

# ELEMENTOS DETERMINANTES DO VOTO

*DETERMINING ELEMENTS OF THE VOTE*

*ELEMENTOS DETERMINANTES DEL VOTO*

Antônio Roziano Ponte Linhares<sup>1</sup>  
Carlos Alberto Simioni<sup>2</sup>

## Resumo

A história da humanidade sempre foi marcada por inúmeros conflitos de interesses, constituindo-se, portanto, em um grande desafio o estabelecimento de regras de convivência (contratos sociais) que permitam a sua solução. Diante deste contexto, faz-se necessário que os homens institua o governo da lei, via democracia (voto popular), evitando-se, portanto, que o governo dos homens institua modelos tirânicos e desprovidos de espírito público. Deparamo-nos, assim, com uma pergunta inexorável: que fatores e variáveis são determinantes no processo de escolha eleitoral? Em função do exposto, elegemos como objetivo geral deste trabalho identificar os elementos determinantes do comportamento dos eleitores no momento do voto e, como objetivos específicos: a) identificar entre as teorias explicativas das escolhas eleitorais o que os eleitores pretendem com o voto; b) identificar o nível de consciência crítica presente nas decisões de voto, segundo estudos já realizados. Este trabalho identificou a Teoria Sociológica, psicossocial, e a Teoria Econômica ou racional, como teorias explicativas da escolha dos eleitores. Conclui-se que os elementos explicativos da escolha do eleitor estão presentes tanto em questões de cunho sociológico, psicossocial, quanto econômico/racional. Enfim, as teorias explicativas do voto não são excludentes e sim complementares; elas apontam, entre os principais determinantes do voto, os seguintes elementos: natureza afetiva e emocional do eleitor (voto simbólico – eleitor carente de atenção); força da mídia; alienação, imitação e uso de atalhos informacionais (terceirização do voto); nível educacional do eleitor; campanhas eleitorais; interesse pela política; tecnologia da informação (*boom* das redes sociais).

**Palavras-chave:** Determinantes do voto. Eleições democráticas. Escolhas eleitorais.

## Abstract

Countless conflicts of interest have always marked humankind's history, and therefore, it is a great challenge to establish rules of coexistence (social contracts) that allow its solution. In this context, it is necessary for men to institute the rule of law via democracy (popular vote), thus avoiding the government of men initiating tyrannical models and devoid of public spirit. Hence, we are faced with an inevitable question: what factors and variables are decisive in the electoral choice process? Given the above, we chose as the general objective of this work to identify the elements that determine the behavior of voters at the time of voting and, as specific objectives: a) to identify among the explanatory theories of electoral choices what voters intend with the vote; b) determine the level of critical awareness present in voting decisions, according to studies already carried out. This work identified Sociological Theory, psychosocial, and Economic Theory or rational as explanatory theories of voters' choice. It is concluded that the explanatory elements of the voter's choice are present both in questions of a sociological, psychosocial, and economic/rational nature. Finally, explanatory theories of voting are not excluding but complementary; they point out, among the main determinants of the vote, the following elements: affective and emotional nature of the voter (symbolic vote - voter in need of attention); media strength; alienation, imitation, and use of information shortcuts (voting outsourcing); voter educational level; election campaigns; interest in politics; information technology (social media boom).

**Keywords:** Determinants of the vote. Democratic elections. Electoral choices.

## Resumen

---

<sup>1</sup> Bacharel em Ciência Política - Uninter. E-mail: guilherme.marisol@gmail.com.

<sup>2</sup> Orientador e Professor do Centro Universitário Internacional Uninter. E-mail: carlos.s@uninter.com.

