Universidade de Lisboa
Instituto de Ciências Sociais

A vida emocional dos eleitores

David das Neves Rodrigues
Tese orientada pelo Professor Doutor Jorge Vala
Mestrado em Política Comparada
2009

Resumo

Nos últimos trinta anos o avanço científico possibilitou aos politólogos reconsiderar os aspectos emocionais das decisões dos eleitores. Enquanto os pressupostos da racionalidade dessas decisões eram postos em causa por várias áreas académicas, emergia uma corrente de investigação na ciência política que procurava nas emoções outras explicações para o comportamento dos eleitores. Apesar da investigação sobre o fenómeno emocional estar disseminada por várias perspectivas e disciplinas, parece ser consensual que os processos emocionais são omnipresentes e condicionam o nosso comportamento. O carácter primordial das emoções exerce uma importante influência nas nossas opções e decisões políticas. Ao longo da vida adquirimos predisposições afectivas que irão delinear o nosso percurso cívico. E a mente organiza crenças, atitudes e ideias através de envolvimentos emocionais que determinam as nossas interpretações do universo político. Por outro lado, as emoções adequam e direccionam as respostas aos estímulos políticos e marcam, antes de qualquer reflexão, a percepção dos actores e símbolos relacionados com a política. Para testar esta ascendência das emoções nas opções e decisões políticas, apresenta-se uma pesquisa onde são comparadas avaliações baseadas em modelos racionais de previsão e explicação com avaliações baseadas em modelos emocionais. Foram utilizados dois modelos emocionais para detectar diferentes tipos de afecto: um mais estável e outro mais corrente. Os resultados, além de revelarem a ascendência das emoções, detectaram comportamentos diferentes para os dois modelos emocionais e permitiram hipóteses explicativas promissoras. No final, são ponderados alguns aspectos das teorias apresentadas e levantadas várias questões sobre os estudos de uma área de investigação em pleno progresso e que pode proporcionar uma visão diferente dos problemas e dilemas das nossas democracias.

Palavras-chave: emoções, racionalidade, decisões políticas, comportamento eleitoral, psicologia política

Abstract

In the last thirty years the advances in science gave to political scientists the opportunity to reconsider the emotional features of voters' decisions. While the rationality assumptions of these decisions were questioned by several academic areas, a line of research in political science began to look to voters' behavior trough the lenses of emotions. Although the research on emotion is split in many perspectives and disciplines, it seems quite consensual that emotional processes are omnipresent and influence the behavior in a determinant way. The intervention of emotions in our political options and decisions is primordial and regulative. Trough life we gain affective predispositions that delineate our civic existence. And our mind categorizes beliefs, attitudes and ideas with emotional attachments that will define our interpretations of the political world. On the other hand, emotions adjust and lead the answers to political stimulus and determine, before any thought, the perceptions of the actors and symbols related to politics. To test this ascendency in our options and political decisions, a research was used where rational models of political behavior are compared with emotional models. The applied emotional models search for two kinds of affect: one more stable and other more fluent. The findings show the ascendency of emotions and notice a different behavior for the two emotional models, allowing explanatory hypothesis with a promising perspective for future studies. In the end, some features of the presented theories are considered and several questions are raised about the work in progress that is this research.

Key-words: emotions, rationality, political decision-making, electoral behavioral, political psychology

As próximas linhas só foram possíveis graças ao amor incondicional, a tolerância e confiança do meu irmão e da minha mãe,

À sabedoria de cientista social, incentivo e respeito do Prof. Doutor Jorge Vala,

À disponibilidade do Cícero, que além de ser do Flamengo ensinou-me que os psicólogos "inventaram" a estatística,

À Estela e ao Ricardo, que ajudaram quando foi preciso.

Índice

Capítulo I Introdução **1**

Capítulo II Sobre as emoções **10**
Das quatro tradições **10**
A perspectiva darwiniana 11
A perspectiva jamesiana 14
A perspectiva cognitiva 18
A perspectiva social construtivista 21
Uma teoria, um debate e várias descrições **23**
A evolução das emoções 24
Entre emoção e cognição 25
Entre a dimensão e especificidade 29
Para concluir **34**

Capítulo III As emoções dos eleitores **36**
As predisposições **36**
Das apreciações políticas motivadas à racionalização **40**
A inteligência afectiva **46**
Uma questão de *mood* **53**
Das expressões faciais dos políticos às nossas emoções **57**
Ainda não é o fim **60**

Capítulo IV A razão das emoções **61**
De Abelson, Kinder, Peters e Fiske à Inteligência Afectiva **62**
Os pressupostos e os modelos da escolha racional **67**
Hipóteses e enquadramento da pesquisa **69**
Método **69**
Resultados **73**
Conclusões **89**

Capítulo V Conclusão **91**

Bibliografia **97**

Índice de Quadros

Quadro 1 Exemplo de modelo cognitivo de Roseman 31

Quadro 2.1 Análise factorial das respostas emocionais 74

Quadro 2.2 Média do entusiasmo e da ansiedade 74

Quadro 2.2 Média do entusiasmo e da ansiedade 74

Quadro 2.3 Média dos sentimentos 74

Quadro 2.4 Correlações entre as emoções em relação ao PS e a probabilidade de votar 75

Quadro 2.5 Correlações entre as emoções em relação ao PSD e a probabilidade de votar 75

Quadro 2.6 Correlações entre as avaliações da economia, das finanças particulares, do governo e a probabilidade de voto 77

Quadro 2.7 Média da aptidão para resolver os principais problemas do país 77

Quadro 2.8 Correlações entre a aptidão dos partidos e líderes para resolver os problemas do país e a probabilidade de voto 78

Quadro 2.9 Média da proximidade ideológica dos inquiridos em relação aos partidos e líderes 78

Quadro 2.10 Correlações entre a proximidade ideológica e a probabilidade de voto 79

Quadro 2.12 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar PS (conjunto PS) 80

Quadro 2.13 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar no PS (conjunto Sócrates) 81

Quadro 2.14 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar no PSD (Conjunto PSD) 82

Quadro 2.15 Relação das avaliações emocionais e racionais na

probabilidade de votar no PSD (conjunto Ferreira Leite) 83

Quadro 2.16 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de voto (conjunto PS + Sócrates e PSD + Ferreira Leite) 86

Quadro 2.17 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de voto no PSD (conjunto PSD + ansiedade Sócrates) 89

Índice de Figuras

Figura 1 Modelos dimensionais das emoções 32

Figura 2 A ansiedade e o seu impacto na escolha do voto 51

Figura 3 Diagrama da análise 71

Capítulo I
Introdução

Whoever sets himself to base his political thinking on a re-examination of the working of human nature, must begin by trying to overcome his own tendency to exaggerate the intellectuality of mankind.

Graham Wallas

A epígrafe de abertura deste capítulo foi retirada do livro de Graham Wallas, *Human Nature in Politics*. Publicado em 1908, o livro de Wallas pretendia contrariar a tendência para o estudo das instituições na ciência política da época e renovar a concepção da natureza humana dominante na disciplina. Segundo Wallas, devido "às tradições da ciência política e dos hábitos mentais dos homens comuns", o estudo do fenómeno político estava dominado por uma perigosa suposição. O socialista britânico denominou essa suposição de 'intelectualismo' e definia-a como a ideia de que "toda a acção humana é o resultado de um processo intelectual, pelo qual um homem primeiro pensa em algum fim que ele deseja, e depois calcula os meios pelos quais esse fim pode ser alcançado" (Wallas 1920: 21).

Em 1920, quando é editada a terceira edição de *Human Nature in Politics*, no prefácio, Graham Wallas afirma que a sua preocupação com o 'intelectualismo' já não era tão premente quanto em 1908. A guerra, o sucesso da revolução na Rússia, os últimos resultados eleitorais britânicos e franceses, a política americana, e a falência do sistema político da Europa Central tinham demonstrado como a suposição de que o homem é "guiado" por um "interesse próprio iluminado" não tinha muita razão de ser. Só precisávamos de " […] comparar o realismo desiludido dos quadros e poemas da guerra e do pós-guerra do nosso presente com os quadros da guerra do século dezanove em Versailles e Berlim, e os poemas de guerra de Campbell, e Berenger, e Tennynson, para

ficarmos cientes de quão longe nós agora estamos de exagerar a racionalidade humana" (Wallas 1920).

Passados vinte anos, na Universidade de Columbia, nos Estados Unidos, tem início a história moderna da investigação sobre o comportamento eleitoral. Uma equipa de cientistas sociais reunidos por Paul Lazarsfeld realiza as primeiras pesquisas académicas sobre o voto. Através de várias entrevistas a equipa de Lazarsfeld acompanha, durante a campanha presidencial americana de 1940, seiscentos indivíduos do condado de Erie, em Ohio. Os resultados da pesquisa são publicados em *The Peoples Choice's: How the Voter Make Up His Mind in a Presidential Campaign*. Um segundo estudo foi realizado em Elmira, no estado de Nova Iorque, em 1948. E publicado num segundo livro intitulado *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign* (1954). De acordo com Larry M. Bartels (2008: 3), os painéis utilizados em ambos os estudos tinham sido cuidadosamente elaborados para medir as mudanças nas intenções de voto individuais ao longo da campanha presidencial. Porém, os resultados dos estudos não encontraram muitas alterações nas escolhas dos eleitores. A maioria dessas escolhas estava relacionada com características estáveis dos inquiridos, como a classe social e a religião e eram "reforçadas" por interacções sociais com pessoas que partilhavam as mesmas opiniões e princípios.

Bartels afirma (2008: 4) que um dos talentos dos investigadores da Universidade de Columbia foi evitar terem sido vítimas das suas ideias sobre a "natureza da escolha eleitoral" e seguirem o que os dados indicavam. Como consequência, cita uma parte das conclusões apresentadas no último capítulo de *Voting* (Berelson et al. 1954: 310-311):

> *[A] analogia usual entre a "decisão" de votar e a mais ou menos calculada decisão dos consumidores ou empresários ou tribunais […] pode estar inteiramente incorrecta. Para muitos eleitores as preferências políticas podem ser melhor consideradas [como] análogas aos gostos culturais – em música, literatura, actividades recreaccionais, vestir, ética, discurso, comportamento social. […] Ambos têm a sua origem em tradições étnicas, seccionais, [de] classe, e família. Ambos exibem estabilidade e resistência à mudança para os indivíduos mas flexibilidade e ajustamento ao longo de gerações para a sociedade como um todo. Ambos parecem ser material de*

sentimentos e disposição em vez de "preferências consideradas" ["reasoned preferences"]. Enquanto ambos reagem a condições alteradas e estímulos invulgares, […] são relativamente invulneráveis a argumentação directa e vulneráveis a influências sociais indirectas. Ambos são caracterizados mais por fé do que por convicção e por expectativas desejadas em vez de cuidada previsão das consequências.

Como podemos inferir, a ressalva de Wallas acerca do 'intelectualismo' que dominava o estudo da política no inicio do século parecia ter sido correcta. Pelo menos na investigação do comportamento eleitoral realizada na Universidade de Columbia, esse 'intelectualismo' não influenciava as conclusões dos cientistas sociais. Como não iria influenciar o segundo marco dos estudos eleitorais modernos, concebido na Universidade de Michigan e muitas vezes denominado 'sociopsicológico'.

Os estudos eleitorais da Universidade de Michigan alcançaram a sua maior expressão no livro *The American Voter* (Campbell et al. 1960). Ao contrário das pesquisas realizadas na Universidade de Columbia, o trabalho desenvolvido por Campbell, Converse, Miller e Stokes foi baseado em amostras representativas do eleitorado americano. Por outro lado, os autores de *The American Voter* não aceitaram que as atitudes dos eleitores fossem simples reflexos de características estáveis como a religião, a pertença a determinado grupo ou classe social. Existiam "flutuações cruciais" no voto de "eleição para eleição" que não eram explicadas por essas variáveis. No curto prazo ocorriam alterações em "objectos políticos" como os candidatos e os temas que podiam ser "a chave para as dinâmicas mais sensíveis do comportamento eleitoral" (Campbell et al. 1960: 17).

Os investigadores do *Survey Research Center* da Universidade de Michigan não excluíam a influência das variáveis de longo prazo (que seriam em larga medida filtradas pela identificação partidária), mas acrescentavam a importância das variáveis de curto prazo. No entanto, embora nessas variáveis estivessem incluídos os temas políticos, em sintonia com os colegas de Columbia, o retrato que traçam do eleitorado não abonava muito em favor de um processo como a "mais ou menos calculada decisão dos consumidores, empresários e tribunais":

> *Nós sentimos que o problema vai um bom bocado para além de limitações de tempo e informação, ou mesmo motivação em si próprios. Pois na nossa sociedade a liberdade de tempo e acesso à informação de […] natureza política aumentou num grau impressionante ao longo do último século. E se nós presumirmos que uma centelha de motivação está amplamente distribuída no eleitorado na forma de um modo "ideal" […] de avaliação política baseada em cálculos de implicações de políticas, então devem existir mais limitações no cidadão para produzir o retrato do eleitorado aqui presente* (Campbell et al. 1960: 253).

Além da rejeitarem a suposição de um eleitorado a decidir através de processos ideais de avaliação, Campbell e colegas adicionaram à análise do significado dos objectos políticos para os eleitores uma forte componente emocional. Não só a identificação partidária era no essencial uma ligação afectiva, como os objectos políticos em geral eram "coloridos" por sentimentos que tinham um importante impacto motivacional[1]. Contudo, e apesar da enorme influência do trabalho realizado na Universidade de Michigan, o futuro próximo iria iludir estas características e a evolução da análise do comportamento eleitoral seguiria por outro caminho.

No final dos anos sessenta, as mudanças eleitorais americanas, as marchas pelos direitos civis e os protestos contra a guerra do Vietname geraram o ambiente ideal para os críticos das interpretações 'anti-intelectuais' dos processos de decisão dos eleitores. A tumultuosa atmosfera política da época permitia questionar as teses apresentadas em *The American*

---

[1] "A significação das percepções políticas para o comportamento depende largamente do seu carácter avaliativo. A imagem popular dos partidos e dos candidatos não é neutral, e o facto de que é colorida por sentimentos positivos e negativos reveste a mesma com uma grande importância motivacional" (Campbell et al. 1960: 40).

"Percepção e afecto estão livremente misturadas na visão dos partidos e candidatos assegurada pelo eleitorado, e as qualidades atribuídas a esses objectos evocam fortes sentimentos avaliativos" (44).

" […] [O] acto de votar do indivíduo é profundamente influenciado pelos seus sentimentos em relação aos objectos com os quais esse acto está relacionado" (524).

Voter. Os "revisionistas" do comportamento eleitoral argumentaram que os temas políticos eram muito mais influentes naquele momento do que nos anos cinquenta – época das pesquisas utilizadas em *The American Voter* – e a consistência ideológica do público muito diferente daquela apresentada por Campbell e colegas (Bartels 2008: 12). Novos estudos indicavam essas alterações.

Ao mesmo tempo, emergia na ciência política um novo paradigma que iria apoiar e reforçar as ilações dos "revisionistas" sobre a importância dos temas políticos nas decisões dos eleitores (Bartels 2008: 16). Conhecido por teoria da escolha racional, esse novo paradigma aplicava os pressupostos da maximização da utilidade desenvolvidos na teoria económica ao estudo da política. O eleitor voltava a ser um agente racional. Comparava e calculava os custos e benefícios das opções em jogo numa eleição e escolhia a alternativa que melhor satisfizesse os seus interesses (Downs 1957).

Em meados dos anos setenta, as propostas "revisionistas" pareciam conquistar os próprios autores dos estudos 'sociopsicológicos' (Bartels 2008: 12). Mas, aos poucos, novas análises começaram a questionar essas propostas. Vários investigadores reequacionaram os dados utilizados pelos "revisionistas" e muitos dos resultados obtidos por estes vieram a ser reconhecidos como produto das "estratégias" utilizadas para medir as respostas ou fruto do formato dos itens e da formulação das questões (ver Bartels 2008: 12-14). No entanto, a teoria da escolha racional continuou a moldar a maior parte do pensamento sobre as decisões dos eleitores. No início da década de oitenta, Fiorina (1981), recapitulando as teses de Downs sobre os baixos níveis de informação dos eleitores, apresenta as análises retrospectivas da *performance* do partido incumbente (que à parte o nível de informação, um qualquer cidadão tinha sempre uma noção) como base para a decisão do eleitor (Bartels 2008: 19-20). E no inicio dos anos noventa, Popkin (1994) acrescenta a essa recapitulação a ênfase em vários tipos de "atalhos informacionais" ("*information shortcuts*").

Como o próprio Popkin descreve, a racionalidade apresentada nestas últimas teses era uma racionalidade mínima – uma *low rationality*. Contudo, não deixava de ser uma racionalidade que levaria os eleitores a tomar decisões correctas ou muito próximas de estarem correctas (Lau e Redlawsk 1997). As questões relacionadas com a falta de conhecimento e capacidade dos eleitores, anunciadas nos primeiros estudos modernos

sobre o comportamento eleitoral, pareciam assim estar resolvidas. Os eleitores podiam não ter uma 'racionalidade perfeita', mas tinham uma 'racionalidade eficiente'.

Porém, cedo se levantaram objecções a essa racionalidade. Kuklinski e Quirk (2000) recordaram que na perspectiva das ciências cognitivas, as pessoas de facto usavam heurísticas, "mas dificilmente como estratégias racionais". Ao contrário do que a literatura em ciência política sobre os atalhos cognitivos pretendia, estes não eram os instrumentos necessários para cumprir o ideal do cidadão racional. Entretanto, Bartels e Achen publicavam vários estudos (e.g. Achen e Bartels 2006) onde demonstravam como o voto retrospectivo e os atalhos cognitivos ficavam aquém das expectativas dos defensores das teses da 'racionalidade eficiente'. E inferiam que os eleitores, na maior parte do tempo, procuravam adoptar opiniões, ajustar as percepções que tinham dos candidatos e inventar factos para racionalizar decisões que já tinham tomado (Achen e Bartels 2006).

Se a seguir aos estudos da Universidade de Michigan, o 'intelectualismo' tinha contaminado a reflexão sobre as decisões dos eleitores, a verdade é que voltara a ser contestado e não saía nas melhores condições dessa contestação. Mas havia outro caminho para a compreensão das escolhas dos eleitores que tinha sido negligenciado pela academia: a profunda influência das emoções no acto de votar mencionada por Campbell e colegas. Os aspectos emocionais retratados em *The American Voter* não tinham desaparecido completamente das análises do comportamento eleitoral. Em 1973, Brody e Page reconheceram a equivalência entre as respostas às perguntas sobre os sentimentos em relação aos candidatos presidenciais americanos e a intenção de voto (Brody e Page 1973; Marcus 1988). Todavia, a "revolução cognitiva" dos anos cinquenta tinha dominado a psicologia política e, em consonância com o 'intelectualismo' que contaminara a ciência política, afastara os estudos do comportamento eleitoral da investigação dos aspectos emocionais das decisões dos eleitores[2].

[2] Interessada em descobrir os processos de percepção, memorização e decisão da mente humana através de analogias com o processamento informático, a "revolução cognitiva" não via o fenómeno emocional como matéria de análise. Um dos autores dessa "revolução", Herbert Simon, o pioneiro da teoria da racionalidade limitada (*bounded rationality*), publicara em 1967 um artigo onde realçava a necessidade de explorar as relações entre os aspectos emocionais e os aspectos cognitivos do comportamento humano (Marcus, Neuman e MacKuen 2000: 6), mas o artigo não encontrou a atenção da comunidade académica.

Com uma psicologia política dominada por “esquemas” cognitivos, “heurísticas” e decisões racionais, o interesse pelas emoções só foi suscitado quando apareceu uma proposta que invertia o que parecia ser a ordem natural das coisas. Em 1980, o psicólogo Robert Zajonc publica um artigo onde argumenta que o afecto podia ser anterior às considerações cognitivas. Uma proposta que contrariava a visão dominante que considerava as emoções produto da cognição. Em consequência, não foram necessários mais do que dois anos para aparecer o primeiro estudo (Abelson et al. 1982) sobre a relação entre as emoções e as preferências dos eleitores. Contudo, a investigação inicial sobre a ascendência das emoções nas nossas decisões enquanto eleitores foi esparsa. Como lembra Redlawsk (2006: 3), a visão dominante de que as emoções ou sentimentos tinham origem nos processos cognitivos, levava os investigadores a desconsiderar as mesmas como uma influência importante no comportamento eleitoral. Mas o progresso científico na psicologia, nas ciências cognitivas, na psicologia social ou na neurobiologia, levou a um progressivo interesse pelos processos emocionais.

Na psicologia cognitiva e social, voltou a estar na ordem do dia a distinção entre duas formas de processamento de informação, decisão e julgamento (ver Chaiken e Trope 1999). Uma predominante, rápida, automática, implícita e afectiva. E outra que actua quando a primeira encontra obstáculos ou falha os seus objectivos, lenta, de processamento em série, consciente e que exige esforços cognitivos extra (Kahneman 2003). A preponderância da primeira forma de decisão e julgamento proporciona o domínio dos automatismos na maioria das nossas acções, motivações, julgamentos e emoções (Bargh e Chartrand 1999). Isto é, o domínio de decisões “não-conscientes”. A percepção social, por exemplo, essencial nas respostas ao fenómeno político é na sua maior parte automática. As nossas avaliações dos objectos e eventos, como Zajonc tinha sugerido, são automáticas e pré-conscientes. E mesmo quando deliberadamente perdemos mais tempo nessas avaliações, não chegamos a conclusões diferentes (Bargh e Chartrand 1999: 475).

Estas ilações da psicologia cognitiva e social foram acompanhadas pelos avanços da neurobiologia. Além de evidenciarem o carácter primordial das emoções (e.g. LeDoux 1996), esses avanços proporcionaram uma reformulação da relação entre cognição e emoção. António Damásio (1994), por exemplo, apresentou vários estudos com pacientes

que tinham lesões em áreas do processamento emocional onde demonstrou que a racionalidade não é a função independente e distinta que a visão tradicional nos transmite. Os processos envolvidos nas funções cognitivas envolvem emoções e sentimentos. Sem a capacidade de referenciar emoções, as pessoas não são capazes de tomar decisões consideradas racionais. A partir desses estudos, Damásio propôs ainda a "hipótese do marcador-somático". De acordo com esta hipótese, a informação recebida pelos sentidos proporciona emoções que irão servir de base para as nossas decisões. Essa base emocional promove associações que são constantemente actualizadas e servirão os indivíduos em subsequentes situações.

Se o trabalho de Zajonc tinha permitido reconsiderar os processos emocionais, estas e outras propostas das áreas da psicologia e da neurobiologia gradualmente ganharam influência sobre o pensamento de alguns politólogos. O interesse pelos efeitos das emoções começou a gerar estudos e teorias que procuravam outras formas de compreender os nossos julgamentos e escolhas políticas. São a esses estudos e teorias que vamos dedicar as próximas páginas, a nossa intenção é apresentar e testar a importância das emoções no nosso comportamento enquanto eleitores. Conforme Campbell e colegas afirmaram, "[…] o acto de votar do indivíduo é profundamente influenciado pelos seus sentimentos em relação aos objectos com os quais esse acto está relacionado" (Campbell et al. 1960: 524). Não ter em atenção esta perspectiva, impede uma compreensão mais clara e completa do comportamento dos eleitores.

Mapa das próximas páginas

Para prosseguirmos o nosso intuito, o capítulo seguinte é dedicado às emoções em particular. Conhecer o fenómeno emocional é essencial para compreender a sua importância no comportamento humano. Embora complexo e interpretado de diversas formas, é possível ganhar uma percepção geral da sua natureza. Começamos por apresentar as quatro maiores tradições da psicologia moderna nos estudos das emoções e na segunda parte do capítulo salientamos três aspectos das emoções que consideramos essenciais: a origem evolucionária, a relação com os processos cognitivos e a sua categorização e descrição em termos científicos.

No terceiro capítulo procuramos expor o domínio quase irrevogável das emoções nas percepções e escolhas políticas. Iniciamos o capítulo com a teoria desenvolvida por David O. Sears que distingue as atitudes formadas sob o signo das predisposições afectivas. Depois, conhecemos o trabalho realizado na Universidade de Stony Brook a partir de experiências que expõem o impacto do afecto em relação aos objectos políticos e as suas consequências. A seguir, descrevemos a influência do que designamos por emoções correntes no comportamento político através do trabalho de Marcus e colegas. E os efeitos dos estados emocionais classificados como *mood* nas percepções dos objectos políticos. Por fim, descrevemos alguns estudos sobre as nossas reacções emocionais às expressões faciais dos políticos.

O quarto capítulo é dedicado a testar de modo empírico a importância das emoções nas nossas escolhas políticas. Apresentamos uma pesquisa que nos permitiu comparar modelos de explicação e previsão assentes em pressupostos racionais com modelos assentes em pressupostos emocionais. Pretendemos testar a hipótese de que as variáveis emocionais são tão ou mais eficazes do que as variáveis racionais. Propomos ainda verificar a distinção entre os dois tipos de emoções que averiguámos.

Concluímos com um breve capítulo onde apresentamos algumas considerações e questões sobre a investigação e teorias apresentadas e sobre o estudo das emoções no comportamento dos eleitores.

Uma nota

Assim como na linguagem corrente, na academia as distinções entre as palavras emoção e afecto não são claras. Vários investigadores das emoções distinguem os termos. Mas não existe consenso. Numa época em que as emoções são estudadas por diferentes áreas e onde predomina a interdisciplinaridade, esse consenso será provavelmente impossível. Como resultado, excepto quando especificamos ou é subentendido, ao longo do texto optámos por utilizar os termos emoção e afecto com o mesmo sentido.

Capítulo II
Sobre as emoções

In fact, it can be readily argued that of all major psychological processes, emotions are of prime importance. For a world bereft of emotions cannot exist or be imagined. Could there be affiliation, could there be friendship, or art, or mating, or reproduction, or for that matter, could there be life?

Robert Zajonc

Quando no dia-a-dia falamos de emoções aludimos a sentimentos mais ou menos intensos ou a afectos mais ou menos permanentes. Se acrescentarmos a esses sentimentos e afectos os nossos humores diários e as suas variações começamos a reparar na omnipresença das emoções nas nossas vidas (Cornelius 1996: 3). E pouco faltará para compreendermos que todos os aspectos da nossa existência são influenciados por estas. Mas os estados emocionais são complexos e por vezes confusos e obscuros. O que levou o estudo das emoções a dispersar-se e a ganhar várias perspectivas. De acordo com algumas destas perspectivas, os aspectos biológicos das emoções são primordiais. De acordo com outras, os aspectos cognitivos são mais importantes. E ainda outras valorizam os aspectos sociais e culturais e desconsideram os aspectos biológicos.

A definição do objecto de estudo de um especialista em emoções normalmente reflecte a perspectiva na qual está inserido, os paradigmas explicativos e os "movimentos" da época em que vive (Cornelius 1996: 9). Como consequência, não existe uma teoria geral ou uma definição consensual de emoção. Por isso, nas próximas linhas, começamos por expor de forma resumida as principais teorias e asserções das quatro maiores tradições da psicologia das emoções. Para depois salientarmos algumas características que nos parecem essenciais na compreensão do fenómeno emocional.

Das quatro tradições

A reflexão sobre as emoções esteve quase sempre presente na história do pensamento ocidental. Contudo, devido à sua amplitude, o significado da palavra *emoção*, ou de

palavras relacionadas, sofreu alterações ao longo do tempo e conforme as teorias. E por vezes os conceitos que encontramos derivam de um conjunto de emoções específicas ou de uma emoção em particular e estão profundamente relacionados com o efeito que provocavam nas maneiras ou na moral da época (Solomon 1993: 4). Aristóteles, por exemplo, no livro II da *Retórica* (1998) chega a antecipar as quatro maiores tradições do estudo das emoções, mas o seu interesse pelo tema estava subordinado ao seu pensamento sobre ética. Segundo vários autores, só em 1872, com a publicação do livro de Charles Darwin, *The Expression of Emotions in Man and Animals*, tem início a investigação científica moderna sobre o fenómeno emocional (Cornelius 1996: 2).

A perspectiva darwiniana

Inspirado pela observação do filho recém-nascido e pela obra de Charles Bell, *The Anatomy and Philosophy of Expression*, Darwin começara a trabalhar num capítulo sobre a natureza e origem das expressões emocionais para o livro *The Descent of Man*. Mas confrontado com a extensão das notas acabou por publicar à parte os resultados da empresa[3]. *The Expression of Emotions in Man and Animals* apresenta uma análise detalhada do conhecimento existente na época sobre expressões emocionais e propõem uma simples e compreensiva teoria evolucionária para as mesmas (Cornelius 1996: 20). Hoje, quando lemos o livro do cientista britânico, encontramos nas suas páginas hipóteses e descrições extemporâneas, porém, o seu legado para o estudo do fenómeno emocional é indelével. A teoria da evolução para compreender a origem das expressões emocionais, os "princípios gerais da expressão" e o método utilizado (Cornelius 1996: 21).

O legado de Charles Darwin

Para Darwin (1889/2006), algumas expressões humanas não podem ser compreendidas senão através da ideia de que o homem evoluiu a partir de formas mais próximas dos animais. A reacção de um gato perante um cão e a expressão de repugnância de um humano são manifestações emocionais com a mesma natureza, um fenómeno formado e desenvolvido pelo processo de selecção natural. Acções associadas a "certos estados de espírito" e que acabam por ser utilizadas por força do hábito mal o "estado espírito" que as

[3] Conforme relata na autobiografia (ver Darwin 1969/2004: 123).

proporcionou seja aflorado – mesmo não tendo utilidade diante da situação. Assim, a contracção das orelhas de um gato quando ameaçado foi desenvolvida originalmente para proteger as mesmas nas lutas com outros animais da espécie. Mas de forma progressiva foi adaptada a todas as situações ameaçadoras. Por sua vez, a expressão de repugnância dos humanos derivou da acção de cuspir alimentos ou substâncias de sabor desagradável. E aos poucos tornou-se um meio de exprimir aversão perante as mais variadas circunstâncias.

Embora eficaz, a ideia de que as expressões emocionais são "reminiscências de acções que no passado serviram um propósito directo para o organismo" (Cornelius 1996:27) não conseguia explicar tudo. Por isso Darwin acrescentou a essa ideia, que designava por "princípio dos hábitos úteis associados", o "princípio da antítese" e o "princípio das acções devidas ao sistema nervoso". O "princípio da antítese" descreve a tendência para, quando induzidos "estados de espírito" opostos ao anterior, se produzirem acções contrárias sem "qualquer utilidade". O "princípio das acções devidas ao sistema nervoso" afirma que este, quando muito excitado, liberta o excesso de sensações e emoções de várias formas: "tremuras musculares", "transpiração", "modificação das secreções do canal alimentar e das glândulas" ou "expressões de dor extrema".

