



BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE A TEORIA DA CONFORMIDADE SOCIAL E A INFLUÊNCIA DO PERFIL DE AUTORIDADE NA PERSUASÃO DO VOTO ELEITORAL¹

BRIEF CONSIDERATIONS THEORY OF SOCIAL CONFORMITY AND THE INFLUENCE OF THE AUTHORITY PROFILE ON THE PERSUASION OF ELECTORAL VOTING

BREVE CONSIDERACIONES SOBRE LA TEORÍA DEL CUMPLIMIENTO SOCIAL Y LA INFLUENCIA DEL PERFIL DE AUTORIDAD EN LA PERSUASIÓN DEL VOTO ELECTORAL

André Felipe Rosa²

 <https://orcid.org/0000-0003-2319-113X>

 <http://lattes.cnpq.br/3361155786236088>

Universidade Católica de Brasília, DF, Brasil

E-mail: andrepol@gmail.com

Resumo

Estudos e experimentos da psicologia social, segundo a visão de Acsh (1951) sugerem que os indivíduos tendem a imitar o padrão de comportamento em um dado núcleo que tenha uma maioria refletindo sobre o mesmo objeto. Mesmo raciocinando contrariamente, essas pessoas tendem a mudar a sua opinião em razão do grupo. A esse grupo Milgram (2009) também reflete sobre o perfil de autoridade neles presentes, na qual induz os pesquisados a seguir um perfil de influência na formação das suas escolhas e respostas. Não obstante, segundo uma análise política psicológica, aponta para uma influência de grupos que nele tenha atores que exercem uma certa autoridade, tal como os líderes religiosos, na figura da igreja, que podem persuadir os seus seguidores através da explicação desta teoria. Esse conformismo social também reflete a vontade de não se evidenciar em exposição ou vulnerável a maioria. Seguindo essa linha da psicologia social, este artigo irá explorar os pleitos eleitorais através da influência de líderes religiosos e locais na persuasão do voto eleitoral.

Palavras-chave: Conformidade social. Influência social. Influência do perfil de autoridade. Eleições. Opinião pública, Igreja Universal.

¹ A revisão linguística foi realizada por André Felipe Rosa.

² Cientista político graduado pela Universidade de Brasília, Mestre em Psicologia pela UCB e especialista em relações institucionais pelo Ibmec/DF.

Abstract

Studies and experiments in social psychology, according to the view of Asch (1951) suggest that individuals tend to mimic the pattern of behavior in a given nucleus that has a majority reflecting on the same object. Even if they reason against the contrary, these people tend to change their opinion on the grounds of the group. This Milgram group (2009) also reflects on the authority profile present in them, in which it induces those surveyed to follow a profile of influence in the formation of their choices and answers. Nevertheless, according to a psychological political analysis, it points to an influence of groups that have in it actors who exercise a certain authority, such as religious leaders, in the figure of the church, who can persuade their followers by explaining this theory. This social conformism also reflects the desire not to show up or vulnerable the majority. Following this line of social psychology, this article will explore electoral elections through the influence of religious and local leaders in the persuasion of the electoral vote.

Keywords: Social conformism. Social influence. Influence of authority profile. Elections. Public opinion. Universal Church.

Resumen

Estudios y experimentos en psicología social, según Asch (1951), sugieren que los individuos tienden a imitar el patrón de comportamiento en un núcleo dado que tiene una mayoría que reflexiona sobre el mismo objeto. Incluso razonando de otra manera, estas personas tienden a cambiar de opinión debido al grupo. Milgram (2009) también reflexiona sobre el perfil de autoridad presente en este grupo, en el que induce a los encuestados a seguir un perfil de influencia en la formación de sus elecciones y respuestas. Sin embargo, según un análisis político psicológico, apunta a una influencia de grupos que cuentan con actores que ejercen cierta autoridad, como los líderes religiosos, en la figura de la iglesia, quienes pueden persuadir a sus seguidores a través de la explicación de esta teoría. Este conformismo social también refleja el deseo de no estar expuesto o vulnerable a la mayoría. Siguiendo esta línea de psicología social, este artículo explorará las disputas electorales a través de la influencia de los líderes religiosos y locales en la persuasión de los votos electorales.

Palabras clave: Conformismo social. Influencia social. Influencia del perfil de autoridad. Elecciones. Opinión pública, Iglesia Universal.

Introdução

Este resumo estendido tem como problema de pesquisa compreender como o perfil de autoridade do Bispo Edir Macedo, maior líder religioso da Igreja Universal do Reino de Deus, conseguiu influenciar uma massa de fiéis de cunho evangélico a votar no candidato do PSL, Jair Bolsonaro, nas eleições presidenciais de 2018 no Brasil.

Para explicar esse fenômeno, será adotado como modelo teórico do estudo a teoria da conformidade social, na figura de Aroldo Rodrigues e colegas, na qual descrevem uma série de experimentos relacionados a persuasão a partir de uma figura que tenha poder de autoridade sobre os indivíduos. Agregado, também serão aplicados ao objeto de estudo a teoria de grupos, para explicar como a agenda do voto é influenciada a partir de agrupamentos religiosos.

O objetivo geral desse estudo é compreender o comportamento político do eleitor evangélico no âmbito da Igreja Universal do Reino de Deus. Constituem os objetivos específicos a aplicação da teoria da conformidade

social, que será melhor explorada no marco teórico, e a análise do comportamento, na visão de Todorov (1982) e Matos (1993).

Apesar do pioneirismo da proposta, destaco como deficiência da pesquisa a escassez de alguns dados face as eleições que ocorreram a pouco mais de um ano, não tendo ainda uma gama expansiva de dados e teorias aplicadas.

Análise do comportamento

De acordo com Todorov (1982) a análise do comportamento não pode ser limitada a análise experimental do comportamento, para ele, a análise do comportamento tem raízes a partir de um posicionamento behaviorista apontado por Skinner por razões de cunho histórico e não meramente lógico. Segundo o autor, em sua obra ele aponta Skinner como ser que constatou de que há ordem e regularidade no comportamento.

Em seus estudos levanta a ideia de que a cientificidade do estudo do comportamento humano se aperfeiçoa a partir do momento em que as relações entre circunstâncias e comportamento se consolidam, tendo relações entre circunstância e comportamento de forma mais precisa.

Em algumas premissas relacionadas a Skinner e o comportamento, Todorov (1982) relança o que ele diz ser a psicologia como o estudo da interação entre organismo e ambiente. Em outra citação de Skinner, Todorov (1982) reproduz a frase na qual diz que os homens agem sobre o mundo, podendo modifica-lo e também ser modificado em consequência da sua ação.

Todorov (1982) acredita que a chave central do comportamento está na causalidade entre estímulo e resposta. O estímulo seria, nesse caso, a variável dependente, e a resposta, como variável independente, seria o output do comportamento humano. Para ele, o ambiente é chave nesse processo, sendo o ambiente uma parte do estímulo. É nessa relação entre ambiente como causador de diversos estímulos que irá conversar com teoria da conformidade social, que será apresentada em um capítulo próprio, de forma a tentar consolidar uma teoria que junte cognitivismo, muito em parte por essas respostas mentais de comportamento serem efeitos de um meio social na qual as pessoas estariam inseridas e o comportamento político a partir da influência de grupos, na qual um grupo social teria influência no processo de escolha eleitoral e persuasão do voto.

Para a identificação de relações funcionais, o analista do comportamento se utiliza do conceito de contingência como instrumento. O termo contingência é empregado para se referir a regras que especificam relações entre eventos ambientais ou entre comportamento e eventos ambientais. (TODOROV, Cláudio, p 7, 1982).

A ideia do artigo é reunir estudos da psicologia social, no que se refere a teoria de grupos junto a análise do comportamento, para poder especificar melhor como o cognitivismo construído a partir de estímulos ambientais nas quais os eleitores evangélicos estão inseridos, moldam o seu comportamento ao passo que ao se reunir em grupos, influenciam membros que emitem opiniões contrárias ao próprio pensamento.

Teoria de grupos e a conformidade social

Para compreender como se chegou a conclusão da teoria da conformidade social, uma eventualidade de experimentos sociais foram utilizados para pesquisar de que forma as pessoas se comportam em grupos e como esses grupos influenciam nas decisões e escolhas dos indivíduos. Talvez o experimento que tenha mais

influenciado a engenharia teórica deste paper consiste no experimento de Sherif (1935).

Sherif (1935) realiza um experimento que pesquisa o fenômeno de sustentabilidade à influência de outrem. A metodologia, segundo o autor, era básica, na qual solicitava aos integrantes do experimento que estimassem a distância percorrida por um ponto de luz que se moveria em um local com pouca luz e bem escuro. O ponto luminoso era estacionário, e se utilizava de uma ilusão chamada de efeito autocinético.

A ideia é considerar um ponto luminoso sem pontos de referência em uma sala de pesquisa com inexistência de luz, daí as pessoas ficam com a ilusão de que o ponto luminoso se move em diversas direções. O fenômeno poderá ocorrer com todos os participantes, entretanto, a reflexão acerca da distância percorrida pode variar de indivíduo para indivíduo.

Um dos experimentos de Sherif me chamou bastante a atenção para compreender a influência persuasiva dos grupos na decisão dos indivíduos. Sherif agregou um grupo de indivíduos, sendo 1 deles aliado do entrevistador, em uma sala com inexistência de iluminação. O mesmo foi feito sem a presença desse aliado. No que se refere a pesquisa realizada na presença do aliado do experimentador, o sujeito pesquisado releva que o ponto luminoso havia movimentado algo em torno de 20 centímetros. Entretanto, o aliado do experimentador declarava que em sua opinião o ponto se havia deslocado por cerca de 1 metro.

Sherif concluiu sobre uma inclinação à aproximação das respostas realizadas pelos pesquisados serem mais próximas das declaradas pelo aliado do pesquisador. O mesmo fenômeno também ocorria quando dois sujeitos eram colocados a só e, em seguida, em conjunto, e solicitados a realizar essa mesma tarefa. Quando os julgamentos eram feitos na presença de outrem, notava-se uma convergência das avaliações no sentido de atingirem uma norma aceita por ambos, que era então adotada nos julgamentos posteriores. O experimento realizado com outro grupo, sem a presença do aliado do entrevistador, ilustra a boa aplicação desta teoria. Quando os indivíduos eram alocados sem a presença desse influenciador, as pessoas tenderiam a convergir seriamente com relação a veracidade de suas impressões.

O experimento de Asch

A teoria da conformidade se contempla nos experimentos de Asch. Para construir a sua teoria, Asch utilizou como experimento uma série de estímulos. O estímulo consistia nos participantes falarem em qual das três linhas que apareciam no local mais se aproximava do tamanho de uma linha padrão a esquerda (Asch, S. E., 1951).

No entanto, o ponto alto do experimento consiste em, no sujeito pesquisado, ele era colocado em uma posição em que os outros participantes emitiam uma opinião anterior diferente da dele, mesmo totalmente errada, para seguir o grupo, o entrevistado tenderia a mudar a sua opinião, salientando uma opinião semelhante à dos outros integrantes do grupo que responderam anteriormente. (Asch, S. E., 1951).

Nesse experimento Asch chegou a tais conclusões: a) distorção da ação: apesar de perceberem que a maioria do grupo estava errando a resposta, o pesquisado não tinha coragem de ir contrário ao pensamento do grupo, emitindo respostas semelhantes. B) distorção do julgamento: os indivíduos passavam a duvidar das suas próprias impressões e por essa razão tenderiam a seguir a opinião que fosse unânime. (Asch, S. E., 1951).

Os julgamentos, as diferenças entre os sujeitos críticos em suas reações ao dadas as condições foram igualmente impressionantes. Havia sujeitos que permaneceram completamente confiante por toda parte. No outro extremo foram aqueles que ficaram desorientados, cheios de dúvidas, e experimentado um impulso poderoso para não parecer diferente da maioria. (Asch, S. E. 1952)

Stanley Milgram (2009) realizou uma série de estudos e experimentos que buscou dissociar um pouco das ideias de Asch e Sherif, que defendiam a influência dos grupos sobre a decisão dos indivíduos. Milgram tenta identificar como a figura da autoridade estimula as pessoas a seguirem as suas ideias. Para que o estudo fosse realizado, Milgram submeteu um pesquisador, um assistente que já estava com ele combinado e um participante escolhido para realizar o estudo. O estudo consistia em realizar uma aplicação de choque em uma pessoa que participava de forma combinada com o experimentador. Então, o teste consistia em avaliar os conhecimentos de um participante fake e, a cada resposta errada dele, o sujeito pesquisado deveria aplicar uma descarga de 15 volts, até uma sequência de botões que aumentava de 15 em 15, até chegar a 450 volts.

