

XXIII Encontro Anual da ANPOCS

A construção da Preferência Eleitoral: o eleitor comum diante da campanha presidencial de 1998.

GT08 - Mídia, opinião pública e eleições

Luciana Fernandes Veiga - IUPERJ

Raul Francisco Magalhães - UFJF/IUPERJ

1 – Introdução: um perfil metodológico

O texto¹ que apresentamos pretende contribuir para o debate sobre o que a ciência política convencionou chamar de *comportamento político e eleitoral*. Nossa intenção foi estudar o processo cognitivo dos eleitores. Mais especificamente, procuramos analisar como os cidadãos comuns captam e discutem as mensagens estruturadas pelo mundo da política e pelo horário eleitoral. A seleção dos eleitores foi feita a partir de critérios de baixa renda, baixa escolaridade e baixo associativismo, ou seja, um tipo caricaturalmente percebido como alvo predileto da propaganda política. Utilizamos como métodos as *entrevistas em profundidade* com um grupo de 18 pessoas e os *grupos de discussão* que assistiram ao horário eleitoral.

Uma amostra de 18 entrevistados foi elaborada de maneira a respeitar as características do eleitor comum que buscávamos trabalhar. Para reproduzir este perfil, a amostra foi elaborada a partir das variáveis básicas: nível de renda (de 2 a 5 salários mínimos mensais), nível educacional (até oito anos de escolaridade), idade (18 a 45 anos), ambos os sexos e, no caso de ser mulher, de acordo com sua ocupação (dona de casa ou inserida no mercado de trabalho). O recrutamento foi feito a partir de uma rede de conhecimentos. Cerca de duzentos questionários foram distribuídos a parentes, amigos, vizinhos, conhecidos, prestadores de serviço a quem pedíamos que repassem os questionários para frente, para outros conhecidos deles e, depois, os conhecidos dos

¹ O presente texto foi extraído do relatório final da pesquisa *Ideologia Política, Persuasão, Propaganda Eleitoral e Voto: um Estudo da Recepção da campanha presidencial, 1998*. (Magalhães & Veiga, 1999). O projeto contou com o apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa de Minas Gerais - FAPEMIG, com o suporte técnico do Centro de Pesquisas Sociais da Universidade Federal de Juiz de Fora - UFJF, com a consultoria do Prof. Marcus Figueiredo do Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro - IUPERJ e com a logística da Cenário Consultoria e Pesquisa de Juiz de Fora.

conhecidos repassassem para frente e assim por diante. Esse tipo de amostra recebe o nome de *bola de neve* (Weiss, 1994).

Foi realizada uma entrevista com cada participante por mês, ao longo de cinco meses (maio a setembro de 1998). As entrevistas aconteciam, de modo geral, nas residências o que contribuía para a contextualização da conversa e tinham duração média de uma hora. Já os grupos de discussão realizados na investigação objetivaram verificar como os eleitores processavam, em laboratório, os programas eleitorais da campanha para a Presidência da República 1998. As reuniões foram realizadas no período de 18 de agosto a 1º de outubro de 1998, sempre às terças, quintas e sábados, dias reservados à propaganda de cargos do executivo, totalizando vinte programas. Cada encontro reunia uma média de 9 pessoas, sempre diferentes. O perfil dos integrantes dos grupos era similar ao dos participantes das entrevistas em profundidade. Os grupos foram realizados no *Laboratório de Psicologia Cognitiva e Social da Universidade Federal de Juiz de Fora* (LPCS-UFJF).

2- Marco teórico: ideologia e persuasão como base das manipulações cognitivas

A idéia de *manipulações cognitivas*, conforme usada aqui é resultado da fusão de alguns conceitos provenientes das teorias da ideologia, da sociologia fenomenológica e das teorias da argumentação, que exporemos sinteticamente a seguir. O intuito desta pesquisa obviamente não foi passar por cima das querelas intelectuais que envolvem o debate sobre ideologia mas, antes de mais nada, recuperar uma faceta específica do conceito, útil para a interpretação das opiniões surgidas nas entrevistas e nos debates sobre os programas eleitorais. A noção de ideologia a ser usada aqui é bem específica. Em nossa leitura, aplicada ao contexto da atual pesquisa, as ideologias serão encaradas como *conjuntos de noções que possibilitam processos cognitivos e operatórios organizadores das perspectivas de decisão para os agentes, sempre em relação a um campo específico*, no nosso caso, as eleições presidenciais de 1998.

Mesmo que não adotemos a idéia de *falsa-consciência*, da maneira consagrada pela tradição marxista, é possível compreender que as ideologias marcam para os agentes posições e leituras específicas da realidade que, por seu turno, implicam perspectivas parciais dessa mesma realidade. A leitura ideológica é sempre parcial e freqüentemente tal

parcialidade possui traços marcadamente intencionais. Ainda que também não adotemos aqui a visão de ideologias como máquinas de guerra a serviço da ação política, somos levados a pinçar dessa leitura a noção de um *caráter utilitário* das mesmas. Atada à visão parcial do mundo, o sentido utilitário do termo remete ao fato das crenças ideológicas fundamentarem para os agentes, razões para suas escolhas, mesmo que tais razões sejam, de um ponto de vista analítico, muitas vezes desprovidas de validade.

Como primeiros traços de nosso conceito restrito de ideologia, podemos fixar que as ideologias estabelecem para os agentes perspectivas limitadas dos processos sociais e que tais limitações podem ser operacionalizadas para fundamentar opções, isto é, podem ser úteis em condições de escolha, como numa situação eleitoral. Pesquisas sugerem que o eleitor resolve seu voto com uma necessidade mínima de relações com o mundo da política, no qual, teoricamente, estariam as respostas sobre como votar. Os estudos pioneiros de Lane (1962) indicam uma constante que encontramos: os esquemas ideológicos são, por natureza, reducionistas. No caso do pensamento do eleitor comum, os esquemas que lhes permitem agir numa situação de escolha política devem ser compreendidos à luz de uma integração da esfera política com o mundo do dia-a-dia. Ainda dentro da ciência política norte-americana, podemos citar os também pioneiros Berelson, Lazarsfeld e McPhee, (1954) e Anthony Downs (1957), autores que primeiro mostraram que os eleitores podem usar um amplo campo de sugestões simples como substituto para complexas informações, tema hoje dominante na pesquisa de ponta sobre escolha democrática nos Estados Unidos, como comprovam os experimentos recentes de Lupia e McCubbins (1998). Concordamos com a idéia básica destes autores: as pessoas podem usar substitutos para informações "enciclopédicas", ou técnicas, sobre política².

Samuel Popkin (1991) adotou em seu modelo de eleitor a teoria econômica do voto de Downs e trata também do problema da racionalidade a partir de pouca informação (*low-information rationality*). Popkin acredita que os eleitores possuem uma série de dados fragmentados e insuficientes para o perfeito entendimento do jogo político e do funcionamento do governo. O autor propõe que as informações que os indivíduos possuem

² Philippe Converse (1967), um dos fundadores do *Modelo de Michigan*, argumenta que os indivíduos partem de seus *sistemas de crenças* para a ação política. Desta maneira Converse, defende ser a distribuição de preferências necessariamente função da *identidade de idéias*, entre ideologias do eleitorado por um lado e dos discursos políticos divulgados pelos candidatos do outro. Lazarsfeld também enfatiza a importância das identidades culturais na distribuição das preferências.

e utilizam para simplificar a decisão final são aquelas advindas de suas experiências passadas e do dia-a-dia, da mídia e das campanhas políticas.

A idéia básica de Raymond Boudon (1989 e 1990) sobre as ideologias pode ser explicada, sinteticamente, como a adoção pelos indivíduos de conjuntos de idéias que explicam o mundo, mas cujos fundamentos são falsos, ou duvidosos. Ideologias são redes de idéias que "funcionam", são operativas, para orientar perspectivas de escolha social e, no entanto, operam a partir de premissas falsas ou duvidosas. As perspectivas de leitura e interpretação do mundo, ou efeitos de *posição* e *disposição* são, no pensamento de Boudon, os conceitos para análise dos tipos de distorção presentes nas diversas possibilidades de discursos ideológicos. Os *efeitos de disposição* são deformadores de ordem cultural. Alteram a leitura do mundo mediante dedução de idéias, a partir de outras idéias anteriormente sedimentadas e que gozam de autoridade. Votar no candidato de um partido simplesmente porque se prefere aquele partido é com um típico efeito de disposição. Os *efeitos de posição* são deformadores de ordem estrutural e ligam-se às leituras que membros de distintas classes sociais são capazes de fazer da realidade.

Um autor interessante para nosso estudo é Schutz (1974a e 1974b) um dos criadores da sociologia fenomenológica. Para ele o mundo social é criado e reproduzido pela repetição dos cursos de ação, que se sedimentam por meio de processos de rotinização. O mundo das rotinas é assumido pelos agentes sociais como um dado natural independente de qualquer reflexão. As rotinas operando dessa forma minimizam os custos da ação. A proposição principal dessa vertente é de que a *atitude natural* (a suposição de que o mundo funciona da forma como estamos habituados a que funcione) é o elemento que rege todos os procedimentos cognitivos dos agentes³.

Nossa construção do conceito de ideologia identifica essas formas de pensamento com os "pacotes de idéias" de Boudon, que funcionam para explicar o mundo, em direção a uma visão particular deste. Ideologias são universalizações de visões particularistas da

³ Isso significa que os agentes sociais procuram sempre enquadrar os fenômenos do mundo ao seu universo de experiências rotinizadas, caso isso não seja possível, o agente procurará resolver a explicação dos fatos recorrendo a experiência do outro agente ou rejeitando o fenômeno. Por exemplo, se um indivíduo não compreende um discurso político ele pode acreditar que existe alguém que compreenda o que lhe escapa. Esse recurso ao *especialista* é um dos procedimentos usuais da atitude natural para enquadrar fenômenos estranhos no quadro cognitivo da atitude natural. As experiências cotidianas vividas e transmitidas pelos e para os agentes sociais formam o que a sociologia fenomenológica chama de *estoque de conhecimento*. O estoque de

realidade e o processo de tornar as explicações ideológicas convincentes, em cada situação empírica em que o pacote de idéias é usado, é exatamente o que chamamos de *persuasão*. A dimensão persuasiva está ligada não apenas à crença em uma idéia, mas no convencimento dessa crença quando ela é testada em situações reais. Isso quer dizer que, todo processo ideológico depende de elementos persuasivos, ou seja, de estruturas discursivas que possibilitem convencer um auditório e fazê-lo aderir à idéia proposta.

Com base em Perelman (1996) sabemos que existem três grandes modos de argumentação persuasiva. Se a questão é político/deliberativa como, por exemplo, o que vamos fazer diante de um problema social como a fome ou a criminalidade, a argumentação deve montar *quadros persuasivos do futuro*, demonstrando a conveniência ou não de uma escolha. Se o problema está em julgar um indivíduo ou uma instituição por suas ações, os *quadros persuasivos são do passado*, mostrando o cumprimento ou não de uma regra. Já o *elogio e a crítica*, conforme pensa a retórica, ligam-se à manipulação emocional do auditório pelo discurso. Para tanto, as ênfases em recursos literários e meramente formais, bem como aqueles performáticos, elevam as possibilidades de persuasão.

Procuramos perceber tais *esquemas argumentativos* nas falas dos eleitores, quando debatiam em grupo ou nas entrevistas individuais. Nossa análise se centrou no gênero de argumento usado pela recepção, ou seja, se os eleitores, após estimulados com o programa do TRE, optam por candidatos enquadrando-os numa lógica judiciária (olhando seu passado) ou numa perspectiva político deliberativa, isto é, aderindo aos projetos que eles realizarão se eleitos. Merece atenção ainda se eles se sentem atraídos ou não por recursos formais da linguagem das propagandas e como lidam com as críticas entre os candidatos.

Toulmin (1997) trabalhou a argumentação no campo do uso comum, cotidiano, da língua. Uma visão que muito se aproxima com as referências teóricas usadas por nós no trato com o tema da ideologia. A proposição de Toulmin é de o funcionamento da estrutura comum do pensamento é, vamos chamar, *quase-lógica*. As pessoas fazem inferências e deduções similares a operações lógicas, mas sem nenhum valor formal na medida em que sua lógica não parte jamais de premissas estabelecidas, mas antes em raciocínios particulares elevados à condição premissas. Vejamos: *Todo político é safado*. Segue-se

conhecimento é o conjunto de informações e operações que o agente dispõe para interagir com o mundo,

Fernando Henrique é político, logo também é safado. Esse silogismo tem uma aparência lógica, porém, é preciso que a premissa *todo político é safado* seja estabelecida acima de controvérsias.

O campo da política é, pois, cognitivamente reduzido ao campo de significados da atitude natural. Então, para os eleitores, a validade dos argumentos usados no discurso político não é dada pelos méritos internos do campo político, mas pelo campo do significado comum. O argumento persuasivo é, dessa forma, aquele que é validado por outros argumentos fundados no campo, onde ele está sendo julgado. Por um lado as ideologias como idéias operatórias que funcionam no espaço da atitude natural, são explicações possíveis do mundo conhecido, e, por outro, as ideologias podem também trazer explicações úteis para fenômenos que escapam à compreensão imediata do homem comum. Essa é, em síntese, a elaboração teórica feita para estruturar o conceito específico de ideologia que sustenta a noção de *manipulações cognitivas da política* que identificaremos na análise do material empírico. Passemos a ele.

3 – Entrevistas e debates: um mapa da ideologia política do eleitor comum

O tom de "queixa social" formava o substrato da forma de falar da vida cotidiana e da política.

"A gente sabe de colegas que também ganham mal e que deixam de comer. Leva uma marmita de comida que não sustenta, sendo que ele merecia coisa melhor. Isso porque tem que pagar aluguel ou tem alguém doente na família e teve que gastar mais, a gente se sensibiliza com isso.(...) A gente gostaria de ajudar mas também não tem condições".

"Hoje ainda está com o seguro desemprego, mas e depois"?

Os entrevistados, como regra, chamam a atenção para a desigualdade de oportunidades entre os mais ricos e os mais pobres, principalmente no que se refere aos estudos. Argumentam que a criança pertencente aos estratos sociais mais baixos não consegue estudar, pois precisa trabalhar desde cedo para ajudar no pagamento das contas. Em seus depoimentos colocam que os pais não se preocupavam com o futuro de seus filhos e desta maneira não enfatizavam a importância dos estudos.

"Vim de uma família de pouca instrução. Meus pais não incentivavam o estudo mas sim o trabalho".

interpretá-lo e adaptar-se a ele.

"A sociedade trata as pessoas diferentes como se elas fossem diferentes. Isso aí é claro, não é? Pode ter dois homens um pedreiro e um ator, você vai ver a diferença de cara. O pedreiro, se ele falar, 'eu sou pedreiro' é capaz de ninguém olhar para a cara dele, já o ator se ele falar quem é, todo mundo quer pegar autógrafo".

- Você percebe esta distinção em seu dia-a-dia?

"No dia-a-dia, em toda hora, em todo lugar. Acho que esta diferença já entrou até dentro de nós mesmos. Você entra em uma festa e está tocando uma ópera, você fica meio assim, fala : 'Que lugar é esse?'. Logo já sente a diferença, as pessoas já te olham e te tratam diferente. Parece que está na sua cara, está estampado, você não nasceu para isso, você é pobre."

"Eu acho que os funcionários dos postos de saúde atendem a gente mal, com deboche, por um problema financeiro deles, porque eles ganham pouco e também por atenderem gente humilde, pessoas pobres. Porque o tratamento com as pessoas pobres e com as pessoas ricas é completamente diferente, você pode prestar atenção. Eu acho que a pessoa julga muito pela imagem. A pessoa pode até não ter condição financeira boa mas se ela estiver bem aparentada, bem vestida, bem arrumada, ela é tratada diferente de uma pessoa que você está notando que a pessoa tem condição pobre. Pessoa humilde é tratada diferente, tem discriminação, tem preconceito".

- E por que as pessoas não reclamam quando mal atendidas?

"Não reclamam porque são pessoas humildes e se sentem culpadas por aquela situação. Não reclamam também por medo. Eles tem muito medo de reclamar. Medo de estar errado; as pessoas não reclamam. Elas ficam inseguras, se sentindo inferior. Eu mesmo não reclamo, fico constrangida"

De modo geral as pessoas demonstram ter uma noção de como as decisões do governo afetam a sua vida. Falavam que dependia da decisão do Governo o valor do salário que recebiam; o valor da cesta básica dependia do controle da inflação e o incentivo ou não para geração de empregos, também resultava das ações do governo. Porém, o governo não representa seus interesses. Ele não cuida da população mais carente, ele não pensa neste público, desta maneira os entrevistados não consideram os políticos representantes de seus interesses.

"Os deputados tinham que representar o povo. Mas a safadeza é muito grande. Eu acho que tem muita gente lá que só pensa o lado próprio, entendeu? Quando eles cismam de votar o salário deles, eles mesmos fazem isso e não estão nem aí. Na hora de melhorar o mínimo, aí é uma choração de miséria danada, é briga, é confusão. Por que na hora de votar o deles não tem isso?"

"Eu acho que é assim, eles entram com o nome da massa pobre para se fazer, que mais depende dele, entendeu? E nisso o povo fica, ele entra com o nome do povo e depois fica para trás, prejudicado".

Em muitos dos depoimentos podemos perceber que a idéia de político auto-interessado e desinteressado sobre os problemas dos mais pobres era repetida e utilizada como um "pacote de idéias".

"Eu acho que qualquer político que entrar lá, não faz por amor a política, essa é a imagem que eu tenho e que acho que todo mundo tem. Todo político no fundo está tirando um proveito próprio, em benefício dele mesmo".

Os entrevistados no entanto admitem que podem até existir políticos honestos, preocupados com o público porém acrescentam que estes não sobrevivem às pressões da estrutura "podre" da política.

"A maioria dos políticos pensa em si próprio, penso assim no meu consciente. Porque lá eu acho que a minoria é diferente, por isso que eles não têm forças para mudar. Se eles fossem a maioria, eles teriam força para dar mais condições, como não tem, a maioria pensa em si próprio"

A partir da ideologia política mapeada até o momento, poder-se-ia supor que os participantes conferem pouca legitimidade ao regime democrático na medida em que acreditam que seja uma democracia baseada em discriminação social. Contudo, em relação à democracia os sentimentos são complexos.

"A vantagem da democracia é que a pessoa pode expressar livremente o que ela sente, isso para mim, essa abertura, foi um desabafo para o povo. Eu posso falar o que sinto, o outro pode falar, todo mundo pode falar o que sente que não vai ter repressão nenhuma, nesse lado foi bom. Liberou a voz do povo".

- Então o povo tem voz?

"Tem, não é atendido, nem ouvido"

"Hoje é tudo muito democrático. Você fala o que quer, você escuta o que quer, entendeu? Você tem liberdade de comunicação. Agora liberdade financeira, não. Liberdade para estudar, escolher uma faculdade, isso, não".

"Eu não gostaria que mudasse a democracia, não. Porque agora a gente pode falar o que quer e antigamente qualquer coisa que a gente falasse era preso".

Surpreendendo a expectativa de que tais cidadãos demonstrassem pequeno apego à idéia de democracia, o que podemos perceber é que a liberdade de expressão é um valor mesmo que apareça envolto em reflexões com traços contraditórios.

"Eu para mim, eu aceitaria uma ditadura, porque eu não tenho assim, grandes ideais políticos, eu não tenho isso comigo, não, mas para quem tem, ia passar bastante aperto. No meu caso, não. Porque eu vou de casa pro trabalho, do trabalho para casa, então não ia ter problema, agora os outros, outras pessoas teriam muitos problemas. Eu lembro da época da ditadura, a pessoa parava numa esquina e falava alguma coisa, ficavam de olho e daí a pouco a polícia pegava. Então quer

dizer, se voltar isso de novo, Deus me livre, se pensar mesmo, se voltar esse negócio, 'não pode falar isso, não pode falar aquilo'. Não pode. Seria um Deus nos acuda".

Os entrevistados defendiam a democracia ainda que desprovida de uma de suas condições básicas, a igualdade, por acreditarem ser um instrumento para o avanço da sociedade como um todo.

"Seria péssimo se acabasse o regime democrático porque você não poderia... como se diz... Seria o Presidente falou lá e você apenas "sim, senhor". Então estamos em um país em que nada é escondido assim. Então se aconteceu alguma coisa o repórter coloca para fora. O Fantástico mesmo, você vê, quantas coisas eles denunciam?"

"Bom, com o fim da democracia ia voltar o que era. Não podia abrir a boca para falar nada que já era preso, espancado, perseguido. Você não tinha o direito de criticar uma coisa do seu interesse. Você não podia falar a respeito do governo. Eu acho importante a gente ter direito de falar, porque é comunicando que a gente consegue alguma coisa".

Na verdade, ao mesmo tempo em que defendem o ideal de liberdade intrínseco ao regime democrático, demonstram, a cada eleição, o desencanto em face de distorções que envolvem os políticos, como corrupção envolvendo membros do governo. Tais distorções inviabilizam a justiça social, que tanto defendem. A situação é agravada pelo fato de que quanto mais despossuídos, sobretudo culturalmente, mais os homens comuns se vêem inclinados e obrigados a confiar em mandatários.

"Eu acho que a gente responsabilize tanto o governo porque espera que ele tome uma atitude porque é uma pessoa que está com o poder nas mãos. Porque é ele que tem capacidade de modificar uma situação".

Embora acreditem ser o Governo o melhor ator para administrar os recursos de modo a garantir-lhes o mínimo de bem-estar social, não acreditam que tal processo dê certo. De acordo com os entrevistados, os políticos não são capazes de cumprir esta função, uma vez que estão preocupados apenas com seus próprios interesses e com que possa lhes render maiores benefícios.

"O que a gente vê na televisão e o que a gente lê nos jornais, porque de vez enquanto eu leio um jornal, a gente nota logo assim que as pessoas bem estudadas, pessoas formadas, levam muita vantagem com esse dinheiro. A gente vê falar que o Dr. Fulano de Tal levou 2 milhões do INPS. O advogado Fulano de Tal, foi para conta dele três milhões. Quer dizer, a gente só ouve falar disso. Depois vem a história, de onde repercute esse dinheiro que sumiu: Ah, o sujeito morreu na fila lá do hospital público porque não teve atendimento. Aí vem a justificativa : O nosso posto vive fechado porque não tem médico, não tem remédio, não tem material adequado. (...) Outro dia eu vi na

televisão que o Presidente teria pago deputados para poder concorrer de novo à Presidência, quer dizer, dinheiro que podia estar sendo repassado para hospitais."

Nos grupos de discussão o experimento consistiu na exposição de eleitores, provenientes de baixo estrato social, à propaganda política para presidente, promovendo em seguida um debate que procurava despertar as falas que esses cidadãos emitem sobre a eleição, da propaganda e da vida política em geral. A análise da *doxa* gerada por esses eleitores deveria corroborar ou rejeitar a nossa hipótese de que o eleitor é ativo na assimilação da propaganda submetendo-a muito mais aos seus recursos cognitivos pessoais, que sendo moldado por ela em termos de expressão de linguagem. Nosso estudo pode argumentar claramente a favor dessa hipótese, na medida em que a *doxa* dos eleitores, que pelo seu baixo nível de informação são tradicionalmente pensados como os mais suscetíveis a uma "boa propaganda". Buscamos demonstrar que o processamento das mensagens retóricas da propaganda política se dá mediante manipulações cognitivas do conhecimento cotidiano, que funciona como uma âncora interpretativa, estabilizando as possibilidades de leitura das mensagens.

Será possível evidenciar que as falas geradas pelos debates possuem uma intenção agregativa, que se sustenta não em evidências e informações que permitem cálculos, mas na apresentação mais ou menos fragmentada de "provas" existentes somente em discurso. Tomando então a empiria para o confronto com tais elaborações, eis que surgem algumas construções exemplares⁴:

U6: "Eu voto em Fernando Henrique por um motivo, ruim ou bom, a gente não tem um governo diferente. Se o pessoal votar tudo no Lula, o Lula vai ficar lá mas não vai dar conta de fazer nada. Porque ninguém vai apoiar ele em nada. (...) Eu acho que mesmo ele ganhando, não vão deixar ele entrar lá. Eles colocam outro, ele vai ficar de mãos atadas porque nada que ele fizer congresso, senado, nada vai apoiar ele, está entendendo? É só isso. Nada vai apoiar o que ele fizer, vai apoiar as idéias boas que ele tem, porque ele tem idéias boas. Só o Fernando Henrique vai ter o apoio de todos".