Assim como muitas destas inferências, a maior parte dos métodos utilizados em *The Expression of Emotions in Man and Animals* também não resistiu a um exame mais rigoroso. Mas houve um que perdurou até aos nossos dias e está relacionado com a tentativa de demonstrar a universalidade das expressões emocionais. Se estas tinham como origem a selecção natural, membros da mesma espécie teriam expressões semelhantes. E uma das formas que Darwin encontrou para demonstrar essa asserção foi a apresentação de fotografias de expressões emocionais a vários indivíduos para que estes classificam-se o tipo de emoção retratada. A fórmula revelou-se presciente e tornou-se uma das principais ferramentas dos investigadores que prosseguiram o estudo das expressões emocionais.

A investigação contemporânea das expressões emocionais

Segundo Randolph Cornelius (1996: 31), a tradição darwiniana da investigação sobre emoções está associada sobretudo a Paul Ekman e Carroll Izard. Foi através do trabalho

destes investigadores que a hipótese da universalidade intercultural de certas expressões emocionais recolheu fortes demonstrações de veracidade. Pesquisas ao longo de 30 anos tornaram mais do que razoável a ilação de Darwin. E o acumular de evidência sobre a universalidade de algumas expressões emocionais (felicidade, tristeza, medo, desgosto, raiva e surpresa)[4] levou a um reconhecimento quase consensual (ver Cornelius 1996: 40, Zajonc 1998: 602 ou Ekman 1999a) entre a comunidade de especialistas das emoções.

Por outro lado, a demonstração da existência de um conjunto de expressões universais conduziu alguns investigadores a advogarem um correspondente número de emoções básicas. Um conceito passível de ser formado com outros adjectivos como "primárias" ou "fundamentais", no sentido de formarem o "âmago do nosso repertório de emoções" (Cornelius 1996: 41). Mas também um conceito com pelo menos três significados diferentes (Ekman 1999b). Um primeiro significado pretende referir um número certo de emoções distintas, separadas umas das outras por um conjunto de critérios. Outro está relacionado com o papel desempenhado pela evolução na formação das emoções. Nesta versão, cada emoção representa uma solução com melhores resultados do que outras formas de lidar, nas mesmas circunstâncias, com determinados objectivos. E um terceiro significado será utilizado com a intenção de distinguir emoções elementares que quando combinadas formam emoções compostas.

Apesar de considerar as expressões emocionais um meio de comunicação, Darwin tinha posto de lado a hipótese de que estas evoluíram com o propósito de comunicar emoções. No entanto, de um modo geral, os especialistas da tradição darwiniana defendem existir um propósito comunicativo na evolução das expressões emocionais. Carol Izard, por exemplo, afirma que pelo menos algumas expressões emocionais derivam de respostas que serviam propósitos comunicacionais (Cornelius 1996: 43).

O exame à investigação das expressões emocionais

Embora as descobertas de Paul Ekman, Carroll Izard e outros investigadores tenham recolhido um forte consenso, não ficaram isentas de críticas. Alguns especialistas das

[4] Conhecidas por *Big Six*

emoções levantaram objecções consideráveis e importantes. Alan J. Fridlund afirmou que os investigadores das expressões faciais não dão o devido valor à natureza social das expressões emocionais (Cornelius 1996: 45). Estas são sempre comunicativas e por isso "instrumentos sociais". Outro crítico da pesquisa das expressões emocionais tem sido James Russell (1994). Muitos dos reparos deste investigador do *Boston College* foram rebatidos por Ekman (1994). Contudo, existe uma crítica de Russell aceite entre os próprios investigadores das expressões faciais (e.g. Izard 1994). A maioria da investigação produzida concebe situações artificiais. Continua a ser insuficiente o número de experiências em cenários reais com a produção de expressões faciais espontâneas. E alguma da pesquisa conduzida dessa forma não alcança resultados tão satisfatórios. Em suma, se não existe muita controvérsia em relação às descobertas de Ekman e colegas sobre o reconhecimento universal das expressões faciais, certos pormenores e o significado exacto dessas descobertas não reúnem um acordo generalizado.

A perspectiva jamesiana

Doze anos após a primeira edição do tratado de Darwin sobre expressões emocionais, William James publicou um artigo na revista de filosofia *Mind*. Intitulado *What is an Emotion?*, o texto de James ficou conhecido não por ser a resposta definitiva à pergunta do título, mas pela forma como expôs a questão (LeDoux 1996: 42). Ao conceber o fenómeno emocional como um evento iniciado por um estímulo e finalizado por um sentimento consciente, proporcionou uma sequência que ainda hoje domina o estudo das emoções. Desvendar os processos que ocorrem entre o estímulo e o sentimento continua a ser um dos principais objectivos da pesquisa sobre emoções (LeDoux 1996: 42).

Os sintomas de James

Segundo James (1884), a forma "natural" como pensamos a sequência de eventos que levam a uma emoção não corresponde ao que realmente acontece quando nos deparamos com um estímulo emocional. Ao contrário do que deduzimos, ao perder a nossa fortuna não lamentamos primeiro e depois choramos, ao encontrarmos um urso a primeira reacção não é o medo e depois a fuga, ao sermos insultados não começamos por ficar com raiva e depois atacamos. Para o autor de *Principles of Psychology* a ordem é inversa, só após as reacções corporais é que nos apercebemos da emoção pela qual estamos a passar. Por isso,

lamentamos porque choramos, estamos com medo porque corremos e ficamos com raiva porque atacamos (James 1884: 190).

Os primeiros críticos da teoria jamesiana não resistiram e de imediato reprovaram o que lhes parecia absurdo: ficarmos com medo de um urso por termos começado a correr. Mas a teoria de James não mencionava apenas comportamentos explícitos, também referia uma série de respostas fisiológicas, em particular do sistema circulatório e do coração, que foram desvalorizadas. Ao contrário de outros estados mentais, as emoções eram acompanhadas por manifestações corporais explícitas e implícitas. E a diferentes emoções correspondiam diferentes sintomas e manifestações. Numa das mais citadas afirmações de *What is an emotion?*, James esclarece, "[…] os sintomas corporais seguem directamente a PERCEPÇÃO do facto excitativo, e […] o nosso sentimento dos mesmos sintomas enquanto ocorrem É a emoção" (James 1884: 189-190).

A crítica de Cannon

A teoria de William James foi predominante até ao momento em que Walter Cannon veio pôr em questão os seus pressupostos. Estávamos em 1927 quando Cannon, um antigo aluno de James e eminente fisiologista, através do estudo das respostas do corpo sob estados de fome e emocionais, apresentou cinco argumentos (Cornelius 1996: 71) que contrariavam a teoria de James. O primeiro assegurava que a separação entre o sistema visceral e o sistema nervoso central não alterava o comportamento emocional. O segundo defendia que alterações viscerais semelhantes ocorrem em estados emocionais diferentes e também em estados "não-emocionais". O terceiro declarava as vísceras órgãos relativamente insensíveis. O quarto afirmava que as reacções viscerais são muito lentas para serem a fonte das emoções. E o último atestava que a indução artificial de sintomas viscerais análogos aos que ocorrem durante estados emocionais intensos não proporciona esses mesmos estados emocionais.

Como podemos inferir da argumentação de Cannon, este concentrou os seus estudos nas alterações viscerais. De acordo com Cornelius (1996: 71), esses estudos não teriam muita influência na opinião de James. Pois este considerava como origem das reacções emocionais não apenas as vísceras mas uma variedade de outras fontes corporais. Contudo, convém aqui fazer um acrescento. Na época em que James elaborou a sua teoria da

experiência emocional, o fisiologista dinamarquês Carl Lange publicou um estudo onde também defendia que os sintomas corporais antecediam a experiência da emoção. A principal diferença residia na maior importância que o dinamarquês concedia às reacções viscerais. James tinha uma visão mais abrangente dos sintomas corporais. Seja como for, a teoria de Lange imiscui-se na teoria de James – e esta é muitas vezes denominada "James-Lange".

Após os estudos de Cannon a investigação sobre emoções separou-se em duas linhas divergentes (Cornelius 1996: 74). Uma dedicada a tentar provar a teoria de William James – se preferirem, teoria "James-Lange" – e outra que seguiu a investigação de Walter Cannon. Enquanto os seguidores de James procuravam mostrar que existiam padrões de sintomas e manifestações corporais características de determinadas emoções, os investigadores da linha de Cannon partiam do princípio da indiferenciação dos sintomas somáticos e pretendiam encontrar outros factores que diferenciassem a experiência emocional. Até ao fim dos anos setenta, a visão prevalecente desconsiderou os estudos na linha de James e apreciou sobretudo os estudos que procuravam em factores cognitivos e sociais a explicação da experiência emocional. Um dos mais importantes estudos deste género foi publicado em 1962 por dois psicólogos sociais, Stanley Schachter e Jerome Singer.

A teoria de Schachter e Singer

A teoria avançada por Schachter e Singer (1962) para apoiar as hipóteses do seu estudo não desconsiderava de todo o trabalho de James. E procurava conciliar a perspectiva Jamesiana com a argumentação de Cannon. Se os sintomas somáticos e o seu *feedback* continuavam a ser essenciais na experiência emocional, segundo Schachter e Singer não eram suficientes para especificar a emoção vivenciada. Influenciados pela "revolução cognitiva" que tinha começado "a penetrar profundamente no coração e na alma da maioria das áreas da psicologia daquela época, argumentaram que as cognições (pensamentos) preenchiam o espaço entre a 'não-especificidade' do *feedback* e a especificidade das experiências sentidas" (LeDoux 1996: 47).

Conhecida por *two-factor theory* a reflexão de Schachter e Singer (1962) foi apoiada por um estudo onde era demonstrado serem necessários dois factores para termos uma

experiência emocional. O primeiro seria a nossa resposta fisiológica a determinadas situações. Essa resposta informaria o cérebro da existência de um estado de excitação. Mas como diferentes situações proporcionam respostas fisiológicas semelhantes, necessitaríamos de informação complementar para compreendermos o estado em que nos encontramos. Essa informação complementar seria fornecida pela cognição: o contexto no qual estamos inseridos (social e físico) e o nosso conhecimento das emoções experimentadas nessas situações (LeDoux 1996: 47). Sendo essa informação que "atribuiríamos" às respostas somáticas o segundo factor. E o meio pelo qual classificaríamos a "excitação fisiológica" de "alegria", "fúria", "ciúmes" ou outra emoção da qual tivéssemos conhecimento (Schachter e Singer 1962: 398).

Os resultados obtidos por Schachter e Singer, assim como os de experiências semelhantes, foram mais tarde escrutinados de forma exaustiva. Várias objecções e críticas foram levantadas e o próprio Schachter alterou a sua perspectiva sobre a experiência emocional. Se a insistência nos factores cognitivos seria correcta, a ideia de que todas as emoções "são acompanhadas e devem ser acompanhadas por excitação indiferenciada não encontrou muito apoio" (Cornelius 1996: 94).

A ambiguidade das respostas fisiológicas

De acordo com Cornelius (1996: 74), a linha de investigação com origem na teoria de James produziu alguma evidência "persuasiva". Pelo menos para algumas emoções, como o medo, a raiva e a felicidade parecem existir padrões específicos de respostas fisiológicas. Porém, análises meta-analíticas dos vários estudos não têm encontrado padrões distintos de resposta do sistema nervoso autónomo (Cacioppo et al. 2000). Segundo Barret, Ochsner e Gross (2005: 20), problemas metodológicos na investigação da base fisiológica das emoções podem estar a impedir provas incontroversas da especificidade fisiológica de certas emoções. Mas uma explicação igualmente viável pode ser encontrada no simples facto de não haver realmente padrões específicos de respostas fisiológicas para determinadas emoções.

A perspectiva cognitiva

Como referimos, a "revolução cognitiva" já registava a sua influência na *two factor theory* de Schachter e Singer. Todavia, a preocupação dos dois psicólogos sociais tinha sido concentrada na forma como o cérebro traduzia as mensagens do corpo, descurando o momento prévio a essas mensagens. Na percepção do estímulo era necessário haver uma decifração do mesmo que proporcionasse as respostas emocionais posteriores. Certos estímulos geravam respostas emocionais e outros não. Haveria algo que despoletava a resposta emocional. Qual seria o fenómeno que decifraria o estímulo e nos informava sobre a resposta emocional adequada?

A avaliação de Arnold

A resposta mais preponderante da história moderna das emoções a esta pergunta foi publicada na altura em que Schachter e Singer realizavam as suas experiências. Em dois influentes volumes intitulados *Emotion and Personality*, Magda Arnold afirmava ser a cognição – o meio pelo qual interpretamos o estímulo percepcionado – o centro da questão. Existiria uma "mera" percepção através da qual apreendemos e conhecemos (acto cognitivo) um objecto e uma percepção emocional (acto também cognitivo). Esta última seria mais do que o conhecimento objectivo de algo: seria um julgamento da maneira como o objecto percepcionado nos afecta "pessoalmente" (Cornelius 1996: 116). Arnold denominou este tipo de julgamento de avaliação (*appraisal*). E defendeu que sem a avaliação de como um objecto nos pode prejudicar ou beneficiar não podemos sentir uma emoção.

De acordo com a primeira teorizadora da *appraisal theory*, para um estímulo produzir uma resposta ou sentimento emocional, o cérebro deve começar por avaliar o significado desse estímulo. Depois dessa avaliação – na qual o estímulo é considerado desejável ou indesejável – tendemos a ser atraídos ou repelidos pelo objecto ou pela situação. Assim, entre o estímulo e a resposta emocional, encontramos a avaliação (*appraisal*) e a consequente tendência para agir (*action tendency*) (LeDoux 1996: 51).

Crítica da teoria de James por este não ter reflectido sobre a questão da mediação entre percepção e respostas somáticas, Magda Arnold não deixou de apreciar certos aspectos da

reflexão do autor de *What is an emotion?* Embora considerasse primordial o fenómeno avaliativo, não desconsiderou os sintomas corporais. Na sua teoria das emoções, os sentimentos são "ingredientes essenciais" de uma emoção e as alterações fisiológicas servem "propósitos relacionados com a sobrevivência" e são "a base" da experiência emocional (Cornelius 1996: 119).

Outro aspecto apreciado de forma cuidada por Magda Arnold foi a natureza do processo avaliativo. Este seria "directo" e "automático". As avaliações são "julgamentos acerca do significado" dos estímulos, mas esses julgamentos não são reflexões (Cornelius 1996: 117). De acordo com Cornelius (117), Arnold denominava essas avaliações de "julgamentos do senso" (*sense judgments*) e utilizava como exemplo comparativo o tipo de julgamentos imediatos de um jogador de *baseball* quando pretende acertar numa bola.

A tradição cognitiva iniciada por Magda Arnold marcou irreversivelmente o estudo das emoções. Ao pensar a experiência emocional como um processo no qual uma cognição inicia "as alterações fisiológicas, os sentimentos e expressões características de cada emoção" (Cornelius 1996: 119), a investigadora americana proporcionou as condições necessárias para que a "revolução cognitiva" dominasse de uma vez por todas a investigação sobre emoções. E vários conceitos elaborados por Arnold passaram também a dominar a investigação do fenómeno emocional. Ainda na época de Magda Arnold, por exemplo, o psicólogo clínico Richard Lazarus utilizou o conceito de *appraisal* para compreender a maneira como lidamos com situações de *stress* (LeDoux 1996: 50). Através de várias experiências, Lazarus e colegas demonstraram como a interpretação de uma situação influencia de modo decisivo as emoções que sentimos (ver LeDoux 1996: 51 ou Cornelius 1996: 120-124).

As teorias cognitivas estruturais

O conceito de *appraisal* prevalece em quase todas, se não todas, as teorias cognitivas das emoções (Cornelius 1996: 124). O próprio Richard Lazarus continuou a promover e desenvolver o conceito ao longo de vários anos. Na sua teoria sobre as emoções, denominada *cognitive-motivational-relational theory* (e.g. Lazarus 1991), o processo de avaliação está associado aos "significados" que uma pessoa dá às situações e objectos com

os quais é confrontado. Lazarus refere esses significados como resultado da interacção entre o que é oferecido pela situação e as “expectativas” e “objectivos” de cada um.

A relação entre as avaliações e as emoções a que dão origem acabou por levar a maioria dos teorizadores da perspectiva a pensar uma estrutura cognitiva com diversas dimensões avaliativas. Esse conjunto de dimensões avaliativas deve permitir caracterizar e distinguir as experiências emocionais. Segundo Frijda e colegas (1989: 212), a investigação apoiada nas teorias cognitivas estruturais – designação pela qual são conhecidas – tem produzido considerável evidência. Os estudos demonstram claramente uma correspondência entre padrões particulares da estrutura cognitiva e determinadas emoções.

As dúvidas

Embora dominantes no estudo das emoções, as teorias cognitivas não deixaram de gerar debate. Um dos mais famosos foi iniciado por um artigo de Robert Zajonc publicado em 1980 na revista *American Psychologist*. O principal argumento do artigo era simples: as reacções afectivas (emocionais) podem ocorrer sem avaliações cognitivas (Zajonc 1980). Exactamente o contrário do que afirmava a teoria cognitiva e Richard Lazarus. Em consequência, Lazarus e Zajonc iniciaram uma longa controvérsia. Como nas próximas páginas voltaremos ao tema, de momento acrescentemos apenas a ideia de que boa parte desse debate estava relacionado com a forma como definimos emoção e cognição. Entretanto, não foram só as origens das emoções que suscitaram dúvidas em relação às teorias cognitivas. Ainda hoje não há consenso sobre o número de dimensões avaliativas necessárias para caracterizar uma emoção. Diferentes teorias estruturais com origem em métodos diversos proporcionam dimensões avaliativas muito semelhantes (Cornelius 1996: 147). Mas existem diferenças e não há acordo quanto a maneira de as resolver. Outra questão não resolvida reporta à caracterização da avaliação. Nos estudos com base nas teorias cognitivas subentende-se uma só acção avaliativa. Mas investigadores como Klaus Scherer têm insistido no carácter contínuo da avaliação. Como somos confrontados com um ambiente em constante mutação necessitamos de reavaliações mais ou menos constantes. Por fim, será conveniente referir a pouca atenção da maioria das teorias cognitivas aos aspectos culturais e sociais da avaliação. Aspectos realçados pela perspectiva social construtivista.

A perspectiva social construtivista

O estudo das emoções através da perspectiva social construtivista está inserido num abrangente movimento teórico que marcou a filosofia das ciências e várias áreas académicas. No essencial, o social construtivismo afirma que os "termos" pelos quais entendemos o ambiente que nos rodeia são "artefactos sociais" com origem num determinado contexto histórico. O "processo de compreensão do mundo não é automaticamente guiado pelas forças da natureza, mas é o resultado" das redes de comunicação de uma sociedade (Gergen 1985: 558). Enquanto Paul Ekman, por exemplo, admitia uma mera influência da cultura – através das *display rules*[5] – na regulação das expressões faciais, os social construtivistas afirmam de forma peremptória que as emoções são um produto da cultura e da sociedade.

A síndrome de Averill

James Averill, um dos principais proponentes do social construtivismo, num resumo da sua perspectiva sobre as emoções realça a importância das avaliações e dos factores sociais. Segundo o ex-aluno de Richard Lazarus, as emoções são "sistemas de crença ou esquemas que guiam a avaliação de situações, a organização de respostas e a auto-vigilância (interpretação) do comportamento" e podem ser definidas como "síndromes socialmente constituídos" (Averill 1986: 100). Isto é, um conjunto de respostas relacionadas que ocorrem em simultâneo e são "organizadas" e "ordenadas" sobretudo por factores sociais.

Ao pensar o conjunto de possíveis respostas da "síndrome emocional", Averill considerou as "alterações fisiológicas", as "reacções expressivas", as "atitudes instrumentais" e as "experiências subjectivas". No entanto, segundo o mesmo, se em alguns "síndromes emocionais" todas essas respostas podem suceder em simultâneo, noutros, só um ou dois destes elementos podem sobrevir ou mesmo nenhum. E embora certas "síndromes" possam ser caracterizadas pela ocorrência de determinadas respostas mais ou menos típicas, não existe um conjunto ou número exacto de respostas que seja "essencial" a uma "síndrome emocional". Determinadas respostas podem ser suficientes para caracterizar uma emoção, nenhuma será "absolutamente necessária" (Cornelius 1996: 153). Por isso, o autor de *Anger*

[5] Regras sociais e culturais aprendidas que controlam as expressões emocionais.

and Agression: An essay on human emotion afirma não encontrarmos a "essência das emoções" nos sentimentos ou nas reacções somáticas de um episódio emocional, mas no "papel social transitório" das emoções (Averill 1986: 100). Este fornece a lógica dos elementos de uma resposta emocional através de regras determinadas socialmente. As emoções são uma construção social fruto dos sistemas de valores estabelecidos pelo meio cultural no qual estamos inseridos. Como afirma Armon-Jones (1986: 33), os "conteúdos" das emoções não são naturais, são culturais. Por isso não existe um número exacto de emoções: estas variam conforme o acordo e conveniência de uma sociedade.

A diversidade linguística e os diferentes entendimentos da experiência emocional

Como tal, o social construtivismo discorda das conclusões dos investigadores da tradição darwiniana sobre a universalidade das emoções. Conforme referimos, Ekman e colegas mostraram que pessoas de diferentes culturas reconheciam as expressões faciais de um pequeno número de emoções. E concluíram que esses resultados indicavam um conjunto mínimo de emoções básicas universais. Mas de acordo com os social construtivistas, os estudos de Ekman apenas demonstraram que pessoas de diferentes culturas são capazes de associar algumas "simples etiquetas" de emoções a um diminuto número de expressões faciais e não o fazem com "100% de acuidade" (Cornelius 1986: 165). No sentido inverso ao da tradição darwiniana, na investigação realizada pelo social construtivismo destaca-se a diversidade linguística e o entendimento das experiências emocionais que diferentes culturas proporcionam.

As emoções são acções

Outro objectivo do social construtivismo é explicar os "processos" pelos quais interpretamos o meio no qual estamos inseridos e "descrevemos" e "explicamos" o nosso próprio comportamento (Gergen 1985: 557). Em conformidade com esse objectivo, Averill também analisou a forma como na nossa sociedade apreciamos e utilizamos as emoções (ver Cornelius 1996: 156-163). E afirma que ao considerarmos estas pelo prisma da paixão estamos a proporcionar uma função social específica à experiência emocional. Ao interpretarmos as emoções como fenómenos perante as quais somos impotentes, criamos um mecanismo que proporciona a transgressão de determinadas regras. E muitas vezes uma forma eficaz de reequilibrarmos as relações sociais. Quando somos desculpados ou nos

desculpamos por estarmos sob o efeito de determinada emoção estamos a utilizar esse mecanismo de transgressão. E quando, por exemplo, temos um acesso de raiva para com alguém, pretendemos retribuir e corrigir o que considerámos uma violação de uma qualquer regra por parte dessa pessoa. Em suma, para Averill, as emoções são acções realizadas com o intuito de cumprir objectivos sociais e individuais (Cornelius 1996: 157).

Os excessos e a inovação

Claire Armon-Jones distingue dois tipos possíveis de social construtivismo (1986: 37). Um mais radical, onde a base biológica das emoções é excluída da reflexão. As emoções são um produto apenas social e cultural. E outro mais moderado. Onde, apesar da preponderância dos factores sociais e culturais, existe espaço para a influência dos aspectos biológicos. Porém, mesmo as teorias mais moderadas não deixaram de incorrer em excessos. As críticas dos social construtivistas às perspectivas "naturalistas" do estudo das emoções parecem muitas vezes um reflexo no espelho dos seus próprios exageros. Por outro lado, alguns investigadores questionaram os métodos utilizados pelo social construtivismo na análise das experiências emocionais de culturas diversas. Assim como as interpretações de algumas das descobertas desta perspectiva (Cornelius 1996: 172-173). Seja como for, o social construtivismo inseriu doses salutares de relativismo no estudo das emoções, novos ângulos de investigação e novos objectos de estudo.

Uma teoria, um debate e várias descrições

Ao longo das últimas páginas apresentámos um breve resumo das quatro principais linhas de investigação da psicologia das emoções. Mas para uma melhor compreensão do fenómeno emocional será conveniente reter agora a nossa atenção em alguns aspectos específicos do estudo das emoções. Para o efeito, comecemos pela origem filogenética das mesmas. Embora desvalorizado pelos social construtivistas, o ponto de vista evolucionário proporciona uma entendimento mais claro das emoções. A teoria da evolução não foi utilizada apenas na pesquisa das expressões faciais. Na realidade, a maioria dos investigadores emprega a teoria de Darwin nas suas explicações sobre as emoções.

A evolução das emoções

Muito provavelmente as emoções encontram a sua origem num processo específico de adaptação dos reflexos primários (Lazarus 1991: 821). Em organismos dependentes da habilidade para aprender com a experiência, a variação e a flexibilidade das respostas emocionais proporcionam uma clara vantagem no processo de adaptação. A primeira derivação emocional deve ter sido a capacidade de descriminação aproximação/afastamento (*approach*/*avoidance*) (Zajonc 1998: 592). O progresso para padrões mais complexos de comportamento como a agressão, a fuga, a raiva, a surpresa, a tristeza, ou a alegria terá acontecido num momento da evolução muito posterior. No qual, na fase mais tardia, terão participado aspectos da deliberação cognitiva (Panksepp 2003: 6).

Leda Cosmides e John Tooby apresentam uma interessante interpretação das emoções através da perspectiva evolucionária. Segundo os dois psicólogos (Cosmides e Tooby 2000), podemos conceber a nossa mente como um "jardim zoológico" repleto de programas especializados para resolverem diferentes problemas adaptativos que surgiram ao longo da história do hominídeo. Do reconhecimento facial, passando pela exploração do espaço circundante, escolha do parceiro sexual, regulação do ritmo cardíaco ou gestão do sono até à vigilância, estes programas são activados por "um diferente conjunto de pistas fornecidas pelo ambiente". Mas como foram desenvolvidos de forma separada podem ser activados em simultâneo e proporcionar incompatibilidades preocupantes. Cosmides e Tooby utilizam como exemplo dessas possíveis incompatibilidades a activação simultânea da necessidade de dormir e da necessidade de fugir de um predador. Estados com "acções", "computações", e condições fisiológicas "mutuamente inconsistentes". Para resolver estas inconsistências a mente usa as emoções.

Um conjunto de programas com funções "superordenadoras", as emoções "orquestram" os "subprogramas" especializados da mente. No caso do exemplo dado por Cosmides e Tooby, perante um predador, as emoções desactivariam os programas relacionados com o sono para permitir a livre regulação dos programas de evasão. Coordenar o funcionamento dos "subprogramas" da mente para evitar comportamentos incongruentes com os "padrões evolucionários" e, por consequência, a "auto-destruição" será então a função primordial das emoções.

Para termos uma ideia dessa função primordial será útil concluir esta breve descrição do pensamento de Cosmides e Tooby com uma lista mais extensa dos programas susceptíveis de serem mobilizados pelas emoções:

> *percepção; atenção; inferência; aprendizagem; memória; escolha de objectivos; prioridades motivacionais; grelhas de categorização e conceptuais; reacções fisiológicas (e.g. ritmo cardíaco, função endócrina, função de imunidade, libertação de gâmetas); reflexos; regras de decisão do comportamento; sistemas motores; processos de comunicação; níveis de energia e disponibilização de esforços; coloração afectiva de eventos e estímulo; recalibração da probabilidade estimada; avaliação da situação, valores e variáveis reguladoras (e.g. auto-estima, estimação de formalidade relativa, valor relativo de estados alternativos, eficácia da taxa de desconto); e assim em diante* (Cosmides e Tooby 2000).

Entre a emoção e a cognição

Na perspectiva teórica de Leda Cosmides e John Tooby, cognição significa "uma linguagem para descrever todas as operações do cérebro, incluindo emoções e *reasoning* (seja deliberativo ou não-consciente), e não um subconjunto particular de operações" (Cosmides & Tooby 2000: 98). No entanto, um dos mais prementes debates da investigação sobre emoções residiu exactamente na dúvida sobre a distinção entre emoção e cognição. Como referimos, Robert Zajonc publicara em 1980 um artigo sobre o tema que inaugurou um longo debate com Richard Lazarus. As *appraisal theories* tinham enfatizado em demasia os aspectos cognitivos, desvalorizando características próprias das emoções (LeDoux 1996: 52). *Feeling and Thinking: preferences need no inferences* (Zajonc 1980) foi uma consequência dessa atitude.

O artigo de Zajonc (1980) procurava sobretudo questionar o argumento de que as emoções eram um fenómeno pós-cognição. A visão prevalecente na psicologia afirmava ser necessário a cognição de um estímulo para termos uma reacção afectiva ao mesmo. Gostar ou não gostar de um objecto, avaliar uma situação como agradável ou desagradável estaria dependente do processamento cognitivo. A descriminação dos conteúdos de um estímulo, a

identificação das suas qualidades, o exame do seu valor e peso da sua influência seriam tarefas analíticas que precediam o julgamento afectivo (Zajonc 1980: 151).

Em reacção a essa visão dominante, Zajonc (1980) propõem a possibilidade dos julgamentos afectivos ocorrerem sem "codificação cognitiva". E expõem em oito princípios os motivos dessa proposta:

1. As reacções afectivas são primárias.
2. O afecto é básico.
3. As reacções afectivas são inevitáveis.
4. Os julgamentos afectivos tendem a ser irrevogáveis.
5. Os julgamentos afectivos implicam o nosso ser.
6. As reacções afectivas são difíceis de verbalizar.
7. Os julgamentos afectivos não precisam de depender da cognição.
8. As reacções afectivas podem vir a ser separadas do conteúdo.

Para justificar estes princípios, Zajonc recorre a vários exemplos e estudos. E para provar que *reacções emocionais simples* têm primazia e podem ocorrer sem a ajuda da cognição faz um sumário de diversas experiencias baseadas no fenómeno *mere expusure effect*. De acordo com este, se um indivíduo for exposto repetidamente a um novo estímulo, quando confrontado com esse estímulo e outros semelhantes – mas desconhecidos – irá preferir o estímulo ao qual tinha sido exposto. Os estudos sobre o efeito da mera exposição não se cingiam à apresentação explícita dos estímulos. Algumas dessas experiências apresentavam os estímulos subliminarmente. No entanto, mesmo sem consciência de terem sido expostos ao estímulo, os sujeitos das experiências continuavam a preferir este aos novos estímulos apresentados.

Se o afecto podia ser gerado sem o reconhecimento do estímulo, Zajonc concluiu que precedia e podia ocorrer sem participação dos processos cognitivos. E deduziu que o afecto e a cognição eram controlados por sistemas separados e parcialmente independentes. O psicólogo americano contrariava assim a perspectiva cognitiva dominante. Não só questionava os seus pressupostos teóricos como apresentava provas empíricas. Mas nem todos os "cognitivistas" partilhavam as concepções apresentadas e contestadas por Zajonc.

Entre estes encontrava-se Richard Lazarus que em 1981 publicou uma primeira resposta ao artigo, desenvolvida de forma mais extensa um ano depois.

A resposta de Lazarus (1981 e 1982) começou, presumivelmente, por rebater a concepção de cognição utilizada em *Feeling and Thinking*. Uma concepção onde a avaliação e a consequente emoção acontecem de forma consciente e deliberada após o processamento da informação recebida pelos sentidos. Segundo Lazarus, essa concepção, inspirada nos "modelos computacionais" da teoria da informação, estaria longe de explicar de forma adequada o processo emocional. Conforme tinha sido estabelecido por Magda Arnold, Lazarus defende que a avaliação cognitiva de um estímulo pode acontecer sem reflexão e sem participação da consciência. Não sendo necessário conhecer o estímulo em detalhe para um reconhecimento instantâneo da sua relevância para o nosso bem-estar (Lazarus 1981: 222). Os estudos elaborados e referidos por Zajonc provavam a existência de reacções emocionais sem estarmos cientes do estímulo. Não demonstravam que emoção e cognição são fenómenos distintos.

No entanto, Zajonc recuperara uma questão que tinha sido diminuída no decurso dos estudos da perspectiva cognitiva. Ao analisar respostas emocionais *simples e primárias* recordou o papel dos processos subconscientes nas avaliações emocionais. Esses processos são hoje considerados uma boa parte da acção emocional (LeDoux 1996: 54). E não eram tidos em conta na maioria dos estudos das teorias cognitivas. Estes apoiavam os seus resultados em questionários onde a identificação das causas das emoções só podiam ser feitas de forma consciente. Ora, se não estamos cientes de considerável parte dos processos emocionais e também dos cognitivos (ver LeDoux 1996: 29-34 e Westen, Weinberger e Bradley 2007), ao utilizarmos a introspecção consciente para averiguar as causas das nossas emoções corremos o risco de estarmos a apurar outros fenómenos.

Portanto, além de estarem a averiguar emoções *mais complexas* (ou num grau mais avançado do processo emocional), as teorias cognitivas não se preocupavam por princípio e por método com a sensível questão da relação entre emoção e cognição. Quando Zajonc inicia o debate sobre essa relação, o único argumento contrário seria o de Richard Lazarus. Contudo, se Zajonc arriscava uma hipótese para a qual os estudos apresentados eram insuficientes demonstrações, Lazarus também não tinha provas para sustentar a sua

posição. Sendo por isso uma questão quase filosófica, como refere Lazarus (1984: 126), a opção por uma teoria que propõem a separação parcial das emoções e da cognição com a primazia da primeira e outra teoria onde a primazia da cognição e a negação da separação dos dois processos é proposta.

Uma polémica interminável

Os anos passaram e o debate continuou. Novos dados e argumentos surgiram. O avanço da neurobiologia acrescentou especificidade e novas definições. A palavra cognição passou a descrever um grupo diverso de funções do processamento de informação, incluindo o processamento sensório, a percepção, imagens, atenção, memória, *reasoning*, e resolução de problemas (LeDoux 1994: 216). Porém, quase trintas anos após a publicação de *Feeling and Thinking*, o consenso sobre a relação entre emoção e cognição permanece por alcançar. E continuamos a encontrar duas versões sobre o tema. De um lado, na sua versão mais radical, a emoção é considerada uma forma de cognição (Duncan & Barret 2007). A separação entre emoção e cognição será apenas fenomenológica. Ao nível ontológico, a profunda interligação entre os processos emocionais e cognitivos não permite uma diferenciação entre ambos. E as designadas "áreas cerebrais afectivas" participam no processamento de informação de uma forma que preenche os requisitos da maioria das definições de cognição (Duncan & Barret 2007: 1188). Do outro lado, considera-se a necessidade de manter a distinção para conservar as especificidades do fenómeno emocional. Como justificação dessa necessidade são apresentados vários argumentos (LeDoux 1996: 69-70):

- A representação perceptual de um objecto e a avaliação emocional do mesmo são processados separadamente no cérebro.
- A reacção emocional a um estímulo pode acontecer antes de o mesmo ser completamente processado pelos sistemas perceptuais.
- As memórias emocionais são "registadas, armazenadas e recuperadas" por mecanismos cerebrais diferentes dos que processam as memórias cognitivas.
- Os sistemas utilizados nas avaliações emocionais estão "directamente conectados" aos sistemas envolvidos no controlo das respostas emocionais. Enquanto os

sistemas envolvidos na cognição têm conexões menos intensas aos sistemas de resposta.

- A principal característica do processamento cognitivo será a flexibilidade e o aumento do número de respostas. Em contraste, as avaliações emocionais diminuem o leque de opções à nossa escolha.
- A ligação ente avaliações emocionais e mecanismos de resposta levam a reacções somáticas menos prováveis de ocorrer nas associações entre os processos cognitivos e os mecanismos de resposta.

Nesta infindável divergência optar por um dos lados está na maior parte das vezes relacionado com a perspectiva e o tipo de investigação dos especialistas. Não existem hoje dúvidas sobre a complexa integração dos sistemas emocionais e cognitivos e a sua contribuição conjunta para o nosso comportamento (ver Pessoa 2008). Embora seja possível questionar a utilidade de definições de cognição que abarcam processos distintos (ver Cacioppo & Berntson 2007) e, como afirma Joseph LeDoux (1996: 68), ao incluirmos as emoções na cognição estejamos a correr o risco de desvirtuar o fenómeno emocional. Mas também parece haver um certo consenso em relação às características primárias e automáticas das avaliações afectivas. Mesmo adversários da separação entre emoção e cognição reconhecem a existência de uma forma simples de processamento afectivo automático (ver Barret, Ochsner e Gross 2005: 30). Como este nos permite compreender melhor a descrição e categorização das emoções, deixemos para as próximas páginas uma apresentação mais detalhada do mesmo.

Entre a dimensão e a especificidade

Se tentarmos fazer uma lista das palavras utilizadas para identificar emoções ficaremos impressionados com o número alcançado. Um estudo de 1987 reuniu para a língua inglesa mais de setecentos termos e refere estudos anteriores onde mais de dois mil adjectivos relacionados com os estados emocionais foram reportados (Storm & Storm 1987). Como vimos no início deste capítulo, a tradição iniciada por Darwin associou um conjunto de expressões faciais a um número determinado de emoções básicas. Serão essas emoções semelhantes às cores primárias? E através da sua fusão surgem novas e diferentes emoções.

Ou serão as emoções melhor caracterizadas pelas teorias cognitivas estruturais? Onde uma grelha avaliativa gera um número específico de emoções e as centenas de termos existentes são sinónimos e variações interpretativas dessas emoções específicas. Ou será a melhor forma para interpretar as emoções uma ordem circular com várias dimensões avaliativas?

Não existe uma resposta objectiva a estas perguntas. Algumas teorias da tradição darwiniana, para acomodar a variedade de descrições da experiência emocional, sugeriram o conceito de "famílias de emoções" (Ekman 1999b) e abriram a sua teorização à influência do ambiente e da cultura (Izard 1994). Outras teorias, com base no evolucionismo, como a de Plutchik, seguiram a hipótese formulada numa das nossas perguntas: existe um grupo de emoções primárias que podem ser combinadas para formarem novas emoções. E certos neurobiólogos, como Panksepp, propõem ainda circuitos neurais específicos para determinadas emoções e explicam a variedade das mesmas através da interacção desses circuitos (Scherer 2000: 146-147). No entanto, na psicologia social, os modelos cognitivos e dimensionais dominam a categorização e descrição do fenómeno emocional.

Os modelos cognitivos estruturais, como mencionámos, utilizam grelhas com vários critérios avaliativos para especificar as emoções experimentadas (ver quadro 1 na próxima página). Os objectos e os eventos são interpretados através dessas grelhas e os resultados são produto dos critérios que as constituem. Estes modelos conseguem reduzir centenas de estados emocionais a um conjunto de oito a dezasseis emoções básicas – conforme a teoria utilizada (Marcus 2003:192). E por vezes sugerem também grupos de emoções para explicar a diversidade emocional (Scherer 2000: 149). Em páginas anteriores referimos o sucesso empírico dos estudos baseados nas avaliações cognitivas. Mas esse sucesso empírico está longe de invalidar outras leituras e medidas do fenómeno emocional. Como as propostas pelos modelos dimensionais.

	Emoções positivas Motivo-consistente		Emoções negativas Motivo-inconsistente		
Circunstância-causal:	Apetitivo	Aversivo	Apetitivo	Aversivo	
Desconhecida	Surpresa				
Incerta	Esperança		Medo		Fraco
Certa	Alegria	Alívio	Tristeza	Mágoa, desgosto	
Incerta	Esperança		Frustração		Forte
Certa	Alegria	Alívio			
Outras-causas: Incerta Certa Incerta Certa	Gostar		Não-gostar		Fraco
			Raiva		Forte
Causas-próprias: Incerta Certa Incerta Certa	Orgulho		Vergonha, culpa		Fraco
			Arrependimento		Forte

Quadro 1 Exemplo do modelo cognitivo de Roseman
Fonte: Marcus et al. 2007

Os modelos dimensionais ganharam influência através de vários estudos. Por regra, estes modelos fazem a categorização das emoções através de análises factoriais das semelhanças e divergências dos fenómenos emocionais. Sendo as estruturas factoriais apresentadas depois em eixos avaliativos ou espaços dimensionais. Embora Wundt tenha sido dos primeiros investigadores a propor um sistema multidimensional (Scherer 2000: 145), os modelos dimensionais foram popularizados por Schlosberg (e.g. 1952) e ganharam projecção com Russell (1980) e Plutchik. A questão de como melhor categorizar e descrever as nossas reacções emocionais através destes modelos produziu um certo consenso em relação à utilização de duas dimensões avaliativas, no mínimo. Actualmente, os modelos mais utilizados na psicologia social estão associados a James Russell (1980) ou ligados ao trabalho de Watson e colegas (e.g. Watson, Clark e Tellegen 1988, Watson et al. 1999). O primeiro propõe um modelo circular com dois eixos, um que descrimina a valência emocional de um estímulo e outro que descrimina o grau de excitação

proporcionado por esse estímulo (modelo do lado direito da fig. 1). O segundo sugere também dois eixos ou dimensões: mas com posições diferentes[6] e, por isso, dimensões diferentes (modelo do lado esquerdo da fig. 1). O primeiro eixo descreve a variação entre a depressão e o entusiasmo (a dimensão do afecto positivo) e o segundo eixo a variação entre a calma e a ansiedade (a dimensão do afecto negativo).

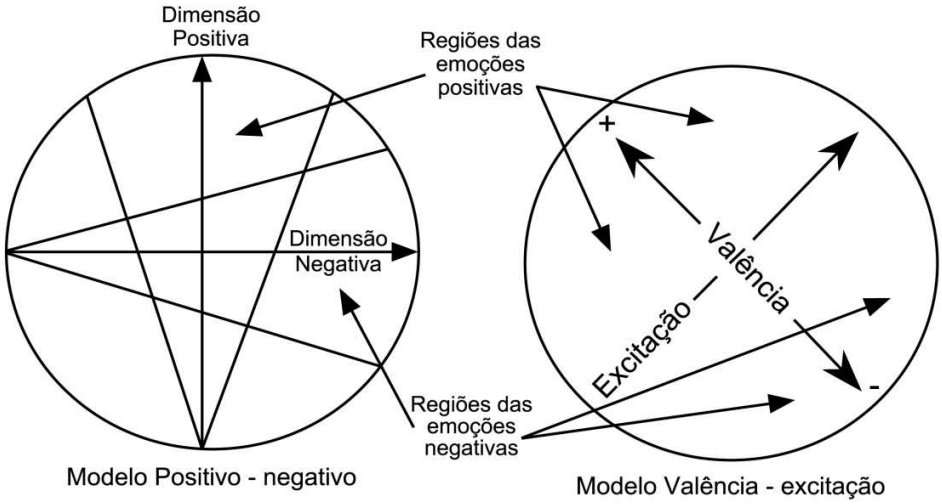

Figura 1 Modelos dimensionais das emoções
Fonte: Marcus 2003

Mas como será possível categorizar e descrever as emoções de tão variadas maneiras? Quais são as diferenças entre os modelos cognitivos e os modelos dimensionais? E entre os dois modelos dimensionais? Para nos ajudar a esclarecer estas dúvidas será conveniente conhecer a teorização sobre o sistema afectivo subjacente às emoções. Apesar de ter suscitado intenso debate, o conceito de sistema afectivo elaborado em *Feeling and Thinking: preferences need no inferences* (1980) tem sido utilizado pelos investigadores dos processos afectivos e permite elaborar uma hipótese para tentar compreender por que motivo existem três modelos dominantes na psicologia social para categorizar e descrever as emoções.

[6]Existe uma diferença de 45° entre a posição dos eixos de ambos os modelos que são estruturados num ângulo de 90 °.

Uma hipótese explicativa

De acordo com Cacioppo e Gardner (1999), embora a evolução tenha criado no ser humano uma complexa estrutura emocional influenciada de forma única pela aprendizagem e pela cognição, as emoções continuam a ter origem em processos subconscientes, rudimentares e automáticos. Estes processos afectivos iniciam a separação entre estímulos hostis e hospitaleiros e preparam o organismo para acções de aproximação ou afastamento. São vários os estudos onde se tem demonstrado que o "circuito neural" envolvido no processamento do significado afectivo de um estímulo "diverge *pelo menos em parte* do circuito" perceptual envolvido na identificação e descriminação[7]. Segundo Shizgal (Cacioppo e Gardner 1999: 200), esses circuitos ou canais avaliativos (afectivos) determinam uma "estimativa subjectiva do significado corrente" das propriedades processadas pelos canais perceptuais.

Os estudos sobre a organização conceptual das emoções apresentam uma tendência para organizarmos o fenómeno emocional de modo hierárquico e através de uma disposição bipolar única. Possíveis causas dessa organização podem ser os constrangimentos físicos que restringem o nosso comportamento a acções bivalentes de aproximação/afastamento. Em conformidade com essa disposição, a investigação encontra nos esquemas bipolares avaliativos (positivo/negativo, agradável/desagradável) resultados mais estáveis e expectáveis. Por isso tem proposto um único canal avaliativo no qual a informação percepcionada é categorizada de forma valente. Contudo, essa tendência para a variação bipolar da avaliação não implica necessariamente um único canal. Diversos especialistas e vários estudos têm identificado pelo menos dois canais avaliativos (e.g. Cacioppo, Gardner e Berntson 1997; Watson et al 1999; Marcus & Mackuen 1993). Sendo a organização bipolar das nossas preferências e acções gerada por uma combinação ulterior desses dois canais: um especializado em "informação segura e apetitiva (i.e. positiva) " e outro especializado em "informação relacionada com ameaças (i.e. negativa) "[8].

[7] Itálico nosso

[8] Se no cômputo gerado pela tendência bivalente a avaliação de um estímulo é sempre bipolar (positivo ou negativo), isso não quer dizer que o estímulo só activa de forma contrária os dois canais. Um estímulo pode

Podemos inferir a partir dos dois parágrafos anteriores uma hipótese explicativa para as diferenças entre os três modelos. Se estivemos com atenção, reparámos que as funções (positiva e negativa) dos dois canais iniciais do processo emocional são passíveis de serem lidas através das dimensões (positiva e negativa) do modelo circular de Watson. Do mesmo modo, o computo gerado por esses dois canais pode ser compreendido através do modelo de Russell. Estudos clássicos sobre a tendência para a bipolaridade da categorização dos nossos estados emocionais, assim como do nível de activação dessa bipolaridade, foram repetidamente comprovados (ver Cacioppo e Gardner 1999: 203 e Russell 1980: 1163). E apesar de contarem algumas vezes com um terceiro elemento, encaixam de forma perfeita na modelo elaborado por Russell (1980). A valência agradável/desagradável define o esquema bipolar positivo/negativo. E a valência da excitação define o esquema activo/inactivo.

O interessante desta hipótese explicativa reside na eliminação de possíveis contradições entre os diferentes modelos. No essencial, a diferenciação está relacionada com o tipo de processamento e com o nível de percepção consciente. O modelo de Watson descreve os sinais afectivos iniciais, pré-conscientes e automáticos. O modelo de Russell descreverá um momento posterior no qual esses sinais são processados de forma a gerarem um estado emocional intelectualmente consistente. Por fim, os modelos cognitivos caracterizariam o espectro emocional cognitivamente mais sofisticado. Embora a explicação dada pelos teóricos de cada um dos modelos possa estar em desacordo, esta hipótese parece diminuir essas divergências.

Para concluir

O principal propósito deste capítulo era transmitir uma percepção geral do fenómeno emocional. Extenso e variado, o tema não permite ser exaustivo. Muitas teorias e

---

ter efeitos opostos nos dois canais, actuar somente num dos canais, ou activar os dois canais do mesmo modo (Cacioppo & Gardner 1999: 201).

investigações não foram referidas[9]. Contudo, é possível fazer uma súmula e uma conclusão de algumas das ideias expostas.

Embora existam inúmeras incompatibilidades entre as diferentes perspectivas apresentadas, assim como várias polémicas sobre determinadas características do processo emocional, podemos afirmar estar relativamente estabelecido existir, apesar das críticas mencionadas, um número mínimo de expressões faciais reconhecidas de forma geral por indivíduos das mais variadas culturas. Esse reconhecimento e os estudos psicofisiológicos comprovam o contexto somático das emoções. Mas não desvalorizam os aspectos cognitivos. Como reconheceu o neurocientista Joseph LeDoux (1996: 52), as teorias cognitivas ficaram muito próximas de explicar a base da sequência de uma emoção. A avaliação de um estímulo será o início de um processo no qual depois surgem as reacções somáticas e as tendências para agir. Por sua vez, o social construtivismo demonstrou a influência do meio social e cultural nas emoções e na forma como pensamos, reagimos e lidamos com as mesmas.

Complexos e por vezes confusos e obscuros, os estados emocionais ficam mais claros e compreensíveis quando consideramos a sua história evolucionária. As funções subjacentes a essa história e a forma como estão incorporadas no nosso ser envolvendo processos mentais e somáticos demonstram a inevitabilidade e a importância das emoções no comportamento. A nossa relação com o ambiente é guiada e moldada pelas emoções. Estas são responsáveis pelos processos de descriminação (aproximação/afastamento ou agradável/desagradável) e pela preparação do organismo para lidar com as tarefas necessárias para ser bem sucedido no cumprimento dos seus objectivos.

[9] Sempre que for necessário, nas próximas páginas são explicitadas investigações e teorias que não foram apresentadas neste capítulo.

Capítulo III
As emoções dos eleitores

80 percent of our life is emotion, and only 20 percent is intellect. I am much more interested in how you feel than how you think. I can change how you think, but how you feel is something deeper and stronger, and it's something that's inside you. How you think is on the outside, how you feel is on the inside, so that's what I need to understand.

Frank Luntz

Dos comícios das campanhas às convenções dos partidos, das conferências de imprensa às reportagens sobre a vida íntima dos líderes, das bandeiras aos símbolos partidários: a política está contaminada de apelos às nossas reacções viscerais. As teorias normativas advogam a análise isenta dos programas eleitorais, a deliberação consciente para escolher um candidato numa eleição ou a melhor opção num referendo. Mas, como em relação a tudo o resto, ao estarem envolvidas nas nossas percepções e decisões como eleitores, as emoções condicionam a maior parte desses preceitos.

Ao longo da vida adquirimos predisposições afectivas que irão delinear o nosso percurso cívico. E a mente organiza crenças, atitudes e ideias através de envolvimentos emocionais que determinam a nossa interpretação do universo político. Por outro lado, as emoções adequam e direccionam as respostas aos estímulos políticos. Assim como marcam, antes de qualquer reflexão, a percepção dos actores e símbolos relacionados com a política. Neste capítulo procuramos demonstrar essas características emocionais da nossa existência enquanto eleitores.

As predisposições

Durante o nosso desenvolvimento moral e cognitivo, o meio ambiente no qual estamos inseridos está imbuído de uma série de símbolos que irão influenciar a nossa percepção política. Encontramos esses símbolos nas opiniões e atitudes do meio familiar e social ou em acontecimentos exteriores a esses meios, como guerras ou eleições. O psicólogo e politólogo norte-americano David O. Sears, especialista nos processos de socialização política, desenvolveu ao longo de vários estudos (e.g. Sears, Hensler e Spears 1979; Sears

et al. 1980; Sears e Valentino 1997; Valentino e Sears 1998; Sears e Funk 1999) uma teoria onde procura explicar como esses símbolos influenciam a nossa formação.

Segundo o académico norte-americano (Sears 1993; Sears 2001), sobretudo antes de atingirmos a idade adulta, adquirimos respostas afectivas estáveis a determinados símbolos através de um processo de condicionamento clássico. Algumas dessas respostas afectivas – ou disposições aprendidas – perduram ao longo da vida adulta e são denominadas *predisposições simbólicas*. Os símbolos que geram essas predisposições simbólicas não têm necessariamente de ser o estímulo ou objecto no seu todo. Isto é, um estímulo ou objecto pode ser "composto por um ou mais elementos simbólicos". Por isso, um *símbolo político* será qualquer elemento de um objecto político capaz de suscitar uma resposta afectiva.

Assim, na vida adulta reagimos "à corrente diária" de informação e solicitações políticas através dessas predisposições simbólicas. Quando os símbolos políticos se tornam salientes evocam essas predisposições que através de um processo de "transferência de afecto" (*transfer of affect*) ou "consistência cognitiva" (*cognitive consistency*) geram avaliações dos objectos políticos consistentes com as predisposições despertadas. "Como resultado, o processo da política simbólica é caracterizado por respostas não pensadas, reflexivas e afectivas a objectos […] remotos, em vez de cálculos de prováveis custos e benefícios (pessoais ou não) " (Sears 2001: 17). Mas analisemos com outro pormenor algumas proposições da *teoria da política simbólica*.

As predisposições simbólicas

Sears descreve (2001: 18) as predisposições simbólicas geradas pelos símbolos políticos como atitudes que podem ser identificadas por três critérios: a estabilidade, o constrangimento e o poder. Em oposição a atitudes altamente instáveis, as predisposições simbólicas são estáveis ao longo do tempo; constrangem o grau de consistência das respostas relacionadas com objectos semelhantes; e têm uma influência fundamental em relação às atitudes sobre outros objectos. O autor de *Politics of Violence* utiliza vários exemplos para comprovar estas assunções. Como o trabalho de Campbell e colegas publicado em *The American Voter* (1960) onde a afinidade partidária revela ser um factor determinante na escolha do voto. Mas salienta em particular um estudo próprio (Sears et al. 1980) com base num painel representativo da sociedade americana. Neste, Sears e colegas

utilizaram como variáveis independentes predisposições simbólicas (identificação partidária, ideologia e atitudes raciais) e indicadores de "interesse próprio" (e.g. emprego, influência da economia no agregado familiar). E como variáveis dependentes "temas políticos maiores" (desemprego, seguro de saúde, *busing*, lei e ordem). Em consonância com a *teoria da política simbólica*, os resultados do estudo demonstraram uma forte influência das predisposições nas atitudes em relação aos temas em questão e uma intervenção mínima dos indicadores de "interesse próprio".[10]

A socialização das predisposições

Como referimos, as predisposições simbólicas são adquiridas sobretudo antes da idade adulta. Investigação diversa tem analisado "as respostas afectivas iniciais de crianças e adolescentes a símbolos como a bandeira, o presidente, grupos raciais estigmatizados e partidos políticos […]" (Sears 2001: 19). Em princípio, essas respostas iniciais determinam futuras predisposições simbólicas "como a identificação partidária, preconceitos raciais, identidades étnicas, valores básicos, nacionalismo, e a ligação a vários símbolos da nação e do regime" (19). Embora exista alguma polémica em relação à persistência dessas predisposições (ver Sears e Levy 2003), com alguns especialistas a defenderem a influência de forças de curto prazo e uma maior volatilidade, os estudos sugerem um predomínio da estabilidade nos ciclos de vida posteriores aos primeiros anos da idade adulta. Sejam formadas na infância, seja na adolescência ou no início da idade adulta, as predisposições simbólicas têm tendência a persistir ao longo da vida (Sears 2001: 19).

O significado simbólico

Os símbolos compreendidos num objecto podem variar através dos indivíduos num determinado ponto no tempo ou ao longo do espaço temporal no mesmo indivíduo (Sears 2001: 20). Nem todos partilham a mesma reacção a um significado e uma reacção específica de um indivíduo pode sofrer alterações. Já mencionámos que o significado simbólico de um objecto gera predisposições determinantes na avaliação desse objecto. Como será presumível, alterações nesse significado também influenciam essa avaliação.

[10] Análises posteriores (Crano 1997) que replicaram estudos iniciais da teoria da política simbólica (Sears, Hensler e Spears 1979) revelaram uma influência maior dos indicadores de "interesse próprio": mas não puseram em causa os resultados de Sears.

Um exemplo simples e flagrante da influência das alterações dos significados simbólicos pode ser encontrado na forma como são apresentadas certas políticas públicas. Frank Luntz, o autor da epígrafe deste capítulo, ficou conhecido por modificar a forma como determinadas propostas políticas são apresentadas e assim ganhar a aquiescência do público para essas políticas (ver Luntz 2007). Um caso famoso foi o do imposto sucessório. O partido Republicano pretendia abolir esse imposto mas não tinha o apoio da opinião pública. Luntz alterou então o nome do imposto: de imposto sucessório (*estate tax*) para imposto da morte (*death tax*). E as sondagens passaram a indicar um apoio à sua abolição superior a 70% (Luntz 2007: 164-166).

O processamento simbólico

O modo como são processados os símbolos que evocam as predisposições políticas também foi desenvolvido por David O. Sears. De acordo com este (2001: 22), o afecto é uma peça fundamental do processamento simbólico devido a forte carga emotiva que os símbolos políticos geram e ao primado dessa carga em relação aos processos deliberativos. A mera audição de uma palavra imbuída de um forte símbolo político proporciona uma resposta emocional espontânea. Se o símbolo político gerar uma predisposição agradável, o afecto positivo domina a resposta. Se o símbolo político gerar uma predisposição desagradável, a resposta será negativa. Por outro lado, ao realizarmos a avaliação de um objecto criamos um registo afectivo que será tendencialmente renovado de forma cumulativa. Embora a informação que serviu de base ao registo venha a ser esquecida, este servirá como fonte de identificação do objecto.

Do campo para o laboratório

Desenvolvida através de pesquisas com base em amostras populacionais, a *teoria da política simbólica* encontra apoio em estudos experimentais da psicologia social e de outras áreas de investigação. Os mecanismos descritos por Sears para o processamento simbólico são derivados de vários conceitos elaborados em estudos de laboratório. A primazia do afecto de Zajonc (1980) e o processamento com base em categorias (*category-based*) de Fiske e colegas, a activação automática das atitudes (Fazio et al. 1986), o processamento automático (Bargh e Chartrand 1999), e o processamento *on-line* (Hastie e Park 1986).

Alguns desses conceitos são também utilizados por outra teoria da psicologia política que ajuda a fundamentar a investigação de David O. Sears. Denominada inicialmente pelos seus autores como a *theory of motivated political reasoning* e formada e experimentada quase em exclusivo nos laboratórios da Stony Brook University em Nova Iorque, esta permitirá conhecer melhor alguns dos processos cognitivos subjacentes à política simbólica e acrescentar novos pressupostos à influência do afecto nas nossas opções políticas.

Das apreciações políticas motivadas à racionalização

A teoria elaborada pelos professores do departamento de Ciência Política da Stony Brook University, Milton Lodge e Charles Taber (com colegas e alunos), tem ganho novos contornos e proposições ao longo dos anos. Mas no essencial mantém as mesmas premissas. Por isso começamos por expor a base teórica da reflexão de Lodge e Taber através do ensaio onde apresentaram a sua primeira versão. E quando for necessário referimos as alterações ulteriores e posteriormente as novas proposições.

Three steps toward a theory of motivated political reasoning (Lodge e Taber 2000) começa por referir que "toda a informação social é afectivamente carregada". Um conceito enunciado em 1963 pelo psicólogo Robert Abelson e conhecido por *hot cognition*. Na política, a expressão desse conceito ganha forma nas etiquetas afectivas ligadas às percepções de líderes, grupos, temas e ideias. Essas etiquetas apresentam a direcção (positiva ou negativa) e a intensidade (forte ou fraca) desse afecto e estão armazenadas na "memória de longo prazo" (*long term memory*)[11]. O segundo conceito apresentado por Lodge e Taber é o já referido processamento *on-line*. Este será utilizado "para actualizar o valor das etiquetas afectivas" armazenadas na memória. De acordo com a teoria do processamento *on-line*, ao formarmos ou revermos "uma impressão geral de uma pessoa, lugar, evento ou ideia", de modo automático extraímos "o valor afectivo da mensagem" e quando confrontados com nova informação actualizamos essa "avaliação sumária do

[11] Segundo Taber, Lodge e Glathar (2001: 202), a memória de longo prazo é capaz de processamento paralelo, armazenamento relativamente permanente e ilimitado, e pode ser representada como uma rede de nós (*nodes*) associados. Os conceitos e associações da memória de longo prazo devem ser recuperados para a memória de trabalho para serem processados conscientemente.

objecto”[12]. A heurística “Como-eu-me-sinto?” (*How-do-I-feel?*) será o terceiro conceito – e também o terceiro passo mencionado no título do ensaio. Perante a necessidade, explícita ou implícita, de fazer uma avaliação de um objecto político recuperamos para a “memória de trabalho” (*working memory*)[13] a etiqueta avaliativa relacionada com o objecto. Esta transmite-nos a “coloração afectiva” deste, o que nos permite reconhecer a nossa avaliação do mesmo.

Em conjunto, estes três conceitos permitem delinear um modo de processar a informação política corrente. O conceito de *hot cognition* afirma serem todos os objectos “afectivamente carregados; o modelo *on-line* providencia um mecanismo para actualizar esses registos afectivos; e a heurística *Como-eu-me-sinto?*” permite que esse afecto seja automaticamente processado quando somo confrontados com um objecto político. Segundo Lodge e Taber, desta forma unificamos afecto e cognição e temos como corolário sermos todos, ou quase todos, apreciadores tendenciosos (*biased reasoners*) do mundo político. A partir do momento em que o afecto contamina as nossas considerações, torna-se “quase impossível avaliar qualquer nova informação de forma equilibrada”. Em conformidade com a premissa da consideração motivada (*motivated reasoning*) de Ziva Kunda (1990), avaliamos a nova informação “de forma a suportar preconcepções e desvalorizar evidência em contrário.”

Para demonstrar a validade do *motivated reasoning* no processamento de informação política, os professores de Stony Brook têm apresentado uma série de estudos. Porém, antes de analisarmos esses estudos será conveniente introduzir o modelo experimental a partir do qual Lodge e Taber testaram a hipótese central da sua teoria – a *hot cognition*. Esse modelo

[12] Já mencionamos de forma oblíqua quando relatámos a concepção de processamento simbólico de Sears, mas interessa agora salientar: um ponto essencial da teoria do processamento *on-line* está relacionado com a tendência para esquecermos a informação a partir da qual fizemos a avaliação do objecto e utilizarmos apenas um registo afectivo permanente (*on-line running tally*) para revermos a impressão do objecto. Os modelos de processamento *on-line* na avaliação política foram desenvolvidos por Lodge e colegas (Lodge, McGraw, Stroh 1989; Lodge, Steenbergen, Brau 1995) em contraposição aos modelos *memory-based* que afirmam utilizarmos a informação memorizada para fazermos avaliações. Se Lodge e colegas provaram a acuidade dos modelos *on-line* em algumas experiências, Redlawsk (2001 e 2006a) demonstrou que os modelos *memory-based* estão longe de serem obsoletos e os seus pressupostos ajudam a explicar algumas formas de avaliação.

[13] A memória de trabalho é o sítio do processamento consciente. De capacidade limitada e transitória só acomoda processamento em série. A informação para ser recordada e influenciar o processamento consciente de nova informação deve ser recuperada da memória de longo prazo para a memória de trabalho (Taber, Lodge e Glathar 2001: 202).

tem como base o paradigma do *priming* que domina os estudos experimentais sobre o automatismo de atitudes, crenças, sentimentos e acções. Nas principais experiências de *attitude-priming* relacionadas com a avaliação (Fazio et al. 1986; ver também Fazio 2001), os participantes são expostos subliminarmente ao nome de um objecto relacionado com uma atitude e de seguida a um adjectivo. Se o adjectivo for no aspecto afectivo congruente com a atitude em relação ao objecto, o tempo de resposta ao adjectivo será menor. Se o adjectivo for incongruente no aspecto afectivo, o tempo de resposta será maior. A avaliação automática do objecto condiciona assim a resposta dos participantes[14].

As experiências de Stony Brook

Num dos primeiros testes da teoria de Lodge e Taber (2000) foi fornecido aos participantes uma brochura de campanha de um hipotético congressista de nome William Lucas. A brochura era constituída por uma fotografia de Lucas e informação variada sobre o seu passado e o seu trabalho como congressista, assim como a sua posição em vários temas. Depois de lerem a informação, os participantes eram convidados a participar numa experiência de *attitude-priming* onde o nome do congressista precedia adjectivos positivos e negativos. Após essa experiência, os participantes respondiam a uma "tarefa clássica de verificação de sentenças", executada de forma semelhante à experiência de *atitude-priming*, onde tinham de aferir se uma série de afirmações sobre Lucas eram verdadeiras ou falsas. Em média, os tempos de resposta para a experiência de *attitude-priming* foram duas vezes mais rápidos do que os tempos de resposta para a verificação de sentenças.

Estes resultados confirmavam a hipótese da *hot cognition*. Enquanto o registo afectivo sobre o candidato estava armazenado com o conceito do mesmo, a restante informação encontrava-se em ligações associadas, levando por isso mais tempo a ser processada (Lodge e Taber 2000: 203). Essa confirmação voltou a ser repetida num segundo conjunto de experiências (Lodge e Taber 2005) onde foram renovadas algumas tarefas de *attitude-priming* relacionadas com líderes, grupos e temas políticos avaliados no passado e por isso

[14] Convém notar que os tempos de exposição e resposta são breves. O nome de um objecto relacionado com uma atitude será apresentado durante 200 ms no ecrã do computador do participante. Sendo seguido de um intervalo de 100 ms até aparecer o adjectivo. O propósito será evitar ultrapassar o limiar dos 500 ms a partir do qual é possível desenvolver uma resposta consciente ao adjectivo.

“afectivamente carregados”. Sendo necessário apenas alguns milissegundos para essa carga afectiva ser automaticamente activada perante a mera exposição do conceito. Muito menos tempo do que o necessário para uma avaliação consciente do objecto.

Mas esse segundo conjunto de experiências (Lodge e Taber 2005) acrescentou também duas novidades ao trabalho desenvolvido em Stony Brook. Primeiro, preocupados com a relação entre emoção e cognição, Lodge e Taber procuraram esclarecer a ligação entre os adjectivos utilizados e o nome do objecto que os precedia. Esses adjectivos podiam ser inferências espontâneas realizadas com escassa informação sobre as características do objecto. Nesse caso, as respostas afectivas estavam a ser mediadas por processos cognitivos. Através de adjectivos sem relações semânticas com o nome do objecto que os precedia repetiram as tarefas de *priming*. Os resultados voltaram a revelar o automatismo das avaliações e levaram Lodge e Taber a propor a primazia do afecto (Zajonc 1980) como hipótese explicativa. Antes de qualquer processamento cognitivo, haveria sempre uma avaliação afectiva.

A segunda novidade foi a demonstração de uma das proposições da teoria de Lodge e Taber: a influência do afecto através dos processos automáticos está relacionada com o nosso nível de sofisticação política. Em princípio, pessoas com maior conhecimento político pensam e avaliam os objectos das atitudes políticas mais vezes do que pessoas com menor conhecimento. Como consequência, as associações entre objectos políticos e reacções afectivas será mais robusta e imediata entre os mais conhecedores. Esta suposição foi comprovada para líderes políticos, grupos e temas – em especial temas complexos. Se para temas políticos mais conhecidos a generalidade das pessoas tem uma avaliação formada, em relação a temas menos conhecidos e mais complexos só os mais sofisticados politicamente seriam capazes dessa avaliação. De acordo com Lodge e Taber (2005: 471), “este padrão fornece credibilidade às expectativas teóricas subjacentes à formação de um registo *on-line* ao sugerir que os [mais] sofisticados, devido ao seu interesse pela política, formaram atitudes cristalizadas a um amplo leque de temas políticos.”

Outro grupo de experiências (Taber e Lodge 2006) realizado em Stony Brook procurou confirmar a nossa propensão para sermos apreciadores tendenciosos do mundo político. Em dois estudos experimentais, Lodge e Taber encontraram uma forte resistência dos

participantes a alterarem as suas atitudes em relação a determinados temas. E um comportamento propício à polarização dessas mesmas atitudes, sobretudo entre os mais sofisticados politicamente. Mesmo quando incitados a serem imparciais, os participantes desvalorizavam posições "incongruentes" e valorizavam posições "congruentes" com as suas atitudes. Ao lerem argumentos a favor e contra as suas posições, tentavam contrariar os argumentos desfavoráveis e aceitavam "acriticamente" os argumentos favoráveis. E perante a possibilidade de escolher livremente a fonte de informação dos temas, escolhiam as opções que confirmavam as suas posições.

A questão da validade externa

A principal crítica à teoria do *motivated reasonig* tem como base a artificialidade das suas demonstrações empíricas. As experiências de laboratório "diferem substancialmente do mundo real do processamento de informação política" (Redlawsk 2002: 1022) argumentam Alan Gerber e Donald Green (1999). E através da análise de estudos da opinião pública a partir de modelos bayesianos defendem que perante nova informação pessoas com "diferentes afinidades partidárias" irão actualizar as suas avaliações de modo semelhante[15].

David Redlawsk (2002) tentou responder a essa crítica propondo um novo modelo experimental denominado *dynamic process-tracing* para testar a teoria de Lodge e Taber. Este modelo simula através de um programa de computador uma campanha presidencial. Além de serem expostos ocasionalmente a anúncios políticos, os participantes podem procurar livremente informação sobre os candidatos e decidir em qual irão votar. As experiências efectuadas evidenciaram mais uma vez a acuidade da teoria do *motivated reasoning* no processamento de informação política. E só quando incitados a serem isentos, tentaram os participantes dessas experiências seguir os ditames da consideração imparcial (Redlawsk 2002: 1040-1041).

Mas a melhor resposta à crítica de Gerber e Green tem como origem o mesmo ponto de partida. Com um modelo bayesiano semelhante, Larry Bartels analisou uma série de painéis

[15] "A hipótese Bayesiana afirma que nova informação desloca pessoas com diferentes afinidades partidárias (mas níveis semelhantes de informação à priori) na mesma direcção e aproximadamente na mesma medida" (Gerber e Green 1999: 192)

da *American National Election Studies* (ANES) e chegou a conclusões diferentes. Em *Beyond the Running Tally: Partisan Bias in Political Perceptions* (2002), o professor de Princeton refere (120) a pouca atenção dada por Gerber e Green a alguns estudos sobre *partisan bias*. E depois de examinar vários conjuntos de dados conclui que "as lealdades partidárias têm efeitos penetrantes nas percepções do mundo político" (138). De acordo com Bartels (138), "O *bias* partidário nas percepções políticas joga um papel crucial em perpetuar e reforçar diferenças agudas na opinião entre Democratas e Republicanos".

Ao encontro da racionalização

Conforme vimos, o processamento on-line proporciona uma avaliação com base nos registos afectivos apoiados em informação progressivamente esquecida. E boa parte do processamento de informação que leva aos nossos comportamentos e atitudes acontece fora da consciência com a precedência do afecto a causar uma disposição para escolhermos a informação que confirma as nossas opções e desautoriza opções contrárias. Para Lodge e Taber, este conjunto de características, acrescentadas pelas influências conscientes e não-conscientes do contexto, propiciam uma tendência para explicarmos as nossas crenças, atitudes e comportamentos através de "racionalizações socialmente construídas" (Lodge e Taber 2007: 42). Uma conclusão também partilhada pelo psicólogo Drew Westen com base num estudo (Westen et al. 2006) onde demonstra os "alicerces" neurais do *motivated reasoning* no processamento de informação política.

Através da ressonância magnética funcional, Westen e colegas (2006) averiguaram as respostas neurais de 30 empenhados partidários dos dois principais partidos americanos envolvidos nas eleições presidências de 2004. Expostos a tarefas de *reasoning* realizadas a partir de informação ameaçadora para os candidatos de ambos os partidos, os participantes apresentaram forte actividade cerebral em áreas relacionadas com a regulação implícita de emoções e com o *motivated reasonig*. E pouca ou nenhuma actividade nos circuitos neuronais envolvidos no "raciocínio frio" (*cold reasoning*) e na regulação consciente das emoções. Segundo Drew Westen (2007: ix-xv), uma prova de que na política o que passa por *reasoning* na "maior parte das vezes são racionalizações" – motivadas pelo intuito de chegar a "conclusões emocionalmente satisfatórias".

O crescimento de Stony Brook

A reflexão de Lodge, Taber e colegas ganhou novos contornos ao longo do tempo. Adoptando as perspectivas dos modelos duais de processamento de informação, em artigos recentes (Lodge, Taber e Weber 2006; Lodge e Taber 2007) os politólogos de Stony Brook realçam sobretudo a influência dos processos automáticos "na formação e expressão de crenças, atitudes, objectivos e comportamentos". Enquanto os processos deliberativos exigem tempo, motivação, esforço, consciência e recursos cognitivos, os processos automáticos são espontâneos, involuntários e rápidos. Crenças, sentimentos e intenções comportamentais quando "continuamente activados" criam fortes associações na memória de longo prazo. Essas associações são automaticamente activadas perante a mera exposição de um "evento despoletador" (*triggering event*) e influenciam, antes de qualquer "consideração consciente", julgamentos, avaliações, intenções e acções. Essenciais neste processo, os registos afectivos "formados nas repetidas avaliações dos objectos sociopolíticos" são os primeiros elementos a entrar na corrente de processamento de informação, condicionando o mesmo e subsequentes apreciações conscientes.

Para a maioria das pessoas, os efeitos directos das suas considerações políticas são remotos e incertos e os erros dessas considerações "negligenciáveis". Ocupadas com os problemas do dia-a-dia e os seus interesses particulares, será natural apoiarem as suas opções políticas em crenças e atitudes espontâneas. E a não ser que sejam confrontadas com provas irrefutáveis, pressões sociais ou falhas explícitas das opções tomadas, dificilmente irão despender esforço, tempo e recursos cognitivos para alterar "formas habituais de pensar, sentir e agir." De acordo com Lodge e Taber, saber "onde, quando, como, e para quem" o processamento deliberativo "sobrepõe-se" aos processos automáticos será a grande questão. Um possível caminho para responder a esta questão pode ser encontrado na *teoria da inteligência afectiva*.

A inteligência afectiva

Desenvolvida por George E. Marcus e colegas (e.g. Marcus 1988; Marcus 1991; Marcus e Mackuen 1993; Marcus, Neuman e MacKuen 2000) a partir da investigação em neurobiologia de Jeffrey Gray (e.g. Gray 1994; Gray 1999), a teoria da *inteligência afectiva* propõe explicar o essencial do nosso comportamento político através da interacção entre

emoção e razão. Apoiado em importantes estudos neurológicos e psicofisiológicos, o trabalho de Marcus e colegas tem apresentado um razoável suporte empírico (Brader 2006). Porém, não está livre de críticas e imperfeições. Consideremos os principais pontos, as provas empíricas e respectivas críticas.

De acordo com a *teoria da inteligência afectiva* (Marcus, Neuman e Mackuen 2000), nas sociedades liberais contemporâneas, dois sistemas emocionais providenciam as principais reacções afectivas do nosso comportamento político enquanto cidadãos. O sistema de disposição (*disposition system*) e o sistema de vigilância (*surveillance system*). Ambos são sistemas pré-conscientes e de avaliação que gerem os estímulos que aprendemos "a associar com boas ou más consequências" e governam "escolhas estratégicas" para a nossa relação com o ambiente envolvente. Embora "mutuamente comprometidos" na gerência desses estímulos, os dois sistemas têm funções distintas. O sistema de disposição supervisiona hábitos e comportamentos recorrentes permitindo realizar tarefas sem considerações conscientes[16]. Perante situações e estímulos conhecidos utilizamos predisposições e respostas usuais. Estas predisposições e respostas são geridas pelo sistema de disposição através de uma constante comparação entre um plano subconsciente de execução, dados somatosensoriais e sensoriais. Se a tarefa estiver a ser bem sucedida são geradas emoções de satisfação e entusiasmo[17]. Caso sejam encontradas anomalias na comparação entre o plano de execução e o desempenho da tarefa serão geradas emoções de frustração e depressão.

[16] Os hábitos e comportamentos recorrentes, assim como as predisposições retratadas por Sears, são armazenados num sistema da memória implícita designado por procedural. Reconhecemos a memória implícita quando experiencias prévias facilitam a execução de tarefas que não requerem recordação consciente e intencional dessas experiências. Pelo contrário, a memória explícita é revelada quando a execução de uma tarefa requer a recordação consciente de experiências anteriores (ver Schacter 1987). Podemos descrever as componentes cognitivas e afectivas de uma atitude como a representação semântica conscientemente disponível a partir da memória explícita; mas o estado afectivo subjacente que fornece a inclinação e a capacidade de executar os comportamentos relacionados advém do sistema procedural da memória implícita (Marcus, Neuman e MacKuen 2000: 49)

[17] Segundo Marcus e colegas, o sistema de disposição será também responsável pelas emoções relacionadas com a aversão. Enquanto o entusiasmo serve de regulador de comportamentos compensadores, a aversão regula comportamentos punitivos. As nossas predisposições e comportamentos habituais perante estímulos considerados por nós como negativos teriam assim a mesma fonte das predisposições e dos comportamentos habituais positivos (ver Marcus 2002: 119-132)

Por sua vez, o sistema de vigilância funciona através de uma pesquisa constante do meio ambiente para detectar sinais de incerteza ou ameaça. Um processo cíclico compara a informação recolhida pelos sentidos com as "expectativas" do sistema de disposição. Enquanto essa informação não apresentar ocorrências ou estímulos anómalos o sistema de vigilância gera reacções afectivas de calma e tranquilidade. Mas quando o contexto apresenta novidades ou ameaças, o sistema de vigilância acusa uma discordância entre as "expectativas" e a realidade e gera reacções afectivas de ansiedade. Estas reacções vão inibir a execução dos comportamentos a decorrerem, desviar a atenção para às novas circunstâncias e motivar a apreciação das melhores opções para confrontar essas mesmas circunstâncias.

Em suma, de acordo com a *inteligência afectiva*, na "maior parte do tempo" não pensamos sobre as opções políticas que tomamos. E apoiamos as nossas respostas em pensamentos, cálculos e avaliações realizados no passado e geridos pelo grau de entusiasmo suscitado pelos estímulos políticos. No entanto, existem ocasiões em que alterações na paisagem política levam-nos a reavaliar as nossas opções. Quando, por exemplo, nos deparamos com actores, eventos e temas "novos" ou "ameaçadores". Nesses momentos, deixamos de lado hábitos e comportamentos usuais e um novo processo de "avaliação" e "julgamento político é despoletado."

As provas empíricas

As provas empíricas da teoria de Marcus e colegas foram apresentadas e desenvolvidas ao longo de vários artigos (e.g. Marcus 1988; Marcus e MacKuen 1993) e sobretudo no livro onde enunciam de modo mais extenso e profundo os pressupostos da *inteligência afectiva*. Em *Affective Intelligence and Political Judgment* (Marcus, Neuman e MacKuen 2000), os três politólogos começam por descrever (66-68) dois estudos experimentais – um sobre grupos políticos fictícios e outro num contexto de uma campanha política – que demonstram como determinado tipo de informação pode condicionar a nossa reacção emocional.

Provado que diferentes mensagens políticas geram reacções emocionais próprias, Marcus, Neuman e MacKuen voltam então a sua atenção para o mundo real. E analisam (68-74) a

dinâmica emocional das eleições presidenciais americanas de 1980, 1984 e 1988 com base em pesquisas onde foram registadas as respostas emocionais dos inquiridos em relação aos candidatos ao longo das campanhas eleitorais. A análise detecta uma variação independente dos dois sistemas emocionais. O nível de entusiasmo reflectiu a variação do apoio aos candidatos conforme a percepção dos sucessos e insucessos das campanhas. Enquanto o nível de ansiedade reflectiu não tanto o dia-a-dia da corrida eleitoral, mas antes a "natureza das campanhas" em si e uma perspectiva mais ampla da "realidade política".

Entretanto, para demonstrarem que as emoções dos eleitores não são meros indicadores das variações de uma campanha política, examinam (75-80) a relação entre as reacções emocionais aos candidatos presidenciais e a evolução da economia entre 1980 e 1994. Primeiro, confirmam a "sabedoria convencional". Isto é, a ansiedade em relação ao incumbente está relacionada com o estado da economia – aumenta conforme o estado da economia piora – e não está de todo relacionada com o *challenger*. Por sua vez, o entusiasmo em relação aos candidatos encontra uma relação mínima com o estado da economia. Uma economia próspera revela uma ligeira associação positiva com o incumbente e uma ligeira associação negativa com o *challenger*. Mas nem todas as conclusões são assim tão consensuais. Um exame à forma como partidários dos candidatos e independentes reagem a notícias negativas sobre o estado da economia revela que o sistema de vigilância gera ansiedade semelhante entre apoiantes do incumbente e independentes e pouca ansiedade nos apoiantes do *challenger*. Enquanto estes não são desafiados nas suas opiniões habituais perante notícias negativas, os apoiantes do incumbente sentem as suas opiniões habituais ameaçadas e reagem em conformidade.

Após o exame à relação entre os estados emocionais e a economia, Marcus e colegas debruçam-se (80-90) sobre a correlação entre atenção à política e reacções emocionais. E através do controlo das variáveis do nível de escolaridade, identificação partidária e atenção habitual à política analisam a influência dos estados emocionais no interesse pelas campanhas eleitorais. Os dados correspondem às cinco eleições presidências americanas entre 1980 e 1996 e revelam que a preocupação (ansiedade) em relação aos candidatos e o entusiasmo perante as opções produzem um maior interesse pela campanha. Assim como proporcionam maior interesse por saber qual será o resultado da eleição e maior atenção à

imprensa. De modo semelhante, Marcus e colegas examinam também a relação entre os estados emocionais e o grau de conhecimento dos inquiridos. Continuando a controlar as variáveis que indicam características estáveis do comportamento, reparam que embora exista alguma influência do entusiasmo no número de considerações que os inquiridos utilizam nas suas respostas, a ansiedade revela ser duas vezes mais influente no aumento dessas considerações. E quando averiguam a exactidão desse conhecimento encontram um efeito insignificante do entusiasmo e um considerável impacto da ansiedade. Resultados semelhantes aos da apreciação que fazem do efeito das emoções na participação em actividades políticas.

No entanto, para certificarem os resultados obtidos no exame dos dados dessas cinco eleições, resolvem analisar (91-94) o painel da ANES da campanha eleitoral de 1980. De forma a poderem separar de modo directo as "reacções emocionais contemporâneas" e os "traços de cidadania". Os resultados obtidos, embora com algumas semelhanças, não são iguais. O interesse pela campanha está relacionado com a capacidade de gerar entusiasmo (mobilização) dos candidatos e das campanhas: a ansiedade não revela qualquer influência. O mesmo acontece com o interesse pelo desfecho da corrida eleitoral. É o entusiasmo que gera uma fonte suplementar de interesse. Mas quando analisamos a atenção aos *media*, os resultados invertem-se. Neste caso pertence à ansiedade o acréscimo de atenção, enquanto a influência do entusiasmo revela-se insignificante. Quanto ao aumento do conhecimento dos eleitores ao longo da campanha, os resultados não podiam ser mais esclarecedores. Os entrevistados que revelaram níveis consideráveis de ansiedade melhoraram duas vezes mais do que os outros os seus níveis de conhecimento.

Demonstrados alguns dos pressupostos da *inteligência afectiva*, Marcus e colegas voltam a centrar a sua atenção nos efeitos da ansiedade. E descrevem (95-108) dois estudos sobre temas políticos e uma análise do comportamento eleitoral dos americanos nas presidências entre 1980 e 1996. O primeiro estudo é sobre a influência do tema do livre comércio no apoio a Pat Buchanan nas primárias do partido Republicano em 1996. As conclusões reforçam as hipóteses da *inteligência afectiva*. O entusiasmo pelas propostas de Buchanan é traduzível em entusiasmo em relação ao próprio e está relacionado com as preferências dos inquiridos. Por sua vez, a ansiedade em relação ao tema do livre comércio aparece

reflectida na ansiedade em relação a Buchanan e leva a uma reconsideração das preferências políticas. Isto é, os temas em debate pesam mais do que as predisposições nas opções dos inquiridos ansiosos. O segundo exemplo é um estudo de Kinder e D'Ambrosio sobre as reacções emocionais à Guerra do Golfo de 1992. E a sua principal conclusão está em sintonia com a *inteligência afectiva*. Somente os inquiridos ansiosos reavaliaram as suas opiniões iniciais sobre a guerra e sobre a actuação do presidente Bush na mesma.

Por fim, Marcus, Neuman e Mackuen voltam a olhar (108-125) para os dados dos inquéritos da ANES entre 1980 e 1996. E através de regressões e interacções demonstram a validade da *inteligência afectiva* quando apresentam a diferença entre a base da decisão de voto dos eleitores complacentes e dos eleitores ansiosos. Enquanto os primeiros apoiam o seu voto na identificação partidária em 44%, na preferência por determinadas políticas em 37% e nas qualidades dos candidatos em 19%, os segundos apoiam a sua decisão sobretudo na preferência por determinadas políticas (57%) e nas qualidades dos candidatos (35%) e apenas 8% na identificação partidária. Uma prova de como o sistema de vigilância entrou em acção fazendo diminuir a confiança nas predisposições habituais e aumentando o poder de decisão de variáveis que exigem maior consideração.

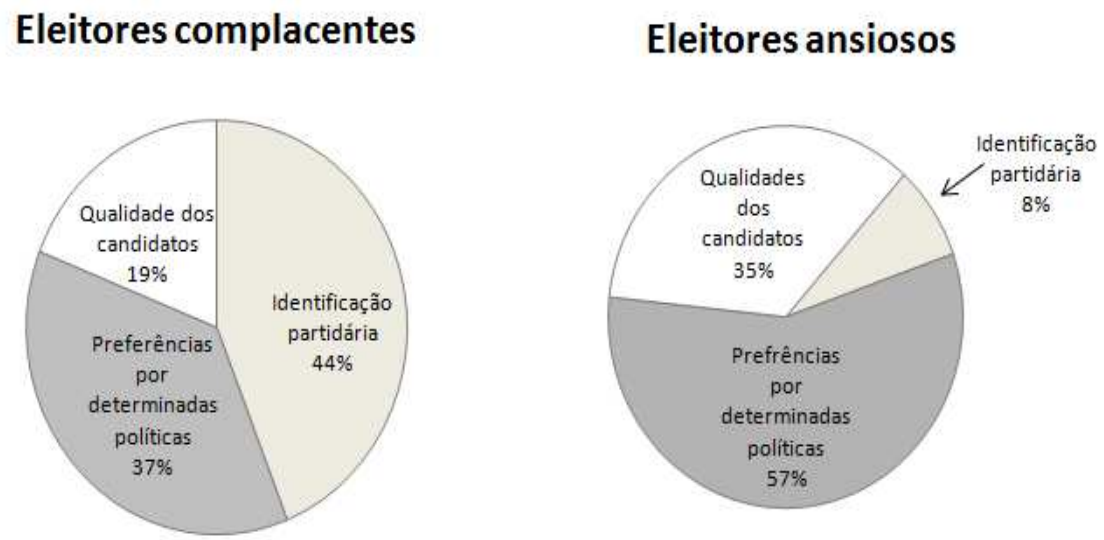

Figura 2 A ansiedade e o seu impacto na escolha do voto
Fonte: Marcus, Neuman e MacKuen 2000

As críticas à inteligência afectiva

Segundo Diana C. Mutz (2007: 83), embora poucos questionem a estrutura teórica da *inteligência afectiva*, as provas empíricas tem sido criticadas pelas suas limitações e por serem inconclusivas. Ao apoiar as suas asserções em relatos retrospectivos das emoções sentidas, a *inteligência afectiva* enfrenta as interrogações sobre a acuidade desses mesmos relatos. As recordações de emoções experimentadas são mediadas por processos cognitivos que podem distorcer a reacção emocional (Breckler 1984: 1193). No entanto, perante a dificuldade em utilizar medidas directas das reacções emocionais, os relatos retrospectivos tem sido dos principais instrumentos de conhecimento das nossas emoções. A sua utilização tem permitido "aproximarmo-nos de um conhecimento formal sobre o que os relatos das experiencias" nos podem ou não dizer (Barret 2004: 279). E vários estudos têm demonstrado a razoabilidade do método.

Mas a crítica mais incisiva feita às provas empíricas da *inteligência afectiva* tem origem no trabalho de Jonathan Ladd e Gabriel Lenz. Inicialmente (Ladd e Lenz 2004), a crítica dos dois politólogos tinha como pressuposto o princípio de que todas as questões nos inquéritos políticos estão "em certa medida contaminados pela escolha do candidato". Por isso, argumentavam, a ansiedade medida por Marcus e colegas não permitia excluir outras explicações para os fenómenos elucidados pela *inteligência afectiva*. Entretanto, após uma elaboração mais cuidada (Ladd e Lenz 2008), confrontaram a teoria de Marcus, Neuman e Mackuen com duas alternativas. A primeira, denominada de "transferência de afecto" (*affect transfer*), considera que reacções emocionais positivas e negativas são transferidas directamente para as avaliações dos objectos[18]. A segunda, designada por "afecto endógeno" (*endogenous affect*), defende que as reacções emocionais estão contaminadas por avaliações anteriores[19]. Alternativas que supostamente contrariam, respectivamente, o

[18] No essencial, a "transferência de afecto" tem a sua tradução empírica no modelo de valência. Neste, as emoções negativas são o reverso das positivas. Marcus, Neuman e MacKuen (2000) por várias vezes (81 e *Appendix B*) confrontam o modelo de valência com o modelo dual que defendem e apresentam evidência a favor da utilização do último. Isto é, demonstram que as emoções positivas e negativas são parcialmente independentes e ao pressupormos uma dimensão bipolar estamos a perder informação que, como a *inteligência afectiva* mostra, pode ajudar-nos a esclarecer o nosso comportamento (ver também Marcus 2003; Marcus et al. 2006).

[19] A hipótese do "afecto endógeno" reflecte a perspectiva cognitiva sobre as emoções. O tema foi referido no capítulo anterior – mas convém aqui chamar a atenção para a distinção que Marcus, Neumam e MacKuen

princípio da influência indirecta da ansiedade e o carácter primordial das emoções. Para comparar as três hipóteses replicam alguns dos testes efectuados por Marcus e colegas. E demonstram que o principal ponto da *inteligência afectiva*, as consequências da ansiedade, pode ser fruto de artefactos estatísticos. Assim como apresentam melhores resultados para as hipóteses alternativas: a "transferência de afecto" e, sobretudo, o "afecto endógeno".

Como os próprios afirmam, os resultados obtidos pelas replicações não permitem conclusões definitivas. Ao pôr em questão algumas provas estatísticas da teoria, Ladd e Lenz não refutam a sua base teórica e os outros resultados. Embora existam dúvidas sobre as consequências de cada uma das emoções retratadas na *inteligência afectiva* (ver Brader 2006), com alguns estudos a indicarem resultados imprevistos ou nulos, também existe evidência que confirma a validade das suas proposições (e.g. Wolak, Marcus e Neuman 2003; Brader 2005; Marcus et al. 2005; Hutchings et al. 2006; Redlawsk, Civettini e Lau 2007; Willians 2008).

Uma questão de *mood*

As emoções analisadas na *teoria da inteligência afectiva* são por vezes retratadas como *moods*. No entanto, esta designação pode não ser a mais adequada. Embora derivada em parte de análises sobre a experiência emocional designada por *mood*, a *inteligência afectiva* utiliza perguntas que averiguam emoções relacionadas com um objecto específico (um líder político, por exemplo). Mas segundo alguns especialistas (e.g. Frijda 1994; Isbell e Ottati 2002: 57), os estados emocionais que designamos por *moods* não estão relacionados com um objecto em específico. São estados emocionais difusos – que não atribuímos a uma fonte em particular.

Nas suas apresentações públicas, os políticos muitas vezes estão rodeados de estímulos (bandeiras nacionais, música, balões) que despertam sentimentos positivos. Como os profissionais de *marketing* político sabem, esses estímulos contextuais podem influenciar as nossas avaliações. Por vezes, sem estarmos cientes, atribuímos os sentimentos despertados por esses estímulos aos políticos neles envolvidos. Os investigadores Linda Isbell e Vitor

(2000: 9) fazem entre a perspectiva da primazia das emoções e a perspectiva cognitiva: Marcus e colegas assumem a perspectiva cognitiva como equivalente a processamento consciente de informação.

Ottati têm dedicado parte do seu trabalho académico ao tema. A partir dos pressupostos da hipótese do *afecto-como-informação* (*affect-as-information*), em vários estudos experimentais procuraram averiguar a influência das emoções geradas pelo contexto na avaliação dos políticos. Segundo a teoria do *afecto-como-informação*, quando não atribuímos as emoções proporcionadas pelo contexto a uma fonte específica, estas podem ser erroneamente atribuídas ao objecto da nossa avaliação. Num capítulo do livro *The Social Psychology of Politics*, Isbell e Ottati (2002) reportam dois estudos onde utilizam essa hipótese para compreender os efeitos dos estados emocionais difusos.

Dois estudos sobre os efeitos de estados emocionais difusos

O primeiro é um estudo de 1993 de Ottati e Wyer onde os participantes foram solicitados a relatar experiências pessoais: ou agradáveis ou neutras ou desagradáveis. E de seguida foram convidados a avaliar um candidato político a partir do seu registo de votações legislativas. O registo tinha sido manipulado para estar em concordância com as preferências políticas de metade dos participantes e em discordância com a outra metade. De acordo com as expectativas, os participantes que concordaram com o registo de voto do candidato atribuíram avaliações mais favoráveis a este do que os restantes. No entanto, à parte essa concordância, os participantes que relataram experiências pessoais agradáveis atribuíram avaliações mais positivas ao candidato do que os autores de relatos neutros ou desagradáveis. Uma demonstração de como o afecto induzido contextualmente pode influenciar as nossas avaliações, sendo esse efeito independente do acordo dos participantes com as posições do candidato (Isbell e Ottati 2002: 63).

O segundo estudo apresentado por Isbell e Ottati, reforça o resultado anterior e acrescenta novas conclusões. O cerne do estudo reside no afecto positivo induzido por odores agradáveis. Isbell e Ottati pediram a um grupo de estudantes para responder a um questionário sobre atitudes em relação a vários líderes e grupos políticos. Dois terços desses questionários estavam imbuídos de uma agradável fragrância e o outro terço não exalava nenhum odor em particular. Dos questionários com a fragrância agradável, metade foi distribuído a estudantes que foram informados sobre o seu conteúdo odorífero e a outra metade foi distribuído a estudantes que não estavam a par desse mesmo conteúdo. Os estudantes que receberam os questionários com a fragrância agradável e não estavam

cientes dessa manipulação reportaram avaliações mais favoráveis do que os restantes colegas: os estudantes que estavam cientes do odor agradável e os estudantes que responderam ao questionário sem nenhum odor em particular. Aliás, as avaliações destes dois últimos grupos foram semelhantes.

Mas o ponto mais importante do estudo está relacionado com o grau de felicidade dos inquiridos. Os estudantes que utilizaram os questionários com odor agradável (estivessem ou não informados sobre este) reportaram níveis de felicidade maiores do que os seus colegas que utilizaram os questionários sem odor. Segundo Isbell e Ottati (2002: 64), estes resultados demonstram que mesmo quando cientes das "pistas afectivas", os inquiridos não alteraram o *mood* positivo induzido pelo odor. Embora tenham descontado o efeito desse *mood* nas avaliações dos líderes e grupos políticos. Uma confirmação de que as emoções difusas de um contexto influenciam a avaliação de um objecto, sendo necessário estarmos cientes da fonte dessas emoções para evitarmos essa influência[20].

Os moderadores dos estados emocionais difusos

Como acabámos de verificar, quando reparamos que o nosso *mood* não foi causado pelo político que estamos a apreciar, temos tendência a corrigir essa apreciação. Muitos eleitores estão cientes das tentativas de manipulação das suas emoções difusas quando assistem às encenações (comícios, congressos, conferências de impressa, acções de campanha) dos políticos e procuram, por isso, contrariar os seus efeitos. Porém, o processo de corrigir uma avaliação tendenciosa provocada por um *mood* induzido requer motivação e recursos cognitivos adicionais. Vários estudos elaborados por Ottati, Isbell e colegas (ver Isbell e Ottati 2000: 65-67) demonstraram serem os mais sofisticados e motivados politicamente, os mais aptos a corrigir os efeitos do *mood* induzido. Embora tenham tendência a

[20] Estes resultados iam também ao encontro de uma das preocupações de Isbell e Ottati: esclarecer até que ponto a cognição mediava os efeitos das emoções difusas. A assimilação do efeito do *mood* podia estar a ser feita por um processo de congruência emocional (e.g. Bower 1981). O *mood* dos inquiridos despertava cognições relacionadas com os líderes e grupos políticos a avaliar; essas cognições iriam mediar o efeito do *mood* na avaliação; um *mood* positivo activava cognições positivas que por sua vez geravam avaliações positivas. Mas, como vimos, quando cientes das "pistas afectivas", os inquiridos não alteraram o *mood* positivo induzido pelo odor e descontaram o efeito do mesmo nas avaliações dos líderes e grupos políticos. Um resultado não previsto nas teorias da congruência emocional. Seja como for, os processos de congruência emocional podem, naturalmente, afectar os nossos juízos políticos (para uma visão dos efeitos desses processos ver Isbell, Ottati e Burns 2006).

“sobrestimarem” esses efeitos: ao tentarem corrigir o *bias* proporcionado pelo afecto irrelevante exageram o grau de correcção necessário e incorrem no excesso contrário.

A questão da sofisticação também pode ser encontrada nos estudos de Wendy Rahn (2000) sobre o estado emocional que designa de “*mood* público” (*public mood*). Rahn define (131) o “*mood* público” como um “estado afectivo difuso […] que os cidadãos experimentam devido à sua associação a uma comunidade política em particular”. Embora, como já mencionámos, seja questionável designar por *mood* um estado afectivo causado por um objecto em particular – neste caso a comunidade política Estados Unidos da América –, os resultados sobre a influência do “*mood* público” nas opiniões dos cidadãos em relação a certos temas revelaram estar dependentes do grau de conhecimento dos inquiridos. Quanto mais conheciam um tema, menor era a influência do “*mood* público” nas suas opiniões.

A ressonância emocional das mensagens políticas

Os estados emocionais dos eleitores também influenciam o modo como percepcionam as mensagens políticas. Roseman, Abelson e Ewing (1986) demonstraram essa influência num estudo onde relacionaram o conteúdo emocional de várias mensagens políticas com o estado emocional dos receptores dessas mensagens. Através de panfletos manipulados de forma a apresentarem determinados tons emocionais, os investigadores americanos concluíram que mensagens com tons piedosos (*pity*) tinham uma ressonância maior em indivíduos que tinham reportado estarem dispostos a sentirem piedade ou tinham sido induzidos a um estado emocional equivalente. Por sua vez, mensagens com tons emocionais relacionados com raiva (*anger*) eram bem sucedidas com indivíduos predispostos a sentirem essa emoção ou imbuídos de um *mood* semelhante. Enquanto apelos à esperança (*hope*) tinham sucesso sobretudo entre indivíduos amedrontados ou em estados emocionais relacionados com o medo. De um modo geral e visto por outra perspectiva, apelos em tons piedosos não tinham efeito em indivíduos com estados emocionais de raiva, esperança ou medo. Assim como apelos em tons coléricos (*anger*) não suscitavam reacções em indivíduos dispostos a sentirem piedade, esperança ou medo. Em relação a esta última emoção – medo – convém salientar que as mensagens onde predominam os tons assustadores são recebidas de forma negativa seja por indivíduos com medo, seja por indivíduos imbuídos de sentimentos de raiva, esperança ou piedade. De

acordo com Roseman, Abelson e Ewing (1986: 291), tal efeito indica que os discursos onde o medo predomina só são eficazes se forem complementados por mensagens de esperança. Em suma, os resultados deste estudo sugerem, como lembram Glaser e Salovey (1998: 160), que as mensagens políticas cumprem uma função psicológica que ultrapassa a mera transmissão de informação relevante para a formação de opinião.

Os estados emocionais difusos e o estilo do processamento de informação

A forma como os eleitores processam a informação é outro dos efeitos dos estados emocionais difusos. Quando nos encontramos em estados de espírito positivos temos tendência a processar a informação através de heurísticas e a utilizar estereótipos para formarmos impressões. De modo inverso, quando nos encontramos em estados de espírito negativos tendemos a processar informação de modo mais cuidado e sistemático e caracterizamos a mesma de forma particular. Isbell e Ottati sugerem (2002: 67) que os políticos devem por isso considerar o tipo de audiência quando utilizam estratégias de *affect-eliciting*. Quando confrontados com audiências contrárias às suas posições partidárias devem procurar despertar estados de espírito que incitem um processamento sistemático e particular. E quando confrontados com audiências com uma identificação partidária semelhante à sua devem despertar estados de espíritos que incitem processamentos heurísticos.

Das expressões faciais dos políticos às nossas emoções

A omnipresença da televisão e dos meios de comunicação electrónicos nas nossas sociedades permitem questionar a premência do conselho de Isbell e Ottati. Afinal, a mensagem de um político dos nossos dias muito dificilmente fica cingida a uma audiência em específico. Mas a presença constante da comunicação visual também proporciona outras consequências. Como uma inusitada proximidade visual com os agentes políticos. Em comparação com épocas anteriores, essa proximidade originou uma nova influência das expressões faciais e do “comportamento não-verbal” (*nonverbal behavior*) dos políticos nas nossas reacções emocionais aos mesmos. Vários estudos têm analisado essa influência. Concentremos a nossa atenção em alguns desses estudos e reparemos como as atitudes

podem ser condicionadas por variáveis poucas vezes consideradas na investigação do comportamento eleitoral.

Roger D. Masters e colegas do *Dartmouth College* têm investigado a influência das expressões faciais dos líderes políticos nas reacções emocionais dos eleitores. A partir da etologia e da psicologia social elaboraram um modelo teórico onde o apoio político está em parte condicionado pelas reacções emocionais dos eleitores às aparições televisivas dos líderes políticos. De acordo com esse modelo teórico, em conjunto com outras "fontes de informação", as "impressões e emoções imediatas" dos eleitores/espectadores formam e modificam "atitudes de apoio mais generalizadas" (Sullivan e Masters 1988: 346). E, sobretudo quando reforçadas, podem dar origem a "disposições mais duradouras em relação aos candidatos ou programas".

Porém, os efeitos das expressões faciais dos políticos dependem de numerosas circunstâncias (Sullivan e Masters 1988: 346). Como as "características da pessoa observada (e.g., estatuto da liderança e posição pública, "estilo" pessoal, conformidade facial) ", "o comportamento não-verbal observado (incluindo pistas paravocais, postura, movimento, orientação da cabeça) ", a mensagem verbal que acompanha a expressão, o cenário e as características do espectador (identificação partidária, ideologia, atitudes e género).

A investigação realizada com este modelo teórico utiliza três tipos de expressões faciais geralmente envolvidas nas relações sociais: expressões de felicidade/tranquilidade (*hapiness/reassurance*); raiva/ameaça (*anger/threat*); e medo/evasão (*fear/evasion*). Nos estudos iniciais (e.g. McHugo et al. 1985), Masters e colegas analisaram as reacções emocionais de um conjunto de eleitores a estas três expressões faciais do Presidente Ronald Reagan. Além de terem detectado reacções emocionais e cognitivas distintas para as três expressões, repararam que as atitudes *a priori* dos sujeitos da experiência não condicionavam a distinção das mesmas expressões. Mas condicionavam as respostas emocionais reportadas. Em comparação, as reacções emocionais reportadas pelos apoiantes do presidente republicano eram mais evidentes do que as dos seus opositores. Estes reportavam reacções diminutas às expressões de felicidade/tranquilidade de Reagan, embora reagissem com raiva e angustia aos outros dois tipos de expressões.

Essas experiências iniciais também utilizaram medidas psicofisiológicas das respostas emocionais. Para os três tipos de expressões investigadas as respostas psicofisiológicas revelaram padrões distintos. E de um modo geral não foram encontradas relações entre esses padrões e as atitudes *a priori*. Se as emoções reportadas pelos sujeitos das experiências "parecem ter sido cognitivamente ajustadas para serem consistentes com as atitudes anteriores", as reacções psicofisiológicas mostraram sofrer uma influência diminuta dessas atitudes. De acordo com McHugo, Lanzetta, Masters, Sullivan e Englis (1985: 1526), esses resultados podem sugerir uma possível influência directa dos comportamentos não-verbais dos líderes nas atitudes dos eleitores.

Num estudo posterior, Sullivan e Masters (1988) prepararam um conjunto de vídeos com várias expressões faciais de todos os candidatos às presidências americanas de 1984. Os vídeos foram apresentados em Janeiro e Outubro do ano eleitoral a dois grupos experimentais. Sullivan e Masters pretendiam averiguar duas previsões: as diferenças no comportamento expressivo dos candidatos devem afectar o apoio durante e entre as campanhas; o efeito desse comportamento é mediado pelas respostas emocionais dos espectadores. Na prática, os resultados confirmaram essas previsões: para os dois grupos as alterações posteriores das atitudes foram sobretudo fruto das respostas emocionais às expressões de felicidade/tranquilidade. Enquanto a identificação partidária, a concordância com as posições dos candidatos ou avaliações das suas habilidades para liderar não foram de um modo geral relacionadas com essas alterações. Porém, esses resultados estavam dependentes dos efeitos que as expressões de cada candidato evocam. Por exemplo, se as expressões de felicidade/tranquilidade de Reagan geraram fortes emoções positivas e atitudes pós-exposição mais favoráveis, as mesmas expressões no candidato Walter Mondale não evocaram emoções positivas nem alteraram as atitudes pós-exposição.

Consequências emocionais das expressões inapropriadas

O académico Erik P. Bucy também investigou (Bucy 2000) as nossas respostas emocionais às expressões faciais dos líderes políticos. Mas adequou esse estudo às reacções dos políticos aos eventos noticiosos. Para tal, realizou uma experiência onde apresentava a dois grupos de participantes várias sequências de notícias mobilizadoras seguidas das reacções a essas notícias do presidente americano à época (Bill Clinton). De acordo com os

resultados do estudo, as imagens das expressões faciais de Bill Clinton geraram reacções muito mais intensas do que as imagens de notícias onde não se destacava uma pessoa em particular. Por outro lado, foram sentidas mais emoções negativas do que positivas, em especial com sequências de "notícias/reacções presidenciais" consideradas inapropriadas. Como sequências onde notícias positivas foram seguidas de reacções presidenciais positivas e intensas. Pelo contrário, as emoções positivas foram superiores às negativas quando a sequência era considerada apropriada. Por exemplo, quando notícias negativas eram seguidas de reacções negativas e calmas. No cômputo geral, as expressões faciais negativas foram avaliadas como "mais honestas, credíveis, confiáveis" do que as expressões faciais positivas.

Segundo Eric P. Bucy (2000: 218), a tendência para os espectadores responderem de forma incongruente (respostas positivas a reacções negativas e respostas negativas a reacções positivas) às reacções dos líderes políticos indica a participação de processos deliberativos na avaliação da adequação às notícias. E a tendência para considerar reacções sérias mesmo perante notícias positivas sugere a necessidade de líderes com comportamentos tranquilos.

Ainda não é o fim

Ao longo deste capítulo tentámos descrever a ubiquidade das emoções na nossa vida enquanto eleitores. Ao pretendermos demonstrar como estas estão presentes de uma forma irrevogável e influente na nossa mente política, não expusemos toda a investigação existente sobre o tema. Mas procurámos focar os principais fenómenos emocionais da nossa relação com a política enquanto eleitores. Como no próximo capítulo apresentamos uma análise correlacional, ainda iremos conhecer alguns estudos que não foram entretanto referidos.

Capítulo IV
A razão das emoções

The political brain is an emotional brain.
Drew Westen

Em 1935, George W. Hartmann concorreu às eleições municipais de Allentown na Pensilvânia. Hartmann pertencia ao minoritário Partido Socialista e pouco haveria para contar sobre esta eleição se, por acaso, não fosse também psicólogo. Absorvido nos afazeres políticos, o investigador da universidade de Columbia decidiu utilizar os seus conhecimentos académicos para confirmar os resultados de diferentes formas de propaganda política. E realizou um estudo (Hartmann 1936) onde comparou os efeitos de dois tipos de panfletos eleitorais. Um panfleto concebido de forma a apelar a considerações racionais e outro onde recorria a apelos emocionais. Em comparação com a eleição anterior, os locais onde foram distribuídos os panfletos "emocionais" registaram um acréscimo de votos no Partido Socialista superior aos locais onde foram distribuídos os panfletos "racionais".

Fruto da reunião entre o académico e o político na mesma pessoa, o estudo de Hartmann não passou de uma saudável excepção da época. E apenas no começo da década de oitenta, sobretudo com a investigação de Abelson, Kinder, Peters e Fiske (1982), a análise da papel das emoções nas decisões dos eleitores começa a suscitar um interesse consistente por parte da academia. Desde então foram vários os estudos onde a ascendência das emoções na escolha de candidatos a cargos políticos tem sido verificada (e.g. Marcus, 1988; Granberg e Brown, 1989; Ragsdale, 1991; Ottati et al., 1992; Marcus e Mackuen, 1993; Goren, 1997; Marcus, Mackuen e Neuman, 2000). Inspirado nesses estudos, o presente capítulo analisa de modo empírico a importância das emoções dos eleitores em relação aos partidos e líderes políticos. Retomando o espírito de Hartmann realizámos uma pesquisa onde comparamos modelos de explicação e previsão baseados em pressupostos racionais com modelos baseados em pressupostos emocionais.

Para cumprir este propósito, iniciamos o capítulo com uma descrição dos dois principais marcos dos estudos correlacionais sobre o papel das emoções nas nossas preferências políticas. Entretanto, esclarecemos a relação entre os dois tipos de emoções que nos interessam e propomos os modelos emocionais que vamos utilizar. De seguida, fundamentamos e apresentamos os modelos racionais. E, por fim, expomos as hipóteses, o método, os resultados e as conclusões da pesquisa efectuada.

De Abelson, Kinder, Peters e Fiske à Inteligência Afectiva

Segundo Glaser e Salovey (1998: 161), *Affective and Semantic Components in Political Person Perception* (Abelson et al. 1982) será provavelmente o mais citado e replicado estudo sobre a ascendência das emoções nas decisões dos eleitores. Abelson, Kinder, Peters e Fiske, inspirados na investigação de Zajonc (1980), compararam as reacções afectivas aos candidatos presidenciais com as características atribuídas a esses mesmos candidatos por parte dos inquiridos das pesquisas nacionais do *Center for Political Studies* (CPS)[21]. Os investigadores pretendiam averiguar se as respostas emocionais eram estruturalmente diferentes das características atribuídas e se as emoções previam melhor do que essas características as preferências dos inquiridos (Abelson et al. 1982: 620). Para conhecer as reacções afectivas em relação aos candidatos, utilizaram uma lista elaborada com base na teoria cognitiva das emoções de Roseman[22]. A partir dessa lista, os entrevistadores introduziam o tema e as questões (com opção de resposta *sim*/*não*) da seguinte forma:

> "Agora gostaria de lhe fazer algumas perguntas sobre o candidato X. Pense nos seus sentimentos em relação a esse candidato. Terá alguma vez o candidato X – por causa do tipo de pessoa que é ou devido a algo que tenha feito – provocado em si o sentimento de: Raiva?... Contentamento?... Esperança?..."[23]

[21] O *Center for Political Studies* da Universidade de Michigan tem a sua origem nos estudos que ficaram conhecidos como *American National Election Studies* (ANES).

[22] A lista era constituída pelo seguinte conjunto de palavras: *afraid*, *angry*, *disgusted*, disliking, *frustrated*, *sad*, *uneasy*, *happy*, *hopeful*, *liking*, *proud*, *sympathetic* (Abelson et al. 1982: 622).

[23] Esta pergunta em português é uma adaptação do original: "*Now I want to ask you about (candidate). Think about your feeling whem I mention (candidate). Now, has (candidate) – because of the kind of person he is or*

Em relação às características dos candidatos foi elaborada uma lista com 16 palavras[24]. E a pergunta sobre essas características tinha a seguinte formulação: "A palavra *honesto* descreve o candidato X extremamente bem, muito bem, bem ou não descreve de todo o candidato?"[25]. No fim, os entrevistadores pediam uma avaliação geral através de um termómetro onde os entrevistados classificavam os candidatos entre extremamente desfavorável (0) e extremamente favorável (100).

Os resultados do estudo confirmaram o que os seus autores esperavam. As emoções dos inquiridos em relação aos políticos revelaram-se mais próximas das avaliações gerais do que as características dos candidatos. Mas a análise dos dados proporcionou outros resultados ainda mais interessantes. Os sentimentos positivos revelaram independência em relação aos sentimentos negativos (Abelson et al. 1982: 623). Isto é, a evocação de sentimentos positivos não implicou a supressão de sentimentos negativos em relação ao mesmo candidato. O que não aconteceu com as características positivas e negativas (Abelson et al. 1982: 624). Segundo os autores do estudo, estas descobertas teriam como possível explicação a menor pressão para a consistência (*consistency pressures*) das respostas emocionais em comparação com os juízos sobre as características dos candidatos (Abelson et al. 1982: 629). De acordo com a proposta de Zajonc (1980) de que existiriam dois sistemas de avaliação independentes no cérebro humano. Um mais rápido, básico e talvez predominante – o sistema afectivo. Outro, mais lento e específico – o sistema cognitivo. Os juízos sobre as características (*semantic judgments*) derivariam do sistema cognitivo. As respostas emocionais do sistema afectivo.

Além de inaugurar a investigação sobre os efeitos das nossas respostas emocionais aos líderes políticos, os resultados obtidos em *Affective and Semantic Components in Political Person Perception* possibilitaram a progressão dos estudos correlacionais sobre os mesmos. Em 1988, George E. Marcus publica um artigo na *American Political Science Review* onde

---

because of something he has done – ever made you feel: Angry? ... Happy? ... Hopeful? …" (Abelson et al. 1982: 620-621).

[24] *Courageous, warm, honest, smart, humble, knowledgeable, open-minded, inspiring, immoral, too political, selfish, weak, reckless, unstable, power hungry, prejudiced* (Abelson et al. 1982: nota 2).

[25] Outra adaptação do original: "*Does the Word* honest *describe Carter extremely well, very well, pretty well, or not very well at all?*" (Abelson et al. 1982: 621).

recupera a dualidade das respostas emocionais que Abelson e colegas tinham detectado. Preocupado com o diferente número de dimensões apresentado por vários estudos, através do trabalho de Watson e Tellegen (1985), Marcus sugere uma estrutura com duas dimensões para as respostas emocionais. Sugestão que contrapõe aos modelos que dominavam na época a categorização das emoções. Os modelos estruturais cognitivos e os modelos de valência.

O progresso da inteligência afectiva

Intitulado *The Structure of Emotional Response: 1984 Presidential Candidates* (1988), o estudo de Marcus apresentou resultados semelhantes aos de Abelson e colegas. As emoções, sobretudo as emoções positivas (acompanhadas pelo nível de aprovação do Presidente), registaram uma influência maior na intenção de voto do que as outras variáveis independentes, em especial as considerações sobre temas políticos[26]. Estes últimos exerceram uma reduzida influência directa, embora tenham revelado um ascendente indirecto através dos efeitos das emoções negativas. Entretanto, para sustentar o modelo dual apresentado, Marcus recorre à investigação de Jeffrey Gray e, anunciando já os pressupostos da teoria que ficaria conhecida por *inteligência afectiva*, propõe a existência de dois sistemas emocionais. Um sistema relacionado com a gestão das tarefas e acções recorrentes e responsável pelo espectro emocional que vai do entusiasmo à depressão (dimensão das emoções positivas). E outro relacionado com a detecção de sinais de perigo e responsável pelo espectro emocional que vai da ansiedade à acalmia (dimensão das emoções negativas).

Como vimos no capítulo anterior, a *inteligência afectiva* veio definir um novo papel para as emoções no comportamento eleitoral. Ao propor dois sistemas de avaliação que moldam sentimentos, consciência e comportamento, Marcus superou a perspectiva que considerava as emoções políticas uma mera manifestação de preferências. Se os resultados do estudo de 1988 já indicavam essa superação, os estudos posteriores (Marcus e MacKuen 1993; Marcus, Neuman e MacKuen 2000) foram esclarecedores quanto a influência das emoções

[26] Além das respostas emocionais, as variáveis independentes foram: temas políticos (proximidade nos temas domésticos, proximidade nos temas de política externa e proximidade ideológica), identificação partidária, liderança moral e competência (nível de aprovação do presidente).

nas nossas opções. Apresentando o grau de entusiasmo gerado pelo sistema de disposição como condicionador da confiança e do apoio em comportamentos e escolhas políticas recorrentes (como os hábitos cívicos e as predisposições); e o grau de ansiedade do sistema de vigilância como inibidor de comportamentos habituais e promotor de processos capazes de reconsiderar esses comportamentos perante situações novas ou ameaçadoras (uma proposta que ameace os nossos interesses ou um político desconhecido, por exemplo).

Dois tipos de afecto

Edificada a partir das questões elaboradas por Abelson e colegas para o CPS, desde o seu início que a *teoria da inteligência afectiva* questionou o modelo de valência subjacente à utilização dos *feeling thermometers*. No capítulo dedicado às emoções vimos que os modelos de valência são constituídos por duas dimensões (a dimensão positiva/negativa e a dimensão do nível de excitação). Mas, na prática, como está patente na utilização dos referidos termómetros, apenas é utilizada a dimensão positiva/negativa. Esta proporciona uma fórmula simples e eficaz de classificarmos a valência da experiência emocional (gostar/não gostar, agradável/desagradável). Porém, segundo Marcus e colegas, ao apresentar apenas uma dimensão central, o modelo de valência proporciona leituras bipolares que escondem outras dimensões das emoções, como as capturadas pelo modelo da *inteligência afectiva* (ver nota de rodapé 18 do Cap. III; Marcus, Neuman e Mackuen 2000; Marcus 2003; Marcus et al. 2006). O que os leva a considerar os termómetros instrumentos pouco adequados para analisar as experiências emocionais da política.

Contudo, essa interpretação dos resultados proporcionados pelos *feeling thermometers* pode não ser a mais apropriada. Para compreendermos melhor esta questão convém recordar alguma da investigação apresentada no capítulo anterior. Como vimos, a *teoria da política simbólica* realça a importância das atitudes formadas sob o signo das predisposições afectivas no nosso comportamento. O trabalho de David O. Sears salienta a influência dessas atitudes na formação da nossa cultura e comportamento políticos. Por sua vez, a investigação realizada em Stony Brook, apoiada nas experiências de *attitude-priming*, permite reconhecer o modo como a "coloração afectiva" dos objectos políticos condiciona todo o processamento de informação. O afecto é uma característica intrínseca dos objectos

sócio-políticos memorizados e uma regra que categoriza esses objectos (Cassino e Lodge 2007: 102).

Embora não haja consenso sobre a classificação das diferentes experiências emocionais e os critérios que as designam, podemos afirmar que a *inteligência afectiva* analisa o fenómeno emocional num grau diferente do analisado por Sears, Lodge e Taber. Enquanto o afecto da *teoria da política simbólica* e de Stony Brook é relativamente duradouro e constituído por uma disposição positiva ou negativa em relação a um objecto e variável no grau de intensidade, o afecto investigado pela *inteligência afectiva* tem outra índole. O tipo de pergunta utilizado para o detectar e as dimensões que o enquadram indicam essa índole diferente. Se recordarmos o resumo sobre as diferentes formas de categorizar e medir as emoções do Capítulo II, encontramos uma relação entre os dois tipos de afecto e a hipótese explicativa proposta nesse resumo. Como podemos depreender pelas suas características, o afecto retratado por Sears, Lodge e Taber pode ser averiguado através do modelo de valência. E apesar de os seus autores considerarem algumas alterações, o modelo utilizado pela *inteligência afectiva* é semelhante ao modelo de Watson e colegas. Segundo a hipótese explicativa proposta no Capítulo II, as diferenças entre os modelos estão relacionadas com o tipo de processamento. Assim, e de acordo com essa hipótese explicativa, podemos considerar que o afecto analisado por Sears, Lodge e Taber tem origem no fenómeno emocional tratado na *inteligência afectiva*, mas será fruto de um processamento que o leva a ser memorizado com o conceito mental do objecto em causa. Enquanto a *inteligência afectiva* analisa o que podemos designar por um afecto corrente e pré-consciente, que além de estar na origem do afecto mais estável de Sears, Lodge e Taber, comporta características e funções próprias. Ao gerir a nossa relação com os estímulos positivos e negativos que aprendemos a associar a boas e más consequências, o afecto da *inteligência afectiva* reforça ou enfraquece as predisposições (afectos) e os comportamentos relacionados com esses estímulos.[27]

Os modelos emocionais

[27] Martin Rosema (2007) também propõe uma distinção entre as emoções captadas pelos modelos de valência e as emoções captadas pela inteligência afectiva. Apesar da inspiração de Rosema, justificamos de forma diferente essa distinção. Rosema utiliza a classificação das emoções de Frijda (1994) e a organização conceptual das emoções proposta por Russel (2003).

Conforme o exposto, na nossa pesquisa utilizamos um modelo de valência para detectar o afecto estável e um modelo dual baseado na teoria da *inteligência afectiva* para detectar o afecto corrente. Como sustentação teórica geral de ambos os modelos, apresentamos três propriedades das respostas emocionais (Ragsdale 1991: 35-36):

I. As avaliações emocionais são muitas vezes independentes e anteriores às avaliações e pensamentos conscientes de uma experiência (Zajonc 1980). Os sistemas emocionais têm acesso à informação recolhida pelos sentidos antes de essa informação entrar na consciência (Libet 2002). E geram avaliações que depois iniciam acções emocionais, cognitivas e comportamentais (Marcus 2003: 197).

II. As impressões emocionais duram mais do que as impressões cognitivas de um acontecimento. As emoções são os estados cerebrais que melhor conhecemos e que recordamos com maior clareza (LeDoux 1996: 22).

III. As emoções são muitas vezes medidas mais exactas de resposta a uma situação do que a racionalização dessa situação (Moreland e Zajonc 1979). E os sentimentos ditam com maior vigor a reacção a uma situação do que a informação sobre a mesma (LeDoux 1996: 69).

Os pressupostos e os modelos da escolha racional

No essencial, a base dos modelos racionais que vamos utilizar assumem os pressupostos da teoria da escolha racional. Sobretudo os pressupostos apresentados por Anthony Downs em *An Economic Theory of Democracy* (1957).

Segundo Downs (1957), perante um acto eleitoral, o processo de decisão do eleitor começa pela recolha de informação sobre os temas políticos do momento. Após essa recolha, o eleitor analisa e avalia as consequências das políticas de cada um dos partidos a concorrerem às eleições e realiza uma comparação entre os benefícios que recebeu da actividade governativa do partido incumbente e uma suposição dos benefícios que receberia caso os partidos da oposição estivessem no poder. Em princípio, o eleitor votará no partido mais favorecido por essa comparação. No entanto, se o sistema for multipartidário, devemos acrescentar a esta equação um cálculo sobre a opinião do eleitor em relação às

preferências dos seus congéneres. Assim, se o partido seleccionado pelo eleitor tiver hipóteses de ganhar as eleições, será escolhido por este. Mas se as suas hipóteses forem remotas, o eleitor votará noutro partido para impedir o partido menos favorecido pela comparação de vencer. Porém, se tiver uma visão prospectiva poderá votar no partido da sua preferência para reforçar a influência deste em futuras eleições. Por outro lado, caso a comparação efectuada entre os vários partidos que concorrem às eleições der origem a um empate entre o partido incumbente e um ou vários dos partidos da oposição, o eleitor fica com duas alternativas. Se os partidos empatados nessa comparação tiverem diferentes "plataformas ou políticas correntes", o eleitor abstém-se. Se o empate for entre partidos com "plataformas e políticas correntes idênticas", o eleitor efectua uma nova comparação, agora entre a *performance* do partido incumbente e a dos seus predecessores. Caso o partido incumbente saia favorecido, será escolhido pelo eleitor. Caso contrário, o eleitor vota na oposição. E se a comparação não for esclarecedora, o eleitor abstém-se.

Contudo, Downs reconhece que tais comportamentos só se verificam num mundo onde a informação é completa e sem custos. Num mundo incerto, onde a informação é sempre incompleta e implica custos, o eleitor racional precisa de estratégias que resolvam essas limitações. Uma dessas estratégias pode ser encontrada no conceito de ideologia. Os eleitores utilizariam as ideologias como atalhos cognitivos para diminuir os custos e os limites de uma informação incompleta. Downs concebe ainda, a partir do conceito de ideologia e do trabalho de Harold Hotteling, o modelo de competição eleitoral espacial. Este modelo propõe uma escala Esquerda/Direita de 0 a 100 pontos. Os partidos estão ordenados ao longo dessa escala de uma forma reconhecível por todos os eleitores – que também localizam o seu ponto de preferência na mesma escala. Segundo este modelo, os eleitores votam no partido que estiver mais próximo do seu ponto de preferência.

Os modelos racionais

A partir dos pressupostos apresentados compreendemos melhor os modelos racionais desenvolvidos por vários investigadores (e.g Fiorina 1981) e que vamos aplicar no nosso estudo. O primeiro modelo é o de avaliação de condições e acontecimentos. Este assume que o cidadão controla os acontecimentos e as condições, sobretudo económicas, da governação. E está apto a racionalmente expressar a aprovação ou desaprovação sobre

esses acontecimentos e sobre essas condições (Ragsdale 1991: 37). O segundo modelo tem como base a noção de espaço político da competição eleitoral espacial. Os eleitores votam de acordo com a proximidade entre a sua posição e a dos diferentes partidos em determinados temas políticos ou por proximidade ideológica – e nós pressupomos uma decisão racional nesse comportamento.

Hipóteses e enquadramento da pesquisa

A nossa pesquisa visa testar a hipótese de que as variáveis emocionais são tão ou mais eficazes do que as variáveis racionais na explicação e previsão da intenção de voto. Mas também pretendemos demonstrar a diferença entre os dois tipos de emoções que vamos averiguar. Propomos ainda investigar a existência de uma terceira dimensão nas reacções emocionais correntes – a aversão (ver nota de rodapé 17 do cap. III; Marcus, Neuman e MacKuen 2000: *Appendix* B). Apesar das reacções relacionadas com a aversão estarem normalmente inseridas na dimensão da ansiedade, segundo Marcus e colegas (2006), devido ao carácter dinâmico das emoções relacionadas com a vida política, por vezes essa terceira dimensão emerge.

De forma a testar estas hipóteses, efectuámos uma pesquisa através de um questionário sobre os dois maiores partidos portugueses, o Partido Socialista (PS) e o Partido Social Democrata (PSD), e os respectivos líderes naquele momento, José Sócrates e Manuela Ferreira Leite. Além de representarem em conjunto 75% dos votos efectivos das últimas legislativas à época, o PS era o partido que governava e o seu líder o primeiro-ministro. Será conveniente referir ainda que Ferreira Leite tinha acabado de ser eleita líder do PSD.

Método

Amostra e procedimentos

A pesquisa foi baseada numa amostra de conveniência constituída por sujeitos inquiridos em diferentes instituições universitárias do país e provenientes de vários cursos académicos (licenciaturas, mestrados e cursos de verão). Considerámos válidos 194 questionários

respondidos por sujeitos com idades compreendidas entre os 20 e os 58 anos (média: 27 anos; desvio padrão: 8, 51), 70,6% do sexo feminino e 29,6% do sexo masculino. Os questionários foram aplicados entre os dias 4 de Junho de 2008 e 10 de Julho de 2008.

Variáveis

Variáveis de controlo

As variáveis de controlo são constituídas pelo grau de educação do pai, o grau de interesse pela política e a identificação partidária.

Variáveis dos modelos racionais

As variáveis dos modelos racionais são as avaliações do estado da economia nacional, das finanças particulares, do desempenho do governo, da aptidão para resolver os principais problemas do país e o grau de proximidade ideológica.

Variáveis dos modelos emocionais

As variáveis dos modelos emocionais são a avaliação dos sentimentos gerais em relação aos partidos e líderes mencionados e a frequência com que os inquiridos sentem um conjunto específico de emoções em relação aos mesmos partidos e líderes.

Variáveis dependentes

As variáveis dependentes são a probabilidade de voto nos partidos referidos.

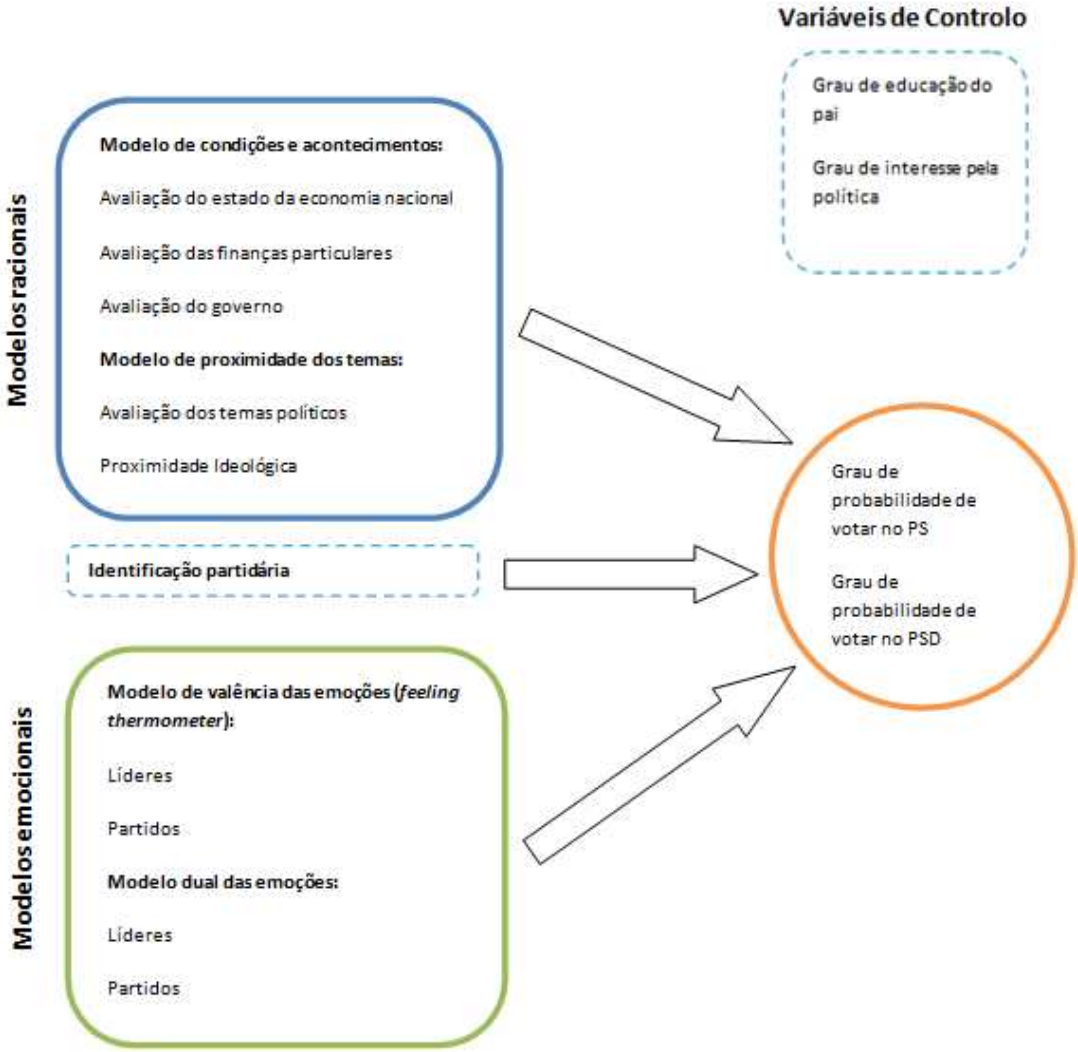

Figura 3 Diagrama da análise

Medidas

- *Medidas do grau de interesse pela política e da identificação partidária*

Para averiguarmos o grau de interesse pela política utilizámos quatro indicadores: a frequência com que via notícias ou programas sobre política na televisão; lia notícias sobre política em jornais ou revistas; ouvia notícias ou programas sobre política na rádio; e consultava informação na internet sobre política. As respostas eram dadas numa escala de

cincos pontos que variava entre *Todos os dias, Várias vezes por semana*; *Uma vez por semana*; *Menos de uma vez por semana*, *Nunca*.

Por sua vez, a identificação partidária foi apurada através de dois conjuntos de perguntas. O primeiro perguntava se havia algum partido pelo qual sentia mais simpatia do que pelos outros, qual era e o grau de simpatia numa escala de três pontos. O segundo conjunto perguntava ao inquirido se estava inscrito em algum partido e qual era esse partido.

- *Medida das condições, dos temas políticos e do grau de proximidade ideológica*

Sobre a economia nacional e as finanças particulares perguntámos qual o estado das mesmas em comparação com o ano anterior. A possibilidade de resposta variava numa escala de 5 pontos entre *Melhorou muito, Melhorou Pouco, Ficou na mesma, Piorou um pouco* e *Piorou muito*.

Sobre o desempenho do governo pedimos uma avaliação dos últimos 3 anos numa escala de 5 pontos, entre o *Muito bom, Bom, Razoável, Mau* e *Muito mau*.

No que concerne aos temas políticos perguntámos quais eram os dois principais problemas do país e para classificar numa escala de 1 a 7 a aptidão dos partidos e respectivos líderes para resolverem esses problemas.

Em relação a proximidade ideológica, solicitámos ao inquirido para indicar onde se posicionava numa escala de 1 (Esquerda) a 7 (Direita) e onde posicionaria os partidos e os líderes na mesma escala.

- *Medida das reacções emocionais*

Para medirmos as reacções emocionais do modelo de valência pedimos aos inquiridos para indicar numa escala entre 1 (*extremamente desfavoráveis*) e 7 (*extremamente favoráveis*) os seus sentimentos em relação aos partidos e líderes.
Quanto ao modelo dual, perguntámos a frequência com que o inquirido sentia determinadas emoções (três para cada dimensão) em relação a cada um dos partidos e líderes. Para a dimensão do entusiasmo perguntámos com que frequência se sentia *entusiasmado*, *interessado* e *inspirado*. Para a dimensão da ansiedade perguntámos com que frequência se

sentia *assustado*, *perturbado* e *atormentado*. E para a dimensão da aversão perguntámos com que frequência sentia *desprezo*, *raiva* e *ressentimento*. As emoções foram escolhidas a partir da escala PANAS[28] e dos modelos da *teoria da inteligência afectiva*. As repostas eram dadas numa escala entre 1 (*Nunca*) e 7 (*Quase sempre*).

- *Medida da intenção de voto*

Para averiguarmos a intenção de voto pedimos para indicar qual era a probabilidade de votar no partido mencionado se as eleições legislativas fossem naquele dia. A possibilidade de resposta variava numa escala entre 1 (*Nenhuma ou quase nenhuma*) e 7 (*Muito alta*).

Resultados

A probabilidade de voto

Iniciando o exame dos dados pela probabilidade de voto, apurámos que 35,6% (69) dos inquiridos revelaram uma maior probabilidade de votar no PS do que probabilidade de votar no PSD. E 22,7% (44) dos inquiridos revelaram uma maior probabilidade de votar no PSD do que probabilidade de votar no PS. Porém, a diferença das médias da probabilidade de voto não é significativa, $t(173) = 1.17$, *ns*.

As variáveis emocionais

Em relação à análise das variáveis emocionais, comecemos por detectar as dimensões subjacentes às emoções correntes. Segundo o modelo emocional derivado da *inteligência afectiva*, devemos encontrar no mínimo duas dimensões para as reacções emocionais que averiguámos. Sendo possível depararmo-nos com uma terceira dimensão. Como podemos verificar pelo quadro 2.1, os resultados da análise de componentes principais às nove reacções emocionais averiguadas resultam em dois factores para o PS e o PSD e respectivos líderes. Não detectamos a terceira dimensão. As reacções emocionais supostamente relacionadas com a aversão (desprezo, raiva e ressentimento) entram na dimensão da ansiedade.

[28] A escala PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*) foi criada por Watson e Tellegen (1988). No nosso caso seguimos a versão portuguesa da escala adaptada por Galinha e Pais-Ribeiro (2005).

Quadro 2.1 Análise factorial das respostas emocionais

Reacções Emocionais	*PS*		*PSD*		*Sócrates*		*Ferreira Leite*	
	Factor 1	*Factor 2*	*Factor 1*	*Factor 2*	*Factor 1*	*Factor 2*	*Factor 1*	*Factor 2*
Assustado	.882		.788		.816		.884	
Perturbado	.909		.909		.920		.939	
Atormentado	.900		.909		.936		.947	
Desprezo	.790		.796		.886		.852	
Raiva	.873		.848		.863		.862	
Ressentimento	.864		.804		.816		.909	
Entusiasmo		.953		.947		.889		.891
Interessado		.903		.760		.880		.872
Inspirado		.882		.926		.886		.946
Eigenvalues	4,606	2,607	4,324	2,451	4,740	2,508	4,868	2,458
% Variância explicada	51, 174	28, 970	48,041	27,229	52,665	27,868	54,088	27,316
% Variância cumulativa explicada		80, 144		75,270		80,533		81,403

Nota: análise factorial de componentes principais (rotação varimax)

Seja como for, encontradas as dimensões do entusiasmo e da ansiedade, a partir das emoções de cada dimensão construímos uma medida única para as mesmas[29]. E calculámos a média.

2.2 Média do entusiasmo e da ansiedade

	PS	*PSD*	*Sócrates*	*Ferreira Leite*
Entusiasmo	2,82	2,56	2,75	2,71
Ansiedade	3,73	3,36	3,24	2,78

Nota: dados de acordo com a escala das questões (1 a 7)

Podemos observar no quadro 2.2 que a média do *entusiasmo* em relação ao PS (2,82) foi significativamente superior à média do *entusiasmo* em relação ao PSD (2,56), $t(177) = 2.10$, $p < .05$. Assim como a média da *ansiedade* em relação ao PS (3,73) foi superior à média da *ansiedade* em relação ao PSD (3,36), $t(171) = 2.63$, $p < .01$. Enquanto a diferença

[29] Excluindo as supostas reacções da aversão na dimensão da ansiedade.

da média do *entusiasmo* entre os líderes não é significativa, $t(169) = .028$, *ns*. No entanto, a média da *ansiedade* em relação a Sócrates (3,24) foi superior à média da *ansiedade* em relação a Ferreira Leite (2,78), $t(167) = 3.13$, $p < .01$. Entretanto, apurámos a média do afecto mais estável, que neste caso designamos por *sentimentos*.

Quadro 2.3 Média dos sentimentos

	PS	*PSD*	*Sócrates*	*Ferreira Leite*
Sentimentos	3, 36	3,15	3,07	3,28

Nota: dados de acordo com a escala das questões (1 a 7)

As diferenças entre as médias dos dois partidos não se revelaram significativas, $t(169) = 1.37$, *ns*. Da mesma forma, as diferenças entre as médias dos *sentimentos* em relação aos líderes também não foram significativas, $t(168) = -1.07$, *ns*. Mas analisemos agora as correlações entre as emoções dos inquiridos e a probabilidade de voto.

Quadro 2.4 Correlações entre as emoções em relação ao PS e a Sócrates e a probabilidade de votar

	Sentimentos PS	*Entusiasmo PS*	*Ansiedade PS*	*Sentimentos Sócrates*	*Entusiasmo Sócrates*	*Ansiedade Sócrates*
Probabilidade de voto PS	.694***	.589***	-.254***	.649***	.735***	-.343***
Probabilidade de voto PSD	-216**	-.127	.241**	-156*	-096	.280***

*p <0,05; ** p <0,01; *** p <0,001

Quadro 2.5 Correlações entre as emoções em relação ao PSD e a Ferreira Leite e a probabilidade de votar

	Sentimentos PSD	*Entusiasmo PSD*	*Ansiedade PSD*	*Sentimentos Ferreira Leite*	*Entusiasmo Ferreira Leite*	*Ansiedade Ferreira Leite*
Probabilidade de voto PSD	.683***	.620***	-.188*	606***	.605***	-.099
Probabilidade de voto PS	-136	-.074	.125	-002	.059	.057

*p <0,05; ** p <0,01; *** p <0,001

Como podemos verificar no quadro 2.4, os *sentimentos* e o *entusiasmo* em relação ao PS e ao seu líder apresentam fortes correlações com a probabilidade de voto no mesmo partido. Enquanto a *ansiedade* em relação ao PS e em relação a Sócrates, apesar de apresentar correlações menores com a probabilidade de voto no PS, não deixa de ser expressiva. Por outro lado, os *sentimentos* e a *ansiedade* em relação ao PS também demonstram relação com a probabilidade de voto no PSD. Mas o mesmo já não acontece com o *entusiasmo*. Da mesma forma, os *sentimentos* e a *ansiedade* em relação a Sócrates estão correlacionados com o voto no PSD e a correlação deste com o *entusiasmo* em relação a Sócrates não é significativa. Quanto às correlações entre as emoções em relação ao PSD e Ferreira Leite e a probabilidade de voto, apresentadas no quadro 2.5, reparamos que os *sentimentos* e o *entusiasmo* em relação ao partido e ao seu líder apresentam correlações robustas com a probabilidade de voto nesse mesmo partido. E a correlação da *ansiedade* para com o PSD e o voto neste partido também revela ser expressiva. Em sintonia com as correlações do PS e de Sócrates e o voto no PS. Porém, o mesmo já não acontece com a *ansiedade* em relação a Ferreira Leite: a correlação com o voto não é significativa. Entretanto, se examinarmos as correlações entre as emoções do PSD e de Ferreira Leite e a probabilidade de voto no PS, reparamos que estas não são significativas. Se as emoções dos inquiridos em relação ao PS e ao seu líder estão correlacionadas com o voto no PSD, o mesmo já não acontece com as emoções em relação ao PSD e ao seu líder e o voto no PS. O que pode indicar a tendência para o voto ser, antes de tudo, uma avaliação do partido no poder.

As variáveis racionais

Apresentada uma comparação sumária dos dados das variáveis emocionais, analisemos as variáveis racionais. As correlações entre a probabilidade de votar num determinado partido e o *estado da economia*, o *nível de vida individual* e a *avaliação do governo* podem indicar quais destas avaliações estão mais ou menos relacionadas com o voto.

Quadro 2.6 Correlações entre avaliações da economia, das finanças particulares, do governo e a probabilidade de voto

	Estado da economia	*Nível de vida individual*	*Avaliação do governo*
Probabilidade de votar PS	.438***	.174*	.617***
Probabilidade de votar PSD	-.183*	-.101	-.181*

*p <0,05; ** p <0,01; *** p <0,001

Seguindo o quadro 2.6, as correlações entre a *avaliação do governo* e o *estado da economia* com a probabilidade de voto demonstram a importância destas variáveis. Sobretudo em relação ao voto no partido que governa – o PS. Para o PSD as correlações são muito mais fracas. Em comparação com as outras variáveis, o *nível de vida individual* revela uma associação modesta com a probabilidade de votar no PS e não é significante em relação ao voto no PSD.

As questões sobre os principais problemas do país e a aptidão dos partidos e líderes para os resolver também fornecem alguns dados comparativos. Atentemos no quadro 2.7:

Quadro 2.7 Média da aptidão para resolver os principais problemas do país

	PS	*PSD*	*Sócrates*	*Ferreira Leite*
Aptidão	3,21	3,05	3,08	3,29

Nota: dados de acordo com a escala das questões (1 a 7)

Apesar de aparentemente existirem diferenças entre as médias da aptidão dos partidos e dos líderes para resolverem os principais problemas do país, os testes *t* não indicam diferenças expressivas. De facto, a diferença entre as médias dos partidos não é significativa, $t(153) = 1.44$, *ns*. O mesmo ocorrendo em relação à diferença na avaliação dos líderes, $t(155) = -1.16$, *ns*. Mas analisemos agora a associação entre esta variável e a probabilidade de voto no PS e no PSD.

Quadro 2.8 Correlações entre a aptidão dos partidos e líderes para resolver os problemas do país e a probabilidade de voto

	Aptidão PS	*Aptidão Sócrates*	*Aptidão PSD*	*Aptidão Ferreira Leite*
Probabilidade de votar PS	.639***	.671***	-.021	.007
Probabilidade de votar PSD	-.250**	-.126	.539***	.417***

** p <0,01; *** p<0,001

Mais uma vez, os correlações são mais elevadas para a probabilidade de voto no PS do que para a probabilidade de voto no PSD. E a aptidão do PS e de Sócrates para resolver os problemas do país parece estar mais relacionada com a probabilidade de voto no PSD do que a aptidão do PSD e de Ferreira Leite está relacionada com o voto no PS. Conforme também indicavam as correlações entre as emoções e a probabilidade de voto.

Avançando agora para o tema da proximidade ideológica, observemos o quadro 2.9:

Quadro 2.9 Média da proximidade ideológica dos inquiridos em relação aos partidos e líderes

	PS	*PSD*	*Sócrates*	*Ferreira Leite*
Proximidade ideológica	5,41	4,82	5,23	4,86

Nota: calculámos a proximidade ideológica subtraindo a posição do inquirido na escala esquerda/direita à posição, na mesma escala e segundo o inquirido, do partido ou do líder em questão. Os valores apresentados são o resultado da inversão da escala de 7 pontos. Como proporcionam uma leitura clara mantivemos a inversão.

Em média, a proximidade ideológica dos inquiridos em relação ao PS (5,41) é superior à proximidade ideológica em relação ao PSD (4, 82), $t(143) = 3.92$, p <0.001. O mesmo acontecendo com os líderes partidários. Os inquiridos estão mais próximos ideologicamente de Sócrates (5,23) do que de Ferreira Leite (4,86), $t(135) = 2.76$, p <0.01. Analisemos agora as correlações entre o voto e a proximidade ideológica.

Quadro 2.10 Correlações entre a proximidade ideológica e a probabilidade de voto

	Proximidade ideológica PS	*Proximidade ideológica Sócrates*	*Proximidade ideológica PSD*	*Proximidade ideológica Ferreira Leite*
Probabilidade de votar PS	.505***	.423***	-.109	-.108
Probabilidade de votar PSD	-.034	.127	.541***	.647***

*** p <0,001

As correlações entre a proximidade ideológica em relação ao PSD e Ferreira Leite e a probabilidade de votar no PSD são mais fortes do que as correlações entre a proximidade ideológica com o PS e Sócrates e a probabilidade de voto no PS. Mas a proximidade ideológica de ambos os partidos e líderes não é significativa em relação à probabilidade de votar no partido contrário.

A identificação partidária

A identificação partidária é outro dado importante. Considerámos essa identificação através da resposta afirmativa à pergunta que averigua se o inquirido sente mais simpatia por um partido do que por outros. Apesar de terem sido inseridas no questionário perguntas sobre o grau de simpatia e sobre a militância, estas não foram utilizadas devido ao reduzido número de respostas. Ao todo, 18% dos inquiridos revelaram alguma identificação com o PS e 13,9% alguma identificação com o PSD.

Quadro 2.11 Identificação partidária

	Percentagem
Identificação com o PS	18
Identificação com o PSD	13,8

N=194

Os efeitos das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de voto

Comparados os resultados das variáveis, passemos à análise dos efeitos das avaliações sobre a probabilidade de voto. Para detectarmos esses efeitos optámos por utilizar quatro conjuntos de regressões: o primeiro conjunto estima a relação das avaliações emocionais e racionais para o PS na probabilidade de voto neste partido; o segundo conjunto as

avaliações para Sócrates, também na probabilidade de voto no PS; o terceiro conjunto procura averiguar a relação das avaliações para o PSD e a probabilidade de voto neste partido; o quarto conjunto substitui as avaliações do PSD pelas apuradas para Ferreira Leite. No quadro 2.13 podemos apreciar o primeiro conjunto. Dividimos as variáveis em três blocos. No bloco inicial introduzimos as variáveis de controlo, no segundo bloco introduzimos as variáveis racionais e, no terceiro, as variáveis emocionais.

Quadro 2.12 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar PS (conjunto PS)

	Bloco 1	*Bloco 2*	*Bloco 3*
Grau de escolaridade do pai	*ns*	*ns*	*ns*
Interesse pela política	*ns*	*ns*	*ns*
Identificação com o PS	.647***	.325***	.255***
Estado da economia		*ns*	*ns*
Nível de vida individual		*ns*	*ns*
Avaliação do governo		*ns*	*ns*
Aptidão PS		.247**	*ns*
Proximidade Ideológica PS		.198**	.164*
Sentimentos PS			.349***
Entusiasmo PS			*ns*
Ansiedade PS			*ns*
R^2 ajustado	.490	.590	.623
Incremento do R^2ajustado		.193	.041

N = 174

Notas:
1. *p <0,05; **p<0,01; ***p<0,001; *ns* = não significativa
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: probabilidade de votar PS

Conforme observamos, o primeiro bloco da regressão apresenta a *identificação partidária* como a única variável significativa. Mas após a introdução do segundo bloco (variáveis racionais), o peso da *identificação partidária* tem uma queda considerável. Nas variáveis

racionais destacam-se a *aptidão do PS* para resolver os problemas do país e a *proximidade ideológica*, as restantes variáveis não são significativas. Depois da entrada do terceiro bloco (variáveis emocionais), a *identificação partidária* volta a sofrer uma diminuição, embora não comparável com a primeira. E todas as variáveis racionais, com a excepção da *proximidade ideológica*, passam a ser não significativas. Enquanto as variáveis emocionais têm comportamentos distintos. Os *sentimentos* em relação ao PS tornam-se a variável mais forte e o *entusiasmo* e a *ansiedade* não são significativas. Mas observemos o quadro 2.13 com as avaliações relacionadas com Sócrates.

Quadro 2.13 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar PS (conjunto Sócrates)

	Bloco 1	*Bloco 2*	*Bloco 3*
Grau de escolaridade do pai	*ns*	*ns*	*ns*
Interesse pela política	*ns*	*ns*	*ns*
Identificação com o PS	.678***	.405***	.322***
Estado da economia		*ns*	*ns*
Nível de vida individual		*ns*	*ns*
Avaliação do governo		.210*	*ns*
Aptidão Sócrates		.203*	*ns*
Proximidade Ideológica Sócrates		*ns*	*ns*
Sentimentos Sócrates			*ns*
Entusiasmo Sócrates			.337***
Ansiedade Sócrates			*ns*
R^2 ajustado	.461	.607	.659
Incremento do R^2ajustado		.159	.057

N = 174

Notas: 1. *p <0,05; **p <0,01; ***p <0,001; *ns* = não significativa
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: probabilidade de votar PS

Como no conjunto anterior, no bloco das variáveis de controlo, a *identificação partidária* aparece como a variável preponderante. Com a introdução do bloco dos modelos racionais, a mesma sofre uma descida considerável. No entanto, não deixa de apresentar o maior valor do quadro, duas vezes mais alto do que a *avaliação do governo* e a *aptidão de Sócrates*

para resolver os problemas do país. Após corrermos o bloco das variáveis emocionais, a *identificação partidária* diminui o seu peso, mas continua a ser das variáveis mais fortes. A *avaliação do governo* e a *aptidão de Sócrates* para resolver os problemas do país deixam de ser significativas. Enquanto o entusiasmo passa a ser a variável mais forte em relação à probabilidade de votar PS: com um peso ligeiramente superior à *identificação partidária*. Assim, neste conjunto, o comportamento dos *sentimentos* e do *entusiasmo* é contrário ao do conjunto anterior. Se o *entusiasmo* em relação a Sócrates predomina, a variável dos *sentimentos* não é significativa. No conjunto anterior predominam os *sentimentos* em relação ao PS e a ascendência do *entusiasmo* não existe. Analisemos agora os modelos para a probabilidade de votar PSD.

Quadro 2.14 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar PSD (conjunto PSD)

	Bloco 1	*Bloco 2*	*Bloco 3*
Grau de escolaridade do pai	*ns*	*ns*	*ns*
Interesse pela política	*ns*	*ns*	*ns*
Identificação com o PSD	.716***	.428***	.383***
Estado da economia		*ns*	*ns*
Nível de vida individual		*ns*	*ns*
Avaliação do governo		-.181*	*ns*
Aptidão do PSD		.277***	*ns*
Proximidade Ideológica PSD		.229**	.158*
Sentimentos PSD			.350***
Entusiasmo PSD			*ns*
Ansiedade PSD			*ns*
R^2 ajustado	.491	.600	.652
Incremento do R^2 ajustado		.123	.057

N = 174

Notas: 1. *p <0,05; **p <0,01; ***p <0,001; *ns* = não significativo
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: probabilidade de votar PSD

Começamos por notar o peso esperado da *identificação partidária* no bloco das variáveis de controlo. Peso que irá diminuir, mas manter a preponderância com a entrada na regressão das variáveis racionais. Nestas destacam-se a *aptidão do PSD* para resolver os problemas do país, a *proximidade ideológica* e o peso da *avaliação dos três anos de governo*. Com a entrada dos modelos emocionais na regressão, o peso da *identificação partidária* diminui, mas esta mantém-se como principal variável logo seguida pelos *sentimentos*. Após estas variáveis sobrevém a *proximidade ideológica com o PSD*. E as restantes variáveis não são significativas.

Quadro 2.15 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de votar PSD (conjunto Ferreira Leite)

	Bloco 1	*Bloco 2*	*Bloco 3*
Grau de escolaridade do pai	*ns*	*ns*	*ns*
Interesse pela política	*ns*	*ns*	*ns*
Identificação com o PSD	.724***	.436***	.388***
Estado da economia		*ns*	*ns*
Nível de vida individual		*ns*	*ns*
Avaliação do governo		*ns*	*ns*
Aptidão Ferreira Leite		.202**	*ns*
Proximidade Ideológica Ferreira Leite		.346***	.285***
Sentimentos Ferreira Leite			.341***
Entusiasmo Ferreira Leite			.198**
Ansiedade Ferreira Leite			*ns*
R^2 *ajustado*	.506	.652	.753
Incremento do R^2 *ajustado*		.158	.100

N = 174

Notas: 1. *p <0,05; **p <0,01; ***p <0,001; *ns* = não significativo
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: probabilidade de votar PSD

Por fim, atentemos no quadro 2.15 com o conjunto das avaliações de Ferreira Leite. Como nos anteriores conjuntos, a *identificação partidária* é a única variável de controlo com efeito. Mas a seguir à entrada do bloco com as variáveis racionais, diminui o seu peso. Nas variáveis racionais a *proximidade ideológica* e a *aptidão de Ferreira Leite* para resolver os problemas do país demonstram fortes relações. Depois de inserirmos os modelos emocionais surgem algumas indicações interessantes em comparação com os anteriores conjuntos. As principais variáveis passam a ser a *identificação partidária* e os *sentimentos* em relação a Ferreira Leite. Seguidas pela *proximidade ideológica* e pelo *entusiasmo*. Referimos ainda o valor elevado do R^2 *ajustado* para o terceiro bloco.

O papel dos sentimentos e do entusiasmo

Como podemos inferir, de um modo geral, as variáveis emocionais são tão ou mais eficazes do que as variáveis racionais na explicação e previsão da probabilidade de voto. Mas os resultados não são todos iguais. Deixemos de lado, por momentos, a *ansiedade* e concentremos a nossa atenção apenas nos efeitos dos *sentimentos* e da *entusiasmo* para tentarmos compreender alguns dos resultados obtidos.

Quando averiguamos a probabilidade de voto no PS utilizando apenas as variáveis relacionadas com o partido, os *sentimentos* dominam as regressões e o *entusiasmo* é negligenciável. Quando averiguamos a probabilidade de voto no PS utilizando apenas as variáveis relacionadas com o líder, o *entusiasmo* predomina e os *sentimentos* são menores. Enquanto na probabilidade de voto no PSD, o comportamento das variáveis emocionais é semelhante apenas no conjunto com as avaliações ao partido. No conjunto com as avaliações a Ferreira Leite, ao contrário do conjunto com Sócrates, os *sentimentos* dominam e o peso do *entusiasmo* é menor. E em ambos os conjuntos – PSD e Ferreira Leite –, a *identificação partidária* é a variável mais forte na relação com a probabilidade de votar. Como explicar estes resultados? Se o domínio da *identificação partidária* nos conjuntos do PSD e de Ferreira Leite parece estar relacionado com a menor probabilidade de voto neste partido, antes de tentar explicar os outros resultados, pode ser útil realizar mais alguns testes estatísticos.

Para tentar clarificar os efeitos dos *sentimentos* e do *entusiasmo*, podemos incluir todas as variáveis preditoras em dois conjuntos de regressões. O quadro 2.16 apresenta os resultados finais para cada um dos conjuntos. Na primeira coluna aparecem os resultados do conjunto com as avaliações do PS e de Sócrates em relação a probabilidade de voto no PS. Na segunda coluna estão os resultados do conjunto com as avaliações do PSD e de Ferreira Leite em relação à probabilidade de voto no PSD.

Quadro 2.16 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de voto (conjuntos PS + Sócrates e PSD + Ferreira Leite)

	PS e Sócrates	*PSD e Ferreira Leite*
Grau de escolaridade do pai	*ns*	*ns*
Interesse pela política	*ns*	*ns*
Identificação com o partido	.244***	.373***
Estado da economia	*ns*	*ns*
Nível de vida individual	*ns*	*ns*
Avaliação do governo	*ns*	*ns*
Aptidão do partido	*ns*	*ns*
Aptidão do líder	*ns*	-.192*
Proximidade Ideológica com o partido	.248*	*ns*
Proximidade ideológica com o líder	*ns*	*ns*
Sentimentos em relação ao partido	.274*	*ns*
Sentimentos em relação ao líder	*ns*	.249**
Entusiasmo em relação ao partido	*ns*	*ns*
Entusiasmo em relação ao líder	.353***	.175*
Ansiedade em relação ao partido	*ns*	*ns*
Ansiedade em relação ao líder	*ns*	*ns*
R^2 ajustado	.714	.760
N	174	174

Notas: 1. *p <0,05; **p <0,01; ***p <0,001; *ns* = não significativo
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: coluna esquerda, probabilidade de votar PS; coluna direita, probabilidade de votar PSD

Como podemos constatar, os resultados dos dois conjuntos não são idênticos. O conjunto com as avaliações do PS e de Sócrates, em sintonia com os conjuntos separados, revela que o *entusiasmo* em relação a este último é a variável preponderante na probabilidade de voto,

embora os *sentimentos* em relação ao PS, a *proximidade ideológica* e a *identificação partidária* também sejam importantes. E as restantes variáveis não são significativas. Mas em relação ao conjunto que averigua a relação entre a probabilidade de voto no PSD e as avaliações deste último e de Ferreira Leite, a variável com maior peso é a *identificação partidária*, seguida dos *sentimentos* e do *entusiasmo* em relação à líder. As restantes variáveis não são significativas e a *aptidão de Ferreira Leite* apresenta um resultado inesperado. Portanto, enquanto na probabilidade de voto no PS, os efeitos das variáveis emocionais em relação ao partido parecem estar confinadas aos *sentimentos* e os efeitos das variáveis emocionais em relação ao líder estão restringidas ao *entusiasmo*, na probabilidade de voto no PSD, os *sentimentos* e o *entusiasmo* em relação a Ferreira Leite parecem tornar insignificantes as variáveis emocionais relacionadas com o partido.

Em associação com os conjuntos anteriores, os conjuntos apresentados no quadro 2.14 podem ajudar-nos a procurar algumas explicações para os resultados dos *sentimentos* e do *entusiasmo*. De acordo com estes, se a predisposição afectiva está presente em relação ao PS, o *entusiasmo*, determinante na mobilização e consequente acto de votar no partido, parece estar corporizado no líder. Esta distinção vai ao encontro de uma das características da personalização da política contemporânea: a tendência para os líderes serem o factor mobilizador do voto num determinado partido (McAllister 2007). No entanto, para a probabilidade de voto no PSD, essa diferença não ocorre. Uma possível explicação para o diferente comportamento das variáveis pode ser encontrada na conjuntura que tinha levado Ferreira Leite a ser eleita líder do partido nas vésperas da pesquisa. A liderança anterior tinha sido muito contestada e a imagem do partido estava fragilizada. Se a líder do PSD não gerava grandes entusiasmos (compare-se os resultados do *entusiasmo* para ambos os líderes), congregava características que pareciam necessárias ao partido naquele momento. Como se a avaliação afectiva de Ferreira Leite estivesse mais relacionada com a recuperação da imagem do partido do que com uma hipotética chefia do governo.

A questão da ansiedade

Os resultados das regressões apresentadas até ao momento mostram a *ansiedade* como uma emoção negligenciável na relação com a probabilidade de votar. Mas nas correlações

apresentadas para as emoções em relação ao PS e Sócrates e a probabilidade de votar, a *ansiedade* revela algum efeito. Será um resultado espúrio esse efeito? Segundo os autores da *teoria da inteligência afectiva*, a *ansiedade* não tem um impacto directo no voto. Enquanto o entusiasmo gera envolvimento psíquico e influencia directamente a decisão eleitoral, a *ansiedade* promove a atenção que pode alterar essa decisão eleitoral, por isso, o seu efeito é indirecto e deverá ser "silencioso" (Marcus e MacKuen 1993: 677). Como não foi possível medir esse efeito indirecto da *ansiedade*, podemos procurar outros efeitos. Por exemplo, a *ansiedade* em relação ao líder do governo pode levar ao voto no partido adversário. Para detectar esse efeito substituímos, no conjunto com as avaliações do PSD, a *ansiedade* em relação a este partido pela *ansiedade* em relação ao líder do PS e do governo.

Quadro 2.17 Relação das avaliações emocionais e racionais na probabilidade de voto (conjunto PSD + ansiedade Sócrates)

	Probabilidade de votar PSD
Grau de escolaridade do pai	*ns*
Interesse pela política	*ns*
Identificação com o PS/PSD	.378***
Estado da economia	*ns*
Nível de vida individual	*ns*
Avaliação do governo	*ns*
Aptidão do PSD	.163*
Proximidade Ideológica PSD	*ns*
Sentimentos PSD	.334***
Entusiasmo PSD	*ns*
Ansiedade Sócrates	.148*
R^2 *ajustado*	.658

Notas: 1. *p <0,05; **p <0,01; ***p <0,001; *ns* = não significativa
2. Coeficientes *beta* de regressão linear
3. Variável dependente: probabilidade de votar PSD

O quadro 2.15 é elucidativo. Com a excepção conhecida dos efeitos da *identificação partidária* e dos *sentimentos* em relação ao PSD, apenas a *aptidão* deste partido para resolver os problemas do país ultrapassa ligeiramente o efeito da *ansiedade em relação a Sócrates* na probabilidade de votar no PSD. De acordo com a *inteligência afectiva*, na origem desse efeito estaria a reconsideração de comportamentos habituais que a ansiedade promove. Mas uma explicação alternativa (Ladd e Lenz 2008) defende que a ansiedade, como emoção negativa, simplesmente leva ao afastamento do objecto que a provocou. Neste caso, esse afastamento podia levar directamente ao voto contra o líder do governo, sem reconsiderações ou alterações de comportamentos habituais.

Conclusões

Neste capítulo procurámos testar a relação das emoções com as nossas opções políticas. Realizámos uma pesquisa que nos permitiu comparar avaliações emocionais com avaliações racionais. Os resultados foram esclarecedores. As emoções, em conformidade com os supostos teóricos apresentados, revelaram uma relação mais preponderante com a probabilidade de votar em determinado partido do que as avaliações racionais. Não só gerando maiores efeitos sobre a probabilidade de voto, como condicionando os efeitos das avaliações racionais. Ainda em conformidade com os supostos teóricos referidos, foram também detectadas diferenças entre as emoções utilizadas. Os testes estatísticos aplicados reportaram sempre efeitos distintos para os diferentes modelos emocionais. Apesar de estarem relacionados e sofrerem uma influência mútua, as emoções do modelo dual e do modelo de valência não são iguais.

A discriminação entre o afecto mais estável – os *sentimentos* – e o afecto corrente – a *ansiedade* e o *entusiasmo* – em conjunto com a análise de ambos para partidos e líderes levou-nos a resultados que podem estar na base de alguns dos fenómenos retratados nos estudos sobre a personalização da política (McAllister 2007). Naturalmente, a hipótese de as emoções correntes dos eleitores estarem mais ligadas aos efeitos do líder do que ao partido necessita de estudos mais sólidos. E a hipótese explicativa proposta para os resultados do PSD e Ferreira Leite também obrigava a outro tipo de análise. As relações entre os partidos e os seus líderes são complexas. Se conseguimos distinguir um líder partidário do respectivo partido, existe sempre uma relação dinâmica e provavelmente

indissociável entre os dois. Na investigação americana estas relações/distinções entre partidos e líderes nunca foram analisadas. Enquanto na Europa, com diferentes relações entre partidos, líderes e eleitores, os estudos sobre os efeitos das emoções são escassos (e.g. Rosema 2005; Rosema 2007; Capelos 2008).

Num artigo publicado em 1991, Lyn Ragsdale a partir dos dados da ANES também comparou modelos racionais de explicação e previsão com modelos emocionais. As conclusões de Ragsdale foram claras: os modelos emocionais superavam os modelos racionais. Mas um dos pontos interessantes do artigo estava relacionado com algumas das questões levantadas pela professora da Universidade do Arizona. Ragsdale perguntava por que motivo são os pressupostos de racionalidade necessários para explicar juízos políticos. E acrescentava que uma das dificuldades em partir o molde racional está na contraposição entre racionalidade e irracionalidade. Como a irracionalidade é definida por comportamento ilógico, sem sentido e ao acaso, é impossível prever acções que por definição são imprevisíveis. Mas essa contraposição exclui a possibilidade de existirem respostas não-racionais, diferentes das respostas irracionais. Isto é, respostas emocionais. "O que Downs vê como uma simplificação necessária – as pessoas comportam-se racionalmente – pode não ser necessário para prever as suas acções. De facto, uma simplificação alternativa – as pessoas comportam-se emocionalmente – pode ser útil" (Ragsdale 1991: 34).

Capítulo V
Conclusão

We have placed collective rule founded on reason´s sovereign nobility beyond the reach of humans.

George E. Marcus

Começámos este texto com a preocupação de Graham Wallas sobre a suposição que dominava a ciência política no início do século passado e que ele designou por 'intelectualismo'. Ao longo da história da investigação moderna do comportamento eleitoral, mesmo quando não condicionou as interpretações e ilações dos cientistas sociais, o espírito dessa suposição esteve sempre presente. De tal forma que podemos descrever o pensamento sobre as escolhas e decisões dos eleitores como uma contínua confrontação entre esse espírito e a realidade. Assim como podemos afirmar que essa confrontação tem consumido a suposição do 'intelectualismo'. Entre a definição de Wallas (1920) e o pensamento de Popkin (1994) sobre a forma como os eleitores escolhem os seus candidatos e partidos existe um abismo. Contudo, esse abismo não impediu o espírito do 'intelectualismo' de continuar a dominar as reflexões da maioria dos politólogos sobre as escolhas dos eleitores. Só assim podemos compreender por que motivo a literatura em ciência política sobre os atalhos informacionais foi de um modo geral optimista, enquanto a literatura sobre o mesmo tema na psicologia não teve esse cariz. Entretanto, os avanços científicos permitiram considerar outros caminhos, menos assombrados por espíritos dominadores, na tentativa de compreender as nossas escolhas políticas. Como a influência das emoções nessas escolhas.

Indissociáveis da nossa existência, as emoções têm sido investigadas a partir de várias perspectivas e disciplinas. Embora essa investigação tenha algumas discordâncias e divisões, um corpo razoável de conhecimento possibilita uma noção geral dos processos emocionais. Iniciadas por avaliações geradoras de reacções somáticas e tendências para

agir, as emoções são muito mais do que o mero desestabilizador do comportamento que muitas vezes transparece nos relatos sobre as mesmas. Em termos evolucionários, as áreas cerebrais responsáveis pelas emoções são anteriores às áreas relacionadas com o raciocínio. Essa precedência reforça as descobertas científicas que descrevem o carácter primordial das reacções emocionais. E torna as emoções responsáveis por processos tão essenciais como a descriminação dos estímulos e a preparação do organismo para lidar com as tarefas necessárias a ser bem sucedido na prossecução dos seus objectivos. A maior parte desses processos ocorre antes de termos consciência dos estímulos e eventos com os quais estamos a ser confrontados. E assim como em relação a tudo o resto, a nossa vida enquanto eleitores está dependente dessa intervenção primária e reguladora das emoções.

Durante o nosso desenvolvimento moral e cognitivo, uma série de símbolos políticos levam-nos a adquirir um conjunto específico de predisposições emocionais em relação ao mundo político. Essas predisposições integram as estruturas cognitivas que decifram a realidade condicionando a posterior aquisição de informação e a interpretação dos acontecimentos. Líderes, grupos, ideias e temas políticos estão ligados a etiquetas emocionais que são activadas de modo automático à mera exposição de um evento despoletador. A activação dessas etiquetas inicia processos conscientes e "não-conscientes" que promovem respostas tendenciosas, sobretudo quando encontramos informação incongruente com a organização emocional e cognitiva da nossa mente. Por outro lado, como a informação que deu origem às predisposições emocionais é progressivamente esquecida, quando somos impelidos a justificar as nossas opções políticas elaboramos respostas que são racionalizações dessas predisposições.

Segundo Martin Lodge e Charles Taber (2007), essa tendência para o processamento automático e "não-consciente" não sugere que as nossas acções sejam contrárias às nossas "crenças explícitas e escolhas conscientes". Mas impede um conhecimento correcto dos verdadeiros motivos das nossas opções e proporciona um elevado grau de dificuldade na correcção das avaliações pré-conscientes. Isto porque o próprio processo deliberativo é condicionado por factores "não-conscientes" e por consequência inacessíveis à introspecção. No entanto, Lodge e Taber não rejeitam a possibilidade de o processo deliberativo alterar as respostas automáticas. Uma possibilidade que faz parte da teoria da *inteligência afectiva*.

Como vimos, para a *inteligência afectiva* as emoções permitem "navegar" os diversos ambientes políticos proporcionados pelo dia-a-dia das democracias liberais. A primeira resposta às situações políticas com que somos confrontados é realizada através de dois sistemas emocionais pré-conscientes. Quando estamos perante cenários usuais apoiamos as nossas opções políticas em práticas recorrentes e predisposições. Esse apoio é regulado através do nível de entusiasmo gerido pelo sistema responsável pelos nossos comportamentos habituais. Mas quando o cenário político apresenta situações inesperadas ou ameaçadoras, o segundo sistema entra em acção e provoca sentimentos de ansiedade que levam à reconsideração desses hábitos e predisposições. Isto é, quando complacentes iremos tomar decisões políticas conforme os enunciados da *teoria da política simbólica*. E quando ansiosos iremos agir conforme os pressupostos das escolhas racionais.

Estas ilações permitiram aos proponentes da *inteligência afectiva* pôr em causa elementos importantes do paradigma tradicional do comportamento eleitoral (Marcus, Neuman e MacKuen 2000). Enquanto este considera a atenção à política como um conceito estático, a *inteligência afectiva* afirma que o grau de atenção à política é dinâmico, variando conforme as reacções emocionais. Se no paradigma tradicional o comportamento racional e o comportamento habitual estão misturados nos conceitos de atitude e identificação partidária, na teoria de Marcus e colegas o comportamento habitual é teoricamente central. Por outro lado, no paradigma tradicional existe uma separação entre comportamentos baseados em predisposições e comportamentos baseados na cognição consciente. Enquanto na *inteligência afectiva*, afecto e cognição consciente interagem e o comportamento é uma mistura de apoio em hábitos não reflectidos e deliberações. Apesar das dúvidas e das críticas apontadas à *inteligência afectiva*, a forma estruturada como a teoria de Marcus, Neuman e MacKuen projectou as emoções para o centro do debate sobre o modo como os eleitores reagem ao universo político representa um importante esforço para reequacionar um conjunto de questões que se mantém em aberto no comportamento eleitoral.

Outra forma de influência das emoções descrita nas páginas anteriores, apesar de subtil, não deixa de suscitar algumas questões. A interferência dos estados emocionais conhecidos por *mood* nas avaliações não é facilmente eliminável. Se na investigação que apresentámos foi sempre referida que a consciência dessa influência impedia a mesma de provocar efeitos, ao

ponto de produzir resultados opostos aos pretendidos, na realidade, as encenações políticas continuam a ser compostas essencialmente de estímulos que procuram suscitar esses efeitos "não-conscientes". No competitivo universo da política democrática, os efeitos contrários desses estímulos parecem ficar muito aquém dos resultados positivos alcançados. Serão os estudos de laboratório pouco eficazes a detectar os verdadeiros resultados do *mood* induzido? Ou será realmente uma minoria que consegue evitar esses efeitos? Ou até essa minoria não evita esses efeitos?

A questão dos efeitos suscitados pelas influências não detectadas das emoções também surge na investigação sobre as expressões faciais dos políticos. Num capítulo do livro *Citizens and Politics* (Kuklinski 2001), Roger D. Masters, após um resumo dos estudos sobre o impacto das imagens dos líderes políticos, aconselha um conjunto de propostas para diminuir os efeitos "não-conscientes" das emoções provocados por essas imagens. Segundo o autor de *The Nature of Politics*, devido à personalização da política proporcionada pela televisão e ao enfraquecer da identificação partidária, os eleitores americanos "descomprometidos" estão expostos a "apelos emocionais" e "pistas não-verbais" (*nonverbal cues*) que podem ser facilmente manipuláveis pelos especialistas (Masters 2001: 95). Um ponto interessante das propostas de Masters tem a ver com a emulação de um conjunto de características típicas da política europeia (nomeação de um líder da oposição, debates periódicos entre este e o líder do governo, campanhas de três semanas). Serão essas propostas suficientes para evitar a hipotética manipulação emocional dos eleitores?

Esta questão leva-nos à pesquisa que apresentámos no quarto capítulo. Esta foi essencialmente exploratória e procurava testar uma hipótese que reforçasse pela perspectiva empírica a importância das emoções na análise do comportamento dos eleitores. Apesar de avançarmos com uma proposta arriscada (a separação entre emoções estáveis e emoções correntes) e a amostra dificultar generalizações, os resultados alcançados permitiram hipóteses explicativas auspiciosas. Porém, como referimos, os estudos europeus sobre a ascendência das emoções nas nossas escolhas políticas são escassos, para não dizer inexistentes, o que impede uma comparação que poderia contribuir para julgar de outra forma os resultados obtidos. A análise da influência das emoções no contexto político da

Europa, além de poder acrescentar compreensão ao comportamento dos eleitores europeus, irá adicionar esclarecimentos ao próprio estudo das emoções na política.

Apoiada em numerosas teorias com origem em diversas disciplinas, a investigação sobre a influência das emoções nas nossas opções e decisões políticas ainda não encontrou consenso numa série de questões fundamentais. A *teoria da inteligência afectiva*, por exemplo, está baseada em duas dimensões pré-conscientes das reacções emocionais. Mas estudos recentes (Huddy, Feldman e Cassese 2007) distinguem numa dessas dimensões diferentes efeitos para duas emoções específicas (a ansiedade e a raiva). Serão essas diferenças constantes ou dependem da situação? Ou será a raiva analisada neste estudo fruto da terceira dimensão que Marcus e colegas afirmam poder surgir perante ameaças conhecidas? Estas questões recuperam a disputa entre as teorias dimensionais e as teorias cognitivas das emoções (ver também Just, Crigler e Belt 2007). Aliás, a relação entre os processos emocionais pré-conscientes e as emoções conscientes (para não transpor o limiar da consciência também podemos falar de processos emocionais com forte carga cognitiva) não está completamente esclarecida. No capítulo dedicado às emoções dos eleitores, o último estudo que apresentámos, de Erik Bucy, defende que as reacções emocionais dos indivíduos sujeitos à análise das expressões de Bill Clinton estavam a sofrer a influência de processos deliberativos. Seria essa influência condicionada pela experiência de laboratório? Essa influência estava a ser guiada pelos processos emocionais pré-conscientes ou alterou os efeitos desses processos? Inúmeras outras questões podiam ser levantadas ou não fosse a investigação sobre os efeitos das emoções nas nossas escolhas políticas ciência em progresso. Contudo, uma conclusão parece consensual, o estudo do impacto das emoções acrescenta capacidade explicativa à análise do comportamento dos eleitores.

****

Ao tirarmos uma fotografia, se não tivermos em atenção a posição e a intensidade da luz, só por sorte obtemos um bom resultado. Quando investigamos o comportamento dos eleitores, ao não incluirmos as características emocionais desse comportamento, no retrato final até podemos distinguir alguns traços dos eleitorado, mas a imagem nunca será completa. Seja em relação aos candidatos, seja em relação à economia (ver Conover e Feldman 1986) ou temas como a imigração (ver Kuklinski et al. 1991), a nossa reacção emocional será quase

sempre o factor mais importante no nosso comportamento posterior: no interesse devotado à eleição, em votar ou não votar, em escolher o candidato X em vez do candidato Y. O tipo, a forma e a intensidade das emoções podem contribuir para explicar o sucesso de um candidato ou por que motivo numa eleição um determinado tema influenciou o resultado e noutra eleição, esse mesmo tema, que parecia tão premente quanto na eleição anterior, já não suscitou o mesmo efeito.

Mas incluir as emoções na forma como analisamos e reflectimos sobre o comportamento dos eleitores, não proporciona apenas benefícios ao estudo do comportamento eleitoral. Muitas das críticas à forma como vivemos a democracia assentam em concepções artificiais da natureza humana. Apesar de haver forte evidência sobre a violação sistemática dos modelos normativos da racionalidade humana (Shafir e LeBoeuf 2002), a crença na razão consciente continua a determinar o pensamento sobre a vida democrática. Como se a experiência da democracia liberal estivesse dependente da manutenção dessa mesma crença. Pensar a democracia e a política através de uma visão da natureza humana onde o cidadão não é só razão, mas emoção e razão, pode contribuir para entendermos melhor as motivações e as causas que geram muitas das questões das democracias modernas. E, por consequência, para encontrarmos as respostas mais adequadas a essas questões.

Bibliografia

Abelson, Robert P., Donald R. Kinder, Mark D. Peters, Susan T. Fiske. 1982. Affective and semantic components in political person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 (4): 619-630.

Achen, Christopher H. e Larry M. Bartels. 2006. It Feels like We're Thinking: The Rationalizing Voter and Electoral Democracy. Prepared for presentation at the Annual Meeting of The American Political Science Association, Philadelphia, American Political Science Association.

Aristóteles. 1998. *Retórica*. Imprensa Nacional Casa da Moeda.

Armon-Jones, Claire. 1986. The Thesis of Constructionism. In *The Social Construction of Emotions*, Rom Harré (ed.). Oxford and New York: Basil Blackwell, 32-55.

Averill, James R. 1986. The Acquisition of Emotions during Adulthood. In *The Social Construction of Emotions*, Rom Harré (ed.). Oxford and New York: Basil Blackwell, 98-118

Bailenson, Jeremy N. et al. 2008. Facial Similarity between Voters and Candidates Causes Influences. *Public Opinion Quarterly*, Special Issue 2008, Vol. 72, nº5, 935-961.

Ballew II, Charles C. e Alexander Todorov. 2007. Predicting political elections from rapid and unreflective face judgements. *PNAS Early Edition*.

Bargh, John A. e Tanya L. Chartrand. 1999. The Unbearable Automaticity of Being. *American Psychologist*, Vol. 54, nº7, 462-479.

Barret, Lisa Feldman. 1988. Discrete Emotions or Dimensions? The Role of Valence Focus and Arousal Focus. *Cognition and Emotion*, 12 (4), 579-599.

Barret, Lisa Feldman. 2004. Feelings or Words? Understanding the Content in Self-Report Ratings of Experienced Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(2): 266-281.

Barret, Lisa Feldman, Kevin N. Ochsner e James J. Gross. 2005. Automaticity and Emotion. To appear in *Automatic processes in social thinking and behavior*, J. Bargh (Ed.). New York: Psychology Press.

Barret, Lisa Feldman e Toy D. Wager. 2006. The Structure of Emotion: Evidence From Neuroimaging Studies. *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 15 (2), 79-83.

Bartels, Larry M. 2008. The Study of Electoral Behavor. Forthcoming (in much-abbreviated form) in *The Oxford Handbook of American Elections and Political Behavior*, Jan E. Leighley (ed.).

Bartels, Larry M. 2002. Beyond the Running Tally: Partisan Bias in Political Perception. *Political Behavior*, Vol. 24, nº2, Special Issue: Parties and Partisanship, Part One, 117-150.

Berelson, Bernard R., Paul F. Lazarsfeld e William N. McPhee. 1954. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign.* Chicago: The Chicago University Press.

Bower, Gordon H. 1981. Mood and Memory. *American Psychologist*, Vol. 36, nº2, 129-148.

Brader, Ted. 2005. Striking a Responsive Chord: How Political Ads Motivate and Persuade Voter by Appealing to Emotions. *American Journal of Political Science*, Vol. 29, Nº2, 388-405.

Brader, Ted. 2006. Affective Intelligence and Beyond: Next steps in research on emotion in politics. *Political Communication Report*. Disponível em: htpp://www.unr.edu/organizations/pcr/1603_2006_fall/raudtable_brader.html

Brady, Henry E. e Paul Sniderman. 1991. The likability heuristic. In *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*. Cambridge University Press, 93- 119.

Breckler, Steven J. 1984. Empirical Validation of Affect, Behavior, and Cognition as Distinct Components of Attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 47, nº6, 1191-1205.

Brody, Richard A. e Benjamin I. Page. 1973. Indifference, Alienation and Rational Decisions: The Effect of Candidate Evaluations on Turnout and the Vote. *Public Choice* 15, 1 -17

Bucy, Erik P. 2000. Emotional and Evaluative Consequences of Inappropriate Leader Displays. *Communication Research*, Vol. 27, nº2, 194-226.

Burdein, Inna, Milton Lodge e Charles Taber. 2006. Experiments on the Automaticity of Political Beliefs and Attitudes. *Political Psychology*, Vol. 27, nº3, 359-371.

Cacioppo, John T., Wendi L. Gardner, Gary G. Bertson. 1997. Beyond bipolar conceptualizations and measures: The case of attitudes and evaluative space. *Personality and Social Psychology Review*, 1(1), 3-25.

Cacioppo, John T., and Wendi L. Gardner. 1999. Emotion. *Annual Review of Psychology* 50:191-214.

Cacioppo et al. 2000. The Psychophysiology of Emotions. In *The Handbook of Emotions*, Second Edition, Michael Lewis e Jeannette M. Haviland-Jones (eds). New York: The Guilford Press, 173-191.

Cacioppo, John T. E Gary G. Berntson. 2007. Affective distinctiveness: Illusory or real? *Cognition and Emotion*, 21 (6), 1347-1359.

Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller e Donald Stokes. 1960. *The American Voter*. New York: John Wiley and Sons.

Capelos, Tereza. 2008. Emotionality, Vote, and Party Identification: The Affective Intelligence of Dutch Voters. Prepared for delivery at MPSA Conference, Chicago, April 3-6.

Cassino, Dan e Milton Lodge. 2007. The Primacy of Affect in Political Evaluations. In *The Affect Effect: Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*, Neuman, W. Russell et al. (eds.), Chicago and London: The University of Chicago Press, 101-123.

Chaiken, Shelly e Yaacov Trope (eds.). 1999. *Dual-Process Theories in Social Psychology*. New York and London: The Guilford Press.

Clore, Gerald L. e Jeffrey R. Huntsinger. 2007. How emotions inform judgment and regulate thought. *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 11, nº9, 393-399.

Conover, Palmela Johnston e Stanley Feldman. 1986. Emotional Reactions to the Economy: I'm Mas as Hell and I'm not Going to Take it Anymore. *American Journal of Political Science*, Vol. 30, nº1, 50-78.

Cosmides, Leda e John Tooby. 2000. Evolutionary Psychology and the Emotions. In *The Handbook of Emotions*, Second Edition, Michael Lewis e Jeannette M. Haviland-Jones (eds). New York: The Guilford Press, 91-115.

Crano, William D. 1997. Vested Interest, Symbolic Politics, and Attitude-Behavior Consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 72, nº3, 485-491.

Crites, Jr. Stephen L., Leandre R. Fabrigar e Richard E. Petty. 1994. Measuring the Affective and Cognitive Properties of Attitudes: Conceptual and Methodological Issues. *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, 619

Damásio, António. 1994. *O Erro de Descartes: Emoção, Razão e Cérebro Humano*. 2ª Ed. Mem Martins: Publicações Europa-América Ltda.

Darwin, Charles. 2006 (1889). *A Expressão das Emoções no Homem e nos Animais*. Lisboa: Relógio D'Água Editores.

Darwin, Charles. 2004 (1969). *Autobiografia*. Lisboa: Alexandria Editores.

Downs, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. Addison Wesley.

Duncan, Seth e Lisa Feldman Barret. 2007. Affect is a form of cognition: A neurobiological analysis. *Cognition and Emotion*, 21 (6), 1184-1211.

Edwards, Kari e William von Hippel. 1995. Hearts and Minds: The Priority of Affective Versus Cognitive Factors in Person Perception. *Personality and Social Psychological Bulletin*, Vol. 21, nº 10, 996-1011.

Ekman, Paul. 1994. Strong Evidence from Universals in Facial Expressions: A Reply to Russell's Mistaken Critique. *Psychological Bulletin*, Vol. 115, nº2, 268-287.

Ekman, Paul. 1999a. Facial Expressions. In *Handbook of Cognition and Emotion*. In T. Dalgleish & M. Power (eds.). New York: John Wiley & Sons Ltd.

Ekman, Paul. 1999b. Basic Emotions. In *Handbook of Cognition and Emotion*. In T. Dalgleish & M. Power (eds.). New York: John Wiley & Sons Ltd.

Elster, Jon. 1999. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*. Cambridge University Press.

Fazio, Russell H. et al. 1986. On the Automatic Activation of Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50, nº2, 229-238.

Fazio, Russell H. 2001. On the automatic activation of associated evaluations: An overview. *Cognition and Emotion*, Vol. 15, nº2, 115-141.

Fiorina, Morris P. 1981. *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven and London: Yale University Press.

Fiske, Susan T. E Shelley Taylor. 1984. *Social Cognition*. New York: Random House.

Freire, A. et al. 2003. As *Eleições Legislativas de 2002. Inquérito Pós-Eleitoral*. Base de dados. Lisboa: ICS.

Frijda, Nico H., Peter Kuipers e Elisabeth ter Schure. 1989. Relations Among Emotion, Appraisal, and Emotional Action Readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 57, nº2, 212-228.

Frijda, Nico H. 1994. Varieties of Affect: Emotions and Episodes, Moods, and Sentiments. In *The Nature of Emotion: Fundamental Questions*, Paul Ekman e Richard J. Davidson (eds.). New York and Oxford: Oxford University Press, 59-67.

Galinha, Iolanda Costa e José Luís Pais-Ribeiro. 2005. Contribuição para o estudo da versão portuguesa da Positive and Negative Affect Schedule (PANAS): II – Estudo Psicométrico. *Análise Psicológica*, 2 (XXIII): 219-227.

Gerber, Alan e Donald Green. 1999. Mispecrception about Perceptual Bias. *Annual Review of Political Science*. 2, 189-210.

Gergen, Kenneth J. 1985. The Social Constructionist Movement In Modern Psychology. *American Psychologist*, 40, 255-265.

Glaser, Jack e Peter Salovey. 1988. Affect in Electoral Politics. *Personality and Social Psychology Review*, Vol.2, nº3, 156-172.

Gilovich, Thomas, Dale Griffin, Daniel Kahneman (eds.). 2002. *Heuristics and Biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.

Goren, Paul. 1997. Gut Level Emotions and the Presidential Vote. *American Politics Quarterly*, Vol. 25, Nº2, 203-229.

Granberg, Donald e Thad A. Brown. 1989. On affect and cognition in politics. *Social Psychology Quarterly*, Vol. 52, Nº 3, 171-182.

Gray, Jeffrey A. 1990. Brain Systems that Mediate both Emotion and Cognition. *Cognition & Emotion*, 4:3, 269 – 288.

Gray, Jeffrey A. 1994. Three Fundamental Emotion Systems. In *The Nature of Emotion: Fundamental Questions*, Paul Ekman e Richard J. Davidson (eds.). New York and Oxford: Oxford University Press, 243-247.

Green, Donald P. e Ian Shapiro. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. New Haven and London: Yale University Press.

Gunnell, John G. 2007. Are We Losing Our Minds? Cognitive Science and the Study of Politics. *Political Theory*, Vol. 35, nº 6, 704-731.

Haidt, Jonathan. 2001. The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Appoach to Moral Judgment. *Psychological Review*, Vol. 108, nº4, 814-834.

Harré, Rom. 1986. An Outline of theSocial Constructionist Viewpoint. In *The Social Construction of Emotions*, Rom Harré (ed.). Oxford and New York: Basil Blackwell, 2-14.

Hartmann, George W. 1936. A Field Experiment On The Comparative Effectiveness of "Emotional" and "Rational" Political Leaflefts in Determining Election Results. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31, 99-114

Hastie, Reid e Bernadette Park. 1986. The Relationship Between Memory and Judgement Depends on Whether the JudgmentTask is Memory-Based or On-line. *Psychological review*, Vol. 93, nº 3, 258-268.

Huddy, Leonie, Stanley Feldman e Erin Cassese. 2007. Political Effects of Anxiety and Anger. In *The Affect Effect: Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*, Neuman, W. Russell et al. (eds), Chicago and London: The University of Chicago Press, 202-230.

Himmelweit, Hilde T., Patric Humphreys, Marianne Jaeger e Michael Katz. 1981. *How Voters Decide: A longitudinal study of political attitudes and voting over fifteen years*. Academic Press Inc. New York.

Hutchings, Vincent L. et al. 2006. Racial Cues in Campaing News : The Effects of Candidate Strategies on Group Activation and Political Attentiveness Among African Americans. In *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*, David Redlawsk (Ed.), London: Palgrave MacMillan.

Isbell, Linda M. e Victor C. Ottati. 2002. The Emotional Voter: Effects of EpisodicAffective Reactions on Candidate Evaluations. In *The Social Psychology of Politics*, Ottati et al. (eds). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Isbell, Linda M., Victor C. Ottati e Kathleen C. Burns. 2006. Affect and Politics: Effects on Judgment, Processing, And Information Seeking. In *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*, David Redlawsk (Ed.), London: Palgrave MacMillan.

Izard, Carrol E. 1994. Innate and Universal Facial Expressions: Evidence From Devolpmental and Cross-Cultural Research. *Psychological Bulletin*, Vol. 115, nº2, 288-299.

Kahneman, Daniel. 2003. A Perspective on Judgement and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, Vol. 58, nº9, 697-720

Kinder, Donald. 1998. Opinion and Action in The Realm of Politics. In *The Handbook of Social Psychology* (Volume Two, 4º Edition) Daniel Gilbert, Susan T. Fiske e Gardener Lidzey, eds. Boston: McGraw Hill, 778-867.

Knutson et al. 2006. Politics on the Brain: An fMRI investigation. *Social Neuroscience* 1(1): 25-40.

Kuklinski, James H., et al. 1991. The Cognitive and Affective Bases of Political Tolerance Judgments. *American Journal of Political Science*, Vol. 35, No. 1, pp. 1-27.

Kuklinski, James H. E Paul J. Quirk. 2000. Reconsidering the Rational Public: Cognition, Heuristics, and Mass Opinion. In *Elements of Reason: Cognition, Choice, and The Bounds of Rationality*, Arthur Lupia, Mathew D. McCubbins e Samuel L. Popkin (eds.). Cambridge University Press, 153-182

Kuklinski, James H. (ed.) 2001. *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*. New York: Cambridge University Press.

Kunda, Ziva. 1990. The Case for Motivated Reasoning. *Psychological Bulletin*, Vol. 108, nº3, 480-498.

Krouse, Richard e George Marcus. 1984. Electoral Studies and Democratic Theory Reconsidered. *Political Behavior*, Vol. 6, nº1, 23-39.

James, William. 1884. What is an Emotion? *Mind*, Vol. 9, nº 34, 188-205.

Just, Marion R., Ann N. Crigler e Todd L. Belt. 2007. Don't Give Up Hope: Emotions, Candidate Appraisals, and Votes. In *The Affect Effect: Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*, Neuman, W. Russell et al. (eds.), Chicago and London: The University of Chicago Press, 231-259.

Ladd, Jonathan McDonald e Gabriel Lenz. 2004. Emotions and Voting Behavior: A Critique. Paper presented at the Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, April 15-18, Chicago IL.

Ladd, Jonathan McDonald e Gabriel Lenz. 2008.Reassessing the Role of Anxiety in Vote Choice. *Political Psychology*, Vol. 29, nº 2, 275-296.

Lau, Richard R. e David P. Redlawsk. 1997. Voting Correctly. *American Political Science Review*, Vol. 91, nº3, 585-598.

Lau, Richard R. e David P. Redlawsk. 2001. Advantages and disadvantages of cognitive heuristics in political decision making. *American Journal of Political Science*, 45 (4), 951-971.

Lazarus, Richard S. 1981. A Cognitivist's Reply to Zajonc on Emotion and Cognition. *American Psychologist*, 36, 222-223.

Lazarus, Richard S. 1982. Thoughts on the Relations Between Emotion and Cognition. *American Psychologist*. Vol. 37, Nº9, 1019-1024.

Lazarus, Richard S. 1984. On the Primacy of Cognition. *American Psychologist*, Vol. 39, nº2, 124-129.

Lazarus, Richard S. 1991. Progress on a Cognitive-Motivational-Relational Theory of Emotion. *American Psychologist*, Vol.46, nº 8, 819-834.

LeDoux, Joseph. 1994. Cognitive-Emotional Interactions in The Brain. In *The Nature of Emotion: Fundamental Questions*, Paul Ekman e Richard J. Davidson (eds.). New York e Oxford: Oxford University Press, 216-223.

LeDoux, Joseph. 1996. The Emotional Brain: the mysterious underpinnings of emotional life. New York: Simon & Schuster.

Libet, Bejamin. 2002. The Timing of Mental Events: Libet's Experimental Findings and Their Implications. *Consciousness and Cognition* 11, 291-299.

Lobo, Marina Costa. 2006. Short terms voting in a young democracy: Leader effects in Portugal in 2002 legislative elections. *Electoral Studies* 25, 270-286.

Lobo, Marina Costa. s.d. Choosing a Prime Minister: Leader Effects in the 2005 Legislative Elections. Instituto de Ciências Socias, Universidade de Lisboa.

Lodge, Milton, Kathleen M. McGraw, Patrick Stroh. 1989. An impression-driven model of candidate evaluation. *American Political Science Review*. Vol. 83, nº 2, 399-419.

Lodge, Milton, Marco R. Steenbergen e Shawn Brau. 1995. The Responsive Voter: Campaign Information and the Dynamics of Candidate Evaluation. *The American Political Science Review*, Vol. 89, nº2, 309-326.

Lodge, Milton e Charles Taber. 2000. Three Steps toward a Theory of Motivated Political Reasonig.In *Elements of Reason*: *Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, Arthur Lupia, Mathew McCubbins e Samuel Popkin (eds.). Cambridge University Press, 188 – 213.

Lodge, Milton e Charles Taber. 2005. The automaticity of affect for political leaders, groups, and issues: An experimental test of the hot cognition hypothesis. *Political Psychology*, 26, 455-482.

Lodge, Milton, Charles Taber e Christopher Weber. 2006. First Steps Toward a Dual-Process Accessibility Model of Political Beliefs, Attitudes, and Behavior. In *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*, David Redlawsk (ed.), London: Palgrave MacMillan.

Lodge, Milton e Charles S. Taber. 2007. The Rationalizing Voter: Unconscious Thought in Political Information Processing. Disponível em SSRN: http://ssrn.com/abstract=1077972

Luntz, Frank. 2007. *Words that work: It´s not what you say, it´s what people hear*. New York: Hyperion.

Lupia, Arthur, Mathew D. McCubbins, Samuel L. Popkin. 2000. *Elements of Reason: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*. Cambridge University Press.

Lutz, Catherine. 1986. The Domain of Emotion Words on Ifaluk. In *The Social Construction of Emotions*, Rom Harré (ed.). Oxford and New York: Basil Blackwell, 267-288.

Marcus, George E. 1988. The Structure of Emotional Response: 1984 Presidential Candidates. *American Political Science Review* 82 (3): 735-61.

Marcus, George E. 1991. Emotions and politics: hot cognition and the rediscovery of the passion. *Social Science Information*, Vol 30, nº2, 295-232.

Marcus, George E. 2000. Emotion in Politics. *Annual Review of Political Science*. 3: 221-250.

Marcus, George E, Michael Mackuen e Russel Neuman. 2000. *Affective Intelligence and Political Judgment*. Chicago and London: University of Chicago Press.

Marcus E. Marcus e Michael B. MacKuen. 2001. Emotions and Politics: The Dynamic Functions of Emotionality. In *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*. James H. Kuklinski (ed.)New York: Cambridge University Press, 41-67.

Marcus, George E. 2002. *The Sentimental Citizen*. The Pennsylvania State University Press.

Marcus, George E. 2003. The Psychology of Emotion and Politics. In *Handbook of Political Psychology*, ed. D. O. Sears, L. Huddy e R. Jervis. Oxford: Oxford University Press.

Marcus, George E. e Michael Mackuen. 1993. Anxiety, Enthusiasm, and the Vote: The Emotional Underpinnings of Learning and Involvement During Presidential Campaigns. *American Political Science Review* 87 (3): 688-701.

Marcus, George E., Michael Mackuen, Jennifer Wolak, Luke Keele. 2006. The Measure and Mismeasure of Emotion. In *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*, David Redlawsk (Ed.), London: Palgrave MacMillan.

Markus, Gregory B. e Philip E. Converse. 1979. A Dynamic Simultaneous Equation Model of Electoral Choice. *The American Political Science Review*, Vol. 73, No. 4, 1055-1070.

Massey, Douglas S. 2002. A Brief History of Human Society: The Origin and Role of Emotion in Social Life: Presidential Address. *American Sociological Review*, Vol. 67, Nº1, 1-29.

Masters, Roger D. Et al. 1987. Television Coverage of Candidates' Display Behavior during the 1984 Democratic Primaries in the United States. *International Political Science Review*, Vol. 8, nº2, 121-130.

Masters, Roger D. 2001. Cognitive Neuroscience, Emotion and Leadership. In *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*. James H. Kuklinski (ed.)New York: Cambridge University Press.

McDermott, Rose. 2004. The Feeling of Rationality: The Meaning of Neuroscientific Advances for Political Science. *Perspectives on politics*, Vol. 2/Nº 4, December 2004

McAllister, Ian. 2007. The Personalization of Politics. In *Oxford Handbook of Political Behavior*, Russell J. Dalton e Hans-Dieter Klingemann (eds.). Oxford: Oxford University Press, 571-585.

McHugo, Gregory J. et al. 1985. Emotional Reactions to a Political Leader´s Expressive Displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 49, nº6, 1513-1529.

Miller, George A. 2003. The Cognitive Revolution: a historical perspective. *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 7, nº3, 141-145.

Moreland, Richard L. e Robert Zajonc. 1979. Exposure Effects May Not Depend on Stimulus Recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 6: 1085 –1089.

Mutz, Diana C. 2007. Political Psychology and Choice. In *Oxford Handbook of Political Behavior*, Russell J. Dalton e Hans-Dieter Klingemann (eds.). Oxford: Oxford University Press, 80-99.

Neuman, W. Russell, et al. (eds). 2007. *The Affect Effect : Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*. Chicago and London: The University of Chicago Press.

Nisbett, Richard E. e Timothy DeCamp Wilson. 1977. Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes. *Psychological Review*, Vol. 84, nº3, 231- 259.

Ottati, Victor C., Marco R. Steenbergen e Elle Riggle. 1992. The Cognitive and Affective Components of Political Attitudes: Measuring the Determinants of Candidate Evaluations. *Political Behavior*, Vol. 14, Nº 4.

Ottati, Victor C. 2001. The Psychological Determinants of Political Judgment. In *Blackwell Handbook in Social Psychology*, Vol. 1, Abraham Tesser e Norbert Schwarz (eds.). Blackwell Publishing, 615-634.

Panksepp, Jaak. 2002. At the interface of affective, behavioural, and cognitive neurosciences: Decoding the emotional feelings of the brain. *Brain and Cognition*, 52: 4-14.

Pessoa, Luiz. 2008. On the relationship between emotion and cognition. *Nature Review Neuroscience*, Vol. 9, 148-158.

Prinz, Jesse. 2006. The Emotional Basis of Moral Judgements. *Philosophical Explorations*, Vol. 9, nº1. 29-43.

Plutchick, Robert. 2002. *Emotions and Life: Perspectives from Psychology, Biology, and Evolution*. American Psychological Association.

Popkin, Samuel L. 1994 (1991). *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*. 2ª ed. Chicago and London: The University of Chicago Press.

Quattrone, George A. e Amos Tversky. 1988. Contrasting Rational and Psychological Analyses of Politcal Choice. *American Political Science Review*, Vol. 82, Nº3 September

Ragsdale, Lyn. 1991. Strong feelings: Emotional Responses to Presidents. *Political Behavior*, Vol. 13, Nº1.

Rahn, Wendy M., Jon A. Krosnick e Marijke Breuning. 1994. Rationalization and Derivation Processes in Survey Studies of Political Candidate Evaluation. *American Journal of Political Science*, Vol. 38, nº3, 582-600.

Rahn, Wendy M. 2000. Affect as Information: The Role of Public Mood in Politcal Reasoning. In *Elements of Reason*: *Cognition, Choice, and The Bounds of Rationality*, Arthur Lupia, Mathew McCubbins e Samuel Popkin (eds.). Cambridge University Press, 130-150.

Cornelius, Randolph R. 1996. *The Science of Emotion: research and tradition in the psychology of emotions*. New Jersey: Prentice Hall.

Redlawsk, David . 2002. Hot Cognition or Cool Consideration? Testing the Effects of Motivated Reasoning on Political Decision Making. *The Journal of Politics*, Vol. 64, Nº 4, pp. 1021-1044.

Redlawsk, David P. 2001. You Must Remember This: A Test of the On-Line Model of Voting. *American Political Science Review*. 63 (1): 29-58.

Redlawsk, David P. (ed.). 2006. *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*. London: Palgrave Macmillan.

Redlawsk, David. 2006a. Motivated Reasoning, Affect, and the Role of Memory in Voter Decision Making. In *Feeling Politics: Emotion in Political Information Processing*, David Redlawsk (ed.). London: Palgrave Macmillan, 87-108.

Redlawsk, David. 2006b. *Emotions and the Process of Voter Decision Making. Political Communication Report*. Disponível em:
htpp://www.unr.edu/organizations/pcr/1603_2006_fall/raudtable_redlawsk.html

Redlawsk, David P., Andrew J. W. Civettini e Richard R. Lau. 2007. Affective Intelligence and Voting: Information Processing and Learning in a Campaign. In *The Affect Effect: Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*, Neuman, W. Russell et al. (eds), Chicago and London: The University of Chicago Press, 152-179.

Robson, John P, Philip R. Shaver e Lawrence S. Wrightsman (ed.). 1999. *Measures of Political Attitudes. Volume 2 in measures of social psychological attitude series*. London: Academic Press.

Rosema, Martin. 2005. Passion beats reason: emotionality versus Rationality in Vote Choice. Paper to be presented at the third ECPR Conference, Budapest.

Rosema, Martin. 2007. How passionate is the electorate? A study of emotion based voting in party-centered politics. Paper to be presented at the 4th ECPR Conference, Pisa, Italy, 6-8 September.

Roseman, I., R. P. Abelson e M. F. Ewing. 1986. Emotion and political cognition: Emotional appeals in political communication. In *Political Cognition*, Richard Lau e D. O. Sears (Eds.). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 279-294.

Russel, James A. 1980. A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1281-1288.

Russel, James A. 1994. Is There Universal Recognition of Emotion From Facial Expression? A Review of the Cross-Cultural Studies. *Psychological Bulletin*, Vol. 115, nº1, 102-141.

Russel, James A. 2003. Core Affect and the Psychological Construction of Emotion. *Psychological Review*, Vol. 110, Nº1, 145-172.

Schachter, Stanley e Jerome E. Singer. 1962. Cognitive, Social, and Physiological Determinants of Emotional State. *Psychological Review*, Vol. 69, nº5, 379-399.

Scherer, Klaus R. 2000. Psychological Models of Emotion. In *The Neuropsychology of emotion*, J. Borod (ed.). Oxford and New York: Oxford University Press, 137-162.

Schlosberg, Harold. 1952. The Description of Facial Expressions in Terms of Two Dimensions. *Journal of Experimental Psychology*, Vol. 44, nº4, 229-237.

Schreiber, Darren e Marco Iacobini. 2005. Monkey See, Monkey do: Mirror Neurons, Functional Brain Imaging, and Looking at Political Faces. Prepared for the American Political Science Association Meeting, Washington D.C.

Sears, David O., Carl P. Hensler, Leslie K. Speer. 1979. Whites' Opposition to "Busing": Self-Interest or Symbolic Politics? *The American Political Science Review*, Vol. 73, nº2, 369-384.

Sears, David O. et al.1980. Self-Interest vs. Symbolic Politics in Policy Attitudes and Presidential Voting. *The American Political Science Review*, Vol. 74, nº3, 670-684.

Sears, David O. 1993. Symbolic Politics: A Socio-Psychological Theory. In *Explorations in Political Psychology*, S. Iyengar & W. J. McGuire (eds.). Durham, N.C.: Duke University Press, pp. 113-149.

Sears, David O. e Nicholas A. Valentino. 1997. Politics Matters: Political Events as Catalysts for Preadult Socialization. *The American Political Science Review*, Vol. 91, nº 1, 45-65.

Sears, David O. e Carolyn L. Funk. 1999. Evidence of Long Term Persistence of Adults' Political Predispositions. *The Journal of Politics*, Vol. 61, nº1, 1-28.

Sears, David O. 2001. The Role of Affect in Symbolic Politics. In *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*. James H. Kuklinski (ed.)New York: Cambridge University Press, 14-40.

Sears, David O., L. Huddy e R. Jervis (eds.). 2003. *Handbook of Political Psychology*. Oxford: Oxford University Press.

Sears, David O. e Shery Levy. 2003. Childhood and Adult Political Development. In *Handbook of Political Psychology*, David O. Sears, L. Huddy e R. Jervis (eds.). Oxford: Oxford University Press.

Shacter, Daniel L. 1987. Implicit Memory: History and Current Status. *Journal of Experimental Psychology*, Vol. 13, nº 3, 501-518.

Shafir, Eldar e Robyn A. LeBoeuf. 2002. Rationality. *Annual Review of Psychology*. 53: 491-517.

Simon, Herbert A. 1984. Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. *The American Political Science Review*, vol. 79, 293-304.

Sniderman, Paul M., Richard A. Brody e Philip E. Tetlock. 1991. *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*. Cambridge University Press.

Solomon, Robert C. 1993. The Philosophy of Emotions. In *Handbook of Emotions*, Michael Lewis e Jeannette M. Haviland-Jones (eds). New York: The Guilford Press, 3-15.

Storbeck, Justin e Gerald L. Clore. 2007. On the interdependence of cognition and emotion. *Cognition and Emotion*, Vol. 21, nº6, 1212-1237.

Storm, Christine e Tom Storm. 1987. A Taxonomic Study of the Vocabulary of Emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 53, nº4, 805-816.

Sullivan, Dennis G. e Roger D. Masters. 1988. "Happy Warriors": Leaders' Facial Displays, Viewers' Emotions, and Political Support. *American Journal of Political Science*, Vol. 32, Nº2, 345-368.

Taber, Charles S., Milton Lodge e Jill Glathar. 2001. The Motivated Construction of Political Judgments. In *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*. James H. Kuklinski (ed.). New York: Cambridge University Press, 198-225.

Taber, Charles S. e Milton Lodge. 2006. Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs. *American Journal of Political Science*. Vol. 50, nº 3, 755-769.

Tingley, Dustin. 2006. Neurological imaging as evidence in political science: a review, critique, and guiding assessment. *Social Science Information*, Vol. 45 (1), 5-33.

Todorov, Alexander et al.. 2005. Inferences of Competence from Faces Predic Election Outcomes. *Science*, Vol. 308, 1623-1626.

Tversky, Amos e Daniel Kahneman. 1974. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, Vol. 185.

Valentino, Nicholas A. e David O. Sears. 1998. Event-Drive Political Communication and the Preadult Socialization of Partisanship. *Political Behavior*, Vol. 20, nº2, 127-154.

Wallas, Graham. 1920 (1908). *Human Nature in Politics*. 3ª ed. Printed as part of Constable's Miscellany of Original & Selected Publications in Literature.

Watson, David e Auke Tellegen. 1985. Toward a Consensual Structure of Mood. *Psychological Bulletin*. Vol. 98, nº2, 219-235.

Watson, David, Lee Anna Clark e Auke Tellegen. 1988. Development and Validation of Brief Mesures of Positive and Negative Affect: the PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 6: 1063–1070.

Watson, David. 1988. The Vicissitudes of Mood Measurement: Effects of Varying Descriptors, Time Frames, and Response Formats on Measures of Positive and Negative Affect. *Journal of Personality and Social Psychology*. 55(1): 128-141.

Watson, David e Lee Anna Clark. 1994. Emotions, Moods, Traits, and Temperaments, Conceptual Distinctions and Empirical Findings. In *The Nature of Emotion: Fundamental Questions*, Paul Ekman e Richard J. Davidson. New York and Oxford: Oxford University Press, 89-93.

Watson, David, David Wiese, Jatin Vaidya e Auke Tellegen. 1999. The Two General Activation Systems of Affect: Structural Findings, Evolutionary Considerations, and Psychobiological Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 5: 820-838.

Westen, Drew et al. 2006. Neural Bases of Motivated Reasoning: An fMRI Study of Emotional Constraints on Partisan Political Judgement in the 2004 U.S. Presidential Election. *Journal of Cognitive Neuroscience*, Vol. 18, nº 11, 1947-1958.

Westen, Drew. 2007. The *Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation.* New York: Public Affairs.

Westen, Drew, Joel Weinberger e Rebekah Bradley. 2007. Motivation, Decision Making, and Consciousness: From Psychodynamics to Subliminal Priming and Emotional Constratraint Satisfaction. In *The Cambridge Handbook of Consciousness*, Philip David Zelazo, Morris Moscovitch e Evan Thompson (eds.). New York: Cambridge University Press.

Williams, Christopher. 2008. Reassessing the Role of Anxiety in Information Seeking Behavior. Paper presented at the annual meeting of the ISPP 31st Annual Scientific Meeting, Sciences Po, Paris, France.

Willis, Janine e Alexander Todorov. 2006. First Impressions: Making Up Your Mind After a 100-Ms Exposure to a Face. *Psychological Science*, Vol. 17, nº7, 592-598.

Winkielman, Piotr e Kent Berridge. 2003. Irrational Wanting and Subrational Liking: How Rudimentary Motivational and Affective Processes Shape Preferences and Choices. *Political Psychology*, Vol. 24, nº4, 657-680.

Wolak, Jennifer e George E. Marcus. 2007. Personality and Emotional Response: Strategic and Emotional Responses to Changing Political Circumstances. ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 614, nº1, 172-195.

Zaller, John e Stanley Feldman. 1992. A Simple Theory of Survey Response. Answering Questions Versus Revealing Preferences. *American Journal of Political Science*, Vol. 36, nº3, 579-616.

Zajonc, Robert B. 1980. Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences. *American Psychologist* 35: 151- 175.

Zajonc R. B. 1984. On the Primacy of Affect. *American Psychologist*, Vol. 39, nº2, 117-123.

Zajonc, Robert B. 1998. Emotions. In *The Handbook of Social Psychology* (Volume One, 4º Edition) Daniel Gilbert, Susan T. Fiske e Gardener Lidzey, eds. Boston: McGraw Hill, 591-632.