

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA  
INSTITUTO DE CIÊNCIA POLÍTICA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

LUCAS DE CARVALHO DE AMORIM

**DETERMINANTES DAS VARIAÇÕES NO EFEITO DE HEURÍSTICAS NA  
ATITUDE POLÍTICA**

BRASÍLIA  
2024

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA  
INSTITUTO DE CIÊNCIA POLÍTICA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

LUCAS DE CARVALHO DE AMORIM

**DETERMINANTES DAS VARIAÇÕES NO EFEITO DE HEURÍSTICAS NA  
ATITUDE POLÍTICA**

Dissertação apresentada como requisito parcial  
para a obtenção do Título de Mestre em Ciência  
Política pelo Programa de Pós-Graduação em  
Ciência Política da Universidade de Brasília.  
Área de concentração: Política e Instituições.  
Linha de pesquisa: Instituições Políticas.

Orientador: Dr. André Borges de Carvalho

BRASÍLIA  
2024

*“A heuristic strategy has the economic advantage of requiring a minimum of cognitive effort. Certainly, judging message acceptability on the basis of noncontent cues is less effortful than receiving and analyzing persuasive argumentation. Countering this advantage, a heuristic strategy may be a less reliable means of judging message validity. In the long run, overreliance on simple decision rules may inflate Type 1 and Type 2 errors: Recipients may sometimes accept (reject) message conclusions they might otherwise have (correctly) rejected (accepted) had they invested time and effort to receive and scrutinize argumentation.”*

(Chaiken, 1980, p. 753-754)

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à minha mãe, Patrícia Diniz, pelo apoio incondicional à minha formação acadêmica. Às outras mulheres da minha família — Elba de Carvalho, Iranete de Amorim (*in memoriam*), Eliane Diniz, Beatriz Diniz e Camila de Carvalho. Agradeço também aos grandes incentivadores durante minha formação: Dr. Julian Borba, Dra. Márcia Grisotti e Dr. André Borges, este último pelas ótimas conversas e orientações durante a construção desta dissertação. O apoio acadêmico e pessoal que recebi dessas referências foram fundamentais nos momentos difíceis durante essa etapa da minha formação. Realizar o mestrado na Universidade de Brasília foi a realização de um sonho, especialmente por ser brasiliense de nascimento. Agradeço à instituição e aos professores pela acolhida. Foi durante esse período que consolidei minha percepção de que meu lugar na sociedade está na produção de conhecimento dentro da vida acadêmica.

**RESUMO:** Esta dissertação investigou a influência das heurísticas políticas sobre as atitudes individuais, explorando quais tipos de questões são mais suscetíveis à persuasão ou polarização por meio de heurísticas fornecidas por elites partidárias. As hipóteses desta dissertação sugerem que questões políticas pouco partidárias (com baixo nível de classificação política, H1), onde os membros de um grupo enfrentam dissonância cognitiva em relação à heurística apresentada (H2), são mais influenciáveis pelas elites políticas. A pesquisa utilizou um amplo banco de dados contendo perguntas diversificadas sobre questões políticas que foram submetidos a diferentes tratamentos de heurísticas políticas, distribuídos aleatoriamente entre os participantes de uma amostra representativa do eleitorado norte-americano. Os resultados confirmaram a hipótese mais exigente (H2), em detrimento da mais simples (H1), em tratamentos onde a heurística refletia um posicionamento intuitivo da elite, mas não em tratamentos com heurísticas contraintuitivas. A análise destacou a complexidade da influência das heurísticas políticas e ressaltou a importância do conteúdo das questões na determinação do efeito da influência de elites partidárias. A dissertação fornece uma base empírica para o debate sobre a variação no efeito das heurísticas políticas e destaca a necessidade de considerar fatores contextuais para possíveis generalizações.

Palavras-chave: Heurísticas Políticas; Atitudes individuais; Influência das elites.

**ABSTRACT:** This dissertation investigated the influence of political cues on individual attitudes, exploring which types of questions are more susceptible to persuasion or polarization through cues provided by party elites. The hypotheses of this dissertation suggests that political questions with a low level of political sorting (H1), where members of a group face cognitive dissonance regarding the presented cue (H2), are more influenced by political elites. The research utilized a comprehensive database containing diverse questions on political issues that were subjected to different treatments of political cues, randomly distributed among participants from a representative sample of the American electorate. The results confirmed the more demanding hypothesis (H2), to the detriment of the simpler one (H1), in treatments where the cue reflected an intuitive position of the elite, but not in treatments with counterintuitive cues. The analysis highlighted the complexity of the influence of political heuristics and emphasized the importance of the content of the questions in determining the effect of the influence of party elites. The dissertation provides an empirical basis for the debate on the variation in the effect of political cues and underscores the need to consider contextual factors for possible generalizations.

Keywords: Political Cues; Individual Attitudes; Elite Influence.

## **LISTA DE QUADROS**

<b>QUADRO 1 – GRUPOS DE QUESTÕES AVALIADAS A PARTIR DA MAGNITUDE DA CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA DA QUESTÃO E DA DISSONÂNCIA COGNITIVA DO GRUPO EM RELAÇÃO AO POSICIONAMENTO DA ELITE UTILIZADA COM HEURÍSTICA .....</b>	<b>36</b>
<b>QUADRO 2 – QUESTÕES UTILIZADAS DISTRIBUÍDAS ALEATORIAMENTE .....</b>	<b>39</b>
<b>QUADRO 3 – CATEGORIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS EM GRUPOS (REPUBLICANOS E DEMOCRATAS) .....</b>	<b>58</b>
<b>QUADRO 4 – CATEGORIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS EM GRUPOS (APOIO AO TRUMP).....</b>	<b>59</b>

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – MÉDIA DE VALORES DEMOGRÁFICOS POR GRUPO DE TRATAMENTO .....	41
TABELA 2 – DIFERENÇA DO EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE REPUBLICANOS E NÃO REPUBLICANOS.....	43
TABELA 3 – DIFERENÇA DO EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES DE TRUMP E NÃO APOIADORES DE TRUMP.....	44
TABELA 4 – DISSONÂNCIA COGNITIVA DOS PARTIDÁRIOS.....	53
TABELA 5 – DISSONÂNCIA COGNITIVA DOS APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP	54
TABELA 6 – EFEITO DA CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM REPUBLICANOS.....	56
TABELA 7 – EFEITO DA CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM DEMOCRATAS.....	56
TABELA 8 – EFEITO DA CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM APOIADORES DE TRUMP .....	57
TABELA 9 – EFEITO DA CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM NÃO APOIADORES DE TRUMP.....	57
TABELA 10 – EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM REPUBLICANOS.....	60
TABELA 11 – EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM DEMOCRATAS.....	60
TABELA 12 – EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM APOIADORES DE TRUMP .....	61
TABELA 13 – EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS EM NÃO APOIADORES DE TRUMP .....	61
TABELA 14 – EFEITO AGREGADO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP .....	76
TABELA 15 – EFEITO POR QUESTÃO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP .....	77



## **LISTA DE GRÁFICOS**

<b>GRÁFICO 1 – CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA DE REPUBLICANOS E DEMOCRATAS .....</b>	<b>46</b>
<b>GRÁFICO 2 – CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA DE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP</b>	<b>48</b>
<b>GRÁFICO 3 – CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA DO PARTIDARISMO .....</b>	<b>50</b>
<b>GRÁFICO 4 - CLASSIFICAÇÃO POLÍTICA DO APOIO A DONALD TRUMP .....</b>	<b>51</b>
<b>GRÁFICO 5 - EFEITO AGREGADO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP .....</b>	<b>76</b>
<b>GRÁFICO 6 - EFEITO POR QUESTÃO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP (TRUMP LIBERAL).....</b>	<b>78</b>
<b>GRÁFICO 7 - EFEITO POR QUESTÃO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP (TRUMP CONSERVADOR) .....</b>	<b>79</b>
<b>GRÁFICO 8 - EFEITO POR QUESTÃO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE DONALD TRUMP (LÍDER GOP) .....</b>	<b>80</b>

## **LISTA DE FIGURAS**

<b>FIGURA 1 - MODELO TEÓRICO DA INTER-RELAÇÃO ENTRE OS DETERMINANTES DA ATITUDE INDIVIDUAL .....</b>	<b>18</b>
--	-----------

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
1.1. ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO .....	13
1.2. DADOS UTILIZADOS.....	15
<b>2. HEURÍSTICAS, INFLUÊNCIA DAS ELITES E ATITUDE POLÍTICA .....</b>	<b>17</b>
2.1. DEFININDO PROCESSAMENTO HEURÍSTICO .....	17
2.2. INFLUÊNCIA DAS ELITES SOBRE O PÚBLICO DE MASSA.....	19
2.3. TEORIA DA IDENTIDADE SOCIAL E O VIÉS DE GRUPO.....	23
2.4. CONTEÚDO DA MENSAGEM E PROCESSAMENTO HEURÍSTICO .....	24
2.4.1. <i>Classificação política</i> .....	25
2.4.2. <i>Dissonância cognitiva e o problema das questões contraintuitivas</i> .....	27
<b>3. METODOLOGIA E DADOS.....</b>	<b>29</b>
3.1. MENSURANDO O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS SOBRE ATITUDES INDIVIDUAIS .....	29
3.2. DIFERENÇA ENTRE HEURÍSTICAS DE PERSUAÇÃO E POLARIZAÇÃO .....	31
3.3. O EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS .....	32
3.3.1. <i>Classificação política</i> .....	33
3.3.2. <i>Dissonância cognitiva</i> .....	33
3.3.3. <i>Mensurando o efeito do conteúdo</i> .....	35
3.4. DADOS .....	37
<b>4. RESULTADOS .....</b>	<b>42</b>
4.1. DIFERENÇA ENTRE HEURÍSTICAS DE PERSUAÇÃO E POLARIZAÇÃO .....	42
4.2. O EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS .....	45
4.2.1. <i>Classificação política</i> .....	45
4.2.1.1. <i>Classificação política do partidarismo</i> .....	49
4.2.1.2. <i>Classificação política do apoio a Donald Trump</i> .....	50
4.2.2. <i>Dissonância cognitiva</i> .....	52
4.2.2.1. <i>Dissonância cognitiva dos partidários</i> .....	52
4.2.2.2. <i>Dissonância cognitiva dos apoiadores e não apoiadores de Donald Trump</i> .....	53
4.2.3. <i>Mensurando o efeito do conteúdo</i> .....	55
4.2.3.1. <i>Efeito da classificação política</i> .....	55
4.2.3.2. <i>Construção dos grupos de variáveis</i> .....	58
4.2.3.3. <i>Mensurando o efeito do conteúdo</i> .....	59
<b>5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>62</b>
<b>6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>67</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>72</b>
<b>ANEXO I – EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE TRUMP .....</b>	<b>76</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Quais tipos de questões são mais suscetíveis à persuasão ou polarização por meio de heurísticas fornecidas por elites partidárias? Em geral, em que medida as posições das elites políticas refletem nossos valores arraigados ou influenciam a formação desses valores por meio de atalhos cognitivos de alinhamento? Este estudo, com o objetivo de responder a essas indagações, realiza uma análise detalhada com o objetivo de apresentar evidências empíricas que justifiquem a variação do efeito das heurísticas em diferentes questões apresentadas em um mesmo contexto, conforme identificado até o momento pela literatura.

A literatura sobre comportamento político tem investigado como os indivíduos se alinham com as posições de suas elites utilizando conceitos provenientes da psicologia social, especialmente no que diz respeito ao processamento heurístico de informações (Zimbardo, 1960; Johnson; Scileppi, 1969; Kiesler; Collins; Miller, 1969; Rhine; Severence, 1970; Chaiken, 1980) e à mudança de atitude (Festinger, 1957; Kiesler; Collins; Miller, 1969). Estudos, como os de Rahn (1993) e Cohen (2003), demonstram que os indivíduos tendem a adotar posicionamentos políticos alinhados com suas elites partidárias, independentemente do conteúdo específico das políticas em questão. No entanto, pesquisas posteriores, como as de Nicholson (2011, 2012) e Barber; Pope (2018), revelaram que, apesar do comportamento afetivo que leva os indivíduos a adotarem posições baseadas na informação sobre o posicionamento de uma elite política específica, existem variações nesse efeito. Isso destaca que questões com conteúdo distinto podem apresentar diferentes graus de suscetibilidade à mudança de atitude por parte dos indivíduos. Além disso, descobriu-se aspectos importantes sobre o efeito de heurísticas que serão explorados nesse trabalho, como o fato de que lideranças políticas populares parecem exercer maior influência sobre as atitudes do que simples rótulos partidários, e que existem diferenças significativas entre heurísticas de persuasão (endogrupo) e de polarização (exogrupo) (Nicholson, 2012). Essas descobertas têm implicações relevantes para a compreensão do comportamento político e eleitoral, especialmente no que diz respeito à maneira como as heurísticas impactam as atitudes dos indivíduos diante de questões políticas.

Basear seu comportamento e atitudes em heurísticas não relacionadas ao conteúdo da questão em si é menos trabalhoso do que recebê-la e analisá-la profundamente. No entanto, uma estratégia heurística pode ser um meio menos confiável de julgar uma questão. A longo prazo, a excessiva confiança em atalhos cognitivos pode levar os indivíduos a aceitarem (ou rejeitarem) conclusões que, de outra forma, poderiam ter corretamente rejeitado (ou aceitado) se tivessem investido tempo e esforço para recebê-la e examinar sua argumentação (Chaiken,

1980). Portanto, investigar quais questões são mais suscetíveis à persuasão ou polarização por parte de seus próprios líderes partidários, o que pode levar o indivíduo a uma confusão de expectativas, é de altíssima relevância para o debate sobre legitimidade democrática e representação.

As hipóteses desta dissertação sugerem que as questões políticas com pouco partidarizadas (baixo nível de classificação política, H1), onde os membros de um determinado grupo enfrentam dissonância cognitiva em relação à heurística apresentada (H2), são as mais suscetíveis à influência de elites políticas. Questões já classificadas provavelmente são menos influenciáveis pelas elites políticas por duas razões principais: 1) a posição do grupo já está bem definida em relação à questão, com poucos indivíduos com margem para mudança de opinião através de uma heurística; e 2) mesmo que o indivíduo receba uma heurística contrária à sua posição e à posição majoritária dos partidários desse grupo, é provável que, a curto prazo, influências sociais (família, amigos, outros líderes) e seus próprios valores sejam razões mais fortes para manter sua posição do que mudar por causa da heurística fornecida por alguma elite com posições contrárias à maioria interna ao seu grupo. Além disso, para que um indivíduo mude de atitude, é importante que haja algum tipo de dissonância entre seus conhecimentos e valores e a informação recebida. Caso contrário, o indivíduo provavelmente já teria uma expectativa em relação à informação e permaneceria na mesma posição, por não receber qualquer estímulo à mudança. Portanto, a hipótese deste trabalho sugere que a combinação baixa partidarização (baixa classificação política) em torno de uma questão política, aliada a uma possível dissonância entre o posicionamento médio de algum grupo e a posição da heurística apresentada com o posicionamento de alguma elite partidária (endogrupo ou exogrupo), apresenta os ingredientes propícios para que, ao receber a informação, o indivíduo opte por mudar de atitude.

## 1.1. ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

No capítulo 2, intitulado "Heurísticas, influência das elites e atitude política", apresento uma discussão teórica elucidativa dos principais conceitos e a construção da hipótese a ser testada nesta dissertação. Inicialmente, abordo a distinção entre processamento sistemático e heurístico na formação de atitudes individuais, ressaltando que em contextos políticos, caracterizados frequentemente por baixo interesse e conhecimento, os indivíduos tendem a recorrer a heurísticas, especialmente influenciados pelo posicionamento de atores políticos como partidos e líderes, para tomarem decisões. Em seguida, exploro a influência das elites

políticas sobre o comportamento da opinião pública. Analiso o papel das heurísticas políticas na mudança de atitudes individuais, observando como as heurísticas partidárias, tanto por meio de rótulos partidários quanto por líderes políticos populares, impactam as atitudes individuais, destacando-se a distinção entre heurísticas de persuasão e de polarização. Essas dinâmicas são examinadas em contextos eleitorais e evidenciadas em estudos empíricos, incluindo pesquisas realizadas no Brasil, que demonstram os efeitos das heurísticas partidárias nas atitudes políticas dos indivíduos. Exploro também como a Teoria da Identidade Social pode ser um instrumento útil e potente para analisar a influência de heurísticas na mudança de atitude dos indivíduos, demonstrando que, além de fatores ideológicos, os laços afetivos e grupais podem desempenhar um papel ainda mais significativo na adesão às posições das elites políticas, destacando a importância da identificação partidária como uma forma de identidade social. Por fim, discuto o impacto do conteúdo da mensagem e do processamento heurístico na mudança de atitude, ressaltando a importância do conhecimento prévio e da relevância pessoal da questão para determinar se uma heurística política terá efeito, e abordando a teoria da dissonância cognitiva como um aspecto relevante para entender a mudança de atitude frente a informações conflitantes.

No capítulo 3, intitulado "Metodologia e Dados", exploro a metodologia empregada para compreender o impacto das heurísticas políticas nas atitudes individuais, investigando como diferentes tipos de questões influenciam a magnitude desse efeito, visando aprofundar a compreensão do "efeito sobre o efeito". Discuto as estratégias adotadas para mensurar o impacto das heurísticas políticas nas atitudes individuais, destacando a análise por meio de experimentos de *survey* e a aplicação do Teorema do Limite Central para garantir a validade causal do tratamento. Também examino o direcionamento do posicionamento da elite para a realização do experimento, ressaltando sua influência sobre as expectativas prévias do respondente e sua reação cognitiva, afetando o efeito da heurística. Abordo as distinções entre heurísticas de persuasão e polarização, destacando que a reação dos indivíduos à informação de uma elite política do mesmo grupo tende a ser persuasiva, enquanto a de um grupo externo tende a ser de polarização. Por fim, discuto como examinar quais grupos de questões são mais suscetíveis à influência das elites na opinião pública, considerando a classificação política dos grupos em relação a uma questão específica e a dissonância cognitiva média grupal sobre o posicionamento da elite.

No capítulo 4, intitulado "Resultados", foram apresentados os testes realizados para verificar a hipótese desta dissertação. Discutiu-se a diferenciação entre heurísticas de persuasão e polarização, destacando uma diferença estatisticamente significativa entre grupos adversários

em relação ao efeito dessas heurísticas, tanto entre republicanos e não republicanos quanto entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump, o que ressalta a necessidade de avaliar separadamente o impacto das questões nos diferentes grupos. Em seguida, foi analisado o efeito do conteúdo sobre as heurísticas políticas, examinando a classificação política de republicanos e democratas em relação a diversas questões políticas, a dissonância cognitiva dos grupos em relação às posições das elites indicadas em cada uma das heurísticas de tratamento e o impacto da classificação política e do conteúdo como um todo (incluindo a dissonância cognitiva) sobre as heurísticas políticas em diferentes grupos de interesse, em especial entre republicanos, democratas, apoiadores e não apoiadores de Donald Trump.

No capítulo 5, intitulado “Discussão dos resultados”, foi discutida a análise dos resultados, incluindo a verificação da hipótese mais exigente (H2), em detrimento da hipótese mais simples (H1), de que questões políticas com baixa partidarização (classificação política) e alta dissonância cognitiva são mais suscetíveis à influência das elites políticas. Os testes realizados confirmaram essa hipótese nos tratamentos "Trump conservador" entre republicanos e apoiadores de Trump, demonstrando um aumento no efeito das heurísticas políticas conforme o número de grupos de questões aumentava. No entanto, no tratamento "Trump liberal" e “GOP Líder”, os resultados foram diferentes, não confirmando a hipótese esperada. Entre democratas e não apoiadores de Trump, as heurísticas não tiveram um efeito significativo, exceto no tratamento "Trump conservador" entre os não apoiadores de Trump, onde foi observado um efeito de polarização. Esses resultados destacam a complexidade da influência das heurísticas políticas e a importância do efeito do conteúdo.

No capítulo 6, intitulado “Considerações finais”, é evidenciado o fato da dissertação fornecer uma base empírica para o debate sobre o efeito das heurísticas políticas. Também foram apresentadas as limitações do estudo, como a singularidade do contexto norte-americano e a necessidade de considerar fatores contextuais para generalizações no estudo da influência das elites políticas sobre a opinião pública, incluindo as discussões sobre o contexto brasileiro.

## 1.2. DADOS UTILIZADOS

Para avaliar a variação do efeito entre distintos conjuntos de questões sobre o efeito das heurísticas políticas, foi imprescindível obter um amplo banco de dados contendo perguntas diversificadas com diferentes níveis de classificação política e dissonância cognitiva. Um estudo apropriado para essa análise foi conduzido por Michael Barber (2019), o qual investigou a posição de 1.300 participantes do eleitorado norte-americano em relação a 10 questões

políticas. Seguindo um modelo experimental previamente empregado por outros pesquisadores, os participantes foram divididos em grupo controle e grupos de tratamento, este último recebendo informações sobre o posicionamento de uma liderança política específica antes de responder às questões.

Os participantes foram alocados em um grupo controle e três grupos de tratamento, cada um recebendo diferentes tratamentos de heurísticas políticas. Esses estímulos incluíram declarações de Donald Trump, tanto de uma perspectiva conservadora quanto liberal, além de uma designação genérica de um líder republicano. As questões foram distribuídas aleatoriamente entre os participantes, garantindo uma amostra representativa.

As perguntas abordaram uma gama diversificada de temas políticos, como aborto, mudança climática, controle de armas e saúde pública. Após a coleta dos dados, as questões foram classificadas com base em seu nível de dissonância cognitiva grupal e classificação política. Uma análise estatística foi então conduzida para examinar as discrepâncias nos efeitos das heurísticas políticas entre os diferentes conjuntos de questões nos diversos tratamentos e heurísticas fornecidas.



## 2. HEURÍSTICAS, INFLUÊNCIA DAS ELITES E ATITUDE POLÍTICA

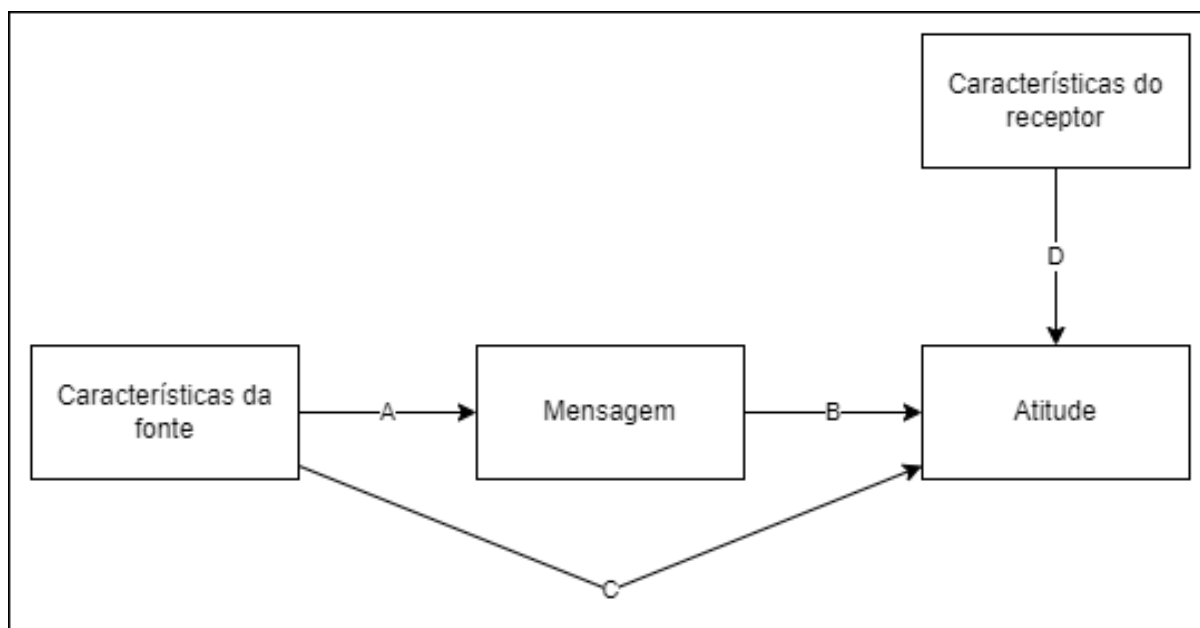
### 2.1. DEFININDO PROCESSAMENTO HEURÍSTICO

O campo da psicologia social nos apresenta uma distinção entre dois tipos de processamento de informações que moldam as atitudes individuais: o sistemático e o heurístico. Ambas as visões consideram que os receptores da mensagem estão preocupados em avaliar a validade da conclusão geral transmitida nesse processo. Na perspectiva do processamento sistemático, os receptores buscam ativamente compreender e analisar os argumentos da mensagem, bem como avaