenos partidos. Dessa forma, simplificaremos nossa discussão aqui e alhures admitindo que Democratas e Republicanos são os únicos partidos à vista.

ção partidária muito cedo em sua existência; alguns estudos recentes das atitudes políticas das crianças mostram que até mesmo alunos do curso primário costumam dizer, referindo-se às respectivas famílias: "Nós somos democratas" ou "Somos republicanos".

Na verdade, a "história natural" da identificação partidária assemelha-se muito estreitamente, de diversas maneiras, ao desenvolvimento das atitudes religiosas. Como sucede à maioria das preferências por determinada denominação religiosa, quase tôdas as preferências por determinado partido político não se estabelecem racionalmente. O mais das vezes "herdamos" nossa orientação política quase da mesma maneira que "herdamos" nossa religião; em anos mais recuados de formação, são nossos pais que nos instruem em matéria religiosa e política, e aprendemos que "famílias como as nossas" têm tais e tais posições políticas, e não tais outras.

Assim como a profundidade do fervor religioso varia acentuadamente duma pessoa para outra, assim também acontece com a intensidade da identificação partidária. A política partidária apresenta a contrapartida do verdadeiro devoto, daquele que não perde missa de domingo, mas não se lembra da religião nos dias de semana, ou daqueles que só vão à igreja no Natal ou na Páscoa, ou enfim, das pessoas que, ao preencherem sua ficha de entrada nos hospitais, não deixam em branco a pergunta "A que religião pertence?" mas jamais põem o pé numa igreja.

Sabemos, finalmente, que as mudanças de intensidade quer nas preferências religiosas, quer nas partidárias, são muito mais comuns do que as mudanças de direção. Em conseqüência, a identificação partidária é notavelmente constante na maioria das pessoas, e portanto, na maioria dos eleitores.

O Quadro 1 mostra que a identificação partidária é uma das forças mais estáveis da política dos Estados Unidos. Prova a história que grandes parcelas de eleitores só em raras ocasiões de crises profundas modificam suas afiliações básicas. Uma dessas ocasiões foi a era da Guerra Civil e da Reconstrução, quando os Republicanos se tornaram o partido majoritário da nação e nessa posição permaneceram por mais de 60 anos. O exemplo mais recente a década da Depressão e da Nova Administração rooseveltiana, após 1930, quando os Democratas deslocaram os Republicanos da posição de partido majoritário, ascendendo à situação de domínio que, de acôrdo com o Quadro 1, ainda desfrutam.

Uma identificação partidária individual, na verdade, não é o único elemento a determinar o respectivo voto, da mesma forma como a distribuição das preferências partidárias no seio do eleitorado não é o único dado a condicionar os resultados duma eleição (se assim fôsse, os Democratas jamais perderiam uma eleição nacional). É entretanto a mais importante das três variáveis a intervir. Um certo número de estudos têm mostrado que as pessoas

mais apegadas aos partidos são as que mais se interessam pelas campanhas eleitorais, as que mais se envolvem em discussões políticas, as que possuem maior soma de informação política, apresentando a mais alta proporção de comparecimento aos pleitos e o menor número de defecções frente aos candidatos do partido oposto, bem como são menos inclinados a quebrar a unidade das chapas eleitorais.

O oposto é também verdadeiro; as pessoas menos partidárias são as que menos se interessam, as que menos debatem política, menos conhecem a respeito dos negócios públicos e são menos assíduas às urnas.

Temos, todos, ouvido falar a respeito do "eleitor independente" — aquêle velho e nobre herói dos manuais de educação cívica que não se deixa contaminar por cego apêgo a qualquer partido, que sempre vota no melhor candidato e se interessa profundamente pelos negócios públicos, tendo elevada consciência do cumprimento de seus deveres de cidadão. Mas quando procuramos por êle na massa do eleitorado de fato existente, não o encontramos. Os poucos que a si mesmos se "independentes", verifica-se que não têm preferência partidárias pelo fato de só possuírem poucas preferências políticas de qualquer natureza; simplesmente não estão êles muito interessados na política e nos negócios públicos. O independente ideal pode ser pessoa de consciência livre e altiva, mas o independente da vida real pode muito bem ser apenas alguém que pouco se preocupa com aquêles assuntos.

