

Teoria dos Jogos a Contrapelo

Racionalidade e Irracionalidade em processos eleitorais

Marcelo Bolshaw Gomes*

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

Índice

1. O lúdico como um fator simbólico	1
2. Teoria matemática dos Jogos	4
3. Teoria dos jogos, valores culturais e processos eleitorais.	6
4. Crítica à irracionalidade brasileira	9
5. Conclusão	12
6. Referências Bibliográficas	12

Resumo

O presente texto tem por objetivo relacionar a teoria matemática dos jogos, que teve diferentes versões (econômica, psicológica, social) aplicada a processos eleitorais, com uma perspectiva teórica mais ampla, que compreende os jogos como um mecanismo de organização do acaso, de racionalização do irracional, mas, sobretudo, como uma atividade que nos induz ao universo simbólico. Conclui-se, após discutir dois modelos atuais, que a teoria dos jogos é válida para entender os processos eleitorais,

*Jornalista, doutor em Ciências Sociais e professor de Comunicação da UFRN

desde que seja contextualizada cultural e sociologicamente.

1. O lúdico como um fator simbólico

Antes de analisar detalhadamente a abordagem conhecida como Teoria de Jogos e da Escolha Racional e sua aplicação às Ciências Sociais, levanta-se, nesta introdução, duas questões filosóficas mais gerais: a) a relação ao aspecto cognitivo da atividade lúdica e b) os diferentes tipos de jogos, classificados segundo sua relação com a idéia de ruído. Este preâmbulo, demonstrando a natureza simbólica da atividade lúdica, é necessário para entender os limites e as críticas à Teoria da Escolha Racional aplicada à ação social.

Dietmar Kamper estudando o jogo como metáfora da vida, chama a atenção sobre a discrepância estrutural entre o método e o objeto desta pesquisa, isto é, sobre a inadequação entre a atividade lúdica e o rigor científico dos discursos que pretendem estudá-la. Norval Baitello Jr, a partir das idéias de Walter Benjamin (1985), aprofunda a questão do estudo (do) lúdico, afir-

mando que a dificuldade metodológica apenas espelha a dicotomia cultural e cognitiva entre o mundo adulto (e a lógica das coisas necessárias) e o universo infantil (e do aparentemente supérfluo). (BAITELLO, 1997, 58) Também neste mesmo sentido, Edgar Morin (1979:116-117) crê que a construção histórica do Homo Sapiens (homem do saber racional) teve como efeito colateral o (sub)desenvolvimento do Homo Demiens (homem-louco). O primeiro corresponde ao universo adulto e o último, ao mundo da desordem e irracionalidade reprimida no inconsciente em seus diferentes aspectos. Porém foi Ivan Bystrina (1995) quem melhor definiu o papel cognitivo da atividade lúdica em relação ao pensamento lógico. Para ele, há três níveis inter-relacionados de codificação de mensagens.

1. Código primário ou hipo-lingüístico – Os processos vitais são operações de câmbio informacional. O código genético, as trocas metabólicas, as sinapses cerebrais são os exemplos mais simples de códigos primários ou biológicos. Eles operam através de sinais simples e se organizam a partir da experiência e de regras predeterminadas dos sistemas vivos em sua evolução. Trata-se de um nível intra-individual de codificação e também pode ser chamado de “linguagem natural”.
2. Código secundário ou lingüístico – Algumas espécies animais desenvolvem uma consciência coletiva através de signos construídos a partir de uma estrutura comum – uma língua no sentido ampliado de também conter linguagens não-verbais, um sistema institucional de cognição coletiva. Trata-se de um nível inter-individual de codificação: “a comunicação social”.

Código terciário ou hiper-lingüístico – Aqui trata-se de um nível de codificação trans-individual, para além das instituições sociais, e que também pode ser chamado de “comunicação cultural”. Assim, este nível de codificação se constitui em uma “segunda realidade”, construída para perpetuar mensagens para futuras gerações.

Esta “segunda realidade” formada por nossos sonhos e desejos profundos teria suas origens ontológicas em quatro fontes possíveis: o sonho, as doenças mentais, o êxtase místico induzido e, finalmente, as atividades lúdicas dos jogos. Nesta ótica, a superfluidade da atividade lúdica resulta da perda de nexos reconhecível com as necessidades imediatas de sobrevivência. A segunda realidade é o não-sério e os jogos são uma das quatro portas com que entramos deste universo simbólico. Existem 4 tipos ideais de jogos diferentes: Agon, Alea, Mimicry, Ilynx.

Os Jogos de Azar (a roleta, por exemplo). O ruído aqui é Objetivo e equivale ao acaso. Calcula-se a probabilidade (1/6 de chances em jogo de dados, por exemplo) e compara-se com os resultados empíricos. Obtém-se, então, um quadro analógico entre um modelo ideal (as condições iniciais) e os resultados.

