

A escolha racional e suas convergências sociológicas nas ciências econômicas e políticas

Luiz Christiano¹

Introdução

O presente artigo busca estabelecer as conexões teóricas entre parte da história do pensamento econômico e sua influência na teoria do comportamento político. A análise aqui posta parte do conceito de ação econômica em Weber e vai até os passos que culminaram com a Nova Sociologia Econômica. Como pano de fundo, aparecem as mudanças na teoria da escolha racional utilizada por estudiosos do comportamento político e as convergências a modelos analíticos que levem em conta fatores não apenas econômicos (mas sociais, psicológicos, institucionais, históricos, etc.).

As páginas a seguir iniciam pela exposição das linhas gerais da escola econômica (ou da escolha racional) no pensamento político. Depois, são identificadas algumas das mudanças no pensamento econômico ao longo do último século. Por fim, é feita a análise entre as similitudes nos caminhos da ciência econômica e da ciência política, com a entronização da incerteza, da contingência² e de fatores psicológicos, históricos e sociais à teoria da escolha racional.

A escolha racional e a ciência política

No campo da Ciência Política, três são as principais escolas de análise do comportamento político, segundo Figueiredo (1991), Castro (1992, 1994), Singer (2002) e Carreirão (2002): sociológica, psicológica e econômica (ou da escolha racional). Em boa parte da literatura, é presente ainda a aproximação das duas primeiras correntes, formando a linha psicossociológica.

¹ Mestrando em Sociologia Política, PPGSP/UFSC. E-mail: luizchristiano@hotmail.com

² Quando faço referência à contingência e à incerteza, neste trabalho, refiro-me às consequências impremeditadas da ação; ou, como os indivíduos podem agir de forma diferente da que agiram, descaracterizando a previsibilidade completa das ações (Giddens, 2003).



Em uma trajetória histórica, pode-se entender que os primeiros estudos, nos anos 1960, foram dominados pelas correntes sociológica e psicológica: “A primeira explicava o resultado de pleitos eleitorais em termos de alinhamentos de classe social, blocos religiosos, razões étnicas e de gênero” (Baquero, 1997, p. 123). O problema é que mudanças de curto prazo não eram contempladas sob esse meio de análise.

A escola sociológica do comportamento eleitoral se baseia no holismo metodológico e na influência histórica, “portanto, não são indivíduos e sim coletivos sociais que imprimem dinâmica à política” (idem p. 43). Destarte, a participação política seria fruto das interações sociais em determinado contexto.

Já a escola psicológica é oriunda dos estudos liderados por Angus Campbell, na Universidade de Michigan, nos Estados Unidos, no fim dos anos 1950. Utilizando-se de *surveys*, os teóricos desta corrente buscavam explicações com base no sistema de personalidade parsoniano (socialização política) para encontrar as tendências do comportamento político. Figueiredo resume o enunciado básico dessa corrente: “indivíduos semelhantes do ponto de vista social e de atitudes tendem a ter comportamentos políticos semelhantes, a votarem na mesma direção, independentemente de contextos históricos” (Figueiredo, 1991, p. 21). O próprio Campbell é o responsável pela integração das duas primeiras correntes, fundando a corrente sociopsicológica ou psicossociológica (Baquero, 1997, p. 124).

Em linhas gerais, para a escola da escolha racional, o eleitor se valeria de economia de informação para decidir o voto. Desta forma, agiria retrospectivamente, analisando estratégias políticas anteriores. Anthony Downs, considerado o fundador da escola econômica (Singer, 2002, p. 24), constata que o eleitor se comporta como um consumidor: age racionalmente, buscando aumentar benefícios e diminuir custos. Assim, dado o custo em se buscar informação, o votante delega a outrem o processo decisório ou se vale de informação subsidiada – advinda desde o contato face a face até a transmissão feita por governos, partidos e grupos de interesse (Carreirão, 2002, p. 51-50):

Conhecimento da *performance* passada seria mais barato de adquirir do que todas as informações necessárias para avaliar as propostas futuras dos

candidatos. Além disso, em virtude de ter sido experimentada, a *performance* passada é um tipo de informação mais confiável do que promessas para o futuro. (Idem, p. 54)