U 2: "De quem?"

U 6: "Dos grandes, porque eles são maioria do pessoal que está lá, a gente que somos pobres, a gente está vendo que ele não está fazendo nada. (01/10)"

⁴ Nas falas dos Grupos as letras definem o dia de participação e os números a posição do participante na mesa em que foram filmados.

T5: "O Lula ganha vai fazer o que? O Lula ganha, o exército comanda para tirar, então, ganha nunca. Tirar o Fernando Henrique, deixa ele lá mesmo. Eu vou votar em um que vai piorar?" (29/09)

T2: "Vai votar em um tucano?"

T5: "No Tucano, não. Eu não vou votar no pior. Vou votar no que está lá mesmo. Vou votar no Lula? Vou morrer de fome." (29/09)

R5: Para mim é o seguinte o Fernando Henrique lá. O Henrique já vai segurar naquilo que está e o Lula só vai atrapalhar, por isso eu continuo no mesmo." (24/09)

M4: "Não adianta votar no Lula e por 450 deputados do PMDB. Adianta? Adianta nada. O Lula quer fazer um projeto, os deputados não aprovam. Acabou. Ele vai fazer? Não, não vai fazer". (12/09)

I4: "Eu tenho medo do Lula por causa da preparação dele. Eu acho pouca". (05/09)

Em todos os raciocínios há o seguinte argumento: Lula será um futuro pior, logo votarei em FH. É interessante notar que a operação do argumento para tais agentes necessita reduzir dicotomicamente o campo retórico: há dois candidatos e não um conjunto de alternativas. Pode-se notar em falas como "Vou votar no Lula? Vou morrer de fome" ,um uso deliberativo no qual o futuro possível é sombriamente realçado por um valor típico do modo demonstrativo: o drama da morte por fome (que ninguém precisa aceitar como fato real) nem mesmo o autor da fala. Aliás os elementos demonstrativos são o recurso mais fácil à montagem das falas: Lula dá medo por ser mal preparado. Tal construção trabalha o futuro (deliberação) calcado em uma crítica típica do gênero demonstrativo: o despreparo de um candidato associado ao sentimento (a paixão do medo) que provoca ao ser imaginado assumindo a presidência.

No depoimento número 1 o eleitor *U6*, além contrastar a idéia da falta de apoio de Lula enfatizada pela associação dos seus atos com a palavra "nada", repetida 5 vezes, para enfatizar o que o petista faria no governo e que tipo de apoio teria, com um final oposto: "Só Fernando Henrique vai ter o apoio de todos"

No caso de uma eleição evidentemente os raciocínios enfocam o passado como critério de avaliação, ou seja, julgam o desempenho de governantes e candidatos pela sua história. Aqui juízos positivos e negativos são um critério para tecer falas que orientam uma

deliberação. Um componente fundamental de muitas dessas falas são as manipulações dos estoques de conhecimento dos agentes, normalmente experiências pessoais que ampliam tanto a confiabilidade da fala quanto, por vezes seu caráter dramático.

F9 – Eu tenho coisa hoje que se eu fosse comprar naquela época eu não tinha, o que eu tenho hoje é o que comprei durante esse plano. Por isso eu voto nele, e quem quiser votar nele eu dou o maior apoio, pois se ele conseguiu até agora isso depois ele pode conseguir muito mais. Mas se outro entrar, o Lula, o Ciro, vai mudar tudo, vai aumentar os juros, taxa disso, taxa daquilo.(29/08)

A fala anterior combina uma avaliação positiva do passado/presente mas projeta um futuro negativo caso o presidente seja alterado. O raciocínio deliberativo tem como termo explícito "se Fernando Henrique continuar a boa situação também vai também continuar".

Deb.: Eu perguntaria o que chamou mais atenção no programa de hoje?

A9 : "Eu acho que as propostas que eles estão fazendo. A maioria fazem e prometem um monte de coisas e não cumprem".

Deb.: Você acha que eles não cumprem o que prometem?

A9: "Principalmente Fernando Henrique. Não cumpriu. Então, com as suas palavras, ele engana o povo".

A1: "Eu vou complementar o que ela disse. Ele teve quatro anos pra fazer todas as propostas que ele tinha anunciado pra fazer. Se ele teve quatro anos, ele tinha que ter feito tudo, certo? Por que agora, ele está pedindo mais chance pra poder continuar fazendo o que ele não fez? Ele tinha que ter feito isso antes. Ele tinha que ter percebido isso antes. Só que agora ele está tendo consciência agora que ele está vendo ele nas pesquisas de novo. As propostas são muito enganosas como disse no caso dos aposentados. Eu acho que por cima disso tudo, ele tem um tapete acobertando tudo. Muita gente se engana, tem muita ilusão. A política hoje em dia ela é uma ilusão". (18/08)

No caso acima o debate começa com uma questão sobre o que o auditório de eleitores havia retido dos programas e A9 estabelece um ponto relativo aos valores da política: candidatos prometem e não cumprem. O início é um julgamento demonstrativo geral sobre uma visão negativa da política. A debatedora aceita o ponto e pede que A9 confirme seu julgamento dos políticos e A9 desce do geral para o particular ilustrando o político que ele considerava melhor ilustrar sua asserção anterior. Chama ainda FH de "enganador do povo". A intervenção de A1 completa o caráter demonstrativo/judiciário do trecho, dizendo que o candidato teve quatro anos para fazer um bom governo e lançando mão da imagem (metáfora) de um tapete que acoberta a política deixando-a sua sujeira longe dos olhares da denúncia. Seguem três depoimentos que colocam lado a lado a aquisição de bens, felicidade pessoal e o plano real. Tais pronunciamentos propagam uma

das estratégias da campanha pela reeleição: a de colocar no centro dos julgamentos os êxitos do plano real.