Os Jogos de Adivinhação (como o jogo de búzios). O ruído é Subjetivo e dificulta a comunicação com o futuro ou com os espíritos. Aqui não existe um resultado errado ou discrepante do modelo, todo ruído é, por definição, ignorância do receptor que não consegue decodificar a mensagem. A Hermenêutica, ou Teoria da Interpretação, é

que aprofunda este estudo mais subjetivo do ruído.

Os Jogos de Performance são aqueles em que o desempenho individual é determinante. O ruído aqui é, em parte ambiental, em parte cognitivo. O golfe, o surf e o jogo de paciência são alguns dos jogos que combinam acaso e auto-conhecimento. Para estudar tais jogos é preciso tanto considerar as variações e discrepâncias probabilísticas de cada jogo (compreendido como um conjunto de regras e possibilidades lógicas) como também os diferentes níveis de intencionalidade e consciência de seus jogadores.

E, finalmente, os Jogos Competitivos, que tanto podem ser de estratégia pura (como o xadrez, por exemplo); como baseados na força, na velocidade ou em outras qualidades físicas e psicológicas. Estes jogos é que geralmente são estudados na chamada Teoria de Jogos de Soma Zero. O ruído aqui é Intersubjetivo e consiste em uma forma enganar o adversário ou de ser enganado por ele.

Mas, na prática, a maioria dos jogos é uma combinação dessas modalidades ideais. Um jogo de pôquer ou de futebol implica tanto em sorte (ou escapar ao ruído objetivo), assertividade (ou não se confundir com o ruído subjetivo) e blefe (ou enganar e não ser enganado pelo ruído intersubjetivo). Nesta classificação, o interessante é a diferenciação dos tipos de ruído. Nos três primeiros tipos de jogos (de Azar, de Adivinhação e de Performance) o ruído corresponde ao que Nobeert Wiener (1954) chamou de irracionalidade do Diabo Agostiniano, enquanto os jogos competitivos (ou de soma zero) estão associados à irracionalidade do Diabo Maniqueu.

Para compreender esta analogia é preciso lembrar que Santo Agostinho, antes de ser Bispo de Hipona, participou da seita herética dos maniqueus. Os maniqueus acreditavam louvar a totalidade de Deus, adorando tanto o Cristo quanto o Diabo. Para esta seita (de onde deriva a palavra “maniqueísmo”), o bem e o mal são princípios opostos e complementares que formam juntos a totalidade divina. Agostinho, no entanto, rompeu com essa concepção quando elaborou a doutrina do pecado original, segundo a qual Deus é infinitamente bom e misericordioso, e o mal só existe por causa do próprio homem, que foi expulso do Éden e agora luta para retornar a sua condição original. Wiener diz que a ciência (ou a relação entre o homem e a natureza) corresponde à luta contra a irracionalidade do diabo agostiniano porque a natureza não inventa ardis para nos enganar e o ruído resulta de nossa própria ignorância; ao passo que a política (ou a relação dos homens entre si) representa um embate contra a irracionalidade do diabo maniqueu em que o ruído é utilizado para enganar o adversário. Ou seja: nos três primeiros tipos de jogos predomina uma desordem legítima, o mal positivo, enquanto nos jogos competitivos há também uma irracionalidade desnecessária ou maligna, que consiste justamente em saber se utilizar do ruído em benefício próprio. Os jogos de dois jogadores com soma zero são o principal objeto de estudo da teoria matemática dos jogos - que apresentamos a seguir. Diz-se que um jogo é de soma zero se o total dos ganhos ao final da partida é nulo, isto é, se o total de ganhos é igual ao total de perdas. E a aplicação desta teoria destes jogos não-cooperativos (entre dois ou mais jogadores) ao universo da vida social deu origem a Teo-

ria da Escolha Racional e as suas diferentes interpretações.

2. Teoria matemática dos Jogos

Teoria dos Jogos é a análise matemática de qualquer situação na qual apareça um conflito de interesses, com a intenção de encontrar as opções ótimas para que, nas circunstâncias determinadas, consiga-se o resultado desejado. A teoria tem três gerações diferentes: Von Neumann & Morgenstern, os criadores da Teoria dos Jogos; Anderson & Moore, responsáveis pela passagem da teoria clássica para a moderna, caracterizada pela idéia de 'informação incompleta'; e Robert Aumann, responsável pela noção de racionalidade bayesiana e pela ampliação da incerteza no cálculo das escolhas.

Os matemáticos John von Neumann e Oskar Morgenstern (1944) lançaram as bases desta teoria no clássico *Theory of Games and Economic Behavior*, que interpretava as escolhas racionais e os acontecimentos sociais por meio dos modelos de jogos de estratégia, ou seja, diante de uma certa gama de opções, os agentes escolheriam aquelas estratégias de ação que lhes fossem mais vantajosas de acordo com um cálculo acerca de sua probabilidade e satisfação máxima de sua utilidade. Uma estratégia é a lista de opções ótimas para cada jogador, em qualquer momento do jogo. Calcada sobre fortes alicerces matemáticos, a Teoria dos Jogos propôs uma nova maneira de formalizar os princípios da ciência política, a partir do comportamento e preferências subjetivas.

Von Neumann & Morgenstern tinham o projeto de construir uma teoria inequívoca da racionalidade para situações cujo modelo é um jogo, onde toda ação está condi-

cionada em alguma medida pela expectativa das reações que ela pode engendrar. Porém, ao mesmo tempo, a aplicação preferencial deste modelo à economia, manteve a abordagem ainda bem distante deste objetivo teórico mais geral. Para poder deduzir as estratégias ótimas sob diferentes hipóteses quanto ao comportamento do resto dos agentes, a teoria da Escolha Racional tem que analisar diferentes aspectos: as consequências das diversas estratégias possíveis, as possíveis alianças entre jogadores, o grau de compromisso dos contratos entre eles e o grau em que cada jogo pode se repetir, proporcionando a todos os jogadores, a informação sobre as diferentes estratégias possíveis.

Com *Anderson & Moore* (1962), surgem as probabilidades subjetivas e a teoria da Escolha Racional se torna mais psicológica. Eles comparam a abordagem da Escolha Racional à comportamentalista através da analogia entre o jogo e o enigma (puzzle). Neste contraste, o puzzle caracteriza uma situação de incerteza externa, em que há algo que se ignora e cujo conhecimento implica na solução do problema; enquanto no jogo há uma situação de incerteza interna, nas quais as próprias tentativas de se alcançar uma solução afeta os termos do problema que se quer solucionar. Uma vez que a ignorância e o conhecimento dos jogadores passam a ser estimados como ruído, as idéias de 'informação incompleta' e de 'utilidade esperada' passam a desempenhar um papel fundamental na Escolha Racional. Troca-se o modelo de jogadores completamente informados em uma racionalidade coletiva perfeita por um modelo em que a intenção e as expectativas em relação aos outros passam a ser decisivas. Assim, destacam-se os in-

teresses (individuais, corporativos ou públicos) e o cálculo racional orientado por eles, porém só recentemente passou-se a considerar também o papel dos valores culturais e das normas sociais no comportamento pessoal.

Com *Robert Aumann* (1987), a teoria da Escolha Racional dará um novo passo, combinando probabilidades lógica e subjetiva dos jogadores em seu modelo e adotando definitivamente as idéias de 'mundo aberto' e 'observador externo'. Aumann amplia o papel da incerteza porque não distingue jogo e puzzle, isto é, não faz distinção entre o ruído externo e o intersubjetivo. Neste modelo, o observador é sempre um meta-jogador. Com isto, o Jogo, então, passa a ser uma questão de (auto) Conhecimento. Se o comportamento das pessoas numa situação dada é eficaz para promover seus interesses, é fácil supor que um modelo científico baseado na escolha racional "explique" esse comportamento. Aumann observa que, levando em conta um determinado número de ações interdependentes, não há um único resultado final, mas sim um número indeterminado de soluções possíveis, de equilíbrios relativos para o sistema. O número de possíveis "soluções" se multiplica bastante se admitirmos que as pessoas reais geralmente buscam táticas suficientes para a realização de suas metas imediatas e não estratégias ótimas. Para lidar com esta complexidade de resultados possíveis, os teóricos da Escolha Racional mais sofisticados introduziram a noção de informação imperfeita por meio da distinção entre incerteza e risco: enfrentando o risco, os jogadores são capazes de atribuir probabilidades aos vários resultados, ao passo que, confrontadas com situações de incerteza, não são capazes de fazê-

lo. Surge assim o cálculo da utilidade esperada ou do valor estimado de cada ação quando enfrentam o risco¹.

Com base nesta breve exposição da teoria dos jogos e das diferentes gerações teóricas da Escolha Racional, pode-se agora ver que a grande vantagem dessa abordagem é a forma como integra as relações entre micro/macro, entre ação/estrutura e entre indivíduo/instituição em um único modelo; e sua grande desvantagem é a descontextualização histórica e cultural dos jogadores. Entendem-se aqui como "racionalidade", a capacidade de adequar meios aos fins, condições às possibilidades, normas aos interesses; no entanto, sem reduzi-la ao seu aspecto instrumental.²

A vida não é um jogo entre máquinas calculadoras programadas com objetivos variados. De forma que a teoria dos jogos vale mais como uma heurística do que como uma teoria de conceitos matemáticos de solução para situações estratégicas. Indo mais além, a teoria dos jogos é uma teoria viva, que afeta indelevelmente o mundo que estuda. Esta dupla valência, reflexiva e transformadora, faz com que ela ocupe um lugar impar em

¹Para obter a utilidade esperada é necessário, primeiro, multiplicar para cada resultado, X_i , a sua utilidade U_i pela sua probabilidade de ocorrência P_i . A utilidade esperada, então, corresponde à soma destas multiplicações: $U_1.P_1 + U_2.P_2 + \dots + U_i.P_i + \dots + U_n.P_n$ (com n representando o número de possíveis resultados). Quando existe incerteza, P_i não pode ser calculado e, conseqüentemente, a utilidade esperada também é indeterminada.

²Discorda-se assim de Habermans que distingue a racionalidade instrumental das racionalidades estratégica e hermenêutica. Toda ação racional é simultaneamente instrumental, estratégica e simbólica: a racionalidade é bombardeada por ruídos objetivos do ambiente, por ruídos intersubjetivos dos adversários e pelo próprio ruído subjetivo ao mesmo tempo.

relação à representação, pois nos revela tanto o lado lógico dos jogos, mas também o lado lúdico da linguagem.

De modo, que as limitações da teoria da Escolha Racional podem ser minimizadas pela sua inclusão em teorias mais abrangentes e complexas, observando a contextualização dos jogadores em situações históricas e culturais concretas, que dê conta de todo processo de significação social.

3. Teoria dos jogos, valores culturais e processos eleitorais.

Há várias iniciativas teóricas no sentido de aplicar a abordagem da Escolha Racional a processos eleitorais, tanto nas versões econômica e psicológica da teoria dos jogos, porém ainda são raras as tentativas de promover esta integração entre escolha racional e eleição contextualizada pelos fatores culturais. Destacamos duas teses de doutorado voltadas para o estudo das eleições presidenciais brasileiras.

O livro *A decisão de Voto no Brasil* (SILVEIRA, 1998) faz uma revisão dos estudos do comportamento eleitoral brasileiro, observando diferentes explicações para manutenção e mudança do voto: o clientelismo, a identificação partidária, as clivagens sócio-culturais, o personalismo e, mais recentemente, a teoria da escolha racional e o “efeito da mídia”. Cada uma dessas explicações é vista como parte integrante de um mesmo contexto histórico.

Clientelismo – O clientelismo é a prática da troca do voto por vantagens pessoais, políticas ou familiares. Com a troca de favores, o político se torna freguês do eleitor e vice-versa. Até 1930, o clientelismo era

o elemento central de explicação do comportamento eleitoral brasileiro. Para Silveira, apesar de hoje ele desempenhar um papel secundário, a estrutura clientelista de poder ainda é bastante presente na sociedade brasileira, principalmente nas relações entre os executivos e os legislativos federal, estaduais e municipais. (SILVEIRA, 1998, p.13)

Identificação partidária – Quando o comportamento eleitoral é determinado pela preferência programática do eleitor, que vota nas idéias e propostas do partido com o qual se identifica. A identificação partidária foi considerada como elemento-chave de explicação do comportamento eleitoral para a maioria dos estudos sociológicos dos EUA nos anos 50 e 60. No Brasil, há um mito de que o comportamento eleitoral é basicamente clientelista e personalista, havendo pouca identificação partidária. (1998, p.13)

Clivagens sócio-culturais – Renda familiar, nível cultural e de escolaridade, participação comunitária, acesso à informação de cidadania, entre outros fatores como condicionantes do comportamento eleitoral. Os estudos mais antigos enfatizam as clivagens mais econômicas (a classe social ou a renda), enquanto as abordagens mais recentes ressaltam a idéia de sofisticação política. (p. 24.)

Personalismo – Quando o fator determinante do comportamento eleitoral é o carisma do candidato. Os estudos clássicos sobre comportamento eleitoral costumam opor-se à identificação partidária e ao personalismo: onde se vota nos partidos, não se vota nas pessoas. Mas, os comportamentos se sobrepõem uns aos outros: no Brasil, o comportamento clientelista se tornou par-

tidário no Chaguismo³ e pode-se até falar de um clientelismo eletrônico no caso do assistencialismo dos políticos evangélicos através da mídia. (p.48)

Porém, ao mesmo tempo em que vislumbra uma sobreposição de vários comportamentos eleitorais, Silveira crê que o eleitor na era da mídia e do *marketing político* se torna cada vez mais volúvel e imprevisível. Há uma tendência à “volatilidade eleitoral”: um grande número de eleitores com comportamento imprevisível deixa para escolher seus candidatos na última hora, de acordo com o debate e com a opinião pública. Para explicar este novo comportamento, há duas formas de pensar: a teoria da escolha racional e a hipótese de um eleitor-consumidor. (1998, p.206)

A hipótese do eleitor consumidor. Para Silveira há emergência de um novo comportamento não-racional, produto de mudanças políticas, comportamentais e tecnológicas, recentes e instauradas pelos meios de comunicação. Neste comportamento, a imagem dos candidatos é o elemento-chave para a decisão de voto. Silveira acredita ainda que este comportamento eleitoral volúvel se alastre cada vez mais e se tornará dominante, ameaçando a democracia.

A teoria da escolha racional – Outra forma de explicação contemporânea do comportamento eleitoral é a da “Escolha racional”, segundo a qual cada indivíduo vota de acordo com seus interesses. Para Silveira, o voto de escolha racional é apenas uma parte do comportamento do conjunto do eleitorado e o grande erro dessa teoria é o de pensar que

³Grupo político do ex-governador Chagas Freitas no Rio de Janeiro, que aliava o discurso político do MDB durante a ditadura militar ao clientelismo político.

todos os eleitores escolhem seus candidatos racionalmente.

Silveira subdivide os comportamentos eleitorais em 3 grupos: comportamento não-racional tradicional (baseado na lealdade, na tradição e em relações de dependência duráveis); comportamento racional; e novo comportamento não-racional (baseado na sensibilidade individual de caráter instável e volúvel). Segundo o autor, este terceiro tipo de comportamento eleitoral desenvolvido a partir da linguagem da mídia, está se generalizando e tende a se tornar dominante. Com base nessa tipologia, Silveira elabora 26 modalidades de voto⁴ (1998, p.109).

Para chegar a essas categorias de análise empírica e construir sua tipologia ideal de comportamento em relação à racionalidade, Silveira se baseia em duas distinções simétricas: a diferença entre o antigo e o novo tipo de comportamentos não-rationais e a diferença entre o comportamento racional e o novo comportamento não racional. A diferença entre os antigos e os novos tipos de comportamentos não-rationais é que, enquanto o comportamento tradicional é uma

⁴ As modalidades por identificação (personalismo tradicional, personalismo ideológico, decisão por imagem do candidato, partidatismo tradicional, partidatismo ideológico, decisão pela imagem do partido, identificação grupal tradicional, identificação grupal ideológica e identificação pela imagem grupal pontual); as modalidades clientelistas (personalista tradicional, partidário tradicional, personalista pragmático e partidário pragmático); as modalidades racionais (cálculo racional estratégico, decisão ideológica autônoma, delegação em função de interesses, delegação em função de valores, pragmatismo desinformado e alienação intencional racional); as modalidades por delegação de voto; e, finalmente, as formas de alienação eleitoral (por valores, por desinformação e por sentimentos).

relação durável, repetida, contínua, com laços de lealdade; o novo comportamento midiático é instável, mutável, descontínuo, volátil. O primeiro se baseia em uma interação social que envolve dependência, subordinação e até coerção; o segundo implica em uma autonomia individual relativa e em uma liberdade de decisão limitada. Para Silveira, o antigo comportamento eleitoral não-racional implicava em uma perda da identidade, no qual se tinha uma confiança incondicional; enquanto o novo comportamento eleitoral não-racional é uma afirmação da própria identidade, uma consulta à sensibilidade, que pode levar ao apoio ou à reprovação circunstancial dos atores políticos. Outra distinção-chave sustentada por Silveira é a diferença entre o comportamento racional e o novo comportamento não-racional. Para ele, o comportamento de tipo racional é aquele que defende seus interesses de forma lógica, geral, tomando decisões calculadas a partir de conteúdos políticos; enquanto, “a nova escolha não-racional” é formada por decisões imediatas e volúveis, motivada a partir de imagens e símbolos, uma compulsão ao apelo emocional travestido de uma consulta à sensibilidade e ao bom gosto do eleitor. Silveira afirma que o comportamento racional é resultante de critérios objetivos universais, enquanto o comportamento midiático é fruto de critérios subjetivos, singulares; que, enquanto um crê na representação conceitual da realidade e na veracidade dos fatos de forma abstrata, geral e homogênea, o outro constrói uma representação simbólica do mundo com base na autenticidade de várias referências concretas e heterogêneas.

Tais distinções, no entanto, são bastante questionáveis, uma vez que não há, nem uma

racionalidade pura, nem um comportamento puramente irracional. Na verdade, Silveira faz uma interpretação das idéias de Max Weber, traçando uma correspondência entre as “formas de dominação legítima - legal, tradicional e carismática” (WEBER, 1992, p. 349-359) - com seus tipos de comportamento eleitoral. Weber, no entanto, não reduzia a racionalidade à dominação legal (por regras) ou à ação por objetivos. Para ele, haveria também racionalidades orientadas por valores (tradicional e carismáticas). De modo que a tipologia de Silveira e o comportamento eleitoral midiático implicam em uma redução da noção de racionalidade.

