

A DECISÃO DO VOTO
Democracia e Racionalidade

Justiça
27

Marcus Figueiredo

Prefácio de
Wanderley Guilherme dos Santos

1991
Editora Sumaré

Capítulo 1

A teoria psicológica do comportamento eleitoral: o modelo Michigan de decisão

Elaborado por um grupo de pesquisadores da Universidade de Michigan, EUA, sob a liderança de Angus Campbell, no final dos anos 50, o modelo Michigan tem a sua maior expressão no livro *The American Voter*.

Para os autores desse modelo, o indivíduo é a unidade de análise, a fonte original de informação. Através de opiniões e auto-avaliações individuais, os dados são colhidos por amostragem - o *survey*. A partir daí, são feitas generalizações para toda a população. Os dados também devem ser interpretados segundo as motivações psicológicas dos indivíduos. É nesse sentido que Campbell e seus colegas formulam a fonte epistemológica de seu modelo: "ao desvendar o trajeto causal que leva ao voto começamos com as influências psicológicas imediatas sobre o ato de votar". E acrescentam: "começamos a busca da causalidade ao nível psicológico e concebemos o ato de votar como resultante de forças atitudinais" (Campbell et al., 1964:13,32).

É importante ressaltar o que significam as influências psicológicas nesse contexto. Essa conceituação é retirada dos estudos das teorias de grupo e psicologia social. Em tais teorias, a orientação em direção a questões políticas começa antes de os indivíduos terem idade para votar e, em grande medida, são um reflexo de seu ambiente social imediato, sendo a família o ambiente preponderante. Assim sendo, as atitudes políticas se formam e se integram no sistema político através de um "sistema de personalidade", no sentido parsoniano. Esse processo de formação de atitudes é chamado de socialização política.

As atitudes adquiridas, juntamente com outros aspectos, passam a integrar a estrutura de personalidade dos indivíduos. Portanto, as atitudes políticas fazem parte da psicologia humana e, ao se

consolidarem pela socialização política, tornam-se a base para a formação de opiniões, auto-avaliações e propensões para a ação frente ao "ambiente" político mais amplo. Agindo, reagindo e interagindo social e politicamente, a partir de uma base psicológica formada e com categorias políticas normativas razoavelmente consolidadas, o indivíduo sempre articulará da mesma maneira suas respostas a diferentes contextos. Essa invariabilidade do processo de articulação das variáveis que determinam as atitudes e ações políticas é a base sobre a qual se apóia a lei causal fundamental do modelo Michigan, que pode ser assim formalizada:

$$C_i = f(A_i, S_i) \quad (1.1)$$

Lê-se aqui: o comportamento político (C_i) é função do ambiente social (S_i) - no qual ocorre a socialização política ao longo do tempo - e do conjunto de atitudes (A_i) que se consolidam nesse processo.

Nesse sentido, o enunciado básico dessa teoria tem a seguinte formulação: indivíduos semelhantes do ponto de vista social e de atitudes tendem a ter comportamentos políticos semelhantes, a votarem na mesma direção, independentemente de contextos históricos.

Com base nessas premissas, os formuladores do modelo Michigan reivindicam o *status* de teoria científica para sua explicação, pois a lei causal fundamental pode ser generalizada, "transcendendo alguns dos elementos específicos de circunstâncias históricas" (Campbell et al., 1964:7).

Na lei funcional formulada em (1.1), o elemento de socialização (S_i), é determinado por um conjunto de atitudes expostas por outros indivíduos com os quais o indivíduo sob estudo interage, ou seja:

$$S_i = f[C_j = g(A_j, S_j)] \quad (1.2)$$

Da mesma forma que em (1.1), o elemento S_j em (1.2) é produzido por uma lei funcional semelhante e assim sucessivamente em regressão infinita, o que permite expressar a lei formulada em (1.1) da seguinte forma:

$$C_i = f[A_i, C_j(A_j, S_j)] \quad (1.3)$$

Na medida em que o elemento C_j em (1.3), por regressão infinita, é redutível a A_j , a lei fundamental do modelo Michigan pode ser expressa com a seguinte formulação:

$C_i = f(A_i, A_j)$ ou, genericamente:

$$C_i = f(A_{ij}) \quad (1.4)$$

onde, então, para a teoria psicológica o comportamento dos indivíduos é função da interação das atitudes a que esses indivíduos estão sujeitos em suas experiências sociais e políticas. Para essa teoria, a convergência de atitudes frente ao mundo é o ingrediente básico para a compreensão do fenômeno social em sua totalidade.

Leis funcionais do tipo da formulada em (1.4) podem ser enunciadas como generalizações da forma "sempre que um A ocorre, na circunstância N, um C ocorre, ou aumenta a probabilidade da ocorrência de um C" - na sua versão probabilística. O elemento N corresponde a fatores ambientais, contingentes ou históricos, exógenos ao sistema atitudinal dos indivíduos *i* e *j*. Esses elementos exógenos são não-preponderantes, isto é, quem domina a relação funcional em (1.4) são os elementos atitudinais definidos em A.

Em seu *Surge and decline: A study of electoral changes* (1967), Campbell afirma que o interesse por política varia substancialmente de indivíduo para indivíduo, de acordo com a intensidade de reação aos estímulos políticos e a importância da política em seu ambiente. Atitudes dessa natureza formam-se cedo pela socialização, e não são "uma simples função das origens sociais e econômicas" (in Campbell, 1967:42).

Leis do tipo definido em (1.4) podem ser triviais (isto é, com baixo nível de generalização) e não-triviais. A confirmação das últimas requer a observação da regularidade empírica de relações relevantes em vários pares (c_i, a_{ij}), também relevantes.¹

Nesse modelo, não basta demonstrar que indivíduos com sistemas atitudinais semelhantes se comportam de maneira semelhante; é também necessário demonstrar que eleitores socialmente díspares votam em direções distintas.

Para essa teoria do comportamento, os indivíduos não são apenas a fonte originária da informação - também são a única base legítima para qualquer inferência sobre os agregados sociais (grupos

1. Nas leis triviais, a "regularidade" observada sustenta-se em poucos pares, ainda que relevantes. Daí a necessidade lógica de os modelos explicativos dessa natureza utilizarem a pesquisa por amostragem. Sobre essa questão ver Stinchcombe (1970), especialmente Capítulo 2.

ou classes sociais) e sobre a sociedade como um todo. Nesse sentido, a fonte empírica para a compreensão do comportamento social de um agregado social - eleitorado, negros, índios, operários, empresários, moradores de áreas específicas, jovens, mulheres etc. -, está no sistema de atitudes compartilhado por indivíduos com características demográficas semelhantes. No entanto, a condição social dos indivíduos, definida por aquelas características, não tem influência determinante no comportamento político dos membros de cada um dos grupos. As características sociais dos indivíduos descrevem, parcimoniosamente, um aspecto do ambiente onde transcorre sua vida privada e onde interagem social e politicamente.

O sistema atitudinal não é cativo de grupos ou classes sociais. As atitudes são formadas pela compreensão da vida social e política, que é adquirida através da socialização. Nesse sentido, para compreender qualquer fenômeno social ou estritamente político é necessário saber antes como os indivíduos apreendem a organização da sociedade e as relações sociais. Isto é, é preciso saber inicialmente como os indivíduos concebem sua existência social.

É com base nessa argumentação que Philippe Converse (1964), um dos fundadores do modelo Michigan, elabora a teoria da "crença de massa". Sistemas de crenças desenvolvidos endogenamente por "diversos públicos" constituem o elo causal entre as motivações psicológicas para a ação política e a ação observada ou a ser predita. Seguindo esse paradigma, Converse (1964), em seu artigo seminal "The Nature of Belief Systems in Mass Publics", argumenta e demonstra empiricamente que os indivíduos, quaisquer que sejam seus ambientes sociais, distribuem-se e relacionam-se com o mundo político segundo os níveis de conceituação que são capazes de elaborar. Ou seja, a compreensão da natureza e do escopo da política, em qualquer sociedade, é estratificada segundo "níveis de conceituação", de compreensão da política.

Conforme argumenta Converse, o poder explicativo dessa teoria reside no fato de que, uma vez formadas, as atitudes, opiniões e idéias a respeito do mundo social são relativamente estáveis no tempo; mais importante ainda, tendem a inter-relacionar-se com outras que sejam logicamente consistentes com as anteriores. Assim, explicar ou prever comportamentos é desvendar as inter-relações entre determinadas atitudes e opiniões:

[O estabelecimento] da inter-relação [entre determinadas atitudes ou idéias] pode ser visto como significando o sucesso em prever que um indivíduo sustentará outras idéias ou atitudes, dado o conhecimento prévio de que ele sustenta determinadas atitudes ou idéias (Converse, 1964:208).

Essa interpretação da origem do comportamento político segue substancialmente o seguinte argumento: se um indivíduo é contrário a uma política social A_i (controle de preços, por exemplo), provavelmente ele também será contrário a outras políticas semelhantes. Conhecido esse "campo" de atitudes, pode-se prever que esse indivíduo, bem como outros que concordam com as mesmas idéias, provavelmente estarão identificados com partidos políticos e candidatos que são contrários àquele tipo de política intervencionista. Isso levaria tais indivíduos a darem seus votos a esses partidos e candidatos. A fonte do direcionamento político dos indivíduos está na formação desses campos de atitudes, e o potencial de predição dessa teoria repousa na cristalização de um sistema de crenças políticas. Comparações longitudinais, no entanto, indicam a instabilidade de atitudes frente a questões políticas relevantes que compõem as agendas públicas (Converse, 1975). Este é um fato problemático para a explicação do comportamento político, pois diminui, em princípio, a capacidade de predição da teoria. Contudo, argumenta Converse, essa perda está intimamente ligada com o horizonte de predição que se pretende alcançar e com o grau de integração ou coesão interna dos sistemas de crenças dos diferentes públicos.

Do ponto de vista do alcance da previsão de comportamentos futuros, Converse constata que somente na porção altamente politizada da sociedade (cerca de 15%, nos países desenvolvidos) os sistemas de crenças são suficientemente estruturados para sustentar previsões de longo prazo. Em outros níveis da sociedade, observa-se que os sistemas de crenças vão perdendo coerência e densidade de conteúdo político, identificando-se até mesmo sistemas verdadeiramente idiossincráticos. Em resumo, constata-se que a maioria do eleitorado é "estonteantemente" errática na conceituação do mundo político: são comuns sistemas idiossincráticos, onde convivem atitudes com sinais trocados. Essas evidências empíricas são irrefutáveis no nível macro e isto ataca o coração da teoria: se o comportamento futuro dos indivíduos é função de seus sistemas de atitudes frente ao mundo e se esses sistemas não são coerentemente estruturados, então não é possível prever nada.

Para enfrentar esse problema, Converse (1975) aponta dois caminhos: o estudo do grau de centralidade e do grau de motivação para a política. Sugere inicialmente que a busca de coerência nos sistemas de atitudes seja feita em função do nível de centralidade das questões políticas para os diversos grupos de eleitores. Para ele, organizar os dados atitudinais segundo padrões de alta sofisticação intelectual, compatíveis apenas com a porção altamente educada do eleitorado, obscurece o fato de que também entram na composição do eleitorado campos conceituais e atitudinais de alcance cognitivo limitado. Ou seja, a ausência de padrões atitudinais e de conceituação "satisfatórios", exogenamente estabelecidos, nas porções menos educadas da população não é suficiente para que se conclua que não existem sistemas estruturados de crenças nesses grupos; tampouco para que se afirme ser impossível a formação de tais sistemas por causa do nível educacional desses indivíduos.

A questão está em descobrir endogenamente esses padrões: se for necessário, Converse sugere o uso de métodos de entrevistas abertas e de maior profundidade (Converse, 1975: 89). O nível educacional é um poderoso preditor de níveis de sofisticação conceitual, porém não é suficiente para garantir a existência ou não de sistemas de crenças. Converse demonstra que o elemento que, endogenamente, dá maior coerência aos diversos níveis de conceituação é o **grau de centralidade** que os temas da agenda pública têm na vida cotidiana do cidadão. Isto significa tão simplesmente que as questões em torno das quais ocorrem as disputas políticas não são igualmente politizadas em toda a sociedade.

A determinados níveis de sofisticação conceitual correspondem certos níveis de abrangência das questões públicas. Para os níveis menos sofisticados politicamente, as questões de maior centralidade são eminentemente locais, *doorsteps issues* como são definidas na literatura. Se a disputa em torno de questões dessa natureza exigir soluções que transcendam o âmbito local do conflito, o nível de sofisticação da compreensão do problema também crescerá, conforme mostrou Nie (1974, 1976). Porém, esse ponto, inteiramente aceito por Converse, é necessário, mas não suficiente para resolver o problema da capacidade preditiva dessa teoria que se sustenta na estabilidade dos sistemas de crenças. A solução está em conjugar os níveis de estruturação dos sistemas de crenças com o **grau de motivação para a política** que os indivíduos desenvolvem.

Na maioria das teorias da ação, diz Converse, “os estados motivacionais representam termos relativamente elásticos e situacionalmente limitados” (1975:94). Se por um lado, personalidade, valores e hábitos são considerados estáveis e duradouros, por outro, “a motivação pode mudar dramaticamente em curto prazo, de acordo com os detalhes da situação” (Converse, 1975:94). Ou seja, a estabilidade dos sistemas de atitudes repousa na conjunção da elasticidade das motivações individuais para a política com o grau de coerência interna dos sistemas atitudinais, ainda que cognitivamente limitados:

(...) diferenças motivacionais representadas nos termos mais elásticos do engajamento político são direcionadores muito mais importantes da estabilidade atitudinal do que as características ‘imputadas’ da educação passada, relativamente inertes (...) (Converse, 1974:104).

