

# *Escolha intuitiva: nova modalidade de decisão do voto*

---

---

**Flávio Eduardo Silveira**

Professor do Departamento de Sociologia da  
UFRGS

---

## **Resumo**

O autor afirma a existência de um novo tipo de voto – o voto intuitivo. A escolha intuitiva difere das tipologias tradicionais de decisão do voto: o processo de decisão do voto intuitivo é baseado na sensibilidade e elementos naturais e instintivos.

**Palavras-chave:** escolha intuitiva, participação política, atitudes e valores, eleição presidencial

## **Abstract**

The author affirms the existence of a new kind of vote – the intuitive vote. The intuitive choice differs from the traditional typologies of voting decision: the intuitive voting decision process is based on sensibility, natural and instinctive elements.

**Keywords:** intuitive choice, political participation, values and attitudes, presidential election

## **Introdução**

O objetivo de conferir previsibilidade ao voto orientou grande parte das teorias e tipologias sobre o comportamento eleitoral. Buscando identificar variáveis-chave e construir modelos capazes de prever a opção de voto dos eleitores, muitos pesquisadores voltaram-se à explicação e à tipificação de comportamentos previsíveis.

A identificação partidária, considerada nas décadas de 1940 a 1960 o melhor elemento preditor do voto nos Estados Unidos e em países europeus, indica um comportamento facilmente previsível: eleitores partidariamente identificados, dificilmente deixam de votar em candidatos do partido de sua preferência.

O mesmo pode ser dito em relação às explicações do voto, em voga neste mesmo período, como produto da posição sócio-econômica ou do contexto social. Características sociais similares (formação familiar, educação, religião, origem étnica, classe social, local de residência, entre outras) implicam predisposição a comportamentos eleitorais semelhantes. Deste modo, considerava-se provável nos anos 1960, que um próspero agricultor protestante norte-americano escolhesse o partido republicano e que um operário sindicalizado, politicamente consciente, de um centro urbano europeu, votasse no partido situado à esquerda (LAZARFELD, 1966; LIPSET, 1967).

O voto clientelista, considerado predominante pelos estudos sobre comportamento eleitoral no Brasil nas décadas de 1940 a 1960, também expressa um comportamento previsível: eleitores desinformados, incultos, rurais, subordinados aos chefes políticos locais, trocam seu voto por benefícios pessoais imediatos, votam a cabresto ou seguem a orientação de um político personalista, em função de admiração/devoção pessoal, fidelidade, tradição familiar ou pertencimento a um reduto eleitoral (VIANNA, 1930; LEAL, 1949; JAGUARIBE, 1950).

Nada mais previsível do que o comportamento dos eleitores ideológicos que dispõem de informação e conhecimento político e que escolhem seu candidato em função das idéias e dos programas políticos. Como demonstrou Converse (1964), na década de 1960, é possível prever o comportamento eleitoral e as opiniões políticas dos eleitores que compõem este seleto grupo (chamados por ele de "ideólogos") a partir do conhecimento prévio de outras das suas opiniões e atitudes, pois eles apresentam forte inter-relação lógica entre suas idéias políticas.

O objetivo da previsibilidade está igualmente presente nos modelos da escolha racional e do eleitor consumidor, valorizados e desenvolvidos a partir das alterações substanciais no comportamento eleitoral, observadas nos contextos norte-americano e europeu nas duas últimas décadas: o declínio da identificação

partidária, da transmissão do voto de geração a geração, do voto classista, da fidelidade a partidos ou candidatos, da continuidade do hábito de voto e o crescimento do voto orientado por questões substantivas, do voto flutuante, volátil, instável, infiel, mudancista e volúvel.

De acordo com esses modelos, tornou-se predominante o eleitor racional e calculador, não-apático, bem informado sobre assuntos políticos e com pontos de vista definidos sobre estes assuntos, que decide o seu voto a partir de um conjunto complexo de fatores. Dentre esses fatores destacam-se cálculos de utilidade pessoal, tendo em vista o objetivo de maximizar a sua ação; avaliação das plataformas políticas e do desempenho dos partidos e candidatos em relação às questões políticas consideradas pertinentes; avaliação das afinidades entre o seu ponto de vista e as propostas dos partidos e candidatos, e cálculos sobre o modo mais eficaz de agir frente à oferta eleitoral.

A importância atribuída a esses fatores varia de acordo com as circunstâncias da disputa eleitoral. O eleitor, de forma análoga ao consumidor, escolhe em cada situação o partido e o candidato que julga ser o mais útil para os fins políticos desejados. Cada eleição é como uma nova compra em que mercadorias familiares e novas estão em oferta, e o eleitor procura escolher aquelas através das quais pode obter maiores ganhos (ELSTER, 1986; HIMMELWEIT, 1981).

O comportamento deste tipo de eleitor pode ser previsto a partir do conhecimento das suas opiniões e posições políticas, e dos seus interesses pessoais ou de grupo, pois sabe-se que ele irá procurar sempre, em cada situação diferente, agir de modo racional e estratégico visando defender da forma mais eficaz suas posições e seus interesses. As alternativas e propostas em jogo e o quadro da disputa de uma eleição permitem prever como um eleitor com determinados interesses e posições irá reagir frente à oferta eleitoral.

Nos modelos explicativos mencionados, entre outros que poderiam ser citados, comportamentos pouco previsíveis foram deixados à margem. Contudo, é difícil explicar o comportamento eleitoral brasileiro da atualidade descartando os comportamentos pouco previsíveis e privilegiando as variáveis tradicionalmente estudadas.

A partir da década de 1970, com as transformações ocorridas no país (industrialização, urbanização, elevação do número de escolarizados e ampliação do alcance dos meios de comunicação de massa, especialmente da televisão) tornou-se insustentável pensar a política brasileira a partir da lógica dos redutos eleitorais e do voto clientelista dependente dos clãs familiares locais. Mantiveram-se relações clientelistas em contextos rurais e urbanos, mas hoje o eleitor clientelista representa grupos limitados, quantitativamente menos relevantes, o voto clientelista é atualmente uma modalidade de decisão eleitoral específica que não pode ser generalizada como comportamento dominante.

A identificação partidária, considerada variável-chave para a explicação do voto no Brasil na década de 1970, reduziu consideravelmente sua importância com o fim do sistema bipartidário (1979). Várias pesquisas realizadas nas décadas de 1980 e 1990 indicaram o declínio das taxas de preferência partidária e o crescimento da proporção de eleitores que votam em função do candidato (BAQUERO, 1986; SILVEIRA, 1988; MUSZYNSKI, 1989; 1990; MENEGUELLO, 1994). As eleições presidenciais de 1989 evidenciaram a frágil influência da preferência partidária, com a vitória de um candidato vinculado a uma sigla inexpressiva, organizada precariamente para a disputa eleitoral e com o desempenho medíocre dos candidatos dos partidos brasileiros mais fortes no Congresso Nacional (PMDB e PFL).

A variável posição sócio-econômica tampouco tem se demonstrado um guia seguro para a explicação do comportamento eleitoral brasileiro, o exame dos resultados das pesquisas eleitorais realizadas nos cinco últimos processos eleitorais não nos permite delinear padrões nacionais consistentes de associação entre indicadores sócio-econômicos e intenção de voto. O voto classista pode ser observado no caso de setores assalariados sindicalizados (como os metalúrgicos de São Bernardo do Campo) que apóiam o Partido dos Trabalhadores. Mas o voto da grande massa de eleitores pauperizados, pouco escolarizados e politicamente desinformados, muitas vezes se dirigiu para candidatos conservadores, como ocorreu com a candidatura de Collor nas eleições presidenciais de 1989 (SINGER, 1990).

Grupos ainda mais restritos correspondem ao perfil do votante ideológico, informado, politizado, capaz de estruturar logicamente um conjunto de saberes específicos e conteúdos políticos; e do eleitor calculador-estratégico, que igualmente dispõe de saber político e escolhe seus candidatos em função de afinidade com propostas, cálculos de utilidade e estratégias de ação frente à oferta eleitoral.

Pesquisas realizadas desde a década de 1970 demonstram que a maioria dos eleitores brasileiros apresenta pouca informação política, pequeno grau de estruturação ideológica e fraca inter-relação lógica entre suas idéias políticas (REIS, 1978). O pequeno grau de coerência, segundo uma lógica política, é indicado pela grande massa de eleitores que escolhem candidatos politicamente díspares em um mesmo processo eleitoral, como se observou nas últimas eleições gerais. As combinações politicamente incoerentes verificadas pelas pesquisas de intenção de voto demonstram que, para a maioria dos eleitores, não é a lógica propriamente política que preside a definição das alternativas escolhidas.

Há no Brasil um grupo considerável de eleitores de baixa renda, pouco informados politicamente e pouco escolarizados que não são clientelistas nem seguem padrões de comportamento coerentes e previsíveis. Como estes eleitores decidem o seu voto?.

A pesquisa que estou realizando sobre a decisão de voto no Brasil conduziu-me a incursionar neste terreno. Ao investigar tipos de eleitores e modalidades de decisão do voto, deparei-me com comportamentos que dificilmente podem ser enquadrados nas tipologias e teorias apresentadas pela literatura sobre o assunto. O mais interessante deles é o que estou chamando de “escolha intuitiva”<sup>1</sup>.

Este trabalho irá apresentar as características que definem esta modalidade de escolha eleitoral pouco previsível, que não se apóia em suportes racionais nem em padrões de identificação estáveis, mas em elementos primários que socorrem eleitores desprovidos de saber político a tomar decisões no mundo, para eles estranho, da política.

### **Aspectos conceituais**

O termo intuição aparece com frequência na literatura filosófica desde a antiguidade grega. Devido à existência de diferentes interpretações e muitas controvérsias sobre o significado, o alcance e as implicações do conceito de intuição, considero necessário, mesmo que de forma breve e sucinta, delimitar e precisar o sentido com que ele será empregado neste trabalho.

Conforme a definição usual, intuição significa uma forma de descobrir uma certa realidade ou de apreender uma verdade, sem a utilização do pensamento racional, discursivo e analítico. Esta forma de conhecimento pode ser mais ou menos limitada, ter maior ou menor poder de captar a realidade; reside aí o foco central das principais controvérsias sobre o tema. É encontrada na literatura a distinção entre a intuição sensível ou empírica, limitada à percepção imediata de um objeto empírico por meio das sensações, e a intuição intelectual ou eidética (do grego eidos, essência) que tem maior alcance, podendo captar imagens da essência das coisas e das relações e realidades transcendentais, que não são apreensíveis pelos meios racionais.

Kant, entre outros, negou a existência da intuição intelectual, ou da possibilidade de se captar essências sem o pensamento racional, discursivo e analítico. Em termos da análise kantiana, o que mais se aproxima da idéia de intuição intelectual é o que ele chamou de intuição pura, forma pura de sensibilidade. A percepção empírica de um objeto como fenômeno não é dada por si mesma, requer o concurso da intuição pura. Mas, para o conhecimento dos fenômenos não basta intuição: é necessário a utilização de conceitos, produzidos pelo pensamento racional e analítico (KANT, 1985).

---

<sup>1</sup> Pesquisa: Tipos de eleitores e modalidade no Brasil.

Husserl, em um sentido contrário, desenvolveu a concepção aristotélica de intuição intelectual ou “noética” (do grego *noetikós*, “inteligente”) no sentido de intuição essencial (do alemão *Wesenanschauung*) ou eidética (do grego, *eidetikós*, “essencial”), uma apreensão originalmente criativa da essência das coisas e das relações, realmente existentes e imaginadas, muito além da percepção imediata dos objetos. A intuição empírica pode transformar-se em essencial na medida que transcender a apreensão sensível imediata e captar o “quê” das coisas, chegando até a “essência pura”. Este processo corresponde a uma forma intuitiva de pensamento (HUSSERL, 1967).

Diferentemente de Kant, que considera cegas as intuições sem conceitos, Husserl acredita que elas constituem uma forma de pensamento capaz de captar não somente objetos reais mas também metafísicos. Fenômenos não considerados pelo conhecimento científico poderiam ser percebidos e entendidos pelo pensamento intuitivo, de modo semelhante, os pensadores eclesiais conceberam a intuição intelectual como intuição divina, forma através da qual Deus se compreende e compreende todo o existente, acessível em parte ao homem através da meditação. Este conhecimento intuitivo não seria muito diferente do discursivo, pois os dois teriam por origem a mesma potência intelectual, o espírito puro divino (S. TOMÁS DE AQUINO, 1973).

O sentido que será aqui atribuído ao termo compreende a noção de intuição sensível e empírica, mas não se limita a ela. O objeto empírico ou sensível constitui a referência primária do conhecimento intuitivo, mas outros elementos de sensibilidade estão presentes neste modo de descobrir o que é ou o que deve ser. Não se trata da apreensão de realidades metafísicas, como a realizada através da sensível percepção dos intelectuais ou da meditação dos religiosos, mas de uma percepção de pessoas comuns que não dispõem de recursos intelectuais conceituais filosóficos. Esta percepção não se pretende científica, não se pretende – diferentemente do pensamento intuicionista – superior ao conhecimento racional e discursivo, como um conhecimento efetivamente verdadeiro, capaz de captar a essência das coisas. Embora as pessoas comuns muitas vezes não acreditem em verdades cientificamente comprovadas, preferindo manter suas crenças e idéias oriundas de suas experiências e tradições, e utilizar seus recursos intuitivos para orientar sua ação, essas pessoas não acreditam que sua forma intuitiva de perceber as coisas corresponde a um método de conhecimento superior ao saber racional analítico.

Do ponto de vista do cientista, a intuição tem um papel importante como princípio e fonte de conhecimento, indicando possibilidades, hipóteses, que precisam ser submetidas à prova, à verificação e à análise. Mas, do ponto de vista das pessoas comuns, desprovidas de saber intelectual, não interessa a verificação científica. A percepção intuitiva dessas pessoas é um conhecimento espontâneo, que não passa por provas, racionalizações e não produz conceitos e teorias. O que

esta forma de conhecimento produz coincide com o que é produzido. O resultado da intuição não é encarado como suposição ou hipótese, mas como verdade, que vale por si mesma, não precisando ser comprovada.

Intuição é, deste modo, definida como uma forma de percepção (do alemão *Wahrnehmung*, “tomar por verdadeiro”) através da qual pessoas comuns, que dispõem de pouco saber intelectual, encontram verdades. Tomar por verdadeiro o percebido não garante que seja verdadeiro o resultado da percepção: essas verdades podem corresponder à realidade ou ser ilusórias. Isto depende de cada caso, de cada situação, mas, de qualquer modo, na perspectiva da argumentação aqui desenvolvida, tem pouca importância. A ilusão – como diz Bourdieu – não é ilusória, no sentido de que as representações e verdades dos sujeitos são elementos constitutivos de realidades objetivas. Seria trair a objetividade, desconsiderar o papel das representações subjetivas na conformação dos fenômenos sociais (BOURDIEU, 1986).

A percepção intuitiva a que estou me referindo tem um caráter mundano: está ligada à sensibilidade das pessoas comuns como relação cognitiva primária e natural do homem, utilizada frequentemente na vida cotidiana. Isto envolve as impressões, sensações, percepções de evidências e verdades obtidas através dos elementos da experiência cotidiana que o sujeito considera confiáveis (o que ele vê, o que ele ouve, o que ele sente), afeições e simpatias, através das quais se estabelecem identidades, e percepções que envolvem outras formas de sensibilidade. Embora se trate de pessoas comuns, que não utilizam mecanismos mentais especiais (como a meditação), sua intuição, produzida de forma espontânea, não se limita à simples percepção empírica de objetos.

Transcende à percepção empírica como uma espécie de adivinhação instintiva que possibilita uma apreensão extra-racional de fenômenos. Sem nenhum elemento mediador, apreende totalmente o apreendido através da sensibilidade. Apreende, em um olhar, relações de maior amplitude, como as existentes na produção e na contemplação artística. O sujeito que produz utiliza sua sensibilidade intuitiva para a criação da sua obra. Esta intuição é, por vezes, sentida como inspiração, quando repentinamente abre perspectivas imprevistas, permitindo ao artista atingir as formas estéticas desejadas. O sujeito que contempla ouve sua sensibilidade intuitiva para apreender a qualidade estética do objeto contemplado.

Para a avaliação do que é belo em obras de arte, todos utilizam a intuição. Alguns, que dispõem de conhecimentos estéticos e culturais, usam também estes conhecimentos para guiar suas intuições e para justificar racionalmente suas preferências. Os que não dispõem destes conhecimentos recorrem apenas a sua intuição. Analogamente, isto ocorre com um certo tipo de eleitor que dispõe de pouco saber político: escolhe o melhor candidato, utilizando seus recursos intuitivos, sem a mediação de cálculos racionais próprios do pensar e agir políticos.

Assim, o que estou chamando de escolha intuitiva, é uma forma de decisão do voto que se realiza como o julgamento do quadro preferido para não iniciados nos assuntos das artes: por não disporem dos conhecimentos estéticos e culturais necessários para realizar uma escolha racionalmente justificada da preferência, se valem, para identificar o quadro mais bonito, de seus recursos intuitivos. Não sabem explicar precisamente porque certo quadro é o mais bonito, do mesmo modo como não sabem expressar através de argumentos lógicos a preferência por um candidato. Quando interrogados, acabam formulando respostas demasiadamente genéricas e inespecíficas que tendem a se confundir numa mesma vala comum: “escolhi este candidato porque era o melhor”, “gostei dele”, etc. Não sabem explicar racionalmente suas escolhas porque elas não foram feitas a partir de critérios racionais do pensamento discursivo e analítico, mas sim através de uma forma de conhecimento intuitiva, uma apreensão da realidade através da sensibilidade, que possibilita, em um olhar, a captação das imagens necessárias à decisão eleitoral.

### **Informação e participação política**

A escolha intuitiva é uma forma de decisão eleitoral adotada por eleitores pouco informados sobre assuntos políticos, que não dominam os termos especializados da linguagem política, que não conhecem os saberes específicos (conceitos, problemas) do mundo político e que não sabem orientar sua ação de forma adequada e lúcida neste terreno.

Mesmo sem dispor dos recursos necessários para orientar sua intervenção política e sem dispor de experiência de participação em entidades, sociedades ou instituições, estes eleitores, não abrem mão da participação nas eleições. Diferenciam-se, deste modo, de outros eleitores também desprovidos de saber político, que se auto-excluem do processo eleitoral dizendo que não lhes interessa, por não gostar da política e dos políticos.

Podem ser encontradas, no precário repertório conceitual dos eleitores intuitivos, idéias pejorativas sobre os políticos e a política e muitas desconfianças em relação à capacidade dos partidos e agentes políticos realizarem ações que atendam suas expectativas e seus interesses. Mas esses eleitores não são indiferentes em relação aos candidatos/partidos e descrentes em relação às possibilidades de que uma escolha eleitoral acertada possa produzir melhorias na situação da cidade, do estado, do país.

Embora estejam objetivamente marginalizados no jogo político, fazem questão de votar, de exercer seu direito de escolher candidatos no processo eleitoral, rejeitando outras posturas adotadas por eleitores politicamente desinformados e excluídos, como o voto nulo, o voto em branco e o voto ao acaso. Recusam-se também delegar o seu voto para pessoas de sua confiança pessoal (amigos, parentes, etc.) ou para grupos com os quais se identificam ou consideram confiáveis (religiosos, comunitários, partidários, etc.). Como não abrem mão de exercer o direito de decidir seu voto e, ao mesmo tempo, não dispõem das condições e dos conhecimentos específicos necessários para uma ação lucidamente orientada no processo político e eleitoral, estes eleitores realizam sua escolha eleitoral valendo-se de seus recursos intuitivos.

### **Clientelismo e Personalismo**

A incultura e a desinformação política foram muitas vezes associadas, pelos estudos sobre comportamento eleitoral no Brasil produzidos especialmente até a década de 1960, ao clientelismo e ao personalismo. Eleitores pouco informados politicamente, seriam manipulados pelos chefes políticos locais: seguiriam cegamente sua indicação de voto, em troca de favores e de benefícios pessoais imediatos ou em função de fidelidade pessoal. O voto se daria em função de uma identificação personalista, com o candidato ou com o chefe político local, e não em função de uma afinidade com partidos e programas políticos (VIANNA, 1930; LEAL, 1949; JAGUARIBE, 1950).