No primeiro momento, o pesquisador se colocava como um profissional comum. A cada erro, o sujeito que levava o choque gritava de dor, levando a pessoa que participava da pesquisa atenuar os choques, não obedecendo as ordens do pesquisador para aumentar os choques tendo em vista o sofrimento que estava aparentando o sujeito. Entretanto, quando o pesquisador se colocava como uma pessoa de status ou poder, a vítima aumentava a descarga elétrica toda vez que o pesquisador solicitava. Através disso, Milgram descobriu que as pessoas depositavam a consequência ou a responsabilidade no pesquisador que tinha uma figura de autoridade, não sentindo mais tanta pena do objeto estudado que levava os choques.

Os resultados de Milgram (2009) apontam para uma “atitude inadaptada de conformidade e obediência à autoridade”. O que nessa perspectiva poderia atenuar para os participantes as consequências da ação do eletrochoque, fazendo-os pensar que jamais uma pessoa com perfil de autoridade poderia indicar uma escolha falha.

A partir da discussão teórica acerca da teoria de grupos e dos experimentos que apontam a tendência para a submissão a autoridade, é possível explicar como as lideranças religiosas influenciam os fiéis no âmbito dos templos religiosos para votarem no candidato de sua escolha.

A partir da discussão teórica, é possível explicar como a influência da conformidade de grupos que fazem parte de templos religiosos influenciam na escolha do voto. A ideia é cruzar a influência da autoridade de líderes religiosos sobre os fiéis numa perspectiva de Milgram, e reforçar essa influência através do grupo que faz parte desses templos religiosos, uma vez que a autoridade do líder e os integrantes do núcleo religioso, ambos são influentes no processo de persuasão de uma ideia, nesse caso, o voto.

Resultados e Discussões

Em primeiro de outubro de 2018, véspera das eleições, o líder da Igreja Universal do Reino de Deus, na figura do Bispo Edir Macedo, declara apoio à candidatura política de Jair Bolsonaro, durante transmissão ao vivo a partir do seu facebook. Durante esse período, dado o interesse do religioso, em debate da TV Globo, na qual Bolsonaro se recusou a ir, o Bispo anunciou uma entrevista com o candidato Jair Bolsonaro no mesmo horário do debate, dividindo a audiência da Globo e, por outro lado, estimulando os evangélicos de forma instrumental a seguir o caminho do candidato do PSL.

Dantas (2009) chama atenção ao fato de que a religião induz comportamentos conformistas e de certa forma alienantes aos fiéis. Na visão de Dantas (2009) o conformismo religioso desmobiliza as pessoas ao passo que transfere para Deus a responsabilidade política.

A partir do estudo de Dantas é possível perceber a aplicação da teoria ao ponto que o fato de existir um perfil de autoridade, nesse caso de cunho religioso, retira qualquer racionalidade do voto ao ponto que transfere para Deus a responsabilidade e consequências dessa escolha. Nesse caso, reforço ainda mais a minha ideia central do convencimento de Edir Macedo frente a massa de fiéis para votar no candidato eleito, Jair Bolsonaro. Indo mais além, essa influência pode ser que tenha gerado um efeito cascata nas demais igrejas evangélicas, algo que será investigado em um futuro estudo científico, no viés da psicologia política, através da teoria psicossociologia do voto.

Aplicando a teoria da conformidade social, o Bispo Edir Macedo utilizou do seu perfil de autoridade, tal qual Rodrigues e Colegas (2009) apontam na 27ª Edição da revista de Psicologia Social em 2009, na qual explicam o experimento de Milgram - estudo este realizado em 1975, para influenciar a massa de fiéis a tipologia do voto.