Como vimos, a distribuição de preferências ou identidades político-partidárias é função da identificação de diversos “públicos” com idéias e ideologias de partidos políticos, candidatos e lideranças políticas. Essa formulação é a aplicação da lei causal definida em (1.4), que agora pode ser interpretada com a seguinte formulação: é necessário, embora não suficiente, conhecer o “campo” ideológico dos indivíduos para explicar ou prever seus comportamentos futuros.

Se a aplicação da lei comportamental definida em (1.4), neste contexto, não é suficiente para prever o comportamento futuro, o que falta então?

Para tanto, segundo Converse, seria necessário acrescentar a motivação para a política embutida no conceito de “engajamento político”. Este raciocínio desenvolve-se da seguinte maneira: atitudes frente ao mundo são propensões para se agir em determinadas direções. A opinião contrária ou favorável a alguma coisa pode originar-se das motivações psicológicas que constituem os campos atitudinais que estão na base da formação de identidades. Mas essas motivações não são suficientes para impelir os indivíduos à ação. O fato de os indivíduos terem opiniões a respeito de A ou B não significa que teriam motivações suficientes para agir, para participar da vida política. A “teoria da alienação”, tal como formulada pela sociologia behaviorista americana, vai ser a base para explicar a motivação para a ação.

A teoria da alienação política, incorporada ao modelo Michigan por seus seguidores, entra no modelo de explicação do comporta-

mento eleitoral por dois caminhos, no final da década de 50: pela via psicanalítica e pela psicologia social. Robert Lane inaugurou a abordagem psicanalítica do fenômeno político com seu *Political Ideology*, que se tornou um clássico após sua publicação em 1962. Os estudos na linha da psicologia social foram iniciados em 1959, por um grupo de sociólogos sob a liderança de Melvin Seeman, e desenvolvidos a partir do final dos anos 60 por Joel Aberbach e Ada Finifter.

Fiel aos fundamentos behavioristas, mas diferentemente do grupo de Michigan, Lane selecionou, com parâmetros criteriosos, uma cidade média americana típica, Eastport, na costa da Nova Inglaterra e, nela, 15 habitantes que representam o americano típico: brancos, casados e americanos natos, alguns *blue collors* outros *white collors*, com idades variando de 25 a 54 anos e renda familiar em torno da média nacional de seus respectivos grupos ocupacionais, católicos e protestantes e judeus.

Com técnicas de entrevistas abertas, sob orientação psicanalítica, Lane desvendou a ideologia política desse grupo de americanos e generalizou o fenômeno observado. Esse “grupo” passou para a literatura como constituindo a “grande maioria silenciosa” que, como veremos adiante, sistematicamente tem decidido as eleições presidenciais americanas. Nesse estudo Lane define o fenômeno da alienação política: “[Alienação política] implica mais do que desinteresse; ela implica rejeição, no sentido psicanalítico do termo ‘alienação’, mas não na versão marxista” (Lane, 1962:162).

Lane utiliza a definição de Franz Neumann, para o qual alienação política é a **rejeição consciente** de todo o sistema político. Essa alienação se expressa através da **apatia**, uma vez que tal sentimento se baseia na percepção dos indivíduos de que “não vêem possibilidades de mudar coisa alguma no sistema através de seus esforços” (Lane, 1962:162).

Robert Lane depura essa definição de alienação política identificando-a como a “síndrome de três atitudes” básicas, as quais, resumidamente são:

1. Eu sou objeto e não sujeito da vida política; eu não tenho influência e não participo; politicamente, falo na voz passiva;
2. O governo não cuida nem administra no meu interesse;

3. Eu não aprovo o processo de tomada de decisões; as regras são injustas, ilegítimas e a Constituição, num certo sentido, é fraudulenta (1962:162).²

Essa "síndrome" de impotência política coincide com o ponto extremo da escala de Eficácia Política, elaborada por Campbell (1964). No entanto, estudos posteriores sugerem a existência de uma descontinuidade de atitudes na fronteira entre os sentimentos de eficácia e de impotência política.

Na linha da psicologia social, o grupo liderado por Seeman começou a publicar uma série de artigos na *American Sociological Review*, a partir de 1959, sobre o significado, as dimensões e os efeitos do estado de alienação no comportamento humano.

Em "On the Meaning of Alienation" (1959), Seeman faz um estudo conceitual desse fenômeno. Baseado em alguns estudos experimentais, sugere um caráter multidimensional para o conceito de alienação. Identifica cinco dimensões, ou, na linguagem de Lane, cinco atitudes básicas que constituem a "síndrome" da alienação: impotência (*powerlessness*); ininteligibilidade (*meaninglessness*); anomia (*normlessness*); isolamento (*isolation*); e auto-indiferença (*self-estrangement*).

O conceito de alienação entra já depurado, nos estudos de comportamento eleitoral, através de dois importantes artigos: o de Joel Aberbach (1969), "Alienation and Political Behavior" e o de Ada Finifter (1970), "Dimensions of Political Alienation". Esses autores conseguem demonstrar, empírica e teoricamente, que o eleitorado se divide fundamentalmente entre não-alienados e alienados. Essa atitude psicológica básica frente ao mundo político, no entanto, não é um estado permanente, nem divide necessariamente o eleitorado em ativistas e antipolíticos empedernidos.

Reexaminando as escalas de confiança e eficácia política, sistematicamente aplicadas nas pesquisas eleitorais do grupo de Michigan, Aberbach consegue identificar nessas escalas dimensões que variam

2. Segundo Lane, essa síndrome traduz na vida política os sintomas de um sentimento de **alienação pessoal** mais geral. As raízes da alienação política estão, então, no sentimento mais genérico de total ausência de qualquer identidade social, no sentimento de "não-pertencimento" (*homelessness*) (1962:cap. 11). Há nessa forma de alienação total uma separação entre o "eu" e o "eles"; a vida social é dividida entre "a minha e a deles" (p. 178 e seguintes).

dos isolados aos engajados. Entre esses extremos localiza-se a grande maioria da população, com diferentes graus de sentimentos, da alienação ao engajamento, variando de acordo com as políticas e com as arenas de poder (presidência, congresso, localidades etc.) a que essas políticas estão associadas. Ou seja, para a maioria da população os sentimentos de eficácia ou impotência, embora básicos na determinação de seus comportamentos futuros, não estão petrificados. As instituições políticas, seu *modus operandi* e, certamente, a personalidade das lideranças políticas e sua maneira de lidar com essas instituições, intermedeiam - atuando como estímulos - as respostas (o comportamento) dos indivíduos aos apelos da política. Assim, motivações que usualmente têm pouca ou nenhuma importância na determinação da participação e da direção do voto podem ser revigoradas. Basta que sejam corretamente estimuladas:

Quando o delicado sistema [político] é desafiado, o padrão de respostas do público a esse estímulo também muda (...) Isto é especialmente verdadeiro para os indivíduos que não são fortemente comprometidos com as [instituições políticas] em funcionamento naquele momento (Aberbach, 1969:98).

Ao examinar a eleição americana de 1964, Aberbach observou que sentimentos de desconfiança política (um indicador de impotência), ao interagir com sentimentos de rejeição às políticas governamentais, invalidam a hipótese corrente de que o estado de alienação levaria os eleitores a votarem, quando votam, sempre contra os candidatos alinhados com o *status quo*. Dessa forma, Aberbach demonstra conclusivamente que:

Sentimentos de impotência política (*powerlessness*) influenciam o comparecimento (*turnout*), mas não a escolha dos eleitores (Aberbach, 1969:69, grifo no original).

Ada Finifter, seguindo essa mesma linha de investigação, termina em 1967 sua tese de doutoramento *Dimensions of Political Alienation: A Multivariate Analysis*, parcialmente publicada em 1970. As preocupações de Finifter estão voltadas para a depuração das dimensões que compõem a "síndrome" de alienação política e das consequências dessas atitudes para a estabilidade do sistema político - no caso, a democracia americana.

Para analisar essa questão, Finifter parte de duas proposições teóricas prevalentes na época. A primeira é retirada da teoria da "cultura cívica" de Almond e Verba, sendo o conceito de cultura cívica tratado como uma complexa mistura de atitudes e comporta-

mentos. De acordo com essa proposição, a atuação da cultura cívica conduziria a formas democráticas de governo. Finifter soma a esta a teoria de "apoio difuso" (*diffuse support*), de David Easton, segundo a qual a longevidade dos regimes políticos dependeria de sua constante capacidade de retroalimentar o nível de apoio difuso necessário para manter sua estabilidade.³

Nas duas teorias, a questão da estabilidade dos sistemas políticos, ou seja, a reprodução de suas normas, valores e, empiricamente, de seu *modus operandi*, depende da distribuição da população no *continuum* político "engajamento-alienação".

Nesse sentido, Finifter mostra que a descoberta dos ingredientes que compõem a "síndrome" da alienação política é importante não só para compreender e prever os comportamentos futuros, mas sobretudo para compreender como essas atitudes fluem para o sistema político e quais suas conseqüências para a estabilidade (leia-se legitimidade) dos sistemas políticos e de suas instituições (1970:389).

Tomando por base os estudos anteriormente referidos e os dados empíricos de uma pesquisa conduzida, em 1960, por Almond e Verba, com uma amostra nacional da população americana, Finifter faz uma exaustiva análise fatorial dos itens atitudinais e identifica quatro fatores, que define da seguinte forma (Finifter, 1970:390-1):

1. Impotência política (*political powerlessness*), sentimento individual de que "eu não tenho influência alguma no que o governo faz";
2. Ininteligibilidade política (*political meaninglessness*), sentimento de que as decisões políticas são totalmente imprevisíveis, pois não se vê sentido ou coerência no rol de decisões; no limite, o processo decisório é percebido como sendo totalmente aleatório;
3. Anomia política (*political normlessness*), que é a percepção de que embora as normas e regras que regem as relações políticas sejam aceitas pelos políticos e ocupantes de cargos públicos importantes, comumente são desrespeitadas;
4. Isolamento político (*political isolation*), que é a rejeição dos objetivos e normas políticas amplamente aceitos por outros membros da sociedade. Inclui, por exemplo, o sentimento de que votar ou exercer outras obrigações políticas é mera formalidade.

3. Apoio difuso (*diffuse support*), na teoria de Easton, refere-se ao apoio, à identidade e à aceitação por parte da população, das normas e regras fundamentais através das quais os regimes operam e as políticas são formuladas, decididas e implementadas (David Easton, 1965).

Após examinar a relação entre essas dimensões, Finifter isola as dimensões 1 e 3 como as que melhor expressam a "síndrome" da alienação política. Examina também a relação dessas duas dimensões com uma série de variáveis sociais (de *background*) e conclui que o grau de confiança nas pessoas em geral (ceticismo), a idade, a educação e a etnia influem sobre esses sentimentos. Ou seja, jovens e velhos (aqui a relação é curvilínea), indivíduos com pouca educação e membros de minorias sociais são os que mais se alienam politicamente (Finifter, 1970:402-4).

Na medida em que essas duas dimensões atitudinais (1 e 3) isoladas mantêm relativa independência entre si, Finifter elabora uma tipologia de comportamento político baseada na "síndrome" da alienação. A partir daí estabelece a relação entre esse complexo sistema atitudinal e a estabilidade e legitimidade do sistema político e de suas instituições (Finifter, 1970:407).

Figura 1.1
Alienação e comportamento político

Impotência política	Anomia política	Comportamento típico
Alta	Alta	Desengajamento extremo (revolucionários, separatistas)
Baixa	Alta	Reformista
Alta	Baixa	Apático
Baixa	Baixa	Integrado (participação conservadora)

A importância de desvendar as raízes psicológicas que dão sustentação a essa "complexa mistura atitudinal" que constitui a "cultura cívica", reside no fato de que - para essa teoria - a legitimidade e a estabilidade dos sistemas políticos e de suas instituições dependem diretamente do grau em que os sentimentos de lealdade, de "pertencimento" e de participação eficaz estão socialmente distribuídos.

Muito antes de o modelo psicológico de explicação do comportamento político chegar a esse grau de sofisticação teórica e analítica, Campbell e seus colegas já sugeriam, no *American Voter*, que a duradoura identidade dos americanos com os partidos políticos é "um importante fator na garantia da estabilidade do próprio sistema partidário" (Campbell, 1964:67). Mais do que isso, Converse (1967), em um estudo comparativo entre a França e os Estados Unidos, mostra que a fonte das turbulências institucionais na França está

muito mais na vasta ausência de lealdades partidárias do que no formato multipartidário (uma variável institucional) daquele país. Essa ausência de lealdades partidárias, afirma o autor, "é um fenômeno que pode ser empiricamente associado às particularidades do processo de socialização francês" (1967:291).

Nesse sentido, fica claro que o fluxo causal para a explicação de macrofenômenos políticos corre do indivíduo para as variáveis institucionais. A existência destas últimas, bem como sua estabilidade e longevidade, são função da distribuição do "complexo sistema atitudinal" na massa da população. A existência de baixa lealdade partidária na França, diz Converse, "tem ligações óbvias com o maior sintoma da turbulência política francesa [que está na] disponibilidade de uma base de massa para movimentos partidários candentes em situações de *distress*" (1967:291).

Do ponto de vista epistemológico, é importante destacar, a esta altura, que a introdução da teoria behaviorista da alienação completa a formulação da lei funcional do comportamento político proposta originalmente pelo modelo "Michigan", definida em (1.4) acima.