Downs considera que o fator ideologia pode ser simplificador do universo político, facilitando a tomada de decisão. Para o autor, o eleitor (consumidor) trabalharia com a avaliação de desempenho apenas como segunda categoria, caso julgasse semelhantes as plataformas de propostas dos concorrentes. Para Downs, são irrelevantes características psicológicas. “Como uma abstração retirada da personalidade humana completa, [o homem, dadas as incertezas da vida] encara cada situação com um olho nos ganhos a serem obtidos, o outro nos custos e um forte desejo de seguir para onde a racionalidade o oriente” (Downs, 1957, p. 90).

O homem racional, segundo Downs, baseia-se em uma lógica determinada a partir do seguinte modelo:

1. Organiza as alternativas de decisão em ordem de preferência;
2. O seu ordenamento preferencial é transitivo;
3. Sempre pode decidir por uma das alternativas;
4. Entre as alternativas definidas, escolhe a que prefere mais;
5. Em condições semelhantes, toma sempre a mesma decisão (Figueiredo, 1991, p. 97).

Agir racionalmente, portanto, requer o mínimo de previsibilidade. No caso do comportamento político, os partidos servem como facilitadores das decisões, uma vez que o eleitor pode nortear sua preferência a partir das bandeiras defendidas pelas legendas. Assim, neste pensamento, econômico-liberais tenderiam a ter apoio de empresários e trabalhistas tendem a ser apoiados por classes mais baixas, ainda que haja exceções. Para Downs, partidos são *yardsticks* – ou seja, referenciais: “Muitos [eleitores] usam tal referencial por longo tempo: frequentemente são observadas relações estáveis entre grupos sociais, classes, etnias e outras identidades sociais e resultados eleitorais” (p. 98).

Baseando-se na estabilidade, Downs justifica a contingência ao apostar que, em caso de mudança no perfil das legendas, o eleitorado se instabiliza na

identificação partidária. “Se os partidos jogarem o jogo da ambiguidade, se multiplicarem em busca de diferenciações ou, ainda, expandirem suas bases, isso gera imprevisibilidade e, conseqüentemente, o eleitorado se volatiliza” (p. 100).

Pensamento político e pensamento econômico

A teoria downsiana e a teoria do consumo encontram bases semelhantes quando se trata de estabilidade e previsibilidade: “(...) Se o eleitor duvida que a prática política pós-eleições seja fiel ao compromisso das urnas, isso fará decrescer o valor da eficiência do voto” (ibidem, p. 107). Figueiredo atesta que tal modelo de comportamento presente na ciência política pela teoria downsiana tem origem na teoria do consumidor³, “para a qual a decisão é limitada apenas pela oferta e pelo orçamento individual” (p. 108).

Visto como aponta Downs, o pensamento racional parece limitador. Do ponto de vista político, é salutar a lembrança de Castro de que o modelo dowsonianos amparado na escolha racional é inconsistente, uma vez que delimita a ideologia como facilitadora da decisão do voto, sem uma resposta mais consistente ao significado de ideologia. Isso porque a sofisticação política do eleitor é considerada baixa⁴ e, “nessas condições, fica difícil afirmar que as preferências partidárias se baseiam sempre na comparação que os eleitores fazem entre suas próprias opiniões políticas e as propostas dos partidos políticos” (Castro, 1992, p. 9).

Assim como os teóricos da escolha racional receberam críticas pelo modelo que ignoraria outras influências não ideológicas ou não maximizadoras de ganho na decisão do voto, a corrente psicossociológica utilizada na compreensão do comportamento político também lida com restrições. A linha psicossociológica está mais ligada à integração entre a base ideológica e às imagens em torno dos

³ Livia Barbosa e Colin Campbell apontam que apenas as ciências sociais têm dificuldade para definir o que é o consumo. Para economistas e profissionais do marketing, significa um processo individual, quantificável e ligado à noção de consumo final. Para ambientalistas, é o uso ligado ao esgotamento dos recursos naturais. Porém, recentemente, economistas têm se interessado pelo caráter simbólico e valorativo do consumo, situado no *status* social e na experiência e no acesso ao uso (Barbosa e Campbell, 2006).