Outro contraste interessante, é que Max Weber acreditava na crescente burocratização das sociedades modernas e no predomínio da racionalidade por objetivos, em detrimento das formas de dominação legítimas tradicionais, enquanto Silveira parece crer, de forma velada, em um crescente predomínio do comportamento midiático ou de uma dominação legítima do tipo carismática – o que, segundo o autor, ameaçaria a democracia. (SILVEIRA, 1998, 230)

Apesar dessas incongruências, o trabalho de Silveira marca um passo importante no debate teórico brasileiro sobre a relação entre os meios de comunicação e os processos eleitorais. O novo comportamento não-racional proposto por Silveira é apoiado em pesquisas de opinião quantitativa e de volatilidade eleitoral, que aponta para uma crescente imprevisibilidade (que não havia nos comportamentos clientelista e de identificação partidária). Para ele, esse comportamento, visível na crescente apatia política dos jovens de melhor instrução e renda, está se generalizando. E, é esse novo comportamento eleitoral, a irracionalidade

mediática, que surge nas eleições presidenciais brasileiras a partir de 1989.

4. Crítica à irracionalidade brasileira

No livro *A Decisão de Voto nas Eleições Presidenciais* (CARREIRÃO, 2002) é um dos que criticam a pretensa irracionalidade do eleitor brasileiro, postulada por Silveira. O autor não considera que seja irracional ou pouco racional, por exemplo, o eleitor que decide seu voto levando em conta os atributos pessoais dos candidatos. Sendo assim, mesmo considerando que as recentes eleições presidenciais brasileiras seguem uma racionalidade diferente da lógica dos comportamentos tradicionais (clientelista e de identificação partidária), pretende estabelecer as bases para análise de outra racionalidade (de um novo comportamento eleitoral). Em seu modelo, há quatro fatores principais de determinação do voto nas campanhas presidências:

As imagens políticas dos candidatos e partidos (formadas pelos eleitores). Imagem política, isto é: a personalidade pública, um perfil trabalhado de uma pessoa, instituição, empresa, produto, serviço, etc; este perfil ressalta algumas características e omite outras, segundo pesquisas de audiência. Assim, o voto a partir da imagem partidária não tem nada a ver com a identificação partidária clássica (CARREIRÃO, 2002, p.44). Mas, enquanto a noção de imagem partidária implica na noção de posicionamento político “direita-esquerda”; a noção de imagem dos candidatos implicaria ainda na identidade (ou rejeição) em relação aos valores dos eleitores. Carreirão apresenta duas variações

(Castro e Singer) da tese de que foi a imagem política de “pai dos pobres”, o populismo em uma versão midiática, que elegeu Collor presidente. Coutinho (1995) também enfatiza o poder mítico do grande pai, no imaginário eleitoral brasileiro de 89.

A avaliação de desempenho. Embora sem admiti-lo explicitamente, para Carreirão, o desempenho econômico do governo, principalmente em relação ao controle da inflação, é o principal fator determinante de voto no período de 86/98. Ele subdivide a idéia de desempenho, tanto do ponto de vista retrospectivo (como o eleitor avalia o governo em exercício), como do prospectivo (como o eleitor avalia o candidato governista). Carreirão, no entanto, se apóia em pesquisas qualitativas de terceiros. Para se saber realmente qual o peso que a avaliação do desempenho de governo e dos candidatos tem no eleitorado, seria necessário desenvolver pesquisas estatísticas quantitativas. Também é preciso pensar que o efeito da inflação é amplificado pela mídia, muitas vezes se acelerando ou retardando. Em 2002, aconteceu o contrário: a “causa” (a inflação) foi utilizada como argumento para a construção da avaliação de desempenho futuro negativo de Lula: se ele ganhar, a inflação vai disparar. Pela primeira vez, a avaliação de desempenho prospectiva do candidato do PT superou a avaliação de desempenho retrospectiva do governo FHC.

A avaliação dos atributos pessoais dos candidatos. Os principais atributos pessoais dos candidatos para o eleitor, segundo Carreirão, são a competência e a honestidade, ou seja, as garantias de bom desempenho. Nada de magnetismo pessoal ou personalidade carismática – o eleitor vota em quem acredita ser mais capaz. Votou em FHC

em 98 porque o considerou mais preparado. Novamente temos aqui uma inferência difícil de aceitar ou de recusar, uma vez que se trata de uma opinião fundamentada em pesquisas qualitativas. Em todo caso, este ponto demonstra uma preocupação de estabelecer critérios racionais em relação às escolhas personalistas.

O nível de sofisticação política dos eleitores (reduzido à sua escolaridade por motivos de simplificação de análise). Carreirão estabelece, ainda, uma relação entre essas três avaliações (imagens políticas partidárias e de candidato; de desempenho retrospectivo e prospectivo do governo em exercício; e dos atributos pessoais dos candidatos) em relação ao nível de escolaridade dos eleitores entrevistados. Aqui ficará visível o paradoxo, indicado por vários autores nas três primeiras eleições presidenciais, de que as populações com menores renda e escolaridade votaram em Collor e em FHC; enquanto Lula foi preferido pelas elites culturais do País. Porém, a eleição de 2002 mudou este comportamento eleitoral brasileiro.

Carreirão ignora a linguagem da mídia como fator de condicionamento eleitoral e critica explicitamente as idéias de Silveira, principalmente no que diz respeito à distinção entre comportamento racional e irracional. Por outro lado, suas hipóteses de racionalidade para o voto nas eleições presidenciais brasileiras também carecem de comprovação estatística quantitativa, limitando-se apenas a levantar as possibilidades subjetivas desse novo tipo de voto. Porém, para saber se *a imagem do candidato* pesa mais ou menos que *a avaliação de desempenho do governo em exercício* ter-se-ia que recorrer a outros métodos de investigação.

Pode-se traçar uma perspectiva intermediária entre os extremos, que nem valorize o irracionalismo diante dos comportamentos tradicionais e pragmáticos – como sonha Silveira; nem que, por outro lado, afirme que o eleitor brasileiro não é irracional – como pensa Carreirão. Em nossa perspectiva, quando as pessoas têm interesses ou metas relativamente claros, a Escolha Racional pode identificar problemas que elas têm que resolver para conseguir o que querem. Mas, o “como” e o “porquê” elas querem o que querem, sempre será uma questão extra-racional formada por fatores históricos e sociais. Há sempre em cada comportamento eleitoral uma conjunção de dois fatores: um componente racional, que tende ao jogo de interesses; e um componente simbólico prescritivo, formado por um sistema de regras, crenças e valores.

Assim, é preliminar definir quem tem interesses e metas claros e quem não os tem. Há diferentes níveis de informação entre a ignorância e a consciência dos próprios interesses. Quanto mais conscientes todos forem não apenas dos próprios interesses, mas, sobretudo, dos interesses dos outros, mais a abordagem da Escolha Racional será capaz de calcular e antecipar o resultado da eleição, por exemplo. Em contrapartida, quanto menos conscientes dos próprios interesses e dos interesses alheios, menores serão a possibilidade de cálculo. Sendo assim pode-se concluir que onde o voto é simbólico, não há escolha racional e, inversamente, onde há cultura política (ou um alto nível de sofisticação política) as normas prevalecem sobre os interesses.

Mas, nada é mais falso e é justamente esse mito que Democracia, Civismo e Cinismo: um estudo empírico sobre normas e racional-

idade (REIS e CASTRO, 2001) desmascara: mesmo entre eleitores com “alto grau de sofisticação política” encontra-se comportamentos cínicos, em que os interesses parciais suplantam o interesse comum e as regras do jogo democrático. O artigo mostra a mediação complexa exercida por vários tipos de fatores (escolaridade, disposição democrática, posição sobre direitos civis, entre outros) com um índice de “sofisticação política do comportamento eleitoral”, ou entre “a adesão a normas e o apego ao interesse próprio”⁵.

“Ricos de esquerda, pobres de direita” – paradoxo que caracterizou o comportamento eleitoral brasileiro durante décadas: os eleitores de Fernando Collor (1989) e Fernando Henrique Cardoso (1994 e 1998) tinham baixa renda e escolaridade, em contraponto aos que votavam em Luis Inácio Lula da Silva nessas eleições que apresentavam poder aquisitivo e renda acima das médias nacionais.

Não podemos aqui comentar em detalhe essa pesquisa, porém endossamos algumas de suas principais conclusões parciais⁶:

1. Não se pode imaginar uma racionalidade política sem enquadrá-la em seu contexto social;
2. O comportamento eleitoral ideológico (ou idealismo cívico para os autores)

⁵Quando se fala de “normas” em oposição a “interesses”, refere-se às noções de regras e princípios estruturais pré-convencionais e não a “leis” consensualmente instituídas, como na tradição rousseauiana.

⁶Na verdade, o artigo discute a questão da democracia, que não nos interessa diretamente aqui. A questão é como romper com um equilíbrio indesejável (ou círculo vicioso) e substituí-lo por um equilíbrio auto-impositivo justo.

não corresponde à mera alienação de seus interesses;

3. O comportamento eleitoral fisiológico (ou realismo cínico) não exclui o papel condicionante dos valores e dos costumes nas intenções de voto; e, finalmente, d) os fatores cognitivo e prescritivo - ou interesses x normas, possibilidades x condições, realismo cínico x idealismo cívico - são irreduzíveis e inseparáveis, se reproduzindo em múltiplos níveis e de diferentes modos.

Aliás, as categorias de “idealismo cívico” e “realismo cínico” desenvolvidas por Reis e Castro são equivalentes às noções de “ética da convicção” (a racionalidade orientada por valores) e de “ética da responsabilidade” (a racionalidade orientada por objetivos) - forjadas por Weber. Prefere-se aqui utilizar os termos “Descritivo” (Como é) e “Prescritivo” (Como deve ser) como modos discursivos alternados e não como éticas fechadas porque é possível, dada a complexidade da política, ser descritivo em relação a alguns pontos e prescritivo em relação a outros.