De acordo com esse experimento, o perfil de autoridade tem o poder de obediência e, aplicado às eleições presidenciais, Macedo utilizou de sua influência para pautar a igreja, talvez uma das maiores do mundo em número de fiéis - algo a se investigar em futuros estudos -, e, através dessa influência, os fiéis começaram o processo de engajamento da persuasão do voto a partir dos diferentes agrupamentos que se formam dentro de uma instituição religiosa.

Em minha visão esta teoria se aplica como um fio condutor, que vai da influência do perfil de autoridade, para a disseminação intergrupos. Lembrando que nem todos os grupos são interligados, embora recebam a mesma influência, podendo ser em graus diferentes. A esse que chamo de fio condutor, vem a segunda parte da aplicação da teoria. Nessa parte, como já bem elucidada na discussão do experimento, vale destacar o experimento de Asch (1946), explicado por Rodrigues e colegas (2009). Findada a influência da autoridade, os grupos no interior das igrejas começaram a se mobilizar e a convencer aqueles eleitores indecisos e, através da opinião pública da maioria, esses fiéis tiveram a tendência em se multiplicar cada vez mais na campanha de Bolsonaro. Como já havia uma maioria formada pelo viés de autoridade, essa disseminação dentro dos grupos apenas se multiplicou no que se refere aos indecisos.

Nesse sentido, como explicado por Todorov (1982), é possível relacionar ao que ele chama de estímulos – nesse caso o recebido pelos fiéis no núcleo do seu meio ambiente; e resposta, que seria o comportamento, que nesse caso se

refletiria no voto consolidado nas urnas eletrônicas de votação em Jair Messias Bolsonaro. Ou seja, os resultados da pesquisa foram contundentes para explicar a construção do processo de formação de preferência política do eleitor pelo então presidente eleito nos templos religiosos da Igreja Universal do Reino de Deus.

De acordo com Aroldo Rodrigues e colegas (2009) o fenômeno de influência social é cada vez mais comum, dentro de um ou vários

relacionamentos interpessoais. Segundo esse teórico, de uma forma contundente, a psicologia social enquanto objeto de estudo envolve alguma narrativa de influência social. Conforme experimento de Asch (1946) no que refere-se a influência de várias pessoas pensando de forma semelhante, a teoria da conformidade social ajuda a compreender de forma aplicada como ela influencia eleitores neutros ou com perfis opositoristas a pensar de maneira de maior aproximação com o grupo.

Isso quer dizer, de uma forma ou de outra, que nas eleições a racionalidade do voto nem sempre é contundente, afinal, os eleitores não querem se indispor dentro dos seus agrupamentos sociais, tampouco no seu meio ambiente.

Aroldo Rodrigues et al (2009) concluem que exaustivamente as pessoas tentam influenciar as outras e sendo também por elas influenciados. Ou seja, nosso comportamento eleitoral, compreendendo a ideia de Rodrigues e colegas, pode se inferir em grande parte sendo construído a partir da influência da maioria. Como o teórico mencionou no experimento de Asch (1946) as pessoas não querem se indispor com as demais e, às vezes, esse grau de influência pode fazer com que as pessoas se confundam com o seu próprio pensamento, colocando em xeque, talvez, a própria racionalidade do objeto refletido.

Tal como aponta Todorov (1982) os estímulos recebidos no ambiente social refletem respostas, ou seja, comportamentos a partir do espaço geográfico e de inserção social. Acredito ser possível unir teoria de grupos com a análise do comportamento, tendo em vista que embora fale de sutilezas diferentes (cognitivism vs comportamentalismo), ambas sofrem influência em um espectro comum: o meio ambiente.

Matos (1993) salienta que para Skinner o comportamento humano não é necessariamente estímulo respostas, mas uma unidade que interage entre comportamento e ambiente. Nesse sentido, tento entender de que maneira a análise do comportamento explica como esses esforços cognitivos entre ambiente e comportamento formam comportamentos políticos. Entretanto, apenas a análise do comportamento não é suficiente, o grande ponto teórico de fato, é estruturar a partir de outros dois experimentos que foram elucidados por Aroldo e colegas na 27ª Edição e revista ampliada de Psicologia Social, qual menciona o experimento de Milgram e de Asch.