⁴ Menos de 15% em “países desenvolvidos”, segundo Philippe Converse (Figueiredo, 1991, p. 24).

políticos e partidos, além dos temas propostos ou em pauta durante o pleito. Conforme Castro,

Dá-se ênfase à importância das opiniões e atitudes relativas aos partidos e aos candidatos, como a satisfação maior ou menor com o desempenho do governo e com a atuação passada dos candidatos, as opiniões sobre uma série de políticas concretas propostas pelos partidos ou candidatos – os *issues* –, as expectativas com relação a quem mais tem chance de ganhar, as motivações, o interesse, o envolvimento político, os graus de informação dos eleitores, etc. (Idem, p. 16)

Porém, assim como há críticas ao modelo da escolha racional em razão da baixa racionalidade do eleitor, a escola psicossociológica também é criticada pelo mesmo motivo. Ou seja, se o eleitor não vota ideologicamente como define o modelo econômico, como poderia ser suficientemente informado a respeito dos *issues* políticos, conforme aponta o modelo psicossociológico? Sendo assim, qual o modelo ideal? Campbell sugere um caminho investigativo ao apontar para a convergência entre as correntes da escolha racional e psicossociológica (Idem, p. 17).

Caminhos de convergência racional e psicossociológica no comportamento político

Ao não considerar relevantes as contingências e as incertezas das decisões, a teoria downsiana pode ser contestada por uma questão lógica: seguindo modelos pré-estabelecidos de comportamento, como se diferem o comportamento racional e um comportamento tradicional, uma vez que a decisão é sempre amparada em experiências anteriores?

Os teóricos racionalistas apontam como resposta a noção de racionalidade adaptativa. Figueiredo atesta que são duas as noções. Na primeira, baseada em March e Suppes, o comportamento racional é fronteiro ao tradicional. Nessa noção, os indivíduos optam com a suposição de que, pela experiência, possuem informação completa para a decisão.

Na segunda, o indivíduo é satisfacionista – adapta suas preferências às condições políticas: “um desejo racional é aquele que é ajustado otimamente ao conjunto dos realizáveis” (Elster, 1986, 15).

A relativização feita por Elster incorpora a contingência e a instabilidade ao pensamento econômico. Elster encontra falhas na teoria da escolha racional, quando as opções de decisão são igualmente ótimas. Primeiro, sendo normativa, ela não indica o que é racional decidir. Segundo, sendo explicativa, ela não garante a previsibilidade do comportamento (Figueiredo, 1991, p. 195).

A escolha racional e o pensamento econômico

Da mesma forma que a teoria econômica do comportamento político se altera, o pensamento econômico sofre mudanças a partir dos anos 1980, com uma maior busca pela interdisciplinaridade. Apesar de ambas as áreas apontarem para uma abordagem interdisciplinar no Brasil, a investigação do comportamento político e a investigação do comportamento econômico parecem ter seguido caminhos inversos em linha temporal, que levaram a um fim semelhante. Conforme Baquero, nos estudos do comportamento político, as linhas psico e sociológicas são mais fortes entre os anos 1950 e 1970. No pensamento econômico, para Steiner, a incorporação de fatores sociais foi inserida a partir da perspectiva da Nova Sociologia Econômica.

Antes, o pensamento econômico neoclássico, mesmo diante das contingências e incertezas, valia-se de modelos teóricos simplificadores, amparados pelo equilíbrio e pela estabilidade. Conforme Bourdieu, “a ciência que se chama economia repousa sob uma abstração originária, que consiste em dissociar uma categoria particular de práticas, ou uma dimensão particular de toda prática, da ordem social na qual toda prática humana está imersa” (in Abramovay, 2004, p. 40).

A ciência econômica nasce no século XVIII, com a emergência do mercado de trocas. Segundo Abramovay, três são os principais teóricos do pensamento econômico neoclássico, que predispunham a noção de economia como esfera autônoma: Adam Smith, John Stuart Mill e Léon Walras. Stuart Mill atesta que o *homo oeconomicus* tem predisposição utilitarista e egoísta, revelada na

pressuposição de que “o homem é um ser que é determinado, pela necessidade de sua natureza, a preferir uma maior porção de riqueza ao invés de uma menor, em todos os casos” (Stuart Mill, 1984, p. 305). Smith, outro expoente, relaciona os benefícios do individualismo – à medida que o indivíduo busca seus interesses, contribui para a realização do interesse geral dos demais indivíduos.

Walras é o autor da teoria do equilíbrio geral, formada pela curva da demanda e da oferta em diversos mercados, influenciando na definição do preço. Pela teoria, em síntese, uma oscilação de preço em determinado mercado influenciaria mudanças na oferta e na demanda nos demais mercados a ele associados;

(...) desta alteração no comportamento, seguem-se novas alterações dos preços até o momento em que, simultaneamente, em todos os mercados, um novo equilíbrio é encontrado, ou seja, a preços correntes, nenhuma transação é mutuamente vantajosa para os dois agentes. (Steiner, 2006, p. 38)

É bem provável que os teóricos neoclássicos reconhecessem as influências não-econômicas sob a ação econômica, mas as ignoravam, a fim de manter estabelecido um modelo racional e, destaca-se, previsível. Em consonância com esse raciocínio, Keynes afirma que “outros motivos além do desejo de riqueza operam em várias ocasiões, determinando as atividades econômicas do homem. Eles devem, entretanto, ser negligenciados [...] uma vez que sua influência é irregular, incerta e caprichosa” (apud Abramovay, 2004, p. 41).

O enunciado supracitado está baseado em um caráter estável da vida econômica, justamente para garantir sua previsibilidade. Não por acaso, o pensamento político atrelado à escolha racional também encontra na previsibilidade sua defesa ao método simplificado de análise do comportamento político.

Weber já destacava o caráter hipotético da ação econômica, fruto de cogitações. Para Weber, a teoria sociológica da economia se ocupa com o tipo de ação que “recebe seu sentido mais específico do resultado das cogitações (apenas teoricamente isoláveis) dos agentes econômicos” (Weber, 1991, p. 40). Ou seja, a abstração é uma característica iminente da ação econômica.

Assim como a ação econômica relativa a fins forjada por Weber, cujo motivo é buscar o resultado mais eficiente (Sell, 2002, p. 111; Swedberg, 2005, p. 53; Weber; p. 40-38), Steiner cita que a ação racional em seu caráter mais simples tange um comportamento instrumental, “norteados pelo resultado esperado da ação” (Steiner, 2006, p. 33).

Para Steiner, a teoria da escolha racional tem mudanças significativas a partir de Lionel Robbins, que aponta a falta de tempo para a tomada de decisão como fator potencial de aplicação da teoria econômica, a partir do custo-oportunidade da ação (idem, p. 34). Ou seja, diante de uma situação em que precisa decidir rapidamente, o indivíduo age objetiva e racionalmente. Se a maior parte dos indivíduos, da mesma forma, tem pouco tempo para agir, fá-lo-ão da mesma forma.

Ainda assim, Steiner atesta que a teoria econômica é importante para aplicação em modelos simples:

Que o resultado obtido mantenha uma relação delicada e controversa com a explicação dos comportamentos empíricos oferecida por outras abordagens é uma coisa, que não autoriza que se rejeite ou trate com indiferença a teoria econômica, desde que ela não cometa o erro de tomar seus modelos pela realidade. (Idem, p. 34)

Ao contrário de Steiner, por ser hipotética e limitada, Monsma aponta que “a escolha racional tende a ofuscar as diferenças entre escolhas racionais (uso do raciocínio para decidir entre alternativas) e a ação racional (ação eficaz, que leva a resultados desejados)” (Monsma, 2000). Ou seja, ações não necessariamente racionais – Monsma elenca espontâneas, impulsivas, emocionais, habituais ou tradicionais – podem ter consequência desejada e acabam parecendo racionais, se levarmos em conta o resultado. Entre as limitações que coloca, Monsma lembra que o conceito de habitus de Bourdieu possibilita a improvisação de práticas eficazes “em uma infinidade de situações específicas e o ajustamento constante do comportamento na interação com os outros, sem escolhas deliberadas, que muitas vezes só complicariam a realização de resultados apreciados” (Monsma, 2000).

Caminhos de convergência racional e psicossociológica no comportamento econômico

A Sociologia Econômica aparece no século XIX como resposta aos pressupostos e à metodologia da economia neoclássica. Swedberg entende que Sociologia Econômica é “a aplicação de ideias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos – mercados, empresas, lojas, sindicatos, e assim por diante” (Swedberg, 2005, p. 7). Com base em Weber, Swedberg aponta que a Sociologia Econômica abrange fenômenos econômicos, fenômenos economicamente condicionados (influentes à sociedade) e fenômenos economicamente relevantes (influenciados pela sociedade).

Os estudos de Karl Polanyi, um dos pioneiros da Sociologia Econômica, apontam para a inserção social do mercado. Polanyi pesquisa a história do pensamento econômico para diagnosticar uma confusão entre a circulação de bens e a troca mercantil (*economic fallacy*), que aparece no cerne dos modelos neoclássicos. No resumo de Steiner,

A circulação de bens que satisfazem às necessidades pressupõe uma estrutura institucional, qualquer que seja a sociedade considerada. No caso da reciprocidade e da redistribuição, a atividade econômica, na medida em que se possa isolá-la, está inserida (*embedded*) nas relações sociais, isto é, estas últimas compõem um conjunto de instituições que permitem o funcionamento do aspecto econômico das relações sociais.

Em contrapartida, quando a troca mercantil toma a forma de um sistema auto-regulador de mercados, o historiador conclui pela emergência de uma *grande transformação* [grifo no original] marcada pelo deslocamento das relações econômicas das relações sociais. Um indício de tal desarranjo é dado pelo *status* de mercadoria que é atribuído ao indivíduo, à moeda e à terra: a existência dos mercados do trabalho, da moeda e da terra e a existência de remunerações aferentes (salário, juro, renda) mostram que as relações sociais (ligadas ao indivíduo), políticas (à moeda) e ecológicas (à terra) são englobadas pelo sistema de mercados como mercadorias fictícias e passam a ser, daí em diante, tratadas segundo os cânones do mundo mercantil. (Steiner, 2006, p. 40)

Assim, o que Polanyi visa a frisar é que os pensadores neoclássicos criaram uma lógica mercantil sob os indivíduos. Isto é, busca demonstrar que a economia

está enraizada (*embebeness*) na tradição e na religião dos grupos sociais, ao menos nas economias pré-capitalistas. Em seguida, na sociedade capitalista, a esfera econômica se “desenraiza” da tradição e da religião.

Diante da elaboração teórica, Granovetter critica Polanyi por vincular sua abordagem a uma visão histórica, referindo-se a sociedades primitivas. Para Granovetter, relações de amizade e familiares influenciam nas ações econômicas também na sociedade contemporânea (Steiner, 2006, p. 41) e o grau de enraizamento das sociedades pré-mercantis é menor do que o defendido por Polanyi.

O que Granovetter defende é uma fusão das ideias de Polanyi à análise de redes e ao conceito de enraizamento. Destarte, a atividade econômica não está apenas assentada em relações sociais, mas também em redes. Para Swedberg, uma das vantagens das abordagens utilizando a ideia de redes está em explorar diversos tipos de interações econômicas que não podem ser caracterizadas nem como costumes nem como algum tipo de organização econômica. Ou seja, em campos não estruturados.

Independentemente das divergências internas e da carência de um corpo teórico unificado (Swedberg, 2005, p. 17), com a Nova Sociologia Econômica e sua “virada cognitiva”, a economia passa a considerar outra lógica: “Suas mais importantes e recentes conquistas teóricas consistem em pensar a incerteza e, portanto, embutir os modelos mentais partilhados pelos atores em seus aparatos explicativos” (Abramovay, 2004, p. 43).