H9: "O que eu tenho hoje eu comprei com este plano.. Por isso eu voto nele".(29/08)

U5: "Com o real, eu arrumei minha casa, eu mobilizei melhor, eu casei, eu era solteiro, eu casei, eu tive a minha filha, tudo com o Real". (01/10)

M5: "O negócio é justamente o Fernando Henrique e o Plano Real. Todo mundo critica ele e Tal, falam 4 anos, mesmo assim, muitas coisas melhoraram para a gente também". (12/09)

O mesmo aceitando-se o plano real como centro do debate seus benefícios podiam se transformar em malefícios se o enquadramento fosse pela ótica do desemprego:

S8: "Eu acho que ele causou a maioria do desemprego. Desemprego sempre existiu, mas agora é em massa. E quem causou foi ele. Esse plano é que causou, quebrou firma demais".(26/09)

Q2: "Pergunta para a gente que é rodoviário, eu trabalho em uma empresa de ônibus, gente é um sufoco! Se você parar um minutinho na sua empresa, você vê que é gente batendo de três em três minutos pedindo emprego. É uma indignação!"(01/10)

D8: "O Fernando Henrique falou ali, o Eduardo Azeredo falou que trouxe a Mercedes para cá e a Belgo Mineira. Mas deixou a Ferreira Guimarães ir embora, a Facit está quebrando, a Master mandou 800 mulheres embora. Fernando Henrique fala que gera emprego, trouxe algumas firmas mas em compensação deixou três irem embora".(25/08)

Já outras falas introduzem um padrões de argumentação recorrentes nos cidadãos pesquisados: a polaridade *povo x elite*, que permite levar o julgamento do plano real para suas ambivalências - seus malefícios são melhor percebidos por quem é pobre. Para enfatizar a situação *H2* coloca o bem estar no passado militar da república que pode ser resgatado como um lugar de vida melhor. Ao falar que está ruim para o pobre fica implícito que a política deve estar funcionando para quem não é pobre pois o plano parece estar melhorando para alguém como é o discurso corrente.

*H3: "Antes de ganhar ele ajudou o pobre e tudo, quando ele ganhou ele só misturou com gente rica (**raciocínio judiciário**). Eu acho que com 4 anos o Fernando Henrique fez esta limpa toda (**imagem demonstrativa**), com mais quatro não vai sobrar mais um pobre".*

H2: "Eu concordo que o plano Real pode até estar melhorando, mas desta maneira, prejudicando só o pobre? É aquela estória a corda só arrebenta do lado do mais fraco, só prejudica o pobre. Não adianta em quatro anos nada vai mudar. Eu achava melhor quando era o militarismo do que com ele, você pagava aquilo tudo mas você tinha dinheiro, você tinha mais condições". (01/09)

S2: "Qual foi o dia que já vi uma reportagem dele fazendo visita. Ao invés de estar viajando para fora, ele estar subindo uma favela. Que eu tenha visto, nunca. A senhora já chegou a ver? Então, qual

foi o dia que ele chegou para ver o posto de saúde que falta medicamento, falta médico? Já chegou a ver isso também ? Não? Porque ele está sempre viajando, está sempre viajando.(26/09)"

08: "Não , não convence, pra mim a inflação ainda está aí, o que eles estão escondendo, não é? Fala que acabou. Para mim a inflação está aí". (17/09)

S2:" Para mim quatro anos é suficiente. Que tempo ele ficou viajando para fora... e aqui dentro do Brasil, o que ele fez? Esqueceu de olhar, entendeu? Pessoal passando fome, bandido solto, inocente pagando pecado". (26/09)

Acima um dos argumentos recorrentes de quem julgava o Plano Real pela polaridade povo X elite: a inflação continuava a ser sentida. Repetida também no próximo depoimento em que a própria memória dos tempos de hiperinflação é manipulada para parecer um cenário melhor do que os tempos vividos por época da eleição.

G4: Se o Sarney estivesse lá o pacote de arroz estava custando 10 mil reais, mas também quanto estava o salário? Porque o Sarney tudo bem , aumentava todo dia, mas você tinha aumento de salário todo mês. Agora quanto tempo que não tem e as coisas estão subindo. A inflação pode estar baixa, eu faço compra, pra quem não vai ao supermercado fazer compra. Mas você vai ao supermercado este mês e volta no mês que vem pra ver se você compra a mesma coisa pelo mesmo preço. (01/09)

Uma leitura oposta da mesma situação que invoca também a autoridade do depoimento pessoal:

S5: "Eu lembro da época do Collor, cada dia que a gente ia fazer compras, a gente que é dona de casa, um dia a lata de óleo estava um preço e depois estava mais cara. Agora, não. Agora a gente pode fazer planos, a gente sabe o quanto vai gastar pois está tudo o mesmo preço".(26/09)

Uma apreciação meramente demonstrativa que em argumentação se chama "redução ao absurdo" pode ser ilustrada pela opinião de um eleitor que deixava com esse efeito evidente sua indisposição com o presidente.

A7:" Só do Fernando Henrique estar lá já é um erro. Eu ponho um pior do que ele lá, mas ele eu não quero, não".(18/08)

Um momento no qual o enquadramento do problema centrado na experiência pessoal define não só a direção de uma decisão de agregação, isto é, torna-se claro para o agente que a ele cabe intervir, pois associa o resultado da ação coletiva representada pelo voto com a alteração de um quadro que não lhe é benéfico, pode ser deduzido do depoimento abaixo.

H4: "Agora eu trabalho na Master, há pouco tempo mandaram embora 160 pessoas, a gente tinha um ... Também pode ser o que ele falou ali dos empresários que estava acostumado a ganhar muito e não querem perder. Mas a gente tinha um plano de saúde, tinha cesta básica, tinha farmácia e tinha dentista, hoje não temos nada disso mas simplesmente o salário e há dois anos que não aumenta

, quer dizer, antes eu pagava aluguel, hoje eu moro de favor, não tenho condições de pagar aluguel. Com o Fernando Henrique estou sendo prejudicada".