La historia de la humanidad ha sido siempre marcada por muchos conflictos de intereses, lo que ha hecho que el establecimiento de reglas de convivencia (contratos sociales) para la resolución de esos conflictos sea un reto. En ese contexto, se hace necesario que los hombres establezcan el gobierno de la ley, vía democracia (voto popular), evitando que el gobierno de los hombres imponga modelos tiránicos y desprovistos de espíritu público. Nos vemos, así, frente a una pregunta inexorable: ¿qué factores y variables son determinantes en el proceso de decisión electoral? Frente a lo expuesto, elegimos como objetivo general de este trabajo identificar los elementos determinantes del comportamiento de los electores en el momento del voto y, como objetivos específicos: a) identificar entre las teorías explicativas de las opciones electorales aquello que los electores pretenden con el voto; b) identificar el nivel de consciencia crítica presente en las decisiones de voto, según estudios realizados. Este trabajo identificó la Teoría Sociológica, psicosocial, y la Teoría Económica, o racional, como teorías explicativas de las decisiones de los electores. Se concluye que los elementos explicativos de las decisiones del elector están presentes tanto en cuestiones de orden sociológico, psicosocial, cuanto económico/racional. De manera que las teorías no son excluyentes, sino complementarias; ellas apuntan entre los principales determinantes del voto los siguientes elementos: naturaleza emocional y afectiva del elector (voto simbólico – elector carente de atención); fuerza de los medios de comunicación; alienación, imitación y uso de mediación informativa (tercerización del voto); nivel educativo del elector; campañas electorales; interés por la política; tecnología de la información (*boom* de las redes sociales).

**Palabras-clave:** Determinantes del voto. Elecciones democráticas. Decisiones electorales.

## 1 Introdução

A democracia sempre se mostrou como um grande desafio para a humanidade, tendo em vista que desde os primórdios da civilização os homens se encontraram envolvidos por objetivos, desejos e ambições conflitantes, o que se dá, segundo Platão (apud LEITE, 2016), porque nós seres humanos somos imperfeitos, temos a alma dividida em partes que frequentemente estão em conflito. Por essa razão, não buscamos o bem e o interesse coletivo e cedemos às tentações da injustiça, baseados na satisfação desenfreada dos nossos desejos, o que Platão (2000) ilustra muito bem por meio da alegoria do anel de Gíges, que confere invisibilidade a seu portador e permite a ele lucrar com a injustiça.

Em função de referidos dilemas, autores clássicos como Platão afirmam que os homens, em sua maioria, não têm condições de liderar os outros, visto que mal conseguem governar a si próprios (LEITE, 2016). Referida premissa também foi defendida posteriormente por Tocqueville (2010), quando afirmou que a razão por si só não é suficiente para controlar nossos impulsos egoístas, razão por que os homens precisariam ser controlados e a liberdade somente lhes poderia ser concedida quando uma constituição for estabelecida na sociedade.

À luz dos pressupostos aceitos como verdadeiros pelos autores clássicos aqui citados, acerca da natureza humana, outro grupo de teóricos (Locke, Hobbes e Rousseau) propôs a constituição do Contrato Social como fórmula de conciliação entre os homens, de forma a migrar-se do estado da natureza (estado sem convenções acordadas entre os indivíduos) para o estado civil (estado com leis e regras acordadas entre os cidadãos).

Segundo Hobbes (2001), o Contrato Social seria importante porque o homem seria lobo do homem, por isso, no caso dos indivíduos serem deixados ao seu livre arbítrio, vontades e atitudes tirânicas tenderiam a grassar no seio da sociedade. Referida ideia também é compartilhada por Locke (2007), tendo em vista que para esse autor predomina entre os homens a presença do egoísmo e o interesse pelo pessoal, sendo desejável uma autoridade que garanta a migração do estado da natureza para o estado civil (Estado do Direito).

Rousseau (1996) nos apresenta uma premissa diferente de Hobbes e Locke, ao afirmar que a humanidade é boa por natureza, contudo, a sociedade a corrompe. O próprio Rousseau, entretanto, afirma que à medida que a sociedade evoluiu e se deparou com a desigualdade social, a partir da instituição da propriedade privada, o estado de bondade da humanidade (amor de si e compaixão) foi substituído pela competição, pelos conflitos de interesses, ausência de espírito público e a fragilidade da vontade geral, sendo que esta última era reconhecida pelo próprio Rousseau como difícil de ser traduzida em leis, visto que raramente não existem interesses privados que não se sobreponham aos interesses coletivos.

Desta forma, frente ao desafio da constituição do Estado Civil (Governo das leis), no princípio da civilização os cidadãos, a atuação consciente do cidadão, segundo Bobbio (2000), seria de extrema relevância, de forma a evitar-se a ascensão de governos tirânicos ao poder. Por isso, faz-se mister reconhecer a relevância do papel do “homo politicus”, bem como indagar qual o seu papel na evolução da sociedade.

Para Bobbio (2000), o homem político teria de preocupar-se com a formação do governo da lei, tendo em vista que o governo dos homens é identificado como governo tirânico, caminho contrário ao defendido pelo governo das leis. Popper ratifica o pensamento de Bobbio, ao afirmar que somente o governo da lei e o uso da razão teriam as competências necessárias para vencer a violência, o que também se revela aderente ao pensamento de Nietzsche quando afirma em *Assim falava Zaratustra*, que o sangue é o pior testemunho da verdade.