Swedberg segue a mesma linha ao enfatizar que as ações econômicas não acompanham caminhos concisos e diretos da maximização. Para Swedberg, os economistas não pecaram pela criação do *homo oeconomicus* ou pela racionalidade não adjacente ao comportamento econômico, mas “falharam em apreender a importância da estrutura social na economia” (Swedberg, 2005, p. 17).

As convergências entre escolha racional e aspectos sociais, psicológicos e históricos

Acredito que o modelo de escolha racional é abrangente tanto para estudos em economia quanto para estudos em comportamento político. Porém, desde que

não haja reducionismos. Ciente dessa possibilidade, Castro evidencia uma face desse reducionismo ao atestar que “o problema surge por que a primeira versão da teoria da escolha racional definiu o comportamento racional somente como aquele voltado para a maximização do interesse particular de caráter egoísta e material” (Castro, 1994 p. 12).

Assim como Castro, entendo que a natureza do modelo da escolha racional não é devidamente reconhecida ou é propositalmente confundida. Stuart Mill já adiantava que os próprios economistas não acreditavam na existência do *homo oeconomicus*, esse hipotético ator que agia racionalmente (Steiner, 2006, p. 32). Steiner lembra que, a teoria da escolha racional “torna-se bem menos simples quando se leva em conta a interação entre vários indivíduos, ou quando se consideram as escolhas em um cenário incerto” (Idem, p. 33).

Dadas essas condições, o modelo econômico – no pensamento político ou no pensamento econômico – necessita ser compreendido no que é: um modelo de abstração. Seu caráter hipotético é o que possibilita o encontro não de uma lei geral, mas de tendências e resultados isolados.

Steiner alerta para a validade do modelo, desde que respeitadas suas limitações:

É preciso insistir no fato de que, nas ciências sociais, a teoria tem como tarefa, precisamente, estudar os fenômenos de interdependência, pois estes últimos escapam aos atores, invadidos tanto pela influência direta dessa interdependência, quanto por solicitações no âmbito regulador, político ou outro, o que torna complicado estudá-los teoricamente e dominá-los na prática.

(...)

Ao estudar as consequências lógicas do comportamento egoísta e as interdependências existentes no interior de um sistema de mercados, a teoria econômica produz conhecimentos úteis à ciência social, porém eles não são suficientes. Razões teóricas e empíricas sérias levam a esta reserva. (...) A ação empírica dos indivíduos não tem grande coisa a ver com comportamento (suposto) do *homo oeconomicus*. (Steiner, 2006, p. 35-34)

No caso do pensamento político, os estudos de comportamento costumam trazer a ideia da escolha racional como um ponto de partida. Modelos mais sofisticados – e cujas análises são mais abrangentes – optam pela

interdisciplinaridade. Um dos trabalhos de destaque nesta linha é o de Alberto Carlos Almeida, que integra fatores sociais, racionais e psicológicos para buscar a resposta sobre a lógica da decisão do voto⁵. Para o autor, a lógica da cabeça do eleitor hierarquiza os seguintes seis elementos para a decisão de voto:

- 1) A avaliação do governo;
- 2) A identidade dos candidatos;
- 3) O nível de lembrança (*recall*) sobre os candidatos;
- 4) O currículo dos candidatos e se eles utilizam-no para mostrar ao eleitor que podem resolver o principal problema que aflige o eleitorado;
- 5) O potencial de crescimento dos candidatos, que combina a rejeição de cada um deles com seu respectivo nível de conhecimento;
- 6) E o fato de não ser possível contar com os apoios políticos, ou seja, popularidade e simpatia não se transferem (Almeida, 2008, p. 19).

Não obstante a qualidade da análise que deu origem ao modelo, o que Almeida busca é um regramento; um padrão de comportamento eleitoral – que o próprio autor confronta, em seguida, com casos isolados (e exceções ao modelo), pleito a pleito. Para tanto, a limitação do votante é evidente: “O eleitor médio tem pouquíssima informação sobre o que acontece na política. E a informação que ele retém é sempre cheia de ruídos e muito truncada. O eleitor médio trabalha com grandes emblemas, com grandes símbolos” (Almeida, 2008, p. 19-18).

Nesse sentido, o conceito de monitoração reflexiva da ação⁶, de Anthony Giddens, auxilia na construção de um raciocínio mais amplo: o de que todos os seres humanos rotineiramente se mantêm em contato com as bases do que fazem como parte integrante do fazer – o que pressupõe que as práticas são reformadas constantemente à luz da informação, alterando seu caráter (*idem*).

Quadros parte também da integração das linhas teóricas para propor um modelo mais abrangente:

(...) ao investigar o comportamento eleitoral, deve [o pesquisador], por um lado, demonstrar sob quais

⁵ Ainda que a produção do autor citada neste trabalho não se forje em linguagem acadêmica.

⁶ “O caráter deliberado, ou intencional, do comportamento humano, considerado no interior do fluxo de atividade do agente” (Giddens, 2003, p.443).

condições utiliza-se das perspectivas teóricas (como as que denominei de sociológica e psicossociológica) e, por outro lado, o pesquisador deve definir a dimensão mais específica (recurso, mobilização e motivação instrumental) que pretende explicar sobre a participação política. (Quadros, 2003, p. 154)

É válido ressaltar que pensadores como Elster já consideravam a forma integrativa como o melhor caminho para se evitar análises limitadas. Em relação à controvérsia entre correntes micro-sociológicas e da escolha racional, Castro pondera que a discussão indica “que há necessidade de uma articulação entre as duas perspectivas. Só assim, é possível construir uma teoria dos fenômenos sociais e políticos suficientemente rica, fecunda e sustentável em confronto com a realidade” (Castro, 1994, p. 20).

Conclui-se, desta forma que a avaliação do comportamento em ambos os campos deve evitar um confronto teórico e fomentar a construção de modelos mais abrangentes. No caso do comportamento político, o caminho mostrado por Almeida é uma opção da conjunção das linhas⁷. Ao apontar um grupo de determinantes do comportamento político, o autor avalia, em alguns exemplos de eleição (em cidade ou Estado determinado), como o modelo que criou se aplica. Na economia, alguns autores da Nova Sociologia Econômica também têm feito seu papel. Podem estes ser caminhos para estudos que busquem validação científica sem perder o caráter experimental e empírico da investigação, em proposta que mescle abordagens quanti e qualitativas.

Referências Bibliográficas

ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o diabo. Mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social*, 16(2), 2004, pp. 35-64.

ALMEIDA, Alberto. *A cabeça do eleitor: estratégia de campanha, pesquisa e vitória eleitoral*. Rio de Janeiro: Record, 2008.

⁷ Assim como Carreirão, que amplia o espectro da ideologia na decisão do voto.

BAERT, Patrick. Algumas limitações das explicações da escolha racional na Ciência Política e na Sociologia. *Rev. Bras. Ci. Soc.* [online]. 1997, vol.12, n.35 [cited 2009-07-11]

BAQUERO, C. M. J. (Org.). *A Lógica do Processo Eleitoral em Tempos Modernos - Novas Perspectivas de Análise*. Porto Alegre/RS-Canoas: Editora da UFRGS, Centro Educacional La Salle, 1997.

BARBOSA, Livia; CAMPBELL, Colin. “O estudo do consumo nas ciências sociais contemporâneas”. In: ____ (org.). *Cultura, consumo e identidade*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006,

BORBA, Julian. Cultura política, ideologia e comportamento eleitoral: alguns apontamentos teóricos sobre o caso brasileiro. *Opinião Pública*, Mar 2005, vol.11, no.1, p.147-168.

CARREIRÃO, Y. *A Decisão de Voto nas Eleições Presidenciais Brasileiras*. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 2002.

_____. Identificação ideológica e voto para presidente. *Opinião Pública* (Revista do Cesop/Unicamp), Vol. VIII, n. 1, 2002 (pp. 54-79);

CARREIRÃO, Y. e KINZO, M. D. Partidos Políticos, Preferência Partidária e Decisão Eleitoral no Brasil (1989/2002). *Dados*, vol.47, nº.1, p.31-167, 2004.

CASTRO, Mônica M.M. Determinantes do comportamento eleitoral: a centralidade da sofisticação política. Tese de Doutorado em Ciência Política, IUPERJ, Rio de Janeiro, 1994.

_____. Sujeito e estrutura no comportamento eleitoral. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 20, São Paulo, Anpocs, 1992.

DOWNS, Anthony. *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row Publishers, 1957.

GIDDENS, Anthony. *A Constituição da Sociedade*. Tradução Álvaro Cabral. 2ª ed. – São Paulo: Martins Fontes, 2003.

GRANOVETTER, Mark. *Acção económica e estrutura social: o problema da incrustação*. In: Peixoto, João; Marques, Rafael (Eds). *A Nova Sociologia Económica*. Oeiras: Celta, 2003.

HUNTER, Wendy, e POWER, Timothy. Recompensando Lula: poder Executivo, política social e as eleições brasileiras de 2006. In: Melo, Carlos R. e Sáez, Manuel A. *A Democracia Brasileira: balanço e perspectivas para o século 21*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2007 (pp. 267-302).

LASSANCE, Antonio. *Bases da Política Brasileira: um estudo das reeleições municipais*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Brasília, UNB, 2007.

MONSMA, Karl. *Repensando a escolha racional e a teoria da agência: fazendeiros de gado e capatazes no século XIX*. Rev. bras. Ci. Soc. [online]. 2000, vol.15, n.43 [citado 2009-07-12], pp. 83-114

PALMEIRA, Moacir. Voto: racionalidade ou significado? *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. 7 (20): 26-30 out/1992.

POLANYI, Karl. *A grande transformação*. Rio de Janeiro: Campus, 2000,

QUADROS, Doacir Gonçalves de. A decisão do voto nas eleições presidenciais brasileiras. *Rev. Sociol. Polit.* [online]. 2003, n.20 [cited 2009-05-20], pp. 153-156 .

RENNÓ, Lúcio. A estrutura das crenças de massa e seu impacto na decisão de voto. *BIB* (Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais), n.51, São Paulo, Anpocs, 2001 (pp. 85-102).

SILVEIRA, Flávio. Escolha intuitiva: nova modalidade de decisão do voto. *Opinião Pública* (Revista do Cesop/Unicamp), Vol.II, n.2, 1994 (pp.61-72).

SINGER, A. *Esquerda e Direita no Eleitorado Brasileiro: A Identificação Ideológica nas Disputas Presidenciais de 1989 e 1994*. São Paulo: Edusp, 1999.

STEINER, Philippe. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

STUART MILL, John. Da definição de economia política e do método de investigação próprio a ela. In: Stuart Mill, Bentham. *Coleção Os pensadores*. 3 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

SWEDBERG, Richard. *Max Weber e a idéia de sociologia econômica*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2005.

WEBER, Max. *Economia e Sociedade*. Brasília: UnB, 1991.

Resumo:

Este artigo se propõe a apresentar, em síntese, as diferentes abordagens da teoria da escolha racional no pensamento político e no pensamento econômico ao longo dos tempos. Com base nesta exposição, objetiva-se identificar os caminhos de convergência da mesma para um modelo mais abrangente – envolvendo correntes psico e sociológicas – para o estudo do comportamento político.

Palavras Chave: *escolha racional; pensamento econômico; comportamento político; contingência; Nova Sociologia Econômica*

Abstract:

This article presents a brief discussion on the different ways to investigate the rational choice theory by the political thought and by the economical thought developed on the last decades. Based on this, the objective of this work is to identify the convergences of this theory to a malleable model – involving psycho and sociological influence – to study the political behavior.

Keywords: *rational choice; economical thought; political behavior; contingency; New Economic Sociology*