A escolha intuitiva diferencia-se muito destas modalidades de voto. Os eleitores intuitivos mostraram-se avessos à relação clientelista: responderam negativamente às questões que sugeriam a possibilidade de obtenção de benefícios imediatos através do voto e posicionaram-se contrariamente a esta prática. Embora reclamem do Estado benefícios (como melhoria das condições da rua, esgoto, iluminação, escola, posto de saúde, etc.) e considerem ser papel dos políticos e governantes garantir a realização de tais serviços, não aceitam utilizar o seu voto como mercadoria. Um político que fez muito pelo bairro pode receber o voto deste tipo de eleitor, mas o voto é dado porque ao “fazer muito” o político demonstrou que é bom, que é comprometido, que merece receber o voto e não porque ele comprou o voto. O eleitor intuitivo faz questão de exercer seu direito de escolha e, assim, não aceita vender o seu voto. Quer manter sempre a possibilidade de alterar sua escolha, punindo os políticos que enganam e buscando alternativas que se mostrem mais acertadas.

O voto do eleitor intuitivo, em geral, é definido em função do candidato e não do partido, mas não se trata de um voto personalista na antiga acepção, como um voto dado em função de admiração/devoção pessoal, de subordinação ao chefe político local, de fidelidade pessoal, de tradição familiar, regional ou de pertencimento à reduto eleitoral. Este tipo de eleitor não se encontra preso a relações de dependência de caráter tradicional e não é fiel a nenhum candidato em particular. Também não costuma votar do mesmo modo que familiares, vizinhos, colegas de trabalho, etc. Não segue, assim, o padrão sociológico do voto como produto da interação social (a tendência dos membros de grupos de vizinhança, família, estudo, trabalho, religião, etnia, etc. terem um comportamento político e eleitoral semelhante, observada, por exemplo, pelos estudos de Lazarsfeld); nem tampouco o padrão do voto como produto da identificação classista (a tendência dos membros das classes sociais, quando possuem consciência política, votarem nos partidos que defendem seus interesses), indicado por trabalhos que utilizam o modelo da consciência de classe da tradição marxista (LAZARSFELD, 1966; PIZZORNO, 1976).

A orientação do voto está associada menos aos laços e relações socialmente estabelecidos e mais a uma decisão considerada individual ao estilo do individualismo do eleitor calculador racional (ELSTER, 1986). Sabe-se que, em função de auto-estima e de consistência cognitiva, as pessoas têm dificuldade de reconhecer as influências que recebem e tendem a perceber suas ações como produto da sua decisão pessoal. Contudo, o exame das respostas de questões em que este viés subjetivo é minimizado indicou que a escolha é em grande medida marcada pelo selo pessoal do eleitor. Pessoas com inserção social similar apresentaram opções eleitorais diferentes, orientadas não por referências de grupos e segmentos sociais (religião católica, classe trabalhadora, condição feminina, etc.), mas por imagens do que é visto como certo e desejável no comportamento dos políticos (honestidade, conduta limpa, sinceridade, compromisso com o povo, etc.).

### **Volubilidade e racionalidade**

O eleitor intuitivo mostrou-se volúvel, escolhendo candidatos e partidos distintos do ponto de vista político e ideológico em cada processo eleitoral. E, ao contrário do que poderia se esperar, estes eleitores não tentaram esconder a incoerência das suas opções eleitorais atuais e anteriores, assumindo, sem qualquer constrangimento, sua posição de ter votado, em várias ocasiões, em candidatos política e ideologicamente muito distantes.

A elevada volubilidade lembra o comportamento instável, versátil e variável do eleitor calculador racional e consumidor que tem sido considerado nas últimas duas décadas relevante em países europeus e nos Estados Unidos (HIMMELWEIT, 1981). Mas, a escolha intuitiva diferencia-se muito da escolha racional, na medida que não se apóia em uma lógica de cálculo racional sobre a oferta eleitoral. Os eleitores intuitivos entrevistados responderam negativamente à questão “*Você já deixou de votar no seu candidato ou partido preferido para votar em outro com mais chances de derrotar aquele que você julgava ser o pior?*”, do mesmo modo que rejeitaram, em outras questões, o uso de cálculos de utilidade pessoal para a decisão da ação política e eleitoral.

As opções do eleitor intuitivo, diferentemente do racional/consumidor, raramente estão baseadas nas plataformas políticas dos partidos e candidatos. Ao invés de uma lógica política (examinar as propostas dos candidatos/partidos, avaliar a situação política e fazer um cálculo racional do que é mais apropriado para potencializar a sua ação no jogo político), este tipo de eleitor utiliza, para fazer a sua escolha eleitoral, uma lógica que tem mais a ver com o gosto e a simpatia e é similar àquela que ele utiliza no cotidiano para julgar as pessoas (julgar pelo que ela faz, pelo que ela passa). A escolha se dá mais por identificação: o eleitor intuitivo se identifica a cada eleição com candidatos de diferentes partidos em função de suas percepções sobre como deve ser o comportamento e o perfil do político.

Poderia-se dizer que se trata de outro tipo de eleitor consumidor, desprovido de saber político, que compra os produtos político-eleitorais tendo em vista a imagem dos candidatos. Não se pode negar que, em um certo sentido, seja possível afirmar isto. Mas, considero preferível utilizar a analogia com a avaliação de quadros do que com o ato de consumo por entender que, neste último caso, o conhecimento e a lógica utilizada são distintos. Por mais escassa que seja a experiência do consumo de uma pessoa, a prática de consumir produtos freqüentemente proporciona a ela um conhecimento sobre os elementos da sua decisão incomparavelmente superior ao conhecimento que dispõem os eleitores desinformados sobre o complexo mundo da política. A lógica utilizada para a decisão de consumo se apóia na relação entre a utilidade (ou a desejabilidade) de um produto e a avaliação do seu preço, da sua qualidade, do atendimento e dos serviços oferecidos pelo estabelecimento comercial. Se um consumidor considera muito útil um determinado produto, mas não tem condições de adquiri-lo em função do seu elevado preço, poder optar por um similar de qualidade inferior ou poder se endividar para adquirir o produto com a qualidade desejada. Se optar pelo preço mais baixo de um produto de qualidade inferior, poder sofrer decepção com o produto, em função de sua menor durabilidade ou de seu fraco desempenho. Se optar pela maior qualidade, poderá ter custos também elevados decorrentes das

dívidas contraídas. O produto poder ser adquirido em uma loja que oferece um atendimento ótimo, rápido, mas que apresenta preços mais elevados, ou em outra loja, que apresenta preços mais baixos, mas oferece um atendimento pior, com longas e demoradas filas. A opção neste caso se dá na avaliação do menor custo entre a diferença de preço e a perda de tempo/desgaste psicológico. Este conjunto de elementos de cálculo racional próprios da decisão de consumo não estão presentes na escolha intuitiva. A seleção de candidatos que faz o eleitor intuitivo e fracamente racional e fortemente emocional, definida por identificação com determinados candidatos.

A lógica utilizada para as escolhas eleitorais não é propriamente política. Embora elementos políticos sejam utilizados para justificar preferências, esta utilização é bastante instrumental. Os eleitores intuitivos recolhem do discurso político que têm acesso alguns elementos pontuais que utilizam de forma nem sempre apropriada quando falam sobre política. As idéias políticas utilizadas não são ordenadas logicamente e estruturadas no nível de abstração próprio do discurso político. Muitas vezes são idéias desconexas e contraditórias do ponto de vista da lógica política. Esta desarticulação lembra o padrão, observado pelos pesquisadores da escola de Michigan, do votante pouco informado e pouco escolarizado que expõe idéias políticas fracamente inter-relacionadas do ponto de vista lógico, não sendo possível predizer suas opiniões e atitudes a partir do conhecimento prévio de suas idéias (CONVERSE, 1964; CAMPBELL, 1964).

Os eleitores intuitivos apresentaram um aglomerado heterogêneo de verdades políticas, pequenos blocos indivisíveis de idéias pré-fabricadas, retiradas do discurso político, a partir de um princípio não-político adquirido por simples familiarização, de modo pré-reflexivo, e vinculadas às suas experiências concretas, imediatas e singulares. Daí a aparência caótica e contraditória do pensamento deste tipo de eleitor que – para usar os termos de Bourdieu – fala de política sem possuir um discurso político e sem dispor do conhecimento dos meios de produção das suas opiniões políticas (BOURDIEU, 1979).

Quando colocado frente às contradições entre suas idéias, este eleitor reage reafirmando as mesmas opiniões. Se, por exemplo, ele sustenta certas posições que estão em desacordo com as idéias de um candidato que ele considera bom, ele tende a manter as suas idéias e a manter sua avaliação positiva sobre o candidato, como se fossem elementos distintos que não se inter-relacionam, definidos por motivos distintos. O candidato pode ser considerado bom porque ele passa isto, porque isto está no olhar dele, porque está escrito, porque ele age bem, etc.; e a idéia pode ser tida como boa, mesmo sendo desaprovada por este candidato “bom”, porque ela se mostrou acertada a partir de experiências vividas. A contradição que existe do ponto de vista de uma lógica política não é percebida quando se pensa a política a partir de um princípio intuitivo.

## **Visão do mundo político**

É muito difícil falar em visão do mundo político dos eleitores intuitivos devido à heterogeneidade de visões existente entre eles e ao caráter também heterogêneo, fragmentário e desarticulado das idéias políticas de cada um deles. Uns têm idéias que se aproximam das de outros sob determinados aspectos e se diferenciam sob outros. As idéias de um mesmo eleitor muitas vezes sugerem alinhamentos diferentes. Por outro lado, há muitas opiniões e crenças sobre vários assuntos que são comuns. Separando os blocos de idéias por temas e desconsiderando a inter-relação entre eles, pode-se distinguir algumas clivagens principais e algumas idéias comuns no pensamento deste tipo de eleitor.

Entre as clivagens que apareceram com certa insistência, figura em primeiro plano a oposição entre democracia e ditadura. Esta oposição não está associada à autodefinição política e ideológica. Foram encontrados tanto eleitores simpáticos a governos autoritários que se auto-definiram como sendo de esquerda ou de centro-esquerda (para eles “uma pitadinha de Getúlio Vargas” ou “um cara de pulso firme no comando” seriam necessários para promover as mudanças que o país precisa no sentido de favorecer os mais pobres), como foram encontrados eleitores auto-definidos como de direita favoráveis a governos autoritários (especialmente do tipo militar) tendo em vista o objetivo de “botar ordem na casa”.

Os eleitores favoráveis à democracia (tanto os situados mais à esquerda, como mais à direita no espectro político-ideológico) defenderam este regime por motivos como “o povo deve decidir”, “imagina uma ditadura com o Collor no poder”, “não se pode acabar com o direito de voto”, “é o certo”, etc. Houve quem condicionasse o regime ao governante, afirmando que se o governante for bom, “um cara justo”, é bom que o governo seja uma ditadura.

A defesa do regime democrático pareceu, de um modo geral, pouco sólida. Os que afirmaram preferir a democracia à ditadura consideraram, em outras questões, problemas econômicos e políticos-morais mais importantes. Na pergunta sobre “o governo que o Brasil precisa”, as respostas mais recorrentes referiam-se à melhoria dos salários e da situação econômica do país, à defesa dos pobres e à eliminação da corrupção, não sendo praticamente mencionada a necessidade de consolidação do regime democrático ou de ampliação da democracia. A idéia de democracia parece ser algo muito abstrato e distante para este tipo de eleitor.

Outra clivagem que mostrou-se importante refere-se à avaliação da situação do país e ao modo de melhorá-la. As respostas sobre os principais problemas do país, a solução para estes problemas e o governo que o Brasil precisa apresentaram uma tonalidade ora mais marcadamente econômica, ora mais marcadamente moral. Em muitos casos elementos econômicos e morais se misturaram nas respostas. Mas pode-se distinguir duas ênfases: de um lado, em problemas econômicos (salários,

custo de vida, miséria, desemprego, etc.) e em saídas políticas que resolvam tais problemas (um governo que acabe com a miséria, que defenda os que estão em pior situação); de outro lado, uma ênfase em questões morais (corrupção, falta de caráter, de decência, de honestidade) e, em saídas políticas também moralizantes (governo honesto, limpo, que acabe com a corrupção, moralize o país).

Entre as idéias comuns destacou-se a visão dos políticos como corruptos e enganadores, que não agem como deveriam e somente se preocupam com os seus interesses particulares. Ao invés de somente pensar em si mesmos, os políticos deveriam ajudar a sociedade, fazer o bem para todos, contribuir para melhorar a situação do país. Ao invés de “só dar discursos”, os políticos deveriam agir mais e produzir mais resultados com suas ações.

No entender dos eleitores intuitivos, os políticos não agem como deveriam em função de razões morais (“são safados”, “estão na política para isto mesmo”), em função de interesse pessoal (“não querem perder sua boquinha”, “estão nessa por dinheiro”, “querem poder”) e porque não podem (“são abafados pelos de cima”). Ao lado de explicações mais simplistas e imediatistas, que percebem o problema como pessoal e moral (cada político é individualmente mesquinho, egoísta, oportunista, mentiroso, desonesto, ladrão), aparecem explicações que percebem o processo de cooptação (“quando sobem, esquecem os de baixo”) e a existência de estrutura de poder, na qual indivíduos têm poder limitado (“tem gente bem intencionada que não consegue fazer o que deve porque os outros – os de cima, os que têm grana – não deixam”).

Entre as características que os políticos deveriam ter, foram apontadas predominantemente três: 1) ser bom, isto é, em cada momento, em cada situação, agir de modo correto, escolhendo a alternativa mais justa, tomando as decisões mais certas; 2) ter compromisso com o povo, no sentido de ser ligado ao povo, ajudar os que mais precisam, fazer ações e obras em benefício dos bairros pobres, ser acessível, consultar as pessoas e resolver os problemas por elas apontados; 3) ser honesto, no sentido de ter um passado limpo (para uma dona de casa entrevistada seria necessário, antes das eleições, “fazer uma CPI de cada candidato”); agir corretamente, não roubar e não se deixar corromper; não mentir, cumprir aquilo que diz; falar sinceramente, explicar as coisas como elas realmente são; aceitar a opinião da população; e investir bem o dinheiro público.

É interessante observar que os entrevistados atribuíram ao termo honesto não só o significado usual, mas também outro relacionado ao compromisso com o povo. O mesmo pode-se dizer em relação à noção de competência. O termo, encontrado no repertório discursivo dos setores de classe média, praticamente não apareceu nas respostas dos entrevistados. Quando interrogados sobre “o que é ser competente” eles, de um modo geral, reafirmaram o que já tinham dito antes: “ajudar o povo”, “cumprir promessas”, “sentir o que o povo quer e fazer”, etc. Os

significados atribuídos aos termos honesto e competente são muito parecidos no imaginário deste tipo de eleitor e estão associados à idéia do bom político realmente preocupado com o povo, que pode ser identificado através do trabalho realizado ou do que ele transmite quando fala, quando aparece na TV.

A situação do país caracterizada, de um modo geral, como péssima – em função da miséria e pobreza, do descaso, da corrupção, etc. – é vista como decorrência da ação de certos políticos (Sarney, Collor, etc.) ou dos políticos em geral. Muitos mostraram não saber ao certo como se chegou a esta situação, mas fez-se notar a inclinação de responsabilizar os governantes. Os problemas, de natureza econômica e moral, seriam causados pelos políticos e seriam resolvidos por políticos moralmente íntegros e comprometidos com a defesa dos mais pobres.

No imaginário deste tipo de eleitor há forte associação entre egoísmo e corrupção, entre questões econômicas e morais. Os políticos que só pensam em si mesmos tendem a se apropriar dos recursos públicos. Os que pensam no interesse público, deixando seus interesses particulares em um segundo plano, não se sentem tentados a levar vantagens, e, assim, mantêm uma conduta honesta, moralmente inatacável. Os que só pensam em si mesmos tornam-se desonestos. Os gananciosos não têm caráter. A corrupção gera a injustiça econômica (“uns que pouco fazem têm de tudo, enquanto outros que dão duro não têm nada”). A corrupção não é criticada apenas do ponto de vista moral; ela também é vista como um problema econômico (“a situação econômica do país está ruim, os salários estão baixos, porque tem muita gente no poder roubando o dinheiro público”).

Rejeitam, de um modo geral, a idéia de querer levar vantagem em tudo. Achrom que este é um dos principais problemas do país. Alguns são tolerantes com os que tentam melhorar o seu lado; como é o caso de um entrevistado que descreveu uma situação onde procurou levar vantagem: “meu primo tava trabalhando na campanha de um candidato do PL, e tava com dois carros do cara. Eu perguntei o que tinha pra fazer com o carro e me ofereci porque conheço a cidade inteira. Fiz o serviço durante meio dia e depois fui pra praia com o carro do cara que tava com o tanque cheio”.

Há uma crença generalizada na inexistência de justiça no Brasil; no sentido de desigualdade econômica acentuada (“uns têm muito, enquanto outros têm muito pouco”, “tem gente que trabalha duro a vida inteira e não tem nada enquanto outros não precisam trabalhar e só gastam”); no sentido de que todos não são iguais perante as leis (“o pobre que rouba pouco é punido e o rico que rouba muito não”, “as leis só são cumpridas quando é para uns”, “os corruptos do poder roubam e não acontece nada”); e no sentido que não é feito “o que é certo”, “o que é justo” (“não é certo que um enganador só queira passar a perna no patrão, queira ganhar mais sem trabalhar, passe atestado falso, do mesmo jeito que não é certo que o patrão só queira esfolar o empregado, também tem que reconhecer os direitos dele”).

Há esperança que a situação do Brasil melhore. Para melhorar é preciso um governante bom, que seja honesto e comprometido com os pobres, e que tenha pulso firme, seja decidido e forte, tenha condições de se impor frente aos outros, fazendo valer a sua vontade. O governante e o governo precisam ser fortes porque senão eles não terão condições de enfrentar as inúmeras dificuldades e a força dos poderosos/ricos. Os dados examinados indicam que mantém-se vivo o mito do governante bem intencionado, que usa o seu poder, sua força e vontade para defender os fracos e pobres que precisam de proteção. A saída vislumbrada depende de um homem especial, vocacionado e capacitado a mudar o jogo, para restabelecer a justiça e a ordem.

Como se sentem muito distantes deste homem especial, esses eleitores não conseguem se ver no poder: “quem sou eu para estar no poder?”. Não conseguem imaginar o que fariam se estivessem no centro do poder de Estado: baluciam medidas vagas como “tomar contato com a realidade, pra ver o que fazer”; “chamar pessoas honestas, trabalhadoras, que conhecessem bem a situação”; “identificar todos os roubos e punir os responsáveis”.

Embora não se vejam em condições de governar e acreditem em um governante dotado de condições especiais, consideram necessário, desejável e possível que o povo participe nas decisões políticas. A participação popular é vista como algo positivo para mudar a situação atual. O voto é tido como um elemento muito importante, que exerce grande influência no jogo político e pode possibilitar a esperada melhoria da situação do país.

Como têm por referência uma base de saber político muito escassa não souberam emitir opiniões sobre vários assuntos como direitos de cidadania, direitos humanos, socialismo, capitalismo, privatização, estatização, entre outros. Contudo, o fato de conhecer pouco os assuntos políticos não os impediu de formular opiniões sobre diversos problemas. Cometeram vários erros de allodoxia (utilização de palavras de forma indevida, atribuindo a elas significados muito diferentes dos corretamente definidos), mas não deixaram de tentar expressar os seus pontos de vista.

Embora apresentem uma visão negativa em relação aos políticos, não se tornaram céticos em relação à política. Acreditam que o voto pode mudar a situação e não abrem mão de utilizar esta arma para punir os políticos considerados ruins, traidores, desonestos, e para tentar colocar no poder alternativas melhores. Estas alternativas podem ser muito diferenciadas no espectro político-ideológico e partidário. Isto pouco importa para este tipo de eleitor, que, guiado por sua intuição e apoiado em idéias e valores heterogêneos como uma “colcha de retalhos”, escolhe ao estilo *bricoleur* candidatos politicamente díspares, situados em posições distintas ou opostas no jogo político.

## **Raízes da identificação**

A escolha intuitiva se realiza por identificação com certo candidato. Esta identificação é estabelecida a partir de que critérios, imagens e valores? Quais elementos fundam esta identificação?

A identificação do eleitor intuitivo não está fortemente relacionada à idéia de pertencimento a um grupo (nós, os pobres) em oposição a outro grupo (eles, os ricos, os poderosos) indicada no estudo de Martinez-Alier e Boito Júnior (1978). Houve raras menções à preferência por candidatos comprometidos com “o que nós pensamos” e que “são nossos” (“daí decidi votar pro Olívio, pros nosso mesmo”; “votei pro Collares porque aquele ali era nosso mesmo”). De um modo geral, a identificação está associada à idéia do “melhor” ou a do “gosto”. As respostas “escolhi este candidato porque gostei dele” ou “porque ele era o melhor” nos dizem muito pouco. As razões indicadas para a justificação do gosto ou da qualificação positiva são, de um lado, muito heterogêneas, pois incluem desde vagas avaliações de desempenho (“fez um bom governo, um bom trabalho, agiu bem”), avaliações morais (“é honesto”, “ninguém tem nada contra ele”, “não é enganador”), políticas (“defende o povo”), até motivos pessoais idiossincráticos (situações particulares de decisão, contatos pessoais com o candidato, identificação com idéias ou ações pontuais, etc.); e, de outro lado, são muito instrumentais: o entrevistado responde que o político “fez muito pelo povo” porque acha que precisa dizer alguma coisa ao entrevistador e esta coisa é dita a partir do que o entrevistado considera aceitável e adequado como justificação política para uma entrevista. Justificativas instrumentais tendem a ser óbvias e vagas, quando correspondem aos elementos gerais conhecidos pelos entrevistados como politicamente aceitáveis. Ou específicas e heterogêneas, quando correspondem ao que os entrevistados pinçaram do discurso político e incorporaram a sua visão das coisas políticas.

Esse tipo de resposta nos remete ao obscuro terreno do gosto que o próprio entrevistado, muitas vezes, não se vê em condições de decifrar. Para Bourdieu, os gostos e as preferências (as distinções entre o que é bonito e feio, bom e ruim, em vários terrenos, inclusive no político) estão associados à formação escolar e às condições materiais de existência, expressando, assim, a posição na estrutura de classes da sociedade. As preferências políticas se diferenciam conforme o “ethos de classe”, um sistema de valores implícito que as pessoas interiorizam desde a infância, de modo pré-reflexivo, sem qualquer inculcação explícita, e a partir do qual produzem respostas a problemas diferentes. Os eleitores mais desprovidos de saber político são os que mais precisam recorrer aos esquemas de percepção do seu “ethos de classe” para produzir opiniões e tomar decisões políticas (BOURDIEU, 1979).

Por sua vez, os pesquisadores da escola de Michigan entendem que as atitudes, preferências e identificações políticas e partidárias formam-se cedo, através da socialização política, e são produto de um conjunto de fatores do background individual e de grupo do eleitor. Alguns destes fatores podem exercer maior ou menor influência dependendo de cada situação contextual. De um modo geral, a classe social é raramente considerada como fator-chave. Outras variáveis são mais valorizadas, especialmente os estímulos psicológicos e os níveis de escolaridade e de conceitualização do mundo político. Embora atribua maior importância aos sistemas de crenças e às motivações psicológicas, a escola de Michigan tende a explicar – como Bourdieu – as raízes da identificação e da preferência política como produto do contexto, isto é, do processo de socialização e das experiências de vida dos indivíduos e dos coletivos sociais (CAMPBELL, 1964; CONVERSE, 1964).

O contexto, as experiências, a formação escolar e familiar, a posição de classe, o saber político, as heranças culturais são, sem dúvida, elementos importantes para a estruturação de gostos, preferências e identificações. Mas são elementos contextualizadores que fornecem um mapa de quem é socialmente o eleitor, de como ele se situa na estrutura social, de sua formação, das influências que recebeu e de sua história de vida, mas não explicam precisamente as opções e decisões do sujeito. Neste tipo de explicação há, muitas vezes, o vício da circularidade. Qualquer influência recebida pode ser abarcada pelos conceitos de “ethos de classe” ou de “background” que, são muito amplos, explicam genericamente tudo, sem explicar precisamente nada. Eleitores com o mesmo “ethos de classe” ou com o mesmo “background” podem decidir o seu voto de modo diferente e podem se identificar com candidatos e partidos diferentes. E o que se observou nesta pesquisa: eleitores semelhantes do ponto de vista sócio-econômico, da formação escolar, do saber político, das experiências vividas, diferenciaram-se em relação à modalidade de decisão do voto (voto clientelista, partidário, intuitivo) e em relação aos candidatos e partidos escolhidos. Os eleitores intuitivos, que possuem características sócio-econômicas e informacionais similares, escolhem diferentes alternativas políticas a cada processo eleitoral. Se o contexto explicasse as preferências políticas, os eleitores intuitivos tenderiam a escolher os mesmos candidatos. A volubilidade e heterogeneidade do voto intuitivo sugerem que não há necessariamente correspondência entre as identificações do que é politicamente melhor e a posição de classe. Também não há correspondência entre as preferências e os sistemas de crenças, pouco estruturados e pouco coerentes, no caso de eleitores deste tipo, situados nos níveis inferiores da escala informacional.

Os elementos contextuais e as experiências de vida são importantes na medida que fornecem o universo de símbolos que serve de referência ao eleitor, mas as razões dos gostos, preferências e ações políticas e eleitorais situam-se na

esfera do sujeito. É o eleitor que seleciona neste amplo universo de símbolos alguns com os quais se identifica; é ele que extrai das experiências que viveu certos “ensinamentos” (sujeitos diferentes podem de uma experiência semelhante retirar lições cujos sentidos são opostos); e, é ele que pinça do conjunto de imagens que ele teve acesso aquelas que considera “belas”, “certas”, “boas” e “melhores”. É por isto que o eleitor que não ordena estas imagens e símbolos de uma forma racional, mas sim intuitiva, tende a montar “colchas de retalhos” ao invés de corpus ideológicos estruturados.

No caso da escolha intuitiva, a identificação é construída, instantaneamente, a partir das percepções acerca do candidato: “estava no bar vendo TV, foi só ver o Olívio falar e confirmei que era ele”; “o honesto a gente vê, tá no olhar da pessoa, no gesto, tá escrito”. Os eleitores recorrem às imagens e símbolos de sua experiência para, em um olhar, identificar instintivamente, intuitivamente o “melhor” a partir do que o candidato transmite no seu modo de falar, de olhar, de dizer coisas. Para esta identificação pouca importância tem o conteúdo do discurso do candidato, sendo muito mais importante a forma, os símbolos utilizados, as idéias-chave enfática ou repetidamente afirmadas, os atos que simbolizam estas idéias-chave, os gestos, o olhar, os aspectos visuais que se associam ao candidato. São estes elementos que os eleitores intuitivos guardam e sabem reproduzir quando conseguem justificar suas preferências.

O modo intuitivo de identificação e escolha política é muito singular: cada eleitor seleciona, pinça elementos e imagens do seu universo de símbolos e, em cada processo, o eleitor estabelece intuitivamente as identificações a partir dos elementos simbólicos selecionados. Frente a frustrações, situações agradáveis ou desagradáveis, novas experiências, os elementos selecionados podem mudar como um caleidoscópio. A montagem deste conjunto fragmentário, heterogêneo e variável de símbolos e imagens é feita de forma que lembra a linguagem do inconsciente, livremente associativa e fortemente simbólica. Inúmeras possibilidades de construção destes conjuntos de símbolos podem ser realizadas de acordo com as opções singulares do sujeito eleitor.

Trata-se, assim, de um tipo de identificação muito distinta daquela forte e durável indicada pela escola de Michigan, e também daquelas definidas por “consciência de classe” (tradição marxista) e por “ethos de classe” (uma espécie de inconsciente de classe sugerido por Bourdieu). A identificação realizada pelo eleitor intuitivo é variável, volátil e volúvel, é instantânea, não se define pelo contexto, mas por elementos retirados deste contexto de forma instintiva, elementos fragmentários também variáveis, utilizados pontualmente em cada singular escolha intuitiva.

### **Considerações finais**

Há ainda muito para estudar sobre a modalidade de decisão eleitoral que estou chamando de escolha intuitiva. As primeiras impressões que alinhabei acima sugerem uma forma de decisão do voto que se diferencia marcadamente de outras formas encontradas nas teorias e tipologias da literatura sobre comportamento eleitoral.

Os eleitores intuitivos possuem características sócio-econômicas e informacionais similares aos eleitores objetiva e subjetivamente marginalizados, mas, diferentemente deles não se recusam a participar do jogo político e não abrem mão do seu direito de voto. Não aceitam delegar o seu voto, ou trocá-lo por benefícios pessoais imediatos, ao estilo do clientelismo tradicional. Embora votem em função do candidato e não do partido, não podem ser confundidos com os eleitores identificados com lideranças personalistas; os eleitores intuitivos não seguem passiva e mecanicamente determinadas lideranças, não estabelecem com elas qualquer tipo de relação de dependência, não são fiéis, mas são volúveis, escolhem em cada processo eleitoral alternativas diferentes.

A volubilidade e o modo individual de tomar decisões deste tipo de eleitor lembra a escolha racional orientada pela lógica do eleitor esclarecido calculador que escolhe candidatos e partidos como o consumidor escolhe produtos. Mas os eleitores intuitivos se diferenciam porque não utilizam cálculos racionais, nem propostas e programas dos partidos e candidatos. Não se valem, tampouco, para tomar suas decisões, de uma visão do mundo político estruturada. As suas idéias apresentam pouca inter-relação lógica e possuem traços idiossincráticos. As idéias pré-fabricadas que retiram do discurso político, as lições que retiram das suas experiências, as imagens e os símbolos que selecionam e pinçam do universo simbólico que tiveram acesso em sua história, formam um conjunto fragmentário, heterogêneo e variável de elementos como um caleidoscópio.

Para tomar suas decisões recorrem aos seus elementos naturais, primários, instintivos, utilizados para julgar as pessoas e as coisas no cotidiano. Recorrem à sua sensibilidade. Julgam e escolhem os candidatos, do mesmo modo que uma pessoa que não dispõe de conhecimentos estéticos e culturais avalia uma obra de arte. A partir das imagens e símbolos incorporados definem, instantaneamente, em um só olhar, suas preferências, identificações e escolhas. Não são identificações fortes e duráveis determinadas por elementos estruturais e contextuais, mas identificações momentâneas que se volatilizam, formadas intuitivamente a partir do quadro simbólico singular de cada eleitor.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAQUERO, M. As eleições municipais de 1985. *Revista de Ciências Sociais*, IFCH-UFRGS, 1986.
- BOURDIEU, P. et al. *El oficio de sociólogo*. México: Siglo Veintiuno Editores, 1986.
- BOURDIEU, P. *La distinction*. Paris: Minuit, 1979.
- CAMPBELL, A. *The american voter*. New York: John Wiley and Sons, 1964.
- CONVERSE, P. E. The nature of belief systems on mass publics. In: APTER, D. (org.). *Ideology and discontent*. New York: The Free Press, 1964.
- ELSTER, J. et al. *Rational choice*. New York: New York University Press, 1986.
- HIMMELWEIT, H. T. et al. *How voters decide*. London: Academic Press Inc, 1981.
- HUSSERL, E. Investigaciones lógicas. *Rev. Occidente*, Madrid, 1967.
- JAGUARIBE, H. Política de clientela e política ideológica. *Digesto Econômico*, n. 68, 1950.
- KANT, E. *Crítica da razão pura*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1985.
- LAZARSFELD, P. et al. Voting: a study of opinion formation in a presidential campaign. Chicago: The University of Chicago Press, 1966.
- LEAL, V. N. *Coronelismo, enxada e voto*. Rio de Janeiro: Florense, 1949.
- LIPSET, S. M. *O homem político*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967.
- MARTINEZ-ALLIER, V.; BOITO JUNIOR, A. Enxada e voto. In: LAMOUNIER, B. (org.). *Os partidos e as eleições no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- MENEGUELLO, R. Partidos e tendências de comportamento: o cenário político em 1994. In: DAGNINO, E. (org.). *Os anos 90: política e sociedade no Brasil*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1994.
- MUSZYNSKI, M. J. B. Os eleitores paulistanos em 1986: a marca do oposicionismo. In: SADEK, M. T. (org.). *Eleições 1986*. São Paulo: Vértice/IDESP, 1989.

MUSZYNSKI, M. J. B.; MENDES, A. M. T. Democratização e opinião pública no Brasil. In: LAMOUNIER, B. *De Geisel a Collor: o balanço da transição*. São Paulo: Sumar/IDESP, 1990.

PIZZORNO, A. Introduccion al estudio de la participacion politica. In: PIZZORNO, A.; KAPLAN, M.; CASTELLS, M. *Participacion y cambio social en la problematica contemporanea*. Buenos Aires: Ed. S.I.A.P., 1976.

REIS, F. W. Classe social e opção partidária: as eleições de 1976 em Juiz de Fora. In: REIS, F. W. (org.). *Os partidos e o Regime: a lógica do processo eleitoral brasileiro*. São Paulo: Símbolo, 1978.

S. TOMÁS DE AQUINO. Summa Theológica. *Os Pensadores*. São Paulo: Abril, 1973.

SILVEIRA, F. E. *As tendências do voto em Porto Alegre*. 1988.

SINGER, A. Collor na periferia: a volta por cima do populismo? In: LAMOUNIER, B. *De Geisel a Collor: o balanço da transição*. São Paulo: Ed. Sumar/IDESP, 1990.

VIANNA, O. *Problemas de política objetiva*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1930.