O complexo atitudinal que compõe a base para o comportamento dos indivíduos, como vimos, tem dois níveis de profundidade. Na superfície, os indivíduos desenvolvem um sistema de crenças que orienta a formação de suas identidades, lealdades e solidariedades. Num nível mais profundo, os indivíduos desenvolvem um sistema atitudinal que os leva a se situarem no *continuum* "engajamento-alienação". A síndrome "engajamento-alienação" constitui a predisposição ou propensão do indivíduo para agir ou não; e o sistema de crenças constitui a predisposição ou propensão do indivíduo para agir em determinada direção. Esses dois "campos" atitudinais não são estanques entre si, mas formam um "campo de forças psicológicas" interativas.

Aceitas essas premissas, o comportamento futuro dos indivíduos, regido pela lei causal $[C=F(A)]$ - enunciada em (1.4) - pode, agora, ser definido substantivamente: o comportamento político dos indivíduos (C_i) é uma função das identidades políticas (IP_i) desenvolvidas e de seu estado psicológico motivacional de aderência-alienação política (AP_i). Formalmente:

$$C_i = f(IP_i, AP_i) \quad (1.5)$$

Pelo exposto, temos que as proposições teóricas que fundamentam a teoria psicológica do comportamento político são:

1. Conhecendo os níveis de adesão-alienação e compreensão-identidade políticas do indivíduo i pode-se prever seu comportamento futuro;
2. Por inferência indutiva, conhecendo as propensões comportamentais dos indivíduos pode-se prever o "comportamento" de agregados sociais e seus efeitos sobre a natureza e a dinâmica das instituições.

Para esta teoria, a natureza dos regimes e de suas instituições, suas crises e longevidade dependem, fundamentalmente, da distribuição de **estados psicológicos** na sociedade. A existência e a estabilidade de regimes democráticos, por exemplo, dependem do grau de adesão e de crença no "mito da democracia" compartilhado pelas elites e pelas massas - "os diversos públicos" (Almond & Verba, 1965:352).

A passagem dessa teoria geral do comportamento político para a explicação do comportamento eleitoral é direta. Qualquer teoria geral que pretenda explicar o comportamento eleitoral tem que responder a duas perguntas fundamentais: por que as pessoas votam (ou não votam) e por que votam em determinada direção. E o modelo Michigan não se furta a essa tarefa.

Por que os indivíduos votam: a flutuação nas taxas de comparecimento

Como já vimos antes, o modelo de Michigan ordena os níveis de participação política no *continuum* engajamento-alienação. Em termos de participação eleitoral, a sociedade é estratificada em três grupos típicos: eleitores "assíduos"; eleitores periféricos; e não-eleitores alienados.⁴ Os primeiros são os engajados, com grau de interesse político suficientemente alto para mantê-los sempre mobilizados para o voto; a mobilização dos segundos depende de forças momentâneas, de curta duração; e os últimos são os que se alie-

4. É importante notar aqui que essa teoria foi substancialmente formulada considerando-se as regras eleitorais americanas, onde o voto não é obrigatório, onde abster-se de votar não implica qualquer sanção, como ocorre no Brasil.

naram e quase nada consegue motivá-los a participar do processo eleitoral.⁵

Assim, compreendendo as razões para a ação política, a resposta à pergunta do porquê da flutuação nas taxas de comparecimento é imediata:

O comparecimento a uma eleição específica é basicamente uma questão de quantos entre os menos interessados são suficientemente estimulados pelas circunstâncias políticas do momento para fazerem o esforço de votar (Campbell, 1967:43).

Neste ponto, Campbell e seus colegas tangenciam as teorias histórico-contextuais e racional do comportamento eleitoral. No entanto, escapam de considerações desse tipo e repousam toda a explicação do comportamento dos eleitores na dimensão "engajamento-alienação", notadamente seu grau de adesão ao sistema partidário. A volatilidade eleitoral, as "flutuações no voto", afirma Campbell, "refletem os impactos passageiros de eventos" (1967:45). Uma vez cessados os efeitos de curta duração, os eleitores voltam para as posições subjacentes à divisão social das motivações e identidades políticas.

A taxa de comparecimento ou de abstenção eleitoral é função de três fatores: grau de identidade político-partidária (IP), grau de engajamento-alienação política (AP) e de um conjunto N de fatores momentâneos que exercem estímulos positivos ou negativos.⁶

Formalmente, então, o ato de votar é definido pela função:

$$Vt_i = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.6)$$

5. Campbell, que elabora essa tipologia, inclui entre os não-eleitores todos os cidadãos alistáveis e alistados que não comparecem a uma determinada eleição por razões extrapolíticas, qualquer que seja ela, até mesmo as condições meteorológicas. Porém, argumenta que esses fatores excluem apenas uma proporção de potenciais eleitores que não alteraria significativamente a taxa de comparecimento ou o resultado das eleições (1967:42-43). Esse argumento é perfeitamente plausível e, por esta razão, não é necessário incluí-lo na tipologia.

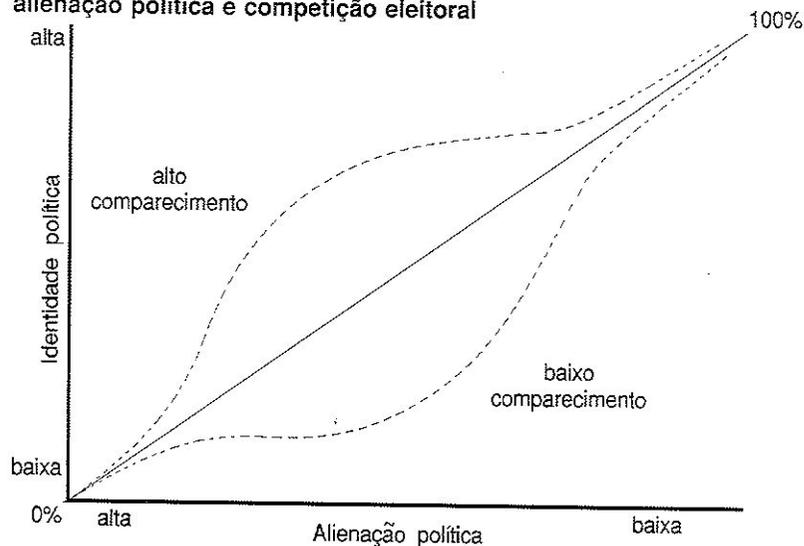
6. Converse reconhece que a identificação partidária está empiricamente correlacionada com o envolvimento político. No entanto, argumenta corretamente que essas variáveis são relativamente independentes entre si, com efeitos próprios. Isto é, a correlação observada entre elas não sugere a existência de um terceiro fator subjacente (Converse, 1967:23) Para a confirmação empírica dessa observação e das proposições apresentadas ver, no mesmo texto, nota 17, p. 22 e apêndice metodológico p. 34-9.

ou, genericamente, a taxa de comparecimento/abstenção (TxC) é dada pela função:

$$TxC = f(IP, AP, N) \quad (1.7)$$

Pelas razões já vistas, os fatores endógenos - identidade política (IP) e alienação política (AP) - impulsionam ou rechaçam os indivíduos no sentido de participar das eleições. O fator N, exógeno, é constituído por um conjunto de eventos que ocorrem durante o período eleitoral. Esses eventos podem influenciar os indivíduos, aumentando ou diminuindo o nível de interesse por aquela eleição específica. Nesse sentido, abrem-se três possibilidades: se a resultante dessas forças exógenas for positiva, teremos alta taxa de comparecimento/baixa taxa de abstenção; se a resultante for negativa, alta taxa de abstenção; se a resultante for nula, a taxa de comparecimento/abstenção fica por conta exclusiva da distribuição histórica dos níveis de identidade política e alienação política. Esse fenômeno social pode ser assim graficamente representado:

Figura 1.2
Taxa de comparecimento, níveis de identidade e alienação política e competição eleitoral



Modelo de estimação: $TxC = b_1IP + b_2AP + b_3N + e$

Neste modelo, explica-se a taxa de flutuação do comparecimento da seguinte forma: a diagonal definida pelos pontos (0,0;1,1) representa a taxa de comparecimento **predita**, dada pelos efeitos

interativos endógenos de IP e AP, controlando-se os efeitos exógenos da competição política sumarizados em N. As curvas dos desvios acima (maior comparecimento do que o predito) e abaixo dessa diagonal representam as taxas de comparecimento **observadas**. As distâncias entre os pontos dessas curvas e seus pontos correspondentes na diagonal predita são o resultado dos efeitos exógenos de N.

Portanto, a taxa de flutuação do comparecimento em uma determinada eleição, ou em uma série delas, é explicada pela diferença residual entre os valores TxC^* preditos e os valores TxC observados. Assim temos:

- (a) se $TxC_i - TxC^*_i > 0$ indivíduos estimulados;
- (b) se $TxC_i - TxC^*_i = 0$ ausência de estímulos;
- (c) se $TxC_i - TxC^*_i < 0$ indivíduos desestimulados.

Uma eleição será, então, caracterizada como “normal” ou “atípica” pela distribuição proporcional dos indivíduos nas situações (a), (b) ou (c). Se a grande maioria estiver na situação (b), o efeito agregado (b_3) de N será necessariamente não significativo, caracterizando a eleição como “normal”. Nessa situação, a distribuição da taxa de comparecimento e dos votos segue a estratificação política da sociedade “naturalmente” produzida pelo processo de socialização. Caso contrário, a eleição será “atípica”, sendo do tipo estimulante, altamente competitiva, ou altamente desestimulante dependendo de que a maioria se situe, respectivamente, em (a) ou (c).

Com base nessa linha de argumentação, Converse (1967) elabora o conceito de *normal vote*, ou seja, uma proporção de votos (por implicação, de comparecimento também) estimável a partir do conhecimento das variáveis identificação e envolvimento político. Indo um pouco além de Campbell, Converse (1967:22) elabora duas proposições empíricas extremamente relevantes para a compreensão do fenômeno político-eleitoral:

1. As respostas a forças momentâneas variam inversamente com o grau de identificação partidária;
2. As respostas a forças momentâneas variam inversamente com o nível de envolvimento político.

Antes de examinarmos as conseqüências dessas duas proposições, vejamos como elas se relacionam.

A identificação partidária, nessa teoria, origina-se fundamentalmente de uma adesão psicológica aos partidos existentes.⁷ Uma vez formada, a identificação partidária tende a tornar-se estável, ou seja, os eleitores que têm identificação partidária em graus variados, inclinam-se a “ver” a política e orientar suas ações numa direção partidária. Os partidos políticos são, dessa forma, catalisadores da “síndrome” política distribuída socialmente. Indivíduos com baixíssima identificação partidária e os independentes, por implicação, estão livres dessas influências partidárias e, portanto, estão mais “abertos” para as influências das forças momentâneas.

A partir da interação entre identificação partidária e envolvimento político pode formar-se uma escala Guttman de envolvimento partidário-alienação política, com alto coeficiente de reprodutibilidade. Assim, podemos obter uma variável instrumental, uma *proxy*, que representa os efeitos agregados daquelas duas variáveis. Chamando essa variável de nível de participação político-eleitoral, podemos, por implicação, enunciar:

Proposição 1.1

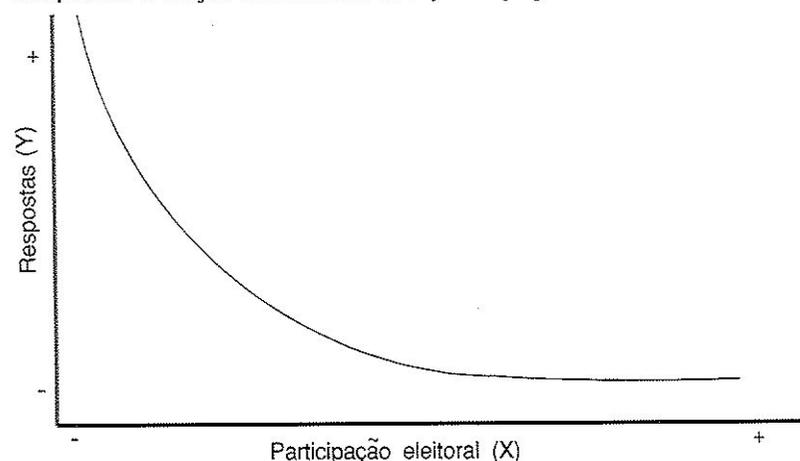
Respostas participativas a forças momentâneas variam inversamente com o grau de participação político-eleitoral.

Essa relação não é linear, como pode parecer inicialmente. Indivíduos engajados politicamente tendem a posicionar-se no espectro político-partidário mais facilmente do que os outros membros da sociedade. Ademais, como vimos acima, aqueles politicamente engajados e os partidários têm, “naturalmente”, estímulos suficientes para participar do jogo político. Esse fato faz com que o efeito agregado das forças momentâneas diminua sua força mobilizadora à medida que se aproxima da porção envolvida, engajada e partidária. Contrariamente, à proporção que os menos engajados e menos partidários estão livres das influências partidárias, os efeitos mobilizadores das forças momentâneas são mais intensos. Ou seja, a Proposição 1.1 nos diz que os politicamente menos envolvidos respondem **mais** rapidamente aos efeitos mobilizadores das campanhas do que os mais envolvidos politicamente.

7. São inúmeras as demonstrações dessa afirmação; ver, por exemplo, Campbell (1964, 1967) e associados, e Converse (1967, 1975).

Espacialmente, essa relação tem a seguinte forma:

Figura 1.3
Respostas a forças momentâneas e participação eleitoral



Modelo de estimação: $Y = e^{-(b \cdot X)}$

Este modelo tem sérias implicações para a compreensão do fenômeno eleitoral e do entendimento da ordem política das sociedades. Antes porém de procedermos a essa avaliação é necessário ver como o modelo Michigan explica o processo de decisão do voto dos eleitores que comparecem para votar.