Desta forma, considerando-se os contínuos movimentos de ameaça à democracia, às diferentes perspectivas (vícios e virtudes) da natureza humana, bem como a relevância do processo eleitoral como instrumento viabilizador da democracia, cabe-nos refletir sobre o papel dos cidadãos no referido processo.

Deparamo-nos, assim, com uma pergunta inexorável: que fatores e variáveis são determinantes no processo de escolha eleitoral? Seriam somente aspectos meramente emocionais (simpatias e antipatias), influência da mídia e das campanhas eleitorais, nível

educacional do eleitor, interesse pela política, etc.? Referidas informações são cruciais para melhor compreender os caminhos percorridos e a percorrer pela democracia.

Em função do exposto, elegemos como objetivo geral deste trabalho identificar os elementos determinantes do comportamento dos eleitores no momento do voto e, como objetivos específicos: a) identificar entre as teorias explicativas das escolhas eleitorais o que os eleitores pretendem com o voto; b) identificar o nível de consciência crítica presente nas decisões de voto, segundo estudos já realizados.

## **2 Os componentes da escolha eleitoral**

Vivemos um cenário onde as democracias mundiais estão se tornando cada vez mais complexas, pelo que demandam maior compreensão do comportamento do eleitor, o que contribui para a própria gestão da democracia. Desta forma, visando uma melhor compreensão do comportamento dos eleitores, Camino (1997) prega a reaproximação da Sociologia com a Psicologia, principalmente diante de um cenário onde, na sociedade de massa, o voto de opinião está se tornando cada vez mais raro e aumenta o voto de permuta, à medida que os eleitores se tornam mais maliciosos e os partidos mais hábeis.

Entre as abordagens instrumentalistas citadas por Camino (1997), destacam-se: a teoria da escolha racional, análises posicionais (análise da posição do ator na estrutura das relações de poder e como esses posicionamentos influem na compreensão e na sua forma de atuação na política), análises de contingências (efeitos da conjuntura ou contexto político no comportamento do indivíduo), redes sociais e identidade coletiva.

A Psicologia Social, por sua vez, revela-nos uma tendência semelhante nos enfoques que privilegiam os aspectos relacionais na determinação do comportamento. Entre essas abordagens, destacam-se: análises da distância social, análise situacional, teoria da identidade e identificações sociais, processo grupal, representações sociais e coletivas (CAMINO, 1997).

Observa-se, portanto, uma importante mudança de orientação nos estudos sobre comportamento político. Os novos enfoques sociológicos e psicológicos partem do pressuposto do indivíduo como ator, ao contrário de pressupostos da Psicologia de Massas, onde o indivíduo era objeto da sociedade.

Desta forma, o encontro da Sociologia com a Psicologia Social permite compreender a transformação do indivíduo em ator social e ator coletivo; contudo, as ciências sociais sofrem uma grande ofensiva, por meio de um esforço deliberado para impor o monopólio do método econômico a todo o estudo da sociedade (PRZEWORSKI, 1989), o qual se baseia

estritamente no individualismo e na explicação do comportamento humano em termos da Teoria da Escolha Racional (ELSTER, 1989).

Um dos sintomas dessa ofensiva é a influência crescente da abordagem da Teoria da Escolha Racional na ciência política, cuja ênfase recai no estudo das relações humanas concebidas como direcionadas à realização de objetivos racionais. Assim, segundo Camino (1997), o comportamento dos eleitores utilizaria metodologia desenvolvida pelos economistas clássicos, que defendem as premissas do individualismo e da racionalidade instrumental.

De modo geral, a teoria da escolha racional se define como uma teoria normativa (diz o que devemos fazer para alcançar nossos objetivos). É uma teoria que se concentra na explicação da ação social como sendo determinada de modo racional em busca de fins desejados (racionalidade instrumental). Cervi (2012), autor que também se dedica ao estudo dos elementos determinantes do voto, nos apresenta, conforme a seguir, teorias explicativas do comportamento do eleitor:

- a) **Teoria Sociológica:** O objetivo principal desta teoria seria identificar padrões de distribuição de votos. Para tanto, considera que existem dois tipos de eleições: normais e desviantes. As eleições normais se caracterizam pelo fato de que fatores eleitorais momentâneos têm efeito pequeno na determinação do voto, enquanto que nas eleições desviantes, os fatores conjunturais incluídos no debate político têm efeitos significativos na decisão do voto; constituem-se componentes responsáveis pelos comportamentos desviantes (alienação e imitação), os quais explicariam a decisão do voto e não a identidade partidária ou vínculo com determinados partidos.

Ainda segundo Cervi (2012), o **princípio da alienação** no comportamento eleitoral desviante é explicado pelo fato de que alguns integrantes de determinado grupo social, agregador de vontades eleitorais, passam a ser manipulados pelo discurso de representantes de grupos políticos, não vinculados às demandas sociais do grupo a que pertence o eleitor alienado.

Já o **princípio da imitação** afirma que, ainda que não haja tentativa de manipulação por parte dos representantes de outros grupos sociais, o eleitor define seu voto seguindo o comportamento dos integrantes de outros grupos sociais, normalmente dominantes ideologicamente. Desta forma, quanto menor o envolvimento dos eleitores nas disputas eleitorais, maiores as chances de ocorrência de casos desviantes por imitação ou alienação (CASTRO, 1994)

b) **Teoria Psicossocial:** Foi inaugurada com o trabalho do grupo de Michigan “The American Voter” em 1964, trabalho baseado em *surveys* que tinham como finalidade identificar tendências comportamentais dos eleitores individuais e não mais os agregados dos resultados das eleições. A partir da análise dos atributos individuais e das preferências políticas, o grupo de Michigan buscava na psicologia uma ligação entre a posição social e o comportamento político. Defendia que a análise puramente sociológica (baseada na posição social) seria insuficiente para explicar o comportamento do eleitor, visto que existem fatores psicossociais capazes de gerar e modificar comportamentos políticos.

Para o grupo de Michigan, as vontades políticas são resultado da situação social objetiva + histórica psicológica dos indivíduos (FIGUEIREDO, 1990). Para tanto, propõe a utilização de pesquisas de opinião, com foco na análise de atributos individuais dos eleitores em relação às preferências políticas.

Referida corrente não analisa, portanto, o agregado dos eleitores (teoria sociológica), mas sim as agregações dos indivíduos. Os defensores da corrente psicossocial não negam a relevância do social, mas o consideram insuficiente para justificar a decisão do voto, ou seja, o comportamento político é gerado pela interação dos valores do indivíduo com a sociedade.

A teoria psicossocial identifica ainda quatro tipos de posicionamento político entre os eleitores: engajados (atores ativos na esfera política); anômicos (atores passivos na esfera política); impotentes (atores que não percebem função prática na política) e rebeldes (atores que procuram destruir o sistema para substituí-lo por outro).

Converse (1964), um dos principais defensores da Teoria Psicossocial (Escola de Michigan), afirma que as pessoas se relacionam com o mundo político em que vivem, de acordo com níveis de conceituação que são capazes de elaborar a respeito do mundo. Uma questão central para a Teoria Psicossocial é a instabilidade de opiniões em relação aos debates políticos relevantes que compõem a agenda pública, tendo em vista que isso reduz a capacidade preditiva da teoria.

Converse (1964) afirma que somente um grupo muito reduzido numericamente é altamente politizado e mantém um sistema de crenças suficientemente estruturado para garantir uma grande capacidade prescritiva de decisão do voto em longo prazo. Para Converse, em geral, o eleitor toma decisões erráticas.

O nível educacional, ainda segundo Converse (1964), seria um grande preditor do grau de sofisticação conceitual dos eleitores, contudo isso não seria suficiente para garantir a

formação de um sistema de crenças coerente; além disso, a estabilidade do referido sistema de crenças depende da relação que tem com as motivações individuais para a política.

A Escola de Michigan (Teoria Psicossocial) também reconheceu o papel da alienação enquanto instrumento deturpador do processo democrático, tendo caracterizado quatro fatores principais para a alienação política:

- Sentimento individual de que o eleitor comum não consegue ter influência sobre as ações do governo;
- Impressão de que as decisões políticas são totalmente imprevisíveis para o cidadão comum, parecendo até que as ações do governo são aleatórias;
- Anomalia gerada pela percepção de que, embora as regras que organizam as relações políticas sejam aceitas por todos, elas tendem a ser constantemente desrespeitadas pela elite política;
- Parte da rejeição às normas políticas são aceitas por outros membros da sociedade, mas não por indivíduos que tendem a se isolar.

A Teoria Psicossocial trabalha com o pressuposto de que, ao conhecermos os níveis de adesão ou alienação e a capacidade cognitiva/compreensão política dos indivíduos, podemos prever o comportamento dos agregados sociais. Desta forma, ao traçar o mapa cognitivo do eleitor, os pesquisadores buscam identificar as percepções que os eleitores têm dos partidos e dos candidatos.

Importante observar que o acesso às informações por parte dos eleitores pode alterar construções/leituras da realidade, com impactos na ilação que fazem da política e de seus candidatos.

- c) **Teoria econômica ou da escolha racional:** Antonio Downs lançou o livro *Uma teoria econômica da democracia* (1957) e bateu de frente com a Escola de Michigan. Para a teoria da escolha racional, o voto é definido em função de um cálculo custo-benefício, enquanto que o modelo proposto por Downs é baseado na perspectiva micro do individualismo metodológico, ou seja, defende que os indivíduos são racionais e agem intencionalmente, procurando antes de tudo maximizar seus ganhos, assim como fazem os consumidores no mercado econômico.

A Teoria da Escolha Racional é normativa e está preocupada com a identificação dos meios usados para alcançar determinados objetivos. Aqui o papel da ideologia na definição do

voto é contrário ao identificado pela Teoria Psicossocial (pressuposto de formação política mais sólida), tendo em vista que para a Escolha Racional os ideólogos não se envolvem muito com o processo decisório para definir o voto, tendo em vista que consideram o esforço de votar inútil.

A Teoria da Escolha Racional ganhou um status explicativo superior ao da Escola de Michigan e tem relação direta com a economia, ou seja, quando a economia vai bem, os governantes ganham a preferência dos eleitores (FIGUEIREDO, 1990). Desta forma, ainda segundo o mesmo autor, o exercício do voto é visto como algo eminentemente instrumental e utilizado com uma finalidade estratégica. O eleitor só decide votar, se isso for visto como algo que lhe trará algum benefício econômico, social, individual ou divisível coletivamente.

Desde a Teoria Sociológica, as condições econômicas e sociais eram consideradas variáveis preditivas do voto, ou seja, a distribuição dos votos entre partidos e candidatos dependia de como as pessoas viam as ações dos governantes. Desta forma, o voto era fruto de respostas aos sucessos e fracassos da elite governante.

Os racionalistas acreditavam que o voto era volátil por se tratar de um instrumento de recompensa ou punição dos governantes pelos resultados de suas ações políticas, contudo, mesmo os autores economicistas não aceitavam a racionalidade absoluta do eleitor downsiano, o qual buscava incessantemente novas informações para tomar a melhor decisão possível.

A variável informação deixa o eleitor ciente do que o governo está fazendo ou do que a oposição pretende fazer se chegar ao governo. A persuasão política atua nas incertezas dos eleitores e, por isso, obter informações pode ser caro, porque envolve tempo e investimento. O resultado é a limitação das informações dos eleitores, o que dificulta a identificação das demandas de grupos de pressão.

Os autores economicistas consideram que eleitores de classes sociais mais baixas, dependentes do governo, para garantir sua sobrevivência econômica, tendem a evitar a intermediação de partidos, mantendo relações diretas e clientelistas com os líderes políticos. Por outro lado, eleitores de classes sociais mais altas, que não dependem diretamente do governo, tendem a utilizar com mais frequência a intermediação dos partidos políticos em seus processos de escolha eleitoral.

Desta forma, em sociedades carentes, os critérios para a escolha racional do candidato tendem a ser movidos por questões de curto prazo ou emergenciais, enquanto que em sociedades mais desenvolvidas economicamente, cujas questões básicas já estão resolvidas, os



temas que mais mobilizam os eleitores tendem a ser de longo prazo e abstratos, como qualidade de vida, meio ambiente, imigração, etc.

Uma variável importante para determinação do comportamento do eleitor é a sua percepção da probabilidade eleitoral do partido de sua preferência. O eleitor racional tem que tomar duas decisões ao mesmo tempo: Decidir se vai votar e em quem votar.

Em relação à decisão de votar, o eleitor avalia o custo-benefício do voto, se julgar que os custos são menores que os benefícios de votar. O eleitor não é motivado pela discussão política em si, mas por seu interesse em maximizar os benefícios utilitários que a política possa lhe proporcionar.

Cervi (2012, p. 132) destaca, ainda, os seguintes elementos como variáveis que contribuem para a definição do voto:

- **Dimensão simbólica do voto - Política do espetáculo** – voto emocional (carência de atenção): Estudos recentes sobre os efeitos da mídia no comportamento eleitoral apontam a figura do eleitor como consumidor, dimensão simbólica do voto, que não é objeto central do interesse de qualquer das teorias clássicas. A dimensão simbólica do voto (SILVEIRA, 2000) divide as motivações entre aquelas puramente racionais e as de natureza afetiva ou emocional. Assim, até o eleitor que escolhe o candidato em função de vínculos afetivos pode ser considerado como um ator que age racionalmente pois, com seu voto, busca alcançar determinado objetivo.
- **Papel da mídia:** Fortes inserções na mídia pode reforçar a relação de empatia entre eleitor e candidato, sem a necessidade do contato pessoal. O modelo de relação entre eleitor e líder político tem como consequência o enfraquecimento do papel dos partidos políticos na arena eleitoral, ao mesmo tempo em que há uma personalização do poder pela forte presença da mídia e pelo crescimento da volatilidade do eleitor.
- **Voto simbólico - carente de atenção** – A influência de aspectos como simpatia e proximidade afetiva fazem com que a direção do voto possa mudar de maneira rápida e com maior frequência, dependendo, para isso, apenas da capacidade de sedução dos diferentes candidatos.
- **Atalhos informacionais – Terceirização do voto** – Eleitores com baixo grau de interesse na política podem usar atalhos informacionais para decidir o voto, um desses principais atalhos seria por meio da confiança na opinião dos outros, principalmente de pessoas que gozam de prestígio público.

- **Nível educacional do eleitor:** É utilizado como uma variável explicativa do processo de decisão do voto, tendo em vista que o voto deixa de ser um reflexo mecânico do uso da experiência diária ou das informações da mídia, passando a envolver raciocínio, correlação entre informações sobre desempenho do governo e políticas governamentais.
- **Campanhas eleitorais:** O crescimento da importância de novas fontes de informação sobre política, aliado à maior independência e volatilidade das preferências eleitorais, fazem com que haja um enfraquecimento das convicções dos eleitores. Nestas condições ganha importância o papel das campanhas eleitorais, pois a partir delas os eleitores podem identificar as limitações das informações que têm à disposição. Se o nível de informação fosse perfeito para o eleitor e ele não tivesse insegurança a respeito de temas mais relevantes, não sofreria influência de outras pessoas ou de fatores conjunturais, o que tornaria as campanhas eleitorais inócuas.
- **Interesse pela política:** Estudos mostram que eleitores brasileiros com baixo ou nenhum interesse pela política apresentam maior proximidade e/ou dependência dos meios de comunicação de massa, enquanto que os eleitores com alto ou médio interesse pela política são mais influenciados pelas conversas com amigos como fonte de informação sobre as campanhas eleitorais. A partir do grau de interesse e das informações recebidas, o eleitor organiza seu processo de tomada de decisão sobre o voto.
- **Razões de abstenção:** tamanho do distrito eleitoral (quanto maior o distrito menor será o estímulo para votar); nível de competição (quanto maior competição maior participação) e sentimento de derrota.
- **Democracias de massas e tecnologia:** Duas características principais para a decisão do voto: o fato de existir em democracias de massas e a aceleração dos fluxos de informação proporcionada pelos dispositivos tecnológicos, cada vez mais sintetizados na web.

Anthony Downs também se dedicou ao estudo do comportamento político, tendo criado a teoria econômica do voto — modelo espacial de definição do voto. Assim, segundo a teoria downsiana, o primeiro modelo espacial de voto é o de proximidade que considera que um eleitor liberal vai preferir votar em um candidato conservador moderado (proximidade de convicções políticas); destaca-se, ainda, outro modelo espacial, o direcional, que pode ser considerado uma alternativa ao modelo de proximidade. De acordo com o modelo direcional,

a escolha é tomada a partir da direção do movimento desejado pelo eleitor e adotado pelo candidato.

### 3 Considerações finais

Conforme já mencionado anteriormente pelos teóricos clássicos (Platão, Aristóteles e os Contratualistas,) o conflito faz parte da natureza humana, daí a necessidade da instituição do contrato social, da substituição do governo dos homens pelo governo das leis, quando se estabelece um contrato original para fundação da sociedade, espécie de tratado de paz: a Constituição, reflexo da vontade social e da vontade geral.

Frente à complexidade do comportamento eleitoral, teóricos de ciência política se ancoram em três teorias distintas para melhor estudo e compreensão dos elementos determinantes do voto: teoria sociológica, teoria psicossocial e a teoria econômica ou da escolha racional. Desta forma, à luz dos estudos teóricos já realizados, se observou que não existe um modelo puro que explique o comportamento dos eleitores; todas as três teorias acima especificadas trazem contribuições para o referido entendimento.

**O comportamento eleitoral, segundo a Teoria Sociológica,** não pode ser explicado apenas pelas características dos indivíduos organizados em determinados grupos sociais. Somamos a isso o grau de referência que cada indivíduo tem, o que se constrói a partir da frequência e da natureza das interações entre os integrantes do grupo. A sociologia eleitoral diz que o comportamento do leitor é função da natureza e da densidade das interações e do envolvimento dos indivíduos nesses coletivos, pois é a partir daí que se formarão as opiniões individuais e, por consequência, a cristalização delas em voto.

Segundo a Teoria Sociológica, existem diferentes identidades culturais presentes na sociedade, as quais se manifestam através de consciência de classes, regionalismos, similaridades étnicas ou até mesmo comunhão de interesses de grupos. Assim, podemos afirmar que, segundo a Teoria Sociológica, as condições sociais geram fenômenos políticos que se formam e atuam na relação entre representantes e representados políticos.

A teoria sociológica contribuiu para a caracterização de dois tipos de eleições: normais (fatores eleitorais momentâneos têm efeito pequeno na determinação do voto) e eleições desviantes (fatores conjunturais têm efeitos significativos na decisão do voto). Ressalta, ainda, que a alienação e a imitação constituem elementos responsáveis pelos comportamentos desviantes.

Para a teoria sociológica, o **princípio da alienação** no comportamento eleitoral desviante é explicado pelo fato de que alguns integrantes de determinado grupo social passam a ser manipulados pelo discurso de representantes de grupos políticos, não vinculados às demandas sociais do grupo a que pertence o eleitor alienado, enquanto que o **princípio da imitação** afirma que ainda que não haja tentativa de manipulação por parte dos representantes de outros grupos sociais, o eleitor define seu voto seguindo o comportamento dos integrantes desses grupos sociais, normalmente dominantes ideologicamente.

A Teoria Psicossocial (grupo de Michigan), por sua vez, encontrou na psicologia uma ligação entre a posição social e o comportamento político, tendo identificado quatro tipos de posicionamento político entre os eleitores: engajados (atores ativos na esfera política); anômicos (atores passivos na esfera política); impotentes (atores que não percebem função prática na política) e rebeldes (atores que procuram destruir o sistema para substituí-lo por outro).

Por fim, mas não menos importante, temos as contribuições trazidas pela teoria econômica, também conhecida como Teoria da Escolha Racional, segundo a qual o voto é definido em função de um cálculo custo-benefício, ou seja, os indivíduos seriam racionais e agiriam intencionalmente, procurando antes de tudo maximizar seus ganhos. Ainda segundo a referida teoria, quando a economia vai bem, os governantes ganham a preferência dos eleitores. Desta forma, o exercício do voto seria visto como algo eminentemente instrumental e utilizado com uma finalidade estratégica. O eleitor só decide votar se isso for visto como algo que lhe trará algum benefício econômico, social, individual ou divisível coletivamente.

Desde a Teoria Sociológica, as condições econômicas e sociais eram consideradas variáveis preditivas do voto, ou seja, a distribuição dos votos entre partidos e candidatos dependia de como as pessoas viam as ações dos governantes. Desta forma, o voto era fruto de respostas aos sucessos e fracassos da elite governante.

Os racionalistas acreditavam que o voto era volátil por se tratar de um instrumento de recompensa ou punição dos governantes, pelos resultados de suas ações políticas; contudo, mesmo os autores economicistas não aceitavam a racionalidade absoluta do eleitor downsiano, o qual buscava incessantemente novas informações para tomar a melhor decisão possível.

A variável informação deixa o eleitor ciente do que o governo está fazendo ou do que a oposição pretende fazer se chegar ao governo. A persuasão política atua nas incertezas dos eleitores e, por isso, obter informações pode ser caro, porque envolve tempo e investimento.