H2: "Sabe o que acontece? Sabe o que mais aconteceu nesse negócio, os altos juros e a importação. Ele está importando as coisas, você viu a quantidade de coisas que ele está importando, ao passo de exportar a nossa ele está importando coisa que nós temos aqui dentro e o nosso está jogando fora?" (01/09)

Esse depoimento monta um argumento judiciário claro e lança as possibilidades de uma deliberação. A partir de um resgate da sua experiência cotidiana de seguidas perdas numa fábrica onde trabalha, essa eleitora conclui que a política de FH é responsável por sua situação. A projeção dessa política para um cenário futuro (termo implícito do argumento) só pode significar para essa eleitora um mundo possivelmente muito pior. O recorte da situação é decisivo. Ao fazer sua projeção com base em tal julgamento a eleitora excluiu do seu cálculo racional maiores considerações sobre estabilidade mundial ou a maior capacidade de FH em continuar governando *vis-a-vis* outros candidatos, ou se FH seria o menos pior. O argumento montado não deixa escolha ela considera que há um responsável por seu drama pessoal, sabe identificá-lo e vai puni-lo negando-lhe seu voto. O salto entre (1) "não tenho condições de pagar aluguel" e (2) "Com o Fernando Henrique estou sendo prejudicada" que dá força persuasiva (fundamentalmente auto-persuasiva) não explicita uma série de sentenças, tomadas como dadas, que teriam de fundamentar a correlação entre o presidente e as atitudes dos seus patrões. Esta típica operação do "pacote de idéias" propicia ao discurso um elemento de persuasão poderoso. A fala acima por trazer um depoimento pessoal dramático e verossímil torna o veredito da decisão aceitável para sua enunciante e por todos os que são capazes de compartilhar intersubjetivamente com sua lógica: nossa vida pessoal depende da economia/ a economia vai mal/ o presidente é o responsável

Em seguida a fala de *H2* reforça o tema no centro do campo explicando que tudo se devia a uma política de "juros altos" e "importações", o que demonstra um cidadão propagando algumas dos *lugares de argumentação* mais comuns nas matérias de economia, que caem no domínio do estoque de conhecimento das pessoas, graças ao trabalho dos *media*. Na fala de *H2*, quando um cidadão comum faz afirmações sobre temas complexos, temos uma das facetas principais do campo retórico: ele fornece os *tópicos* nos quais os atores "bem informados" podem discutir os problemas públicos.

Muitos eleitores de ambos os candidatos, aceitavam que a crise não fosse necessariamente uma consequência da política econômica adotada pelo Presidente, mas sim algo que vinha do desconhecido mundo das finanças internacionais. Para esses eleitores, a crise acontecia em todo o mundo e conseqüentemente chegava ao Brasil. Sabiam que ela estava relacionada com a queda das bolsas, mas não conseguiam entender como funciona o sistema financeiro internacional. No entanto, aceitavam haver uma pressão externa na política doméstica e que estava aí motivo da crise interna.

O2: "A política é assim, está tudo comprometido um com o outro, igual a crise da Rússia, ela está promovendo desordem no Brasil".(19/09)

Embora não conseguissem explicar os meandros da política internacional, esses eleitores assumiam a percepção de que o Brasil estava inserido em um contexto de interdependência entre as nações, no qual conflitos distributivos no sistema internacional tinha profundo impacto nas escolhas das políticas domésticas e, em última instância, no seu dia-a-dia. Não resta dúvida de que os instrumentos de análise desses eleitores eram tributários dos meios de comunicação de massa, que reiteraram essa visão. O noticiário lembrava sobre a relação entre as crises no México, na Ásia, na Rússia e, conseqüentemente a "bola da vez" seria o Brasil. O fato que interessa é apontar a capacidade do eleitor de receber uma explicação em pacote do tipo "crise internacional = crise doméstica" e usá-la num contexto de debate. Ao pôr essa correlação de idéias em movimento o eleitor estava operando ideologicamente, no sentido que estamos tratando aqui. É muito importante lembrar que tais explicações são necessárias à compreensão de que, na realidade cotidiana, há uma ordem suposta no mundo, cujas desordens tem de ser explicadas e, se não forem explicáveis por nós mesmos, o serão por algum *expert*, que nós podemos ouvir e repetir (Schutz). Outro ponto importante é que a exibição de uma explicação como essa estabelece no grupo de debate papéis de hierarquia, nos quais alguns tomam a posição de "analistas" e outros de "propagadores". A explicação passa a pertencer ao acervo de conhecimento de quem for habilidoso para aprendê-la e usá-la no contexto adequado.

M10 :Se ele (Fernando Henrique) não segurar, se ele não estabilizar a moeda, se ele deixar a crise chegar, aí é que vai bagunçar tudo. Vai desvalorizar o Real, vai desvalorizar o salário o empregado, o dólar vai subir. Então ele tem que se preocupar é com a estabilidade da moeda. Já pensou se ele deixar cair o Real, o dólar subir, disparar, como é que nós vamos ficar? A

desvalorização do nosso dinheiro. Nós vamos chegar no supermercado e 100 reais não vai dar mais para comprar um pacote de arroz.(15/09)

H3: O que me chamou mais a atenção foi sobre essa crise internacional que o Lula fala que é culpa do mal governo de FH. Eu não acho não, porque igual a crise da Rússia atinge todo o mundo, as bolsas caindo.(03/09)

Ao eximirem o Presidente de culpa, esses eleitores focavam então as suas preocupações na solução da crise. Aqui entra um dos topos da campanha "quem teria melhores condições de encontrar a saída para uma crise com ramificações internacionais ou, pelo menos, minorar os seus efeitos no dia-a-dia"? Neste sentido, tais eleitores aceitavam a retórica principal da campanha da reeleição de que somente o mesmo Presidente seria capaz de enfrentar ataques especulativos contra o Real e manter a estabilidade, essa é a "compra" do pacote ideológico: um conjunto de idéias operativas capazes de explicar contextos e dar razões para a ação. Mesmo conscientes das dificuldades que estavam vivendo e das que poderiam enfrentar no futuro próximo, justificavam a sua intenção de voto em Fernando Henrique reproduzindo o discurso de campanha do candidato. Como as campanhas trabalham com polaridades, o raciocínio operatório do tipo "Opção é entre FH e Lula/ Não voto em Lula e se 'não-Lula', então Fernando Henrique" marcou os argumentos de vários leitores, nas duas direções.

Outros justificavam o seu voto em Lula baseados na percepção de que ele, pela sua história, era o único que entendia os problemas dos pobres e que por isso era o melhor candidato para ajudá-los. Essa identidade é um exemplo típico de efeitos de posição e disposição do pacote ideológico. São pacotes que operam pelo registro povo x elite.

Q1: O Fernando Henrique nasceu em um berço de ouro e nunca fez nada. O Fernando Henrique nunca fez nada. Ele vai lá no Nordeste, coloca um chapeuzinho lá, monta em um cavalo, mas ele não sabe o que é aquilo. Agora o outro é trabalhador igual aos outros, então tem que apoiar gente assim.(22/09)

O8: Lula vai ser melhor que Fernando Henrique. Lula trabalhou na enxada, trabalhou de mecânico.(17/09)

P7: Eu vou dar uma chance para ele (Lula) que já foi pobre também.

P1: Já foi pobre, vamos lutar pelo pobre.

P7: Já sentiu na pele o que é ser pobre não é? Então vamos ver se ele consegue fazer alguma coisa para gente, não é?

P1: Eu continuo com o Lula, pelo menos vamos colocar gente nova para ver se vai fazer alguma coisa para nós. Porque nós sempre somos sacrificados, nós estamos sendo sacrificados igual Cristo foi sacrificado. (19/09)

O2: Se ele já passou fome igual eu, igual muita gente, pode ser até que seja um bom presidente(..) Eu acho que este discurso de capacidade não tem nada a ver. Porque se cultura fosse tirar o Brasil do atoleiro que ele está, nós já tínhamos saído há muito tempo, que até presidente membro da Academia Brasileira de Letras nós já tivemos, o Collor também era muito culto e não adiantou nada. Eu acho que a gente precisa de ter é camarada que tem ideal, camarada que ama o país, camarada que respeita o povo, que seja extremamente humano, acho que falta para ele (FH) muito sentimento, falta muito patriotismo dentro dele. Porque um homem que administra, governa um país maravilhoso como o nosso, do jeito que está fazendo aqui não tem um pingão de respeito pela nossa terra, pela nossa bandeira, pela nossa pátria. Ele gosta é de ir lá para fora, lá para a Suíça.

Notamos que na construção dos argumentos as posições sociais dos agentes interagem com suas disposições simbólicas resultando em diferentes matizes de opinião. Porém, todas essas opiniões são marcadas, em graus diferenciados, por perspectivas limitadoras de suas potencialidades críticas. Tais limites são, no entanto, uma parte importante do mecanismo operatório das escolhas eleitorais. Vimos também que o lastro que garante a validade de tais argumentos entre os debatedores é o que chamamos de realidade da vida cotidiana, ou seja, experiências diretas dos indivíduos transformadas em estoques de conhecimento rotinizados por meio da conversação e da interação no dia-a-dia. Assim o eleitor, antes de desenvolver conceitos específicos para lidar com a política, trata de reduzir seus fenômenos à sua compreensão comum do mundo.

4 - Conclusão

A presente investigação trabalhou com uma hipótese explícita sobre o comportamento dos eleitores de baixo estrato social: a de que eles são indivíduos *ativos* na formação de suas preferências, diante dos estímulos do mundo político e da propaganda eleitoral. Não se limitam à conformação de suas opiniões aos diversos discursos orientados para persuadi-las via propaganda política. O processo é marcadamente invertido: suas opiniões prévias são cruciais na organização que fazem das mensagens políticas, quer para aceitá-las, quer para rejeitá-las. Os principais mecanismos dessa natureza consistem em duas operações básicas, ambas de caráter *reducionista*: a primeira é a utilização do estoque

de conhecimento gerado pelas experiências diretas e rotinizadas da vida cotidiana para julgar as mensagens vindas de fora, no caso, do universo político. A segunda operação consiste na manipulação de pacotes de idéias recebidas por meio da conversação e da recepção da mídia (não necessariamente política), o que chamamos de *ideologia*, para enquadrar e explicar, nas interações sociais, os discursos persuasivos da propaganda e as falas oriundas do universo político. Os eleitores têm recursos cognitivos simples, porém eficientes para avaliarem a propaganda política e tomarem uma decisão.

Não vendo seus interesses representados, restou aos eleitor, no pleito de 1998, usar o seu voto como um instrumento judiciário: se minimamente satisfeito com sua retrospectiva pessoal do atual governo, votou pela reeleição. Ou, ao contrário, como no caso principal do contexto de Juiz de Fora, puniu o executivo votando na oposição. Praticamente não havia, nas falas coletadas, qualquer identificação com propostas deliberativas de ação dos candidatos. Havia sim, bem notável, uma lógica retrospectiva e plebiscitária, na qual o executivo no poder era o centro dos julgamentos.

Bibliografia

BOUDON, Raymond: A Ideologia, São Paulo, Ática, 1989.

_____ : L'Art de se Persuader des Idées Douteuses, Fragiles ou Fausses. Paris, Fayard, 1990.

CONVERSE, Philipe: E. The Nature of Bilief Systems in Mass Publics, in: Apter, David (org) *Ideology and Discontent*. New York, The Free Press, 1964.

DOWNS, Anthony : An Economic Theory of Democracy. NY, Harper & Row Publishers, 1957.

FIGUEIREDO, Marcus Faria: Democracia, Comportamento Eleitoral e Racionalidade do Voto: Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Ciência Política da USP, São Paulo, 1988.

- LANE, Robert E. Political Ideology: Why the american common man believes what he does. New York, The Free Press of Glencoe, 1962.
- LAZARSELD, Paul, BERELSON, Bernard, GAUDET, Hazel: The People's Choice. New York, Columbia University Press, 1948.
- LUPIA, Arthur e McCUBBINS, Mathew. The Democratic Dilemma: can citizens learn what they need to know? Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- PERELMAN, Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie: Tratado da Argumentação, a Nova Retórica, São Paulo, Martins Fontes, 1996.
- POPKIN, Samuel L. The Reasoning Voter. Chicago, The Chicago University Press, 1991.
- MAGALHÃES, Raul F. & VEIGA, Luciana F.: Ideologia Política, Persuasão, Propaganda Eleitoral e Voto: um estudo da campanha presidencial de 1998. Relatório de Pesquisa Juiz de Fora, CPS-UFJF-FAPEMIG/ IUPERJ, 1999.
- SCHUTZ, Alfred: Estudios Sobre Teoria Social, Buenos Aires, Amorrortu, 1974(a).
- _____ : El Problema de la Realidad Social, Buenos Aires, Amorrortu, 1974(b).
- STOPPINO, Mário: Ideologia, in: BOBBIO *et alli: Dicionário de Política,* Brasília, UNB, 1986.
- TOULMIN, Stephen: The Uses of Argument, Cambridge, Cambridge UP, 1997.
- WEISS, Robert S. Learning from stranger: the art and method of qualitative interview studies., New York, The Free Press, 1994.