A decisão do voto no modelo Michigan

Em que direção os eleitores distribuem seus votos? Esta é a segunda questão a que qualquer teoria do comportamento eleitoral tem que responder.

Campbell e colegas desenvolvem uma teoria da decisão do voto na qual a decisão final dos eleitores é produto de um complexo feixe de causalidades (*funnel causality analogy*) (1967:cap.2). Essa imagem é interessante, pois expressa uma concepção de como as "forças" sociais atuam nos indivíduos.

Imaginariamente, na borda do funil está o plano constituído por variáveis históricas, institucionais, econômicas e sociológicas. Destas, as mais influentes são: nível educacional, idade, posição de classe (classe, ocupação, renda ou *status*), origens étnicas, reli-

giosas e demográficas e conformações institucionais, notadamente do sistema partidário. Entretanto, essas influências originárias se amalgamam no processo de socialização política, que, como já vimos, forma os "campos" atitudinais dos indivíduos.

Nessa teoria é efêmera a função da variável classe social, tão importante para as ciências sociais, principalmente a partir de Marx. Na medida em que classe social se correlaciona alta e positivamente com educação, é a variável educação que comanda a relação entre classe e identidade partidária devido a sua importância na **formação dos níveis de conceituação da política**.⁸

A inter-relação de classe social e identidade partidária entre os engajados será mais ou menos explícita, dependendo da formação histórica dos partidos. Segundo Campbell, nas sociedades em que os partidos trabalhistas, socialistas e comunistas foram fundados na esteira dos conflitos de classe, eles assumem um papel catalisador do fulcro politizado dessas classes.

Em um sistema partidário que apresenta uma estreita relação entre partidos e classes sociais, é difícil isolar a influência independente que o partido tem sobre o eleitorado. Um norueguês sindicalizado que é membro do Partido Trabalhista pode mostrar uma forte identidade partidária, mas pode-se supor que isto apenas expresse, sob uma forma diferente, sua identificação básica com a classe operária (Campbell, 1967:268).

Nessa teoria, os fatores sociológicos têm influência variável na orientação da opção partidária dos indivíduos. O grau de influência dessas variáveis, entretanto, diminui quando os partidos apresentam seus candidatos. Ao analisar as eleições de Eisenhower e De Gaulle, Converse aponta a influência preponderante de fatores psicológicos e políticos que praticamente anulam os fatores sociais considerados, ao afirmar que as respostas dos eleitores a esses dois líderes não mostram nenhum padrão social, perpassando todos os grupos sociais. A única exceção significativa estaria entre os eleitores partidários de baixo *status*, que apresentavam preocupações políticas e classistas. Ou seja, os efeitos das variáveis sociológicas manifestam-se, indiretamente, através da adesão partidária (Converse, 1967:323).

8. Converse, em um estudo comparativo (França, Noruega e Estados Unidos), mostra que a identificação partidária é fracamente desenvolvida entre os menos envolvidos politicamente em todas as classes sociais (1967:282-3). Estudos que seguem essa mesma linha, comparando Brasil e Estados Unidos, constatam o mesmo fenômeno (De Cew, 1977 e Cohen, 1979).

A relação eleitor-candidato é, fundamentalmente, uma relação de **empatia**: a experiência social, a história de vida do indivíduo **pulsa-o**⁹ com variada intensidade; e ele é - ou não - atraído psicologicamente pelos elementos centrais do processo político eleitoral (candidatos e partidos) que estão do outro lado.

A adesão a partidos é causalmente anterior à opção por candidatos. Candidaturas são eventuais, mesmo quando assumidas por lideranças políticas conhecidas há muito tempo. Os candidatos engajados em suas campanhas exercerão maior ou menor fascínio em função da distribuição do grau de identificação partidária dos eleitores.

Essa conclusão tem a seguinte relação funcional:

$$Vt_k = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.7)$$

[onde, $k = 1, 2, 3, \dots, k$ candidatos ou partidos]

Essa relação sugere:

- (a) se $k = i$, em maior proporção, então há maior fidelidade partidária;
- (b) se $k = i$, em menor proporção, então há menor fidelidade partidária.

Como vimos acima, as mesmas forças que atuam mobilizando o eleitorado para votar disputam também a preferência por esses votos. Durante as campanhas é o grau de **fidelidade partidária** dos eleitores que é desafiado pelas forças mobilizadoras, sendo o fator que comanda a direção do voto. Admitida essa argumentação, pode-se enunciar:

Proposição 1.2

*Respostas a apelos momentâneos pelo voto variam inversamente com o grau de identificação partidária.*¹⁰

Numa eleição "normal", não estimulante, como vimos acima, a distribuição final dos votos dados aos partidos e candidatos deve seguir razoavelmente a distribuição das identidades partidárias. Os eleitores independentes devem dividir-se entre os principais candidatos quase na mesma proporção (Campbell, 1967; Converse, 1967). Por implicação, em eleições estimulantes deve-se observar um

maior grau de **infidelidade partidária** entre os eleitores e uma concentração maior de não-identificados numa determinada direção. Teoricamente, então, o exame dessa proposição tem a seguinte lógica, na hipótese de três candidatos:

Figura 1.4

Identidade partidária e decisão eleitoral

	Candidatos		
	A	B	C
IP A	p_{11}	p_{12}	p_{13}
IP B	p_{21}	p_{22}	p_{23}
IP C	p_{31}	p_{32}	p_{33}
IND	p_{41}	p_{42}	p_{43}

Valores nas células, p_{ij} são probabilidade teóricas.

Na figura 1.4, configura-se a hipótese de eleição "normal" se prevalecerem as seguintes relações:

1. $p_{11} > p_{12}, p_{13}$
 $p_{22} > p_{21}, p_{23}$
 $p_{33} > p_{31}, p_{32}$
2. $p_{41} = p_{42} = p_{43}$

Essa postulação é, na verdade, o ponto de partida para o exame do fenômeno de decisão do voto. Tentar provar que indivíduos com alta identificação partidária são significativamente mais fiéis, ou seja, votam nos candidatos de seus partidos, é uma tarefa trivial, pois esta é a própria definição de fidelidade partidária. O importante, e o modelo Michigan a tal não se furta, é tentar descobrir por que os eleitores fiéis são os que respondem menos aos apelos das forças mobilizadoras das campanhas eleitorais. Isto é, de que material é feita a amálgama que protege os eleitores nessa redoma chamada identidade partidária? A resposta dessa teoria a tal questão, como já vimos, pode ser encontrada nos fatores psicológicos que formam os "campos" atitudinais. Crises sociais, políticas ou econômicas, por exemplo, são fatores que desestabilizam os sistemas atitudinais, trazendo efeitos sobre o redirecionamento partidário do eleitorado. Mas estes são fatos históricos. A explicação da longevidade, da volatilidade e do realinhamento das identidades partidárias,

9. Esse termo é usado no sentido de indicar movimento sem direção determinada.

10. A representação espacial da Proposição 1.2 tem exatamente a mesma forma mostrada na Figura 1.3. O modelo de estimativa dessa relação é também o mesmo.

no entanto, está no mapeamento das transferências das motivações psicológicas na relação indivíduo-partido.

Nesse sentido, o comportamento dos eleitores em resposta às forças mobilizadoras da campanha segue a mesma lógica da decisão de comparecer para votar. Isto é, os menos engajados partidariamente e os independentes respondem mais facilmente ao "canto das sereias" das campanhas do que os mais fortemente identificados.

Formalmente, então, a teoria psicológica do comportamento eleitoral postula que o comportamento político futuro dos indivíduos é regido pela seguinte lei causal básica:

$$C_i = f(IP_i, AP_i, N) \quad (1.8)$$

Na medida em que os fatores identificação partidária (IP) e adesão-alienação política (AP) são os "campos" atitudinais que operam dentro de cada indivíduo e, interativamente, com o ambiente social e político, temos que a lei substantiva definida em (1.8) pode, então, ser generalizada para:

$$C_i = f(A_i, N) \quad (1.9)$$

Isto é, para a teoria psicológica do voto, a participação e a volatilidade eleitorais são, fundamentalmente, função da distribuição do grau de adesão-alienação política e partidária na sociedade. No entanto, o peso relativo destes últimos na determinação do comportamento futuro são **condicionados** por fatores *ad hoc*. Dessa forma, conhecendo o mapa de transferência das forças psicológicas que pulsam os indivíduos no mundo da política, pode-se, *ceteris paribus*, prever como eles reagirão aos atrativos da política e como decidirão em quem votar.

Capítulo 2

Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral I: a sociologia e a decisão do voto

O comportamento eleitoral tem como antecedente a participação política, sendo o voto o ato final de um processo social mais amplo. A sociologia política preocupa-se fundamentalmente com as condições sociais subjacentes aos fenômenos propriamente políticos (Lipset, 1967). Tais condições constituem o **contexto** no qual as instituições, as práticas, as ideologias e os objetivos políticos se formam e atuam. Nesse sentido, para compreender o voto de um jovem ou de um idoso é necessário conhecer seu contexto social e político: **onde** esses eleitores vivem e **como** vivem nesse contexto.

Lipset, entre outros, mostra que o comportamento político deve ser analisado em seu contexto social e não como atividade autônoma. Em *Voting*, publicado pela primeira vez em 1954, Lazarsfeld e colegas retiram de Durkheim o elemento essencial da explicação sociológica para o comportamento eleitoral:

(...) não devemos estar preocupados em explicar a decisão individual do voto, mas em dar conta das diferenças nas taxas de votos, se elas mostrarem variações consistentes em diferentes grupos sociais (Lazarsfeld, 1966:297).

Portanto, não são os indivíduos e sim os **coletivos sociais** que imprimem dinâmica à política; e o que precisa ser explicado são os resultados agregados de ações coletivas. As decisões individuais têm que ser compreendidas **dentro** dos diversos grupos sociais (Lazarsfeld, 1966:299). Elas supõem a estabilização ou a mudança de atitudes, crenças, ideologias "em termos de associação com outros membros dos principais grupos de solidariedade que envolvem o eleitor" (Parsons, 1970:19).

Quem age, quem participa são os indivíduos, de forma organizada ou isoladamente, mas para a sociologia política o ato individual não é socialmente isolado. Proposições a respeito de ações individuais derivam da condição societária por excelência: **a interação social.**

A fonte epistemológica da explicação está na interação social, que, no modelo sociológico, se estende ao comportamento político. Proposições sociológicas são proposições sobre grupos sociais que envolvem as propriedades desses grupos. Reduzir a explicação às características pessoais não é suficiente, pois a trajetória causal entre características individuais e atos sociais "passa através da totalidade das relações sociais" (Przeworski, 1986:7). Em outras palavras, em situações sociais nas quais a escolha e o comportamento das pessoas dependem da escolha e comportamento das demais, não se pode somar as proposições sobre os indivíduos para gerar proposições sobre os resultados agregados. O somatório de milhares de micromotivos não explica os macrocomportamentos:

Para conectar [os comportamentos isolados com o resultado agregado que estes produziram] temos que olhar para o sistema de interação entre indivíduos e seus ambientes, isto é, entre indivíduos e outros indivíduos e/ou entre indivíduos e a coletividade (Schelling, 1978:14; grifo no original).

O modelo de explicação sociológica compõe-se, por assim dizer, de dois "tempos" sociais e três leis básicas que definem e regem o comportamento social. Os dois tempos expressam, simplesmente, que primeiro é necessário haver interação para, a seguir, formarem-se opiniões e ocorrerem comportamentos. As três leis sociológicas básicas definem as chances sociais de que ocorram interações duais relevantes, que são a origem de toda sorte de transações sociais. Se não houver interação de pelo menos dois sujeitos (individuais e/ou coletivos), nenhum fenômeno social ocorrerá que envolva simultaneamente esses dois sujeitos - esta é a premissa a partir da qual as teorias sociológicas são formuladas.

A ocorrência de interações sociais e a formação de opiniões são regidas por leis probabilísticas, que são a fonte da interpretação sociológica para o fenômeno do comportamento político e, por extensão, da decisão de voto. Vejamos quais são elas. A primeira delas define a probabilidade de ocorrência de interações duais em uma mesma dimensão social. Para isso estima-se, inicialmente, qual a probabilidade de que existam pelo menos dois indivíduos naquela dimensão social: a probabilidade teórica da existência dos indivíduos 1 e 2 na dimensão i é dada por:

$$\Pr(I_{11}) = I_{11}/N$$

$$\Pr(I_{12}) = I_{12}/N$$

A probabilidade teórica de que esses dois indivíduos se encontrem e interajam entre si é dada por:

$$\Pr(IS_{112}) = \Pr(I_{11}) * \Pr(I_{12}) \quad (2.1)$$

ou seja, a probabilidade de interações duais na mesma dimensão social é dada pelo produto das probabilidades de existência de cada indivíduo (ou sujeito social) naquela dimensão.

A primeira lei da interação social, definida pela equação (2.1) acima, implica que, quanto mais abrangente for a característica social definidora do grupo sob observação, menor será a probabilidade de que dois membros desse grupo interajam entre si.

Num segundo passo define-se a segunda lei da interação social. Para tanto, é necessário estimar a probabilidade de que dois indivíduos com diferentes características sociais se encontrem e interajam. Antes, porém, precisamos saber a probabilidade teórica da existência de indivíduos com características j , em relação aos indivíduos com características i , na mesma comunidade N , o que é dado por:

$$\Pr(I_j) = [1 - \Pr(I_i)]$$

Por analogia, a probabilidade de interações sociais duais entre indivíduos de grupos distintos (IS_{ij}) é, então, dada pela função:

$$\Pr(IS_{ij}) = \Pr(I_i) * \Pr(I_j) \quad (2.2)$$

ou seja, a probabilidade de que ocorram interações sociais entre indivíduos com diferentes características é dada pelo produto das probabilidades da existência desses indivíduos numa comunidade.

Essa equação segue a mesma lei funcional vista para a equação (2.1): quanto mais amplos forem os grupos i e j menor será a probabilidade de que dois de seus membros se encontrem.

As duas leis da interação social definidas pelas equações (2.1) e (2.2) acima presumem a ocorrência aleatória de interações sociais, constituindo pois parâmetros teóricos. No mundo real, as probabilidades de interação estão condicionadas pela "distância" social, e até mesmo física, entre indivíduos e grupos. As chances de amigos de amigos meus serem também meus amigos são, na verdade, maiores do que a probabilidade teórica indicaria (Coleman, 1964, in Przeworski 1974). Da mesma forma, as chances de casamentos intragrupos são maiores do que entre membros de grupos diferentes.

Por essas duas leis da interação social vemos que todas as explicações ou predições de mudanças de comportamento e de valores

sociais que se baseiam na mobilidade social (ocupacional ou demográfica), em particular quando ela decorre de alterações estruturais relevantes - como vemos na sociologia de Parsons, Merton e Marx -, na verdade originam-se da alteração das relações probabilísticas entre as interações sociais. Qualquer tipo de mobilidade, seja qual for sua origem, requer que a probabilidade de interações sociais entre diferentes (IS_{ij}) tenda a ser maior do que a probabilidade de interações sociais entre iguais (IS_i). Isto, evidentemente, tem conseqüências políticas. No comportamento político, que é nosso interesse mais próximo, é óbvio que os membros de uma organização interagem muito mais entre si do que com seus simpatizantes, e muito menos com membros de outros grupos, exceto em circunstâncias muito especiais.

A aleatoriedade assumida na definição das duas leis que regem as chances de interações sociais ocorrerem é plausível na ausência de mais informações. Decorre daí a angustiante necessidade da sociologia de colher o máximo de informações possíveis sobre os indivíduos, chegando, em alguns casos, ao limite: pesquisadores mudam-se para áreas escolhidas e se travestem em seus informantes.¹

O desenvolvimento metodológico e analítico observado nas duas últimas décadas decorreu da necessidade da sociologia de lidar com muitas informações para dar conta dos múltiplos efeitos que condicionam a probabilidade da ocorrência de interações sociais e o efeito destas no comportamento dos indivíduos.

Finalmente, para a explicação ou previsão do comportamento não basta conhecer a freqüência com que as interações ocorrem. É igualmente importante estimar a probabilidade de as interações surtirem algum resultado. É pela "conversação" social que se formam as opiniões.

1. Aqui não me refiro à tradição etnometodológica incorporada por uma parte da sociologia contemporânea. Refiro-me ao movimento que, na última década, se autodenominou de "pesquisa-ação", ou "pesquisa-participante", onde o pesquisador observa menos o fato social do que, praticamente, sua "própria vivência" travestida na vida dos indivíduos que vivem aquele fato social. Eu fico imaginando o que aconteceria a um investigador se ele resolvesse fazer uma "pesquisa-ação" sobre o suicídio, se ele for um pesquisador sério. Marx, até onde eu saiba, não precisou se travestir de operário inglês para desvendar os fenômenos da alienação e da mais-valia. Sobre essas mazelas na sociologia brasileira contemporânea ver Carlos Rodrigues Brandão (1984).

A ocorrência de interações sociais pode produzir três resultados: os dois envolvidos saem do processo com opiniões divergentes; uma das partes muda de opinião, convergindo para a opinião do outro; ou então, os dois envolvidos mudam de opinião e aderem a uma terceira posição. Embora às vezes seja importante saber quem mudou de opinião, o resultado agregado das interações sociais se dicotomiza em dois pólos: as opiniões e os comportamentos concordantes ou discordantes distribuem-se socialmente em relação a uma dimensão i qualquer.

Agora podemos definir a terceira lei básica da interação social relevante para a sociologia política: a probabilidade teórica de que duas opiniões ou comportamentos sejam concordantes (Oc), em uma mesma dimensão (O_i). Essa probabilidade é dada por:

$$\text{Pr}(Oc) = [\text{pr}(O_i)]^2 \quad (2.3)$$

isto é, a probabilidade de concordâncias duais numa população, no espaço i , é dada pela soma dos quadrados das probabilidades de cada opinião relativa a i ocorrer.

Em um grupo, comunidade ou sociedade onde haja unanimidade de opinião sobre uma questão na dimensão i , observa-se $\text{Pr}(Oc)=1$, dado que $\text{pr}(O_i)^2=1$. Esta é a fonte dos diversos coeficientes de concordância, congruência, proximidade ou homogeneidade de opinião ou comportamento usados comumente para mensurar o grau de integração ou coesão/dispersão de grupos ou sociedades.²

Com base nessas três leis funcionais que regem a interação social podemos formular a lei geral que está por trás das teorias sociológicas do comportamento político:

$$C_i = f(IS_i, IS_{ij}, Oc_i) \quad (2.4)$$

onde o comportamento futuro dos indivíduos (C_i) é função do grau de interação em que estão envolvidos com seus pares próximos (IS_i), e com outros mais distantes (IS_{ij}) e também de seu grau de coerência de opinião (Oc_i), no momento em que a observação é feita.

2. O leitor pode reparar que a origem da $\text{Pr}(Oc)$ é a mesma da lei probabilística definida na equação (2.1), ou seja: qual a probabilidade de duas opiniões pertencentes ao mesmo "grupo" se "encontrarem". Esse é também o fundamento epistemológico do índice de fracionalização (Fe) partidária de Douglas Rae (1975:56-7).

A última cláusula da lei sociológica definida em (2.4) é crucial para a capacidade preditiva da sociologia do comportamento político. As opiniões políticas não surgem do nada. E quando surgem não são eternas. Para manter um grupo ideologicamente coeso por muito tempo é necessário um grande esforço organizacional (leia-se interacionista), onde até mesmo sanções sociais são previstas para inibir os comportamentos que provocam desvio.

Por que os indivíduos votam: explicação sociológica

Sistemas ou estruturas de interação social podem ser mais ou menos estáveis dependendo do nível em que estão sendo observados.³ A tentativa de explicar o comportamento eleitoral nas democracias capitalistas pode, por exemplo, ser feita em dois níveis. Se forem considerados macrotempos e macrovariáveis podem-se identificar estruturas básicas de relações sociais (de interações institucionalizadas) que perduram há muitas décadas, enquanto outras, como se fossem subestruturas, se alteram com maior velocidade.

A volatilidade das opiniões políticas é função direta da velocidade com que se alteram as estruturas de relações sociais. Essa volatilidade se acentua ainda mais quando se refere a opiniões e preferências eleitorais, pois as campanhas existem exatamente para isso: fazer com que os indivíduos interajam com outros indivíduos, organizações e idéias que estão usualmente fora dos limites do seu cotidiano, ou seja, fazer com que a $Pr(IS_{ij})$ seja a maior possível.⁴

Dessa forma, as características dos indivíduos socialmente "organizados" em um ou mais grupos de referência, bem como a frequência e a natureza das interações entre eles e entre grupos constituem as variáveis explicativas do comportamento político. Esses elementos, postos juntos, desvendam a totalidade das relações sociais, tornam inteligíveis as ações humanas, compreensível a dinâmica social, previsível a história das sociedades, e, por implicação, os acontecimentos políticos.

3. É por desconsiderar essa complexidade monumental da sociologia política que muita gente fica surpresa com resultados eleitorais. Sobre esse ponto ver Figueiredo (1986).

4. Essa afirmativa, embora verdadeira, é problemática, pois um partido majoritário deve desejar exatamente o oposto, isto é, que $Pr(IS_i) > Pr(IS_{ij})$, para assim continuar a ganhar as eleições.

É nesse nível de abstração e abrangência que as grandes teorias sociológicas formulam suas premissas, das quais derivam suas hipóteses básicas sobre a participação política. Como, em qualquer sociedade, os indivíduos não se organizam e interagem no vácuo, as teorias sociológicas formulam seus modelos explicativos de participação política postulando que as formas e a natureza das organizações e interações políticas são uma função do estágio de desenvolvimento social e econômico da sociedade em questão. Ou seja, de maneira geral as diferentes formas de participação política têm "diferentes causas e conseqüências e relacionam-se diversamente com diferentes tendências sociais e econômicas" (Huntington, 1976:14;55; Przeworski, 1986:18-9;144-3).

Para a sociologia política, o comportamento dos indivíduos é genericamente regido pela seguinte lei funcional:

$$C_i = f(IS_i, Oc_i, ES) \quad (2.5)$$

onde o comportamento político é função da natureza e da densidade das interações em que os indivíduos estão envolvidos, das opiniões que formam a partir daí e do estado sócio-econômico da sociedade na qual ocorre esse comportamento.⁵

Na relação comportamental definida em (2.5) o estado de desenvolvimento sócio-econômico é a fonte originária do fluxo de causalidade que atua até o momento de o indivíduo decidir se participa do processo político-eleitoral e em qual direção. Assim entendido, pode-se formular a seguinte proposição:

Proposição 2.1

As respostas participativas aos apelos mobilizadores da política variam diretamente com o grau de desenvolvimento da sociedade.

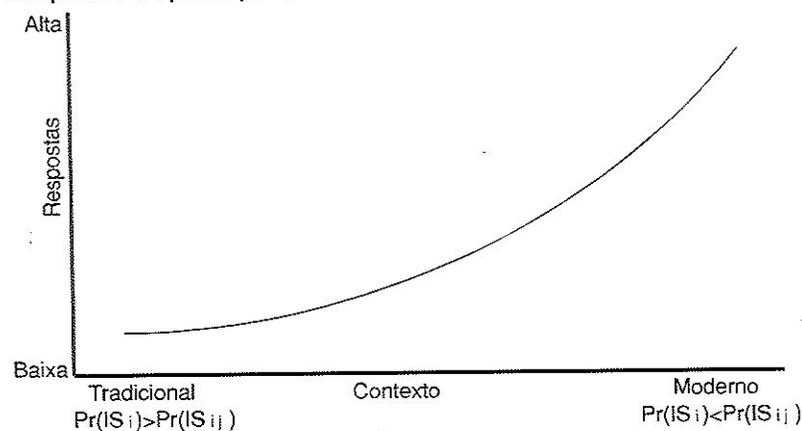
Essa proposição permite que a sociologia política desenvolva estudos diacrônicos de diferentes formas e densidades de partici-

5. Com essa formulação, fica também clara a distinção entre sociologistas e psicologistas no que se refere ao alcance de suas proposições. As proposições fundamentais dos psicologistas (Proposições 1.1 e 1.2, vistas no Capítulo 1) são incondicionais, enquanto para os sociologistas as proposições são condicionais aos tempos históricos e aos espaços sociais. Vem dessa concepção a base para a teoria de "eleições críticas", momentos em que observamos grandes deslocamentos de opinião (preferência partidária e direção do voto) que se consolidam posteriormente (Lazarsfeld, 1966:301; Burnham, 1970; Przeworski, 1975).

pação em uma sociedade. Também permite explicar por que diferentes regiões ou segmentos sociais, “vivendo” estágios distintos de desenvolvimento, reagem de forma diversa aos mesmos apelos políticos e geram, por isso, taxas desiguais de participação.

“Estágio de desenvolvimento social” é um conceito resumido que denota diferentes contextos sociais, isto é, diferentes densidades e formas de interação social. Por esse caminho, a sociologia política trabalha com um *continuum* teórico, em cujos extremos estão o contexto tradicional e o moderno. A causa das variações observadas nas taxas de participação política da sociedade está na variação desses contextos. No entanto, cabe ressaltar, não há uma relação linear das respostas individuais aos apelos da política nesses diferentes contextos. Diversos estudos mostram que a taxa de participação cresce mais rapidamente à medida que os contextos sociais se aproximam do extremo moderno. A proposição 2.1 tem espacialmente o seguinte formato:

Figura 2.1
Respostas a apelos políticos e contexto social



Modelo de estimação: $Y = e^{+(\Sigma b_i)}$

Nesse nível **macro**, mudanças agregadas de comportamento eleitoral são explicadas, ou têm sua fonte causal, nas mudanças estruturais que ocorrem nos contextos nos quais os indivíduos vivem. Como decorrência dessa observação histórica, mudanças agregadas de comportamento político em sociedades com relações sociais relativamente estáveis exigem esforços políticos maiores. Em outras palavras, para obter taxas de participação política semelhantes em

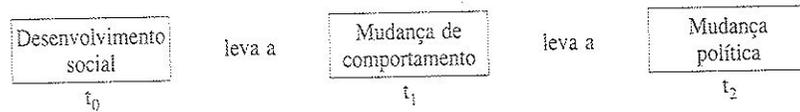
diferentes contextos sociais de uma mesma sociedade, é preciso um esforço político maior em contextos tradicionais do que nos contextos mais modernos.

Os contextos sociais podem ser especificados como “políticos” ou “sociais” propriamente ditos. O contexto político refere-se, fundamentalmente, por um lado, à conformação institucional do sistema político e, por outro, à natureza das relações políticas, ou seja, corresponde às interações políticas institucionalizadas. Os contextos sociais, por sua vez, referem-se basicamente às estruturas sociais e as formas básicas de organização da vida social, às quais os indivíduos estão necessariamente associados.

Quanto ao contexto político, a sociologia não encontra dificuldades nem divergências dramáticas para descrevê-lo e daí derivar suas hipóteses empíricas. Para definir os contextos sociais, no entanto, a sociologia política apresenta um enorme fosso entre os que seguem a influência marxista, em várias gradações, e os demais. O divisor de águas está na teoria usada para a identificação da estrutura social e, nela, os diversos grupos ou classes sociais. Todas as teorias utilizam identificações objetivas dos grupos como base para as auto-identificações subjetivas de seus membros, embora essas bases não sejam, teoricamente, as mesmas. Para alguns grupos sociais, tais bases são de natureza funcional e para outros são de natureza cultural. Para alguns é a cultura política do grupo ou classe que os especifica e identifica, para outros é a posição de classe no modo de produção. Tal divisor identifica diferentes causas do comportamento político e assim produz explicações e interpretações notavelmente divergentes do processo decisório dos eleitores em relação a suas preferências eleitorais.⁶

6. Sobre esse ponto, o melhor exemplo são dois estudos sobre o voto de esquerda nas eleições chilenas de 1952, usando diferentes modelos de análise que privilegiam variáveis culturais e classistas, tendo por fonte os mesmos dados empíricos. No primeiro, Gláucio Soares & L. Hamblí (1967) concluem que o voto allendista foi um voto de protesto, de agressão, sendo o resultado da interação entre o estado de alienação e tradicionalismo dos segmentos populares. No segundo estudo, Adam Przeworski & Gláucio Soares (1971) analisam a mesma votação e vêem os votos para Allende como manifestação de consciência de classe.
7. Przeworski (1974:40-5) identifica, analiticamente, três modelos contextuais para a explicação de mudanças nas taxas de comportamento político, mas é possível sumariá-los na forma que apresento a seguir.

Na verdade, do ponto de vista da lógica da explicação a questão importante está na identificação da causa eficiente (no sentido weberiano) da mudança ou continuidade dos padrões de comportamento político eleitoral. Aqui podem ser identificados três modelos analíticos⁷, que sumariamente têm a seguinte lógica explicativa: ocorrem mudanças de comportamento político quando o contexto social muda; a taxa de mudança depende do estado do contexto social e/ou do estado do contexto político no momento da mudança. Modelos dessa natureza, embora de ambição variável, são os mais comuns na sociologia política e fundamentam a teoria do "desenvolvimento" social e político, na qual se estabelece a seguinte causalidade histórica:



Teorias calcadas nessa lógica têm demonstrado, com muita habilidade, que alterações substanciais no estado social - notadamente via mobilidade social e maior igualdade de oportunidades - são acompanhadas de mudanças comportamentais em direção à formação de uma "cultura cívica" (Almond & Verba, 1965), da consubstanciação política da cidadania (T. Marchall) e do conseqüente realinhamento político e partidário (Pedersen, 1983). Até mesmo algumas versões simplistas de marxismo trabalharam por longo tempo com essa lógica, como aponta Przeworski (1974:41), para quem o desenvolvimento capitalista levaria ao aumento da classe operária, e os novos trabalhadores adeririam à causa revolucionária por sua condição de classe.

Quebras dessa inexorável causalidade histórica são creditadas a mudanças de comportamento no âmbito das elites ou mudanças no contexto político. Huntington (1976), revendo essa bibliografia e as evidências acumuladas, conclui:

As forças econômicas e sociais que alimentam a expansão da participação política parecem ser globais e inexoráveis a longo prazo. Mas as flutuações nos níveis de participação de curto prazo usualmente são o resultado direto das ações das elites. As formas e padrões de participação em expansão são maleáveis (...) Diferenças [entre sociedades] nas formas, bases e padrões de participação, enquanto influenciados por tendências econômicas e sociais gerais, são principalmente o produto de decisões das elites políticas (p. 170-1).

A interveniência do comportamento das elites na inexorável lógica que liga desenvolvimento e participação política permite o seguinte argumento: as decisões das elites só são efetivas se a massa responder aos apelos políticos. Apelos políticos, mobilizadores ou não, são tentativas de alterar a forma ou a densidade das interações sociais, conforme vimos acima. Assim sendo, os desvios nos padrões lineares de participação subjacentes a esse modelo, tanto na forma quanto na densidade, são função de três fatores: do estado ou natureza das interações sociais (IS), do nível sócio-econômico (ou estado social, ES) e dos apelos políticos ou forças momentâneas (N), de curta duração. Formalmente, a lei comportamental definida pela equação (2.5) pode agora ser assim reescrita:

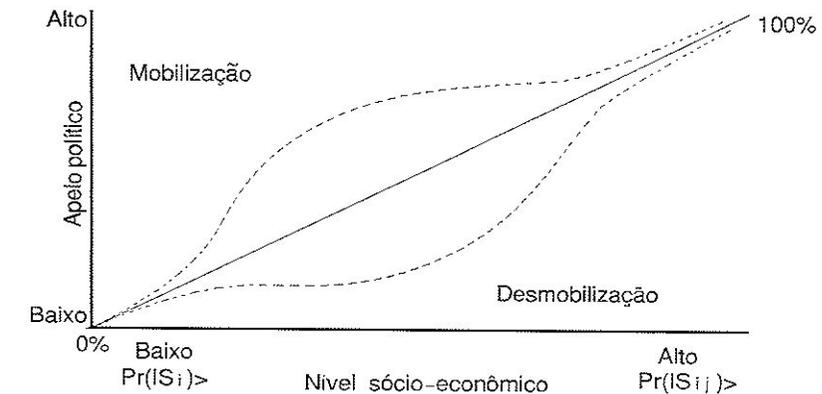
$$C_i = f(IS, ES, N) \quad (2.6)$$

Aplicada aos padrões de comportamento político-eleitoral, essa teoria nos diz, então, que as taxas de comparecimento eleitoral são função do nível de desenvolvimento social e econômico e do estado da interação social entre os indivíduos; e que as flutuações acima ou abaixo do previsível variam em função da efetividade dos apelos políticos. Formalmente, a taxa de participação eleitoral (TxC) é regulada por:

$$TxC = f(IS, ES, N) \quad (2.7)$$

Graficamente, a função definida acima projeta a seguinte distribuição espacial da participação eleitoral:

Figura 2.2
Taxa de comparecimento, apelo político e interação social e nível sócio-econômico



Modelo de estimação: $TxC_i = b_1 IS_i + b_2 ES_i + b_3 N$

Esse modelo de estimativa da taxa de participação eleitoral, como se pode ver, é estruturalmente idêntico ao modelo subjacente à teoria psicológica da participação eleitoral, demonstrado no Capítulo 1. Tal como anteriormente, a diagonal representa os valores **preditos** da taxa de comparecimento (TxC^*), que é dada pelos efeitos conjuntos, endógenos, da interação social e do nível sócio-econômico, mantendo-se constantes os efeitos mobilizadores das elites políticas contidos em (N). Este seria, por assim dizer, o resultado da participação eleitoral dado pela hipótese da inércia social.

As curvas acima e abaixo da diagonal predita são os valores observados, e as diferenças entre seus pontos e os da diagonal são os valores dos efeitos das forças mobilizadoras, de curta duração. O peso relativo dos apelos políticos é dado, então, pela diferença entre os valores preditos e os observados na taxa de comparecimento. Assim temos três situações possíveis:

- (a) se $TxC - TxC^* > 0$ situação de mobilização;
- (b) se $TxC - TxC^* = 0$ ausência de mobilização;
- (c) se $TxC - TxC^* < 0$ situação de desmobilização.

A situação (b) corresponde ao que Converse e Campbell chamam de *normal votes*, ou eleições normais, com alta previsibilidade. Similarmente, segundo Huntington, esta situação é a previsão feita pela teoria "liberal" de desenvolvimento para a variação da participação política. Embora essa teoria afirme que o volume de participação aumenta na medida em que diminui a diferença entre os níveis sociais, ela espera que o comportamento político agregado seja o definido pela situação (b). Em outras palavras, a mobilização para a política deve ser o resultado de motivações derivadas de situações sociais objetivas. Essa situação torna a vida social e política a mais previsível possível, pois, como veremos adiante, esses mesmos efeitos são também a base para as identificações partidárias.

A situação definida em (a) representa os momentos populistas, de intensa mobilização. Essas situações são de duração efêmera e baixa previsibilidade, pois a taxa de participação se eleva velozmente em função de aspirações de mobilidade, muitas vezes sustentadas artificialmente, e não como decorrência de mudanças objetivas da situação social. Momentos de explosões participativas

dessa natureza são, geralmente, seguidos de altos níveis de sentimentos de frustração, individual e coletiva.⁸

Finalmente, as situações de desmobilização (c) são normalmente identificadas com contextos políticos do tipo oligárquico, repressivos ou não. Os repressivos, do tipo ditatorial ou autoritário, têm duração variada e as mais distintas causas para terminar. Os não-repressivos são mais previsíveis e estáveis, pois ao constituir-se, historicamente, desenvolvem culturas políticas não-participativas, mesmo que haja alguma melhoria social ao longo dos anos.

Para a sociologia política, então, a participação eleitoral é fruto das interações sociais dentro de um contexto, sendo que a política e o voto têm a função instrumental de manter ou alterar o *status quo*. Quando, então, o voto perde a função de "voz" os indivíduos se reorientam para a "saída", tal como sugere Hirschman (1973). Os eleitores migram, protestam, abstêm-se, enclausuram-se ou buscam outras formas de interferir na história. No âmbito da explicação sociológica, os indivíduos não "saem" por se sentirem impotentes, mas por constatarem que o voto não é um instrumento eficaz. O voto como instrumento de mudança é impotente e **não os indivíduos**, como sugerem os psicologistas.

A decisão do voto: explicação sociológica

Como a sociologia política explica a distribuição de preferências entre os eleitores? A chave da resposta a essa questão está na existência de identidades culturais objetivamente estabelecidas, ou na existência de consciência de classe. Os dois fenômenos podem estar empiricamente misturados, mas analiticamente são separáveis. A identidade cultural pode expressar-se na forma de regionalismo, bairrismo, similaridades étnicas ou ainda na convergência de interesses. A origem da formação dessa identidade está na interação social. Através da "conversação" social os indivíduos se identificam e formam opiniões que passam a ser mais ou menos compartilhadas, dependendo do grau de coesão do grupo ou classe social:

[contatos sociais têm] conseqüências no equilíbrio atitudinal do grupo - no qual se incluem as mudanças líquidas para todo o sistema social - da mesma forma que deslocamentos compensatórios entre os indivíduos (Lazarsfeld, 1966:299).

8. Sobre a lógica da **frustração relativa**, que está por trás da hipótese de mobilização populista, ver Boudon (1986).

Aqui todo tipo de organização social tem um papel fundamental, pois seus porta-vozes são interlocutores privilegiados. No processo de formação de identidades sociais, os partidos políticos, as organizações religiosas, sindicais, de bairro ou em defesa de qualquer coisa, concorrem entre si ou fazem alianças e acordos, para representar e promover os interesses das comunidades ou de segmentos específicos delas.

Os partidos políticos formulam discursos em busca de eleitores. Esses discursos podem ser dirigidos a comunidades específicas, segmentos sociais, classes sociais ou ainda a grupos sociais mais genéricos - pobres, classes médias, negros, mulheres, sulinos, nordestinos, ou ainda a católicos, umbandistas etc. Em outro nível de abstração, os partidos formulam seus discursos para a formação de projetos sociais futuros, de maior democracia e justiça social, de socialização, de expansão da base liberal-capitalista e outros projetos. Os candidatos costumam apresentar-se valorizando suas propostas ou suas características pessoais. Uns se apresentam como "xerifes", para acabar com todo tipo de injustiça social, provocando a síndrome de John Wayne; outros, como abnegados administradores, acima das pressões políticas; outros deixam espalhar *slogans* do tipo "rouba, mas faz" ou fazem campanhas à base de "votem em mim porque eu preciso me 'arrumar'".⁹ No entanto, a maioria se apresenta como instrumento em defesa de interesses específicos ou mais genéricos, formando opiniões.

Os partidos políticos e as facções dentro deles estão permanentemente em contato com suas bases e com a população em geral. Isto implica permanente interação social. Comprometimentos e lealdades são a expressão de opiniões convergentes que são moldadas, reforçadas ou modificadas continuamente. A identificação partidária na sociologia política expressa um "contrato" de representação de interesses entre eleitores e partidos (ou candidatos).

A formação da identidade partidária decorre da "conversação" social entre os partidos e a população em geral.

A origem da identidade política está, portanto, no discurso político-partidário. A identidade partidária, por sua vez, baseia-se na

identidade política previamente formada e a origem de sua flutuação está na estratégia eleitoral dos partidos. Quando essas identidades são convergentes e bem definidas os partidos adquirem bases sociais duradouras e sólidas, quer consolidadas em torno da divisão social em classes, como ocorre na Inglaterra, Suécia e Alemanha, quer em bases lingüístico-regional, como na Suíça, ou ainda em termos quase-religiosos, como na Holanda, para citar apenas alguns exemplos (Lijphart, 1984: cap. 8). Em outros países, como nos Estados Unidos, o discurso político-partidário é mais fluido, sendo capaz, contudo, de criar "campos" de identidade política pela formação de identidades de interesse social, econômico e/ou étnico-religioso, como bem demonstram Lijphart (1984:130) e Figueiredo (1981).

Da mesma forma que a lei comportamental sociológica definida pela equação (2.5) constitui a base para explicar a participação eleitoral dos indivíduos, essa mesma lei pode agora ser reescrita para explicar a decisão do voto.

Antes, porém, de apresentar a lógica da explicação sociológica para a decisão do voto é necessário um comentário sobre a disputa intelectual entre os sociólogos com influência marxista e os demais.

A tradição marxista parte da premissa de que a fonte da identidade política está na posição de classe dos indivíduos, funcionalmente definida. A relação de causalidade entre classe e identidade política se estabelece quando os membros daquela classe compartilham os mesmos interesses fundamentais.

Não existe classe social, politicamente, se seus membros não tiverem consciência de classe. O peso político de uma classe, notadamente na política eleitoral, é função direta da proporção de seus membros que se **comportam política e eleitoralmente conforme o preceito da consciência de classe**, isto é, votam regularmente em candidatos e partidos que têm identidade com aquela classe. Portanto, o peso político eleitoral de qualquer classe está no intervalo $Pr[0 < n/N < 1]$. Por implicação, a probabilidade de um trabalhador, escolhido aleatoriamente, votar em conformidade com o preceito da consciência de classe será maior ou menor dependendo da posição da relação n/N no intervalo $[0,1]$, num momento da história daquela sociedade. Ainda por implicação, a probabilidade teórica de que dois trabalhadores votem de forma idêntica é dada pelo produto das probabilidades de cada um deles votar

9. Consta do folclore político carioca que a campanha do humorista Silvino Neto baseou-se nesse tipo de *slogan*, e isto o teria transformado no vereador mais votado em 1954, no antigo Distrito Federal.

segundo o preceito da consciência de classe (lei da concordância dual, definida pela equação 2.3). Até aqui teoria probabilística pura.

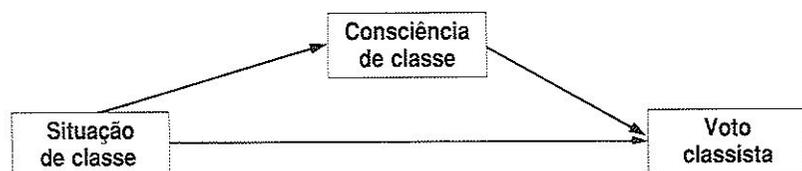
Entretanto, para que dois trabalhadores votem no mesmo partido ou candidato é necessário que ambos tenham participado da mesma "conversação" social, resultando daí opiniões concordantes. Decorre, pois, que a probabilidade de votos na dimensão "trabalhadores" é função da densidade da interação social (IS) nessa dimensão. Outra conclusão importante dessa lógica é que a probabilidade de um trabalhador votar em conformidade com sua classe não é dada pela proporção de trabalhadores em uma comunidade, mas pela proporção de **trabalhadores votantes que tenham votado em conformidade com sua classe em eleições prévias**.¹⁰ O mesmo argumento se aplica às outras classes sociais.

Assim, vemos que a teoria do voto classista é um caso especial dentro da teoria do comportamento político, sendo especificado pela sociologia política através de sua lei funcional geral definida pela equação (2.5). Formalmente, então, o voto classista é definido por:

$$V_{tc} = f(IS_c, IS_{cnc}, Oc_c) \quad (2.7)$$

ou seja, o voto classista (V_{tc}) é função da densidade de interações sociais dentro da classe social de referência (IS_c), da densidade de interações sociais duais entre indivíduos de diferentes classes e do grau de congruência de opiniões dentro da classe de referência (Oc_c). O fluxo de causalidade nas teorias do voto classista se dá, então, da seguinte forma:¹¹

Figura 2.3
Classe e voto
Fluxo de causalidade



10. Uma questão relevante aqui é tentar responder porque alguns trabalhadores passam a votar em "seus" partidos na primeira eleição após sua criação e outros trabalhadores continuam a votar como antes. Tratarei dessa questão mais adiante.

11. Soares (1965) e Cintra (1968) usam esse modelo para examinar o comportamento dos eleitores do Rio de Janeiro e Belo Horizonte, respectivamente.

A trajetória causal [SC---> CC---> VC] é a esperada por essa teoria. A trajetória [SC---> VC] representa votos interpretáveis como classistas, porém dados por eleitores sem consciência de classe. Obviamente, a teoria do voto classista espera encontrar nesta última trajetória uma proporção residual de eleitores cujas razões de voto devem ser idiossincráticas, tais como imitação ou receio de algum tipo de sanção social.

Essa teoria projeta, paradigmaticamente, que a distribuição dos votos acompanha a estrutura de classe e a distribuição dos candidatos ou partidos identificados com essas classes, apresentando o seguinte padrão:

Figura 2.4
Classe social e voto

	Conservadores	Centro	Progressistas
Burguesias	P_{11}	P_{12}	P_{13}
Classes médias	P_{21}	P_{22}	P_{23}
Trabalhadores	P_{31}	P_{32}	P_{33}

Valores p_{ij} são probabilidades teóricas.

Essa teoria do voto prediz que as seguintes relações serão predominantes:

(a) as probabilidades na diagonal principal (p_{ii}) serão sempre significativamente maiores:

$$P_{11} > P_{12} > P_{13};$$

$$P_{22} > P_{21} > P_{23};$$

$$P_{33} > P_{32} > P_{31};$$

(b) as probabilidades de voto das classes médias, fora da diagonal, refletem a estratificação destas, e sua identidade em direção às burguesias e aos trabalhadores.

A expectativa (b) ocorre porque, segundo essa teoria, as classes médias são compostas por potenciais aliados eventuais das duas outras classes. As flutuações de voto nessa classe variam em função dos apelos políticos em momentos de crise social ou econômica (Przeworski, 1986: cap.3).

Teóricos dessa linha, como, por exemplo, Przeworski e Lipset, há muito chamam a atenção para o fato, de que as interpretações sociológicas do voto classista pressupõem duas condições históricas.

Primeiro, a política na sociedade observada precisa estar organizada em bases classistas, isto é, a disputa política - no caso, a eleitoral - tem como principal "motor" a luta de classes e como objetivo último o controle do poder pelos trabalhadores. Ou seja, o "partido dos trabalhadores" tem um projeto de hegemonia política, que optou pela via parlamentar como estratégia. Caso contrário, esse partido será apenas mais um, tentando representar um segmento social. A segunda condição, decorrente da primeira, é que a identidade política seja mais forte do que as demais identidades originadas em interações sociais que ocorrem em outras dimensões. Isto vale dizer que tentativas de desvendar o voto classista pela consciência de classe onde sequer existem partidos classistas organizados é puro desperdício de tempo e esforço; certamente, o resultado dessa pesquisa será um único parágrafo dizendo: "os trabalhadores, classes baixas, os pobres, votam na direita porque não têm consciência de classe"!

Ademais, é importante notar que, mesmo onde existem partidos classistas, não é inexorável a relação voto e classe. Dirigentes, burocratas e parlamentares desses partidos se "aburguesam"; trabalhadores e militantes tornam-se intelectuais, jornalistas, tesoureiros, publicitários. Seus candidatos precisam constantemente disputar votos com outros candidatos que falam a mesma linguagem e eventualmente têm propósitos semelhantes. Isto significa que trabalhadores-eleitores podem mudar seus votos sem perder sua identidade de classe, quando a têm, é claro. Obviamente, toda essa argumentação vale para as outras classes sociais.

Como tem sido enfatizado, as identidades políticas também são amplamente forjadas pela identidade de interesses mais específicos ou culturais, que cruzam os limites das classes definidas funcionalmente; são até mesmo formadas em função de bases geográficas. Então, a probabilidade de votos concordantes em cada grupo, segmento ou classe de uma sociedade é igualmente definível como um caso especial da lei funcional definida em (2.5), tal como especificada na equação (2.7), para o voto classista.

Nos períodos eleitorais, as campanhas políticas exercem o papel de ampla "conversação" social, através da qual as interações sociais se tornam mais intensas e multidirecionadas.

Por analogia ao que foi exposto acima, quanto maior for a densidade de interação social na mesma dimensão [$\Pr(IS_i) > \Pr(IS_j)$],

menores são os efeitos momentâneos das campanhas no sentido de provocar migrações nas preferências do eleitorado. Nesse sentido, a decisão do voto para a sociologia política está contida na seguinte proposição:

Proposição 2.2

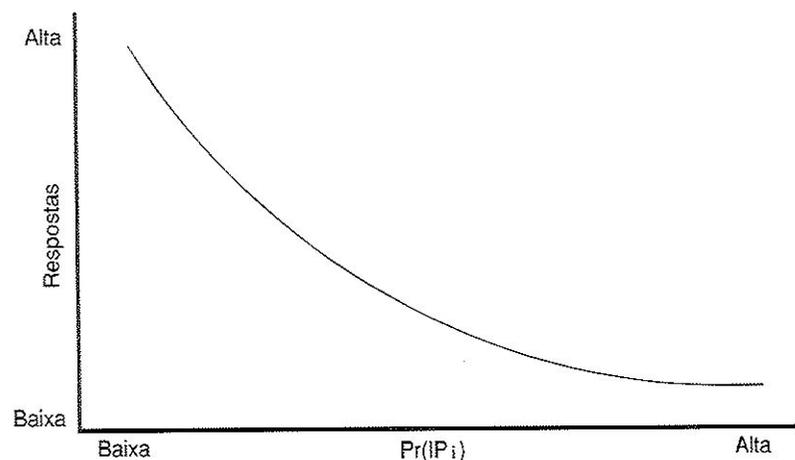
As respostas aos apelos de votos momentâneos variam inversamente à densidade das identidades políticas, nos diferentes contextos sociais.

A vasta literatura sobre comportamento eleitoral é unânime quando demonstra que identidades políticas observadas convergem para identificações partidárias. No entanto, todos concordam que essa relação é probabilística, e que identidade política não é sinônimo de identificação partidária.

Mesmo que a variável "identificação partidária" seja, como tem sido demonstrado, um extraordinário previsor da decisão de voto, creio que nesse nível de discussão a formulação sociológica da proposição 2.2 acima é mais rica do que a versão similar formulada pela explicação psicológica da decisão do eleitor. Para os psicologistas, cabe lembrar, a formação de identidades - principalmente a partidária - nasce no processo de socialização, que é, *modus operandi*, a interação social. Mas a troca de experiências e informações sociais nesse processo é mediada por mecanismos psicológicos que levam os indivíduos a aderirem a esta ou aquela atitude frente ao mundo político (Campbell, 1964:32).

Para os sociologistas, notadamente os influenciados pela teoria do voto classista, são as condições sociais objetivamente vividas que formam as atitudes políticas. Estas formam "campos" de consciência política que passam a responder aos apelos políticos conforme o contexto social. Assim, a proposição 2.2 nos diz que quanto maior for a densidade de interação social na dimensão i , maior será a densidade de identidade política (IP_i) na mesma dimensão. Seguindo essa linha de raciocínio, quanto mais coeso for um grupo social, menor será a probabilidade de que os membros desse grupo respondam com seus votos aos apelos de forças momentâneas. Graficamente, a proposição 2.2 tem a seguinte forma:

Figura 2.5
Densidade de identificação política e resposta a apelos políticos pelo voto



Modelo de estimação: $Y = e^{-bx}$

Esse modelo exprime, sumariamente, que em sociedades nas quais a política é organizada em bases fluidas, e as clivagens sociais históricas mais visíveis não são fortemente canalizadas para demarcar o *ethos* dos diferentes partidos, a volatilidade do eleitorado de uma eleição para outra será, em média, maior do que em sociedades de contexto político distinto (Pedersen, 1983).

Formalmente, então, a decisão de voto na sociologia política é um caso especial da lei comportamental definida em (2.5):

$$Vt_i = f(IP, ES, N) \quad (2.8)$$

onde a direção do voto de um indivíduo depende da natureza das relações políticas e sociais em que ele está envolvido, da densidade da identidade política do grupo a que ele pertence e, obviamente, dos apelos momentâneos das campanhas.

As ofertas de opção política, como já enfatizei, variam com o contexto social e político e expressam a natureza das relações sociais e políticas. A literatura sociológica tem hoje um quadro referencial bastante rico que lhe permite distinguir a natureza das respostas do eleitorado frente às ofertas políticas.

Huntington distingue dois tipos extremos de respostas: o clientelismo e o partidarismo (1976: 55;123). Lamounier avança nessa questão, incorporando a categoria de eleitores orientados para ques-

tões específicas (*issue oriented*). A partir daí formula uma tipologia bidimensional envolvendo de um lado as expectativas dos indivíduos de como a política é (ou deve ser) realizada e o grau de abrangência das questões substantivas que orientam os eleitores e, de outro lado, as alternativas que o sistema político oferece aos eleitores (1980: 30-4).

Reorientando a formulação feita por Lamounier, podemos esquematizar a interação política entre eleitores e sistema político partidário da seguinte forma:

Figura 2.6
Expectativas e ofertas políticas

Expectativas sobre realização da política	Abrangência das questões	Oferta de alternativas
Clientelística (individual)	Interesse pessoal/ amizade/familiar/ pequenas comunidades	Patrão/ caciques
Clientelísticas (de categorias)	Interesses regionais/ corporativos/culturais	Personalidades/ partidos
Ideológicas	Mudança/manutenção de projetos sociais	Personalidades/ partidos

Embora os grandes modelos sociológicos identifiquem uma estreita relação entre os níveis de desenvolvimento social e as formas de interação retratadas nesse esquema, pode-se encontrar essa mesma estrutura de relações coexistindo num só espaço social e geográfico. Não se trata aqui de avaliar a veracidade empírica dessa formulação, ou de ver qual a proporção de eleitores em uma ou outra forma de interação, mas sobretudo ver como a sociologia política explica, a partir dessa formulação, a flutuação do voto.

Como podemos ver, a natureza e a densidade das interações em que os indivíduos estão envolvidos estão estreitamente relacionadas com a abrangência das questões. Por esse caminho é perfeitamente plausível montar os seguintes argumentos:

1. Clientelismo individual - Caciquismo
implica $Pr(IS_i) > Pr(IS_{ij})$;
2. Clientelismo corporativo - Personalismo/partidarismo,
implica $Pr(IS_i) = Pr(IS_{ij})$;
3. Ideologismo - Personalismo/partidarismo,
implica $Pr(IS_i) > Pr(IS_{ij})$.

Os argumentos (1) e (3) são evidentes. Não existem relações dessa natureza que sobrevivam a duas eleições se a densidade de interações aí existente não for suficientemente grande e enraizada. O segundo argumento é problemático em dois sentidos. Primeiro, ele tem um problema de definição. Se o caciquismo em larga escala é inviável, o advento do fisiologismo e das diferentes formas de distribuição de benefícios públicos pode, na verdade, estar escamoteando uma relação do tipo (1). Em segundo lugar, a defesa de interesses corporativos, regionais ou culturais pode, por sua vez, ser a expressão de uma ideologia ou, de forma menos rígida, de um ideário com um projeto social coerente.

Embora o argumento (2) apresente tais problemas, ele pode ser detectado, empiricamente, quando a atitude do eleitor é tipicamente clientelista, individual ou corporativa. Se o argumento (2) for plausível, como me parece, pode-se assumir que a relação de "aproximadamente igual" definida em sua fórmula tem, na verdade, um intervalo maior do que a relação pode sugerir intuitivamente. Assim sendo, vemos claramente que os três argumentos sugerem que a distribuição das densidades de identidades políticas projeta uma curva com o formato de U. Isto é, a densidade de identidade política (IP) numa mesma dimensão é menor na relação definida pelo segundo argumento do que as existentes nos dois outros.

Admitida essa conclusão, podemos, por implicação, deduzir o padrão de comportamento eleitoral esperado pela sociologia política:

4. dado que

$$\Pr(IS_i) \implies \Pr(IP_i), \text{ e que}$$

$$\Pr(IS_{ij}) \implies \Pr(IP_{ij}),$$

temos, então, que:

5a. Se $\Pr(IS_i) > \Pr(IS_{ij})$, então

$$\Pr(IP_i) > \Pr(IP_{ij})$$

que constitui a situação de maior fidelidade político-partidária (candidato); por analogia, segue que

5b. Se $\Pr(IS_i) < \Pr(IS_{ij})$, então

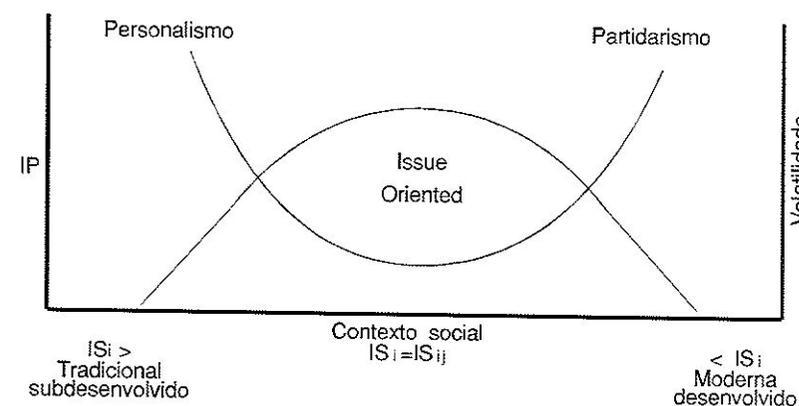
$$\Pr(IP_i) < \Pr(IP_{ij})$$

que constitui a situação de menor fidelidade político-partidária (candidato).

As situações definidas em (5) indicam a expectativa de distribuição do grau de volatilidade do eleitorado, onde os grupos na situação (5a) são menos voláteis (mais fiéis) e os que estão na situação (5b) são mais voláteis (menos fiéis).

Considerando os argumentos de 1 a 5, vemos que a sociologia política prediz que a volatilidade eleitoral será maior entre os grupos *issue oriented* do que entre os grupos situados nos dois outros extremos, projetando assim uma curva de volatilidade com o formato U-reverso. A conjunção da curva projetada pela natureza da interação social com a curva da fidelidade partidária define os espaços sociais e políticos que condicionam o comportamento dos eleitores. Graficamente, essas relações podem ser assim representadas:

Figura 2.7
Identidade política, ofertas políticas, volatilidade e contexto social



A área contida pelas interseções das duas curvas definidas na Figura 2.7 representa a proporção de eleitores com maior probabilidade de volatilidade entre duas eleições consecutivas, ou com maior probabilidade de dar seu voto a candidatos de partidos diferentes para os diversos cargos em disputa numa mesma eleição. Essa conclusão está, como já vimos antes, condicionada a dois fatores. O primeiro deles, histórico, é a forma como a disputa político-partidária é organizada.¹² O segundo fator, decorrente do primeiro, consiste nas forças mobilizadoras que entram em cena nos períodos eleitorais.

12. Tomando dois exemplos, Suécia e Estados Unidos, a literatura da sociologia eleitoral relata padrões de comportamento eleitoral bem distintos: os suecos são marcadamente mais partidários e menos voláteis do que o eleitorado americano.

Pelo que foi exposto acima, fica claro que em sociedades nas quais a política eleitoral não é organizada em bases classistas três componentes eleitorais dominam a decisão do eleitor: primeiro, ele será *marcadamente issue oriented*; segundo, os candidatos aos cargos parlamentares se propõem a exercer mais uma representação "especializada" do que uma representação ideológica; terceiro, os candidatos a cargos executivos têm necessariamente que explorar o lado personalista de sua candidatura - quem for eleito irá governar para toda a população e não apenas para uma parcela (ainda que majoritária) dela. Isso requer, também, que os candidatos sejam mais *issue oriented* do que *class-based*.¹³

Assim sendo, a sociologia política estima a direção e a flutuação do voto segundo um modelo recursivo. Na sua forma mais simples, se compõe de três equações lineares básicas:

$$IS_i = b_1 ES \quad (2.9)$$

$$IP_i = b_2 IS_i + b_3 ES \quad (2.10)$$

$$VT_i = b_4 IP_i + b_5 IS_i + b_6 ES + b_7 N \quad (2.11)$$

onde N representa as forças eleitorais definidas *ad hoc*.

Sendo este modelo recursivo, ele pode ser resumido. Feitas, então, as devidas substituições dos termos em (2.11) e rearranjando os coeficientes (b_i), obtemos a seguinte equação reduzida, que representa as causas determinantes do comportamento eleitoral para a sociologia política:

$$VT_i = \pi_1 ES_i + \pi_2 N \quad (2.12)$$

onde o coeficiente π_1 sintetiza todos os efeitos causais cumulativos que operam sobre os indivíduos, desde a situação social, passando pelas interações sociais e políticas (a totalidade das relações sociais), até o momento da decisão do voto, quando os indivíduos recebem finalmente a influência das forças momentâneas, representadas pelo coeficiente π_2 .

13. Esta foi exatamente a situação que ocorreu nas eleições de 1986 no Estado de São Paulo, onde o movimento sindical se dividiu entre três candidaturas: a do PTB, a do PMDB e a petista. Evidentemente não se pode afirmar que as lideranças e a massa de trabalhadores que se distribuíram entre essas candidaturas não têm consciência de classe, ou que um grupo tem e outro não. Aliás, mesmo que os eleitores de origem operária que votaram nesses três candidatos tivessem consciência de classe, esse fato parece ser eleitoralmente irrelevante, pois a disputa político-eleitoral não estava organizada segundo esse eixo.

A equação sociológica para a decisão do voto, definida em (2.12), é um modelo preditivo que permite usar tanto dados agregados quanto *surveys*, para sua estimativa.¹⁴ A fonte empírica para a explicação sociológica do voto está no exame estatístico dos coeficientes de regressão π nas dimensões definidas. Assim, a sociologia trabalha com duas hipóteses substantivas: a de eleição normal e a de eleição desviante.

A hipótese de eleição normal se confirma sempre que os fatores eleitorais momentâneos tiverem, estatisticamente, efeito nulo na determinação da direção de voto. Isto sugere que a grande maioria dos eleitores se comporta como a teoria prevê: vota em candidatos ou partidos cujas ofertas políticas coincidem com sua própria expectativa de como a política deve ser realizada. Ou seja, sempre que $\Pr(IP_{ij}) > \Pr(IP_{ji})$.

Na hipótese de eleição desviante, ao contrário, fatores eleitorais momentâneos apresentam efeitos independentes e significativos na direção do voto. Nesse caso, a explicação do voto pela teoria da identidade partidária cede lugar a uma teoria, em geral *ad hoc*, de estratégias eleitorais. Situações desse tipo ocorrem sempre que $\Pr(IP_{ij}) < \Pr(IP_{ji})$. Em sociedades com essa característica, não é a fidelidade partidária, mas sim a volatilidade eleitoral, que se torna o padrão de comportamento eleitoral.

Podemos concluir, portanto, que a direção de voto para a sociologia política é uma função da densidade das interações sociais (IS) em que os indivíduos estão envolvidos, das opiniões concordantes daí geradas (Oc) e da forma pela qual os candidatos ou partidos realizam a política. Isto é, a decisão do voto é um caso especial da lei comportamental definida em (2.5) - conforme está postulado na Proposição (2.2) e definido na equação (2.8). A decisão de voto é comandada pela natureza e pela densidade da identidade política existente entre eleitores e candidatos ou partidos.

Essa conclusão contribui mais para acrescentar problemas à explicação sociológica do voto do que para facilitar sua compreen-

14. Os psicólogos, ao contrário, só podem trabalhar com pesquisas por amostragem ou abordagens psicanalíticas, experimentais ou não, com pequenos grupos, dado que é logicamente impossível inferir-se sentenças sobre atributos psicológicos a partir de correlações entre comportamentos agregados. Embora o inverso seja logicamente legítimo, corremos sempre o risco de cometer a falácia da composição (Copi, 1981:95).

são. Vimos acima, na Figura 2.6 e nos três argumentos sobre a natureza das relações lá tipificadas, que para cada tipo de eleitor corresponde um tipo de político, e vice-versa. Tudo leva a crer que os espaços sociais definidos por aquelas relações políticas são relativamente autocontidos: é pouco provável que políticos-patrões consigam votos entre eleitores ideológicos, ou que eleitores-clientes votem em candidatos ou partidos ideológicos. A volatilidade ou a fluidez da relação eleitor-político no espaço intermediário, clientelístico-corporativo, *issues oriented*, ocorre, fundamentalmente, apenas no seu interior, ou seja: provavelmente, os eleitores e políticos que corporificam esse espaço não se relacionam eleitoralmente com eleitores e políticos dos dois outros espaços.

Se esse argumento for empiricamente plausível, pode-se concluir que, para a sociologia, o fenômeno da identidade eleitor-político é uma relação cativa, regida por uma relação dialética do tipo escravo-senhora: um não existe sem o outro. Do ponto de vista da lógica da explicação da preferência eleitoral, a sociologia entra em um beco sem saída.

Sob uma perspectiva histórica, a sociologia oferece uma explicação circular para a decisão de voto: os eleitores têm atitudes clientelísticas ou ideológicas e, portanto, votam dessa forma, porque as elites realizam a política pelas vias clientelística ou ideológica. As elites, por sua vez, têm atitudes clientelística ou ideológica e, portanto, realizam a política por essas vias, porque os eleitores têm aquelas atitudes, e assim sucessivamente. O resultado dessa situação esdrúxula é bem conhecido: as elites não compreendem os eleitores e põem a "culpa" no estado cultural, quando não no próprio eleitorado.

A interpretação substantiva das razões da decisão do eleitor parece ser, pelo exposto, fundada numa metafísica da relação eleitor-voto-candidato. Por esse caminho, a sociologia fica sem resposta, ou o que é pior, dá a mesma resposta a todas as perguntas: é necessário primeiro educar o eleitorado, caso contrário as eleições serão sempre decididas por votos "cacarecos".

Capítulo 3

Teorias histórico-contextuais do comportamento eleitoral II: racionalidade restrita, economia e decisão eleitoral

Os estudiosos dessa linha de investigação partem de uma observação histórica muito simples: se a economia vai bem, os governantes ganham mais votos; se, contrariamente, a economia vai mal, a oposição se beneficia (V. O. Key, 1966). A redução do eleitor à posição de um juiz, com poderes para punir ou recompensar os governantes, encerra uma forma muito peculiar de conceber o comportamento humano.

Inicialmente, essa linha de investigação rejeita peremptoriamente os componentes psicológicos das motivações individuais como fatores que explicariam o comportamento político eleitoral. Relações de empatia entre eleitores e lideranças cedem lugar a relações de entropia: cada indivíduo isoladamente, no seu microcosmo, reage e age continuamente em resposta ao que ele percebe e experimenta em relação à economia (Popkin, 1976).

O exercício do voto, embora visto como um componente essencial do arcabouço institucional da democracia, tem, no entanto, uma função eminentemente instrumental e estratégica (Riker, 1983). As pessoas votam se esse ato for visto como potencialmente capaz de trazer-lhes algum benefício social ou econômico, divisível ou não. A visão épica da obrigação cívica cede lugar ao realismo histórico da luta política em defesa de interesses sociais e econômicos, individuais ou coletivos. Ideologia, identidades políticas e culturais e valores são reduzidos a sistemas codificados de interesses, com a função instrumental de simplificar a aquisição e processamento de informações necessárias para uma decisão política inteligente (Downs, 1957). *O Homus psicologicus* e *o Homus sociologicus* cedem lugar ao *Homus economicus*: os eleitores votam por seus bolsos.