O resultado é a limitação das informações dos eleitores, o que dificulta a identificação das demandas de grupos de pressão.

Mesmo na Teoria Racional, em que o volume de informações disponíveis é importante para o cálculo eleitoral, o eleitor é concebido como um sujeito com vontades preestabelecidas, submetido a pressões estruturais. A questão é que este eleitor não pode ser pré-concebido, pois ele está sujeito a uma grande quantidade de informações distribuídas de maneira pouco padronizada pelos meios de comunicação, o que acaba influenciando o comportamento eleitoral.

À luz de todas as proposições teóricas aqui estudadas, podemos afirmar que, entre as principais variáveis determinantes do voto, destacam-se: O somatório entre o nível educacional, o volume de informações processadas e a influência das campanhas eleitorais, elementos que geram condições para que o eleitor crie cenários mentais relacionando os sinais que recebe do mundo externo a seus valores já internalizados. Cabe ressaltar, contudo, que o voto começa a ser decidido já no conjunto de valores que o eleitor constrói ao longo da vida.

## Referências

BORBA, Julian; RIBEIRO, Ednaldo; CARREIRÃO, Yan; GIMENES, Eder Rodrigo. Determinantes individuais e de contexto da simpatia partidária na América Latina. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 33, n. 97, e339711, 16 abr. 2018. <https://dx.doi.org/10590/339711/2018>.

BUTLER, D. E. **Comportamento político**. Tradução: Sérgio de Q. Duarte. Rio de Janeiro: Editora Laudes, 1958.

BOBBIO, Norberto. **O futuro da democracia**. Tradução: Marco Aurélio Nogueira. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2000.

CAMINO, Leôncio *et al.* **Estudos sobre o comportamento político**. Florianópolis: Livraria e editora Obra Jurídica, 1997.

CASTRO, Mônica Matta Machado de. Os determinantes do comportamento eleitoral: preferência partidária, participação, sofisticação política, atributos e contextos socioeconômicos. *In*: CASTRO, M.M. de. **Determinantes do comportamento eleitoral: a centralidade da sofisticação política**. 1994. Tese (Doutorado em Ciência Política) - IUPERJ, Rio de Janeiro, 1994.

CERVI, Emerson Urizzi. **Opinião pública e comportamento político**. Curitiba: Editora Intersaberes, 2012.

CONVERSE, Philippe. The nature of believe systems in mass publics. *In*: APTER, David (org.). **Ideology and discontent**. New York: The Free Press, 1964.

DOWNS, Anthony. Uma teoria econômica da democracia. São Paulo: Editora da USP, 1999.

ELSTER, Jon. Marxismo, funcionalismo e teoria dos jogos: argumentos em favor do individualismo metodológico. **Revista Lua Nova**, São Paulo, n. 17, p. 163-204, jun. 1989. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451989000200009>

FIGUEIREDO Marcus. **A decisão do voto, democracia e racionalidade**. Belo Horizonte: Editora UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ, 2008.

GODBOUT, J.T. Introdução à dádiva. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 13, n. 38, p. 39-52, 1998. <https://dx.doi.org/10.1590/S0102-69091998000300002>

HOBBS, Thomas. **Leviatã** ou Matéria, forma e poder de um estado eclesiástico e civil. São Paulo: Editora Martin Claret, 2001.

LEITE, Fernando. **Ciência política**: Da antiguidade aos nossos dias. Curitiba: Editora Intersaberes, 2016.

LOCKE, John. **Ensaio político**. São Paulo: Editora Martins Fontes, 2007.

PENNA, Gomes Antônio. **Cognitivismo, consciência e comportamento político**. São Paulo: Editora Câmara Brasileira do Livro, 1986.

PLATÃO. **A República**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 2000.

PRZEWORSKI, Adam (1989). Marxismo e escolha racional. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, n. 6, p. 5-25.

RENÓ, Lúcio. A estrutura das crenças de massa e seu impacto na decisão de voto. **BIB — Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais**, São Paulo, n. 51, p. 85-103, 2001.

ROUSSEAU, J. J. **O contrato social**. São Paulo: Editora Martins Fontes, 1996.

SILVEIRA, F. E. A dimensão simbólica da escolha eleitoral. *In*: FIGUEIREDO, R. (org.). *Marketing político e persuasão eleitoral*. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 2000.

TOCQUEVILLE, Alexis. **A democracia na América**. São Paulo: Editora Folha de São Paulo, 2010.