ORIENTAÇÃO QUANTO AOS PROBLEMAS. Designa esta expressão a atitude de uma pessoa em relação aos problemas do momento quanto àquilo que o govêrno deveria fazer sem levar em conta qual o partido ou quais os indivíduos que ocupam os cargos públicos. Em que grau conhecem os eleitores dos Estados Unidos êsses problemas e dêles se ocupam, nesse sentido?

Em primeiro lugar, o eleitor típico não se preocupa muito com a maioria das questões debatidas pelos líderes políticos e agitadas pela imprensa. Eis aqui duas ilustrações dêsse fato: na eleição Dewey-Truman, em 1948, a Lei Taft-Hartley foi objeto de cálidlos debates e os dois candidatos tomaram em relação a ela posição nítida (Dewey pró, Truman contra); mas uma das obras clássicas sôbre as posições do eleitorado⁶ mostrou que nada menos de um têtço do eleitorado jamais tinha ouvido falar dessa Lei, e que a outra têtça parte não demonstrava qualquer interêsse nessa controvérsia. Nas eleições Eisenhower-Stevenson de 1952 a 1956 os jornais estavam cheios de críticas dos Republicanos à infiltração comunista no govêrno federal, permitida pelos Democratas, que se defendiam alegando má fé; mas outra obra clássica sôbre

⁶ Bernard R. Berelson e outros **Voting**, The University of Chicago Press, Chicago, 1954, pp. 218, 227.

o comportamento eleitoral⁷ mostrou que só exígua minoria de eleitores em qualquer das duas eleições se preocupava com a questão.

Em segundo lugar, os eleitores se preocupam mais com os problemas gerais do que com as questões particulares, tendo sobre eles maior cópia de informações. Por exemplo, quando o Survey Research fez aos votantes, em 1956,⁸ perguntas sobre o problema geral da "amizade para com as outras nações", verificaram que apenas 12% não tinham opinião a respeito e que 78% possuíam alguma noção daquilo que o govêrno estava a fazer nesse setor. Mas quando perguntaram sobre a questão mais específica, como a "ajuda aos países neutros", verificaram que 28% não tinham opinião e que só 53% disseram aquilo que estava sendo feito, nesse particular, pelo govêrno. A maioria das pessoas, em outras palavras, sente com muita fôrça que uma depressão como a de 1929 ou uma guerra como a da Corêia são coisas más e deveriam ser evitadas, mas muito poucos reconhecem ou se preocupam de algum modo com os méritos e deméritos do contrôle de preços ou da expansão da Comissão do Regimento Interno da Câmara dos Deputados.

Finalmente, é obscura e inexacta a idéia de que para o eleitor os partidos e candidatos se caracterizam pelas respectivas posições em face dos diversos problemas. Em 1948, por exemplo, o grupo de pesquisas de Berelson⁹ escolheu duas questões, a Lei Taft-Hartley e o contrôle de preços, sobre os quais Dewey e Truman tinham repetidas vêzes tomado posições antagônicas e pediu aos entrevistados que identificassem a posição de cada candidato face a cada problema. Só 16% acertaram em tôdas as quatro, e mais de um terço erraram em três ou quatro. Dentro do mesmo espírito, verificou o Survey Research Center em 1956¹⁰ que "sòmente 40% a 60% da parcela "informada" da população (isto é, a parcela que sustenta opiniões a respeito das questões diversas) percebem as diferenças partidárias, podendo assim situar êste ou aquêle partido como relação às posições que lhe são "próprias". Isto tem por motivo, em parte, naturalmente, a notória incapacidade dos partidos americanos em assumir posições *partidárias* uniformes em relação às diversas questões. Também resulta da tendência do eleitor de acreditar que o partido com o qual se identifica defende as posições que lhe são caras, embora isso possa ser ou não verdadeiro. Certamente esta confusão generalizada sobre aquilo que os partidos advogam, muito ajuda a explicar porque tantos eleitores diligenciam manter-se leais ao partido de sua tradicional preferência

7 Campbell e outros, *op. cit.*, pp. 50-51.

8 *Ibid.*, p. 174.

9 Berelson e outros, *op. cit.*, pp. 227-228.

10 Campbell e outros, *op. cit.*, p. 180.

mesmo quando os chefes dêsse partido assumem posições que os eleitores detestam.

ORIENTAÇÃO DOS CANDIDATOS. Designa-se com esta expressão a atitude de uma pessoa com relação às qualidades pessoais dos candidatos sem levar-se em conta a denominação partidária ou a posição diante dos diversos problemas. Esta atitude pertence a dois tipos principais. Um consiste em noções sobre as qualidades *instrumentais* do candidato, aquelas que deverão impeli-los a agir de determinada maneira. Assim é que um gostava de Nixon por crer que êle procuraria manter equilibrado o orçamento; outro gostava de Kennedy por acreditar que êle defenderia o sindicalismo e promoveria a integração racial. O outro tipo consiste em noções sobre as qualidades *simbólicas* dos candidatos, aquelas que fazem a espécie de homem que um presidente deveria (ou não deveria) ser. Assim é que em 1956 muitos eleitores "gostavam de Ike" não tanto por aquilo que êle fizera como presidente, mas por verem nêle um homem íntegro, bondoso e isento em face das mesquinhas da política de partido, ao mesmo tempo em que muitos votantes exprimiam desgosto por Stevenson porque contava piadas e por ser divorciado.¹¹

A imensa popularidade pessoal de Dwight Eisenhower e o catolicismo de John Kennedy deram à orientação dos candidatos uma função desusadamente importante nas recentes eleições presidenciais. Na maioria das eleições, entretanto, as qualidades pessoais dos candidatos são nitidamente menos visíveis, menos bem conhecidas, tornando-se dêsse modo fatores menos poderosos na determinação dos resultados.

COMO MÚTUAMENTE REAGEM AS VARIÁVEIS. Em primeiro lugar, se de eleição para eleição, os problemas e os candidatos variam consideravelmente, a partir de 1856 os principais partidos em confronto continuam a ser os mesmos. As preferências partidárias da maioria das pessoas, além do mais, permanecem as mesmas ao longo de tôda a sua vida. Portanto, a questão de como há de votar um indivíduo em determinada eleição depende como se confronta sua preferência partidária a longo alcance com seus sentimentos imediatos e circunstanciais sobre os problemas e os candidatos naquela eleição determinada.

Em segundo lugar, se tôdas as três variáveis o impelem fortemente na mesma direção que o partido — se êle é Democrata e aprova do fundo do coração o máximo de participação do govêrno nos assuntos econômicos, e vê em Kennedy um grande homem — muito provavelmente mostrará considerável interesse na campanha e preocupação sobre quem haverá de vencer; muito provavelmente irá votar, e é quase certo que votará por Kennedy; e é de todo admissível que votará em tôda a chapa Democrática.

11 *Ibid.*, pp. 55-59.

Mas que sucederá se se achar sujeito a pressões contrastantes? Que acontecerá se fôr um firme Democrata, convencido de que os Democráticos manterão a prosperidade, mas que a probabilidade de nos manterem os Republicanos a salvo da guerra é maior, e além disso não desejar ver um católico na Casa Branca? Tal pessoa provavelmente interessar-se-á menos pela campanha, preocupando-se pouco com relação a quem será o vencedor, sendo outrossim menos provável seu comparecimento às urnas; as pessoas como esta que votarem, admissivelmente repartirão seus votos entre Kennedy e Nixon; e o mais certo é que não mantenham íntegra a chapa partidária.

Os efeitos contrastantes sôbre o comportamento eleitoral destas pressões desencontradas e das pressões numa mesma direção encontram ilustração nos Quadros 2 e 3. No estudo que fêz das eleições de 1952 o Survey Research Center classificou os entrevistados desde aqueles que eram pró-Democráticos em tôdas as três variáveis (DDD), através dos neutros em tôdas elas (???) até os que eram pró-Republicanos nas três (RRR).

Os Quadros 2 e 3 mostram que as pessoas a salvo de pressões contrastantes (DDD e RRR) apresentam o menor número de defecções para os candidatos opostos, e que as pessoas mais sujeitas a tais pressões (D ? R) quase sempre se dividiram. Mostram também que houve muito mais abstenções eleitorais entre os que sofreram pressões maiores (31%) do que entre aqueles que não as sofreram (4%). Isto ilustra muito bem a regra geral de que as pressões contrastantes enfraquecem as preferências e inibem as atividades, ao passo que as pressões na mesma direção consolidam as preferências e estimulam a atividade.

O MAPA COGNITIVO DO ELEITOR

Os sentimentos do eleitor sôbre partidos, problemas e candidatos não surgem por geração espontânea. Como outras atitudes humanas, formam-se pela interação entre a estrutura psicofísica do eleitor e seu ambiente físico e social. Seu modo de agir não pode ser compreendido se se focalizar apenas um dos aspectos dessa interação. Na maior parte dêste livro procura-se acentuar a importância do ambiente social e político, mas também se deve considerar aquilo sôbre que atua o ambiente.

A parte mais significativa da estrutura interna do eleitor é o seu "mapa cognitivo" da realidade social e política. Tôda pessoa traz no espírito um certo quadro de como é o mundo político que o cerca. Este quadro inclui habitualmente sua percepção de que algumas coisas estão a acontecer no mundo, de que tais coisas afetam de certa maneira seu bem-estar, de que aquilo que é feito pelos

que detêm as rédeas do poder afeta de algum modo a marcha dos acontecimentos e por conseguinte atinge até certo ponto seu bem-estar, de que aqueles mandatários pertencem a determinados partidos, e que (nas campanhas) tais partidos estão empenhados numa disputa na qual êle se poderá inserir, se assim o desejar. Sua atitude face às eleições baseia-se nessas conexões.

Seu mapa cognitivo também apresenta aquilo que os psicólogos chamam "afeto"; isto é, muitos dos elementos de que se compõe êsse mapa são dotados de conotações emocionais favoráveis ou desfavoráveis. Assim é que em determinado momento o eleitor verifica, por exemplo, que os negócios prosperam (o que é agradável), mas que existe um perigo cada vez maior de guerra (o que intranquiliza); os Democratas continuam a aumentar os impostos (coisa irritante), mas os Republicanos só se preocupam com o bem-estar dos ricos (coisa odiosa); Nixon tem experiência (fato tranquilizador) mas é emproado (fato desagradável), ao passo que Kennedy, embora simpático (o que impressiona bem), é jovem e inexperiente (o que incomoda), além de católico (o que incomoda muito — ou entusiasma muito). E assim por diante.

Sofremos todos, constantemente, o bombardeio de uma torrente sem fim de "sinais" políticos da televisão, dos jornais, de nossas famílias e amigos, e todos os demais "transmissores" que se encontram em nosso ambiente. Nem todos êsses sinais entretanto ficam registrados em nós da maneira como os raios luminosos são registrados numa chapa fotográfica. Alguns são recebidos, outros são rejeitados. Os que são aceitos vão abrigar-se em nossos receptáculos mentais e são interpretados à luz de nossos mapas cognitivos. Na realidade, alguns dêsses sinais ocasionam certas alterações na estrutura e colorido de tais mapas, mas o mapa de uma individualidade típica exerce maior efeito sôbre êsses sinais do que os sinais sôbre o mapa.

Qual, então, a aparência do mapa cognitivo do eleitorado americano?

PERCEPÇÃO. É princípio básico da moderna psicologia que o quadro mental de um indivíduo a respeito do mundo muito raramente, se tanto, corresponde com exatidão ao mundo "real" existente. Uma das causas dêsse registro imperfeito é aquilo que o psicólogo Harry Stack Sullivan denomina "mecanismo da desatenção seletiva". Em outras palavras, o mundo exterior envia-nos de continuo sinais, alguns dos quais nos ocasionam prazer e nos dão sensação de segurança, ao passo que outros nos trazem dor e ansiedade. Não prestamos igual atenção a todos êsses sinais nem lhes damos a mesma importância e interpretação. Ao contrário, tendemos a dar boa acolhida aos sinais agradáveis, concedendo-lhes lugar de preeminência; aos sinais desagradáveis em geral mostra-

mo-nos surdos, e mesmo se eles procuram forçar a entrada, nós tratamos de expulsá-los de modo a que eles não nos aborreçam.

Não estamos dizendo aqui que as pessoas só percebem aquilo que querem perceber e que cada qual vive num mundo côm-de-rosa. Dizemos que aquilo que as pessoas percebem é até certo ponto afetado por aquilo que elas *querem* receber.

Este mecanismo psicológico exerce função de importância no comportamento eleitoral, porque tende a distorcer o quadro que os eleitores têm dos partidos, dos problemas e dos candidatos. Na campanha de 1948, por exemplo, Dewey opunha-se publicamente ao controle de preços pelo governo. O grupo Berelson¹² verificou que dos entrevistados do Partido Republicano que também se opunham a tal controle, só 14% sabiam que Dewey pensava como eles, e dos Republicanos que eram partidários do controle, 70% pensavam que Dewey também assim pensava. Na mesma campanha, frequentemente, denunciara a Lei Taft-Hartley. O grupo Berelson¹² verificou que dentre os entrevistados Democráticos que também se opunham a essa Lei, só 10% achavam que Truman era favorável a ela, ao passo que 40% dos Democratas favoráveis à dita Lei julgavam que Truman também a aceitava.

Como podem as pessoas que se inclinam por determinadas posições em face dos problemas diligenciar no sentido de apoiar candidatos de posição oposta? Em muitos casos a resposta está no fato de acharem que seu candidato apóia as mesmas posições que elas. Como aquêle advogado do interior, ao fazer a súmula de sua defesa perante o júri, muitos de nós tantas vezes raciocinamos assim: "Eis aí as conclusões nas quais baseio meus fatos!"

CONCEITUAÇÃO. Tudo isto mostra que o que os eleitores fazem com os sinais depois de os receberem é pelo menos tão importante na fixação de suas atitudes quanto a natureza dos sinais recebidos. É, pois, necessário saber que arrumação mental dão eles aos sinais, como os aproximam, qual o sentido que extraem daquilo que recebem — em suma, como "conceituam" a realidade política.

O Survey Research Center pediu aos seus entrevistados que comentassem livremente a seguinte pergunta em aberto: "Existe algo de particular que lhe agrade (desagrada) nos Republicanos (Democratas) e em Eisenhower (Stevenson)?" Tendo analisado as respostas segundo as modalidades de conceituação, encontramos os quatro tipos principais seguintes:

1. "Ideologia". Onze e meio por cento da amostra (15,5% dos eleitores) descreveram a política em termos "ideológicos" tão intelectualizados quanto "conservador", "centrista", e "radical", os quais têm preeminência nos discursos dos políticos, nas colunas

dos jornais e nos manuais de ciência política. Temos a seguir uma conversa entre entrevistador e entrevistado deste tipo, uma mulher que vivia em certo arrabalde de Chicago:¹³

Existe algo que lhe desagrade nos Democratas?
Pelo fato de ter sido criada em localidade notoriamente Republicana — uma pequena cidade na região de Chicago — havia coisas de que não gostava. Era a influência da família que desse modo se exercia.

Que em particular havia que lhe causava desagrado no Partido Democrático? Por exemplo, o Partido Democrático tende a favorecer a socialização da medicina — e eu era influenciada nesse caso por pertencer a uma família de médico.

Existe algo que lhe agrade no Partido Republicano?
Sim; parece-me que eles são mais centristas, mais conservadores.

Que entende por "conservador"? É que eles não se inclinam por mudanças radicais.

Existe mais alguma coisa que lhe agrade particularmente no Partido Republicano?

Aprecio a política externa deles e o caso do segregacionismo, uma política centrista. Não se pode levar essas coisas para a frente muito depressa. Podemos inculcar certas idéias, mas precisamos deixar que elas avancem lentamente.

2. "Benefícios grupais". O maior dos quatro grupos, incluindo 42% da amostra e 45% do eleitorado, concebia a política principalmente como um modo de angariar ou perder benefícios para grupos sociais e econômicos particulares. Eis uma entrevista com certo eleitor deste tipo, uma fazendeira do Ohio:¹⁴

Existe algo que lhe agrade nos Democratas? Acho que eles sempre procuraram ajudar os fazendeiros. Para dizer a verdade, não sei como é possível um fazendeiro votar no Gen. Eisenhower.

Existe algo mais que lhe agrade no Partido Democrático? Sempre tivemos uma época boa neste governo. Eles são mais do lado dos trabalhadores. Fazendeiro que votar em Eisenhower faz uma tolice.

¹³ Campbell e outros, *op. cit.*, pp. 228-229; estão em itálico os comentários do entrevistador.

¹⁴ *Ibid.*, p. 236.

¹² Berelson e outros, *op. cit.*, pp. 220-222.

Existe algo que lhe desagrade nos Republicanos? Quase tudo.

A que está se referindo? Eles prometem muito mas nada fazem.

Alguma coisa mais? Parece-me que os Republicanos favorecem os ricos. Não me agrada que os Republicanos tenham escolhido para candidato um militar.

3. "Natureza dos tempos." O segundo em extensão dos quatro grupos, compreendendo 24% da amostra e 23% do eleitorado, concebia a política principalmente em função da bondade ou maldade generalizada dos tempos, censurando ou louvando partidos e candidatos dentro desta perspectiva. Eis, como exemplo, a entrevista havida com um eleitor deste tipo, uma mulher de Louisville:¹⁵

Existe algo de seu agrado nos Democratas? Acha que entendo pouco de política para responder. Nunca me envolvi nesses assuntos. Sempre pensei que a política fôsse mais para os homens.

Muito bem, e existe algo que lhe agrada no Partido Democrático? Gosto dos bons salários que meu marido ganha. Agora são os Republicanos que estão no poder. Sei disso, e já se começa a ter preocupação com o salário desde que eles estão no governo.

4. "Nenhuma questão em jogo." O último grupo, perfazendo 22,5% da amostra, mas apenas 17,5% do eleitorado, não fez menção de qualquer problema, concentrando-se principalmente nas qualidades pessoais dos candidatos e, de certo modo, nas qualidades dos partidos. Eis uma amostra de entrevista com eleitor deste tipo, um homem de Massachusetts:¹⁶

Existe algo de seu agrado nos Democratas? Não tenho pensado muito no assunto. Não tenho grandes inclinações ou repulsas.

Existe algo nos Democratas de seu desgosto? De teste essa desgraçada mania de caluniar.

Existe algo que lhe agrada nos Republicanos? Não.

Existe algo que lhe desagrade nos Republicanos? Não.

Existe algo que lhe agrada em Stevenson? Não. Não gosto dele de jeito nenhum.

¹⁵ Ibid., p. 244.

¹⁶ Ibid., p. 248.

Existe algo que lhe desagrade em Stevenson? Não tenho qualquer simpatia. Fiquei por aqui com êle nas últimas eleições. Não aprovo essa história de condenar um homem e depois ir correndo cumprimentá-lo.

Existe algo que lhe agrada em Eisenhower? Como homem Eisenhower me parece melhor. Não propriamente para ser presidente, mas creio que não é pessoa para fazer mal a ninguém.

Existe algo que lhe desagrade em Eisenhower? Não.

Estas pesquisas mostram que a maioria dos americanos concebe a política como sendo elaborada por partidos e candidatos que até certo ponto podem beneficiar ou prejudicar grupos sociais e econômicos particulares e produzir algum efeito sobre a bondade ou maldade geral dos tempos que correm. Menos de um quinto do total conceituam a política em termos "ideológicos" gerais.

INSERÇÃO. O aspecto final do mapa cognitivo do eleitor é sua própria inserção — o grau de importância que atribui à política em geral e a intensidade de suas preferências por determinado partido e suas posições face aos problemas e candidatos.

Um certo número de estudos mostram que determinadas características sociais estão vinculadas a elevado grau de inserção e outras com uma menor inserção. O Quadro 4 resume tais resultados.

As correlações do Quadro 4 mostram que, de um modo geral, as pessoas de posição mais elevada e de maior prestígio integram-se mais na política do que as de posição inferior. A significação política deste fato irá patentear-se no Capítulo 3.

O elemento correlativo mais evidente da inserção é entretanto a identificação partidária. É o que claramente se demonstra nos resultados a que chegou o Survey Research Center, conforme sumariados no Quadro 5.

Mostra o Quadro 5 que a força da preferência partidária do eleitor determina o grau de seu interesse nos assuntos políticos. O ponto principal é este: para a maioria dos americanos a política não é algo capaz de proteger ou destruir seus valores mais caros, nem é uma eleição uma grande crise no combate entre o bem e o mal. Ao pensarem em política o que ocorre à maioria dos americanos é que se trata de algo capaz de lhes afetar o bem-estar pessoal, ou talvez algo a que se assiste como se se tratasse duma disputa esportiva. Vêem no dia das eleições o que vêem no domingo: um dia de cumprimento de nosso dever cívico como convêm a pessoas de respeito, um dia em que se deve reafirmar nossa lealdade à fé em que fomos criados.

QUADRO 1
PORCENTAGENS DE IDENTIFICAÇÃO PARTIDÁRIA, 1952-1960.

IDENTIFICAÇÃO	1952	1954	1956	1958	1960
Democratas firmes	22	22	21	23	21
Democratas frouxos	25	25	23	24	25
Democratas independentes	10	9	7	7	8
Independentes	5	7	9	8	8
Republicanos independentes	7	6	8	4	7
Republicanos frouxos	14	14	14	16	13
Republicanos firmes	13	13	15	13	14
Apolíticos	4	4	3	5	4
TOTAIS	100	100	100	100	100

FONTE: Survey Research Center, Universidade de Michigan.

QUADRO 2
RELAÇÃO ENTRE A PARTICIPAÇÃO POLÍTICA
E OS TIPOS DE MOTIVAÇÃO

TIPOS DE MOTIVAÇÃO	PORCENTAGEM DE PARTICIPAÇÃO POLÍTICA *		
	Alta	Média	Baixa
DDD	29	54	17
DDR	29	52	19
DRR	35	50	15
RRR	46	50	4
DD?	32	41	27
D?R	20	49	31
RR?	40	47	13
D??	16	44	40
R??	19	49	32
???	10	38	52

* "Alta" significa que votou e também deu dinheiro, compareceu a comícios, ou teve qualquer outra contribuição; "Média" significa que apenas votou; "Baixa" significa que não votou.
FONTE: Angus Campbell e outros, *The Voter Decides*, Harper & Row, Publishers, Incorporated, New York, 1954, Quadro 11.1, pág. 158.

QUADRO 3

RELAÇÃO ENTRE PREFERÊNCIA PRESIDENCIAL
E TIPOS DE MOTIVAÇÃO

TIPOS DE MOTIVAÇÃO	PORCENTAGEM DE PREFERÊNCIA PRESIDENCIAL		
	Eisenhower	Stevenson	Outro nome
D D D	7	93	0
D D R	29	69	2
D R R	81	17	2
R R R	98	1	1
D D ?	18	78	4
D ? R	50	48	2
R R ?	94	6	0
D ? ?	28	65	8
R ? ?	81	15	4
? ? ?	39	40	21

FONTE: Angus Campbell e outros, *The Voter Decides*, Harper & Row, Publishers, Incorporated, New York, 1954, Quadro 11.2, pág. 160.

QUADRO 4

CORRELAÇÃO SOCIAL DA INSERÇÃO POLITICA

ELEVADA INSERÇÃO	BAIXA INSERÇÃO
Sexo masculino	Sexo feminino
Côr branca	Côr preta
35 anos de idade ou mais	Menos de 35 anos de idade
Educação escolar elevada	Educação escolar inferior
Renda elevada	Renda inferior
Domicílio urbano	Domicílio rural
Filiação a diversas organizações	Não filiação a organizações
Ocupações:	Ocupações:
Profissionais	Trabalhadores rurais
Dirigentes de empresa	Operários não qualificados
Empregados de escritório	
Operários especializados	

FONTE: Adatado de Seymour Martin Lipset, *Political Man*, Doubleday & Company, Inc., Garden City, N. Y., 1960. 184.

QUADRO 5

RELAÇÃO ENTRE A FÔRÇA DA IDENTIFICAÇÃO PARTIDÁRIA
E O INTERESSE PELA CAMPANHA E
PELO SEU RESULTADO, 1956 (EM %)

	Forte identificação com o partido	Fraca identificação com o partido	Independentes
Interesse na campanha:			
Muito interessados	42	23	25
Medianamente interessados	38	42	43
Não muito interessados	20	35	32
Total:	100	100	100
Preocupação com os resultados:			
Grande preocupação	82	62	51
Pequena ou nenhuma preocupação	18	38	49
Total:	100	100	100

FONTE: Angus Campbell e outros, *The American Voter*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1960, Quadros 6-7, 6-8, pág. 144.

Sociologia do voto

Não há dúvida que todos gostaríamos de acreditar que escolhemos nossas opiniões religiosas e políticas e nossos gostos deliberada e independentemente, como seres livres e racionais. Mas devemos reconhecer que a maioria dessas coisas nós as recebemos de "pessoas significativas" — de nossos pais, ministros, sacerdotes, cônjuges e amigos.

Nunca nos libertamos das influências sociais de maneira a agir inteiramente sob nossa própria inspiração. Dizem-nos os sociólogos e psicólogos sociais que ao longo de nossa vida nossas atitudes e modo de proceder são profundamente influenciados pelos "grupos de referência". Isto é, quando diante de algo novo — uma nova moda de vestuário, um negro queren-