Nesse sentido, meu ponto de aplicação é testar as teorias mencionadas para explicar a persuasão do voto em Jair Bolsonaro no âmbito da Igreja Universal do Reino de Deus, sobre os fiéis, na figura de autoridade de Edir Macedo. Especificamente, como bem mencionado no marco teórico, como o experimento de Milgram explica a obediência dos integrantes da igreja a votar em Bolsonaro para as eleições presidenciais de 2018 no Brasil. (Milgram, E., 2009).

Apesar da relevância teórica do experimento de Milgram, que relaciona a figura de autoridade a obediência, é importante incorporar o teste de Asch, na qual os integrantes desse grupo religioso irão se comportar, vindo um poder de obediência, em ajudar a disseminar a persuasão por Jair Bolsonaro. Ou seja, Edir Macedo, com o poder de agenda e ou, imposição da obediência, pauta esses grupos menores, e esses grupos menores formam um novo núcleo de disseminação da persuasão voto pela opinião da maioria. Agregada a essas teorias, a análise do comportamento irá apoiar de forma sutil na junção da teoria política com a psicologia social para explicar as eleições de 2018. (Milgram, E., 2009).

Considerações Finais

Concluo com esse resumo estendo que a teoria da conformidade social é um modelo eficiente de percepção das escolhas eleitorais. A esse fio condutor que passa do campo da autoridade para o campo das massas, disseminando em ideias e comportamentos políticos, é possível compreender e analisar a estrutura do voto eleitoral de um ângulo bem específico.

O estudo careceu de algumas fontes dada as eleições que ocorreram a pouco tempo; por outro lado, esse artigo será pioneiro para explicação do último pleito presidencial por essa teoria que em muito enriqueceu o artigo.

Talvez fosse preciso em um determinado estudo explorar a capilaridade dos centros pentecostais nas regiões do Brasil e o impacto da influência no comportamento político e eleitoral dos indivíduos. Por outro lado, este estudo já é um avanço do ponto de vista acadêmico de tentar explicar o fenômeno do voto a partir de uma teoria moderna, algo que a classe dos cientistas políticos ainda carece de maior envolvimento. De fato, trazer a teoria política para a análise do comportamento, apoiada na psicologia social, mostrou que o estudo do voto é cada vez mais complexo e, quanto mais tentamos compreendê-lo, mais carecemos de diferentes teorias para uma explicação robusta e científica.

Referências

ASCH, Solomon Eliot. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In **H. Guetzkow (ed.) Groups, leadership and men**. Pittsburgh, PA: Carnegie Press. 1951. Disponível em: <https://www.gwern.net/docs/psychology/1952-asch.pdf>. Acesso em: 27/10/2022.

ASCH, Solomon Eliot. (1952). Group forces in the modification and distortion of judgments. 1952. Disponível em: <https://pdfslide.net/documents/asch-1952-group-forces-in-the-modification-and-distortion-of-judgments.html?page=1>

DANTAS, Bruna Suruagy do Amaral. (2013). Psicologia política das religiões: uma análise dos símbolos e ideologias da Igreja Universal do Reino de Deus — 2013 - Rev. psicol. polít. vol.13 no.28 São Paulo.

MATOS, Maria Amélia. Behaviorismo metodológico e behaviorismo radical. **Palestra apresentada no II Encontro Brasileiro de Psicoterapia e Medicina Comportamental**, Campinas, out/1993. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/psicoeduc/behaviorismo/behaviorismo-metodologico-e-behaviorismo-radical/#:~:text=O%20behaviorista%20metodol%C3%B3gico%20n%C3%A3o%20nega,mas%20aceita%20estudar%20eventos%20internos>.

MILGRAM, Stanley. Obedience to Authority: an experimental view. Reimpressão, **Harper Collins**, 2009. Disponível em: <https://selfdefinition.org/psychology/St Stanley-Milgram-Obedience-to-Authority.pdf>

TODOROV, João Cláudio. Behaviorismo e análise experimental do comportamento. **Cadernos de Análise do Comportamento**, 1982, n.3, pp.10-23. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/psicoeduc/chasqueweb/behaviorismo/behav10.htm>