E nossa objeção central a Silveira, portanto, está, não em caracterizar um novo comportamento eleitoral ou social em relação ao tradicionalismo e à modernidade, mas sim, em considerá-lo menos racional que outros comportamentos e de generalizá-lo indiscriminadamente como sendo dominante e nocivo à democracia.

É preciso delimitar exatamente onde e em que medida este novo comportamento midiático se apresenta e qual seu peso específico em cada eleição. Aliás, pode-se inclusive, utilizando essas noções, pensar que

Silveira adota a perspectiva mais prescritiva, tentando compreender a abordagem da escolha racional da teoria dos jogos em uma teoria de tipos ideais, enquanto Carreirão prefere elaborar ferramentas descritivas para explicar a racionalidade do comportamento midiático. Neste sentido, as abordagens são complementares.

5. Conclusão

Esboçou-se aqui uma teoria geral dos jogos. Esta teoria, de forma abrangente e centrada na atividade lúdica em seu aspecto cognitivo, estuda apenas um dos aspectos semióticos da cultura ou da segunda realidade. No caso específico dos jogos, pode-se falar de representação de conflitos em diálogos simbólicos.

Em seguida, apresentou-se também a abordagem metodológica conhecida como Escolha Racional - que pressupõe que, do leque de ações possíveis numa situação dada, as pessoas escolham aquelas que maximizam as chances de conseguir suas metas e realizar seus projetos. Esta abordagem pode ser empreendida de diferentes modos e em diferentes escalas, mas que sempre se organiza como um modelo probabilístico da ação social. Colocou-se ainda que, com a contextualização histórica e cultural das 'racionalidades' dos jogadores, as abordagens da escolha racional da teoria dos jogos pode ser aplicada com vantagens no estudo de processos eleitorais.

Por último, apresentamos duas aplicações da teoria dos jogos em processos eleitorais que levam em conta o contexto cultural: Silveira, que, seguindo Max Weber, inscreve a Escolha Racional entre as formas tradicional e carismática de agir; e Carreirão, que

racionaliza os elementos simbólicos (na verdade, os elementos psicológicos do eleitor) dentro de uma lógica mais abrangente. Consideramos as duas abordagens opostas em relação ao uso da racionalidade, mas complementares no que diz respeito às duas atitudes clássicas do jogo político: explicar e prescrever.

6. Referências Bibliográficas

- ANDERSON, A.R. e MOORE, O.K. 'Some puzzling aspects of social interaction'. *The Review of Metaphysics*, XV, 3, 59; 1962.
- AUMANN, R. , 'Game theory'. *The new palgrave — a dictionary of economics*, Londres, The Macmillan Press Limited, 1987.
- BAITELLO JR., N. *O animal que parou os relógios*. São Paulo: Annablume, 1997.
- BENJAMIM, Walter. *Obras Escolhidas*, v. I, Magia e técnica, arte e política. (trad. S.P. Rouanet). São Paulo: Brasiliense, 1985.
- BYSTRINA, I. *Tópicos de Semiótica da Cultura*. São Paulo: PUC/SP, 1995.
- CARREIRÃO, Yan de Souza. *A Decisão do voto nas eleições presidenciais brasileiras*. 2002. (Tese de Doutorado em Ciências Sociais.) Departamento de Ciências Sociais, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- HABERMAS, Jürgen. *Mudança Estrutural da Esfera Pública*. Rio de Janeiro, ed. Tempo Brasileiro, 1984.

MORIN, Edgar. Método III: O Conhecimento do Conhecimento. Lisboa: Publicações Europa-América, 1979.

REIS, Fábio Wanderley & CASTRO, Mônica Mata Machado de. Democracia, civismo e cinismo. Um estudo empírico sobre normas e racionalidade. *Revista brasileira Ciências Sociais*, São Paulo: ANPOCS, 2001.

MORIN, E. O Método, volume primeiro, A natureza da natureza. Lisboa: Publicações Europa-América, 1977; O Método 2 - A Vida da Vida. Lisboa: Publicações Europa-América, 1980; O Método 3 - O Conhecimento do Conhecimento. Lisboa: Publicações Europa-América, 1986; e O Método 4 - As Idéias - Habitat, costumes, organização. Porto Alegre: Editora Sulina: 1998.

SILVEIRA, Flavio E. A Decisão do Voto no Brasil. 1998 (Tese de doutorado em Ciência Política). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

WEBER, Max. Metodologia das Ciências Sociais. São Paulo: Cortez; Campinas, SP, Editora da Unicamp, 1992.

WIENER, Norberto. Cibernética e Sociedade. São Paulo: Cultrix, 1954.

VON NEUMANN, J. e MORGENSTERN, O. The theory of games and economic behavior. Princeton, Princeton University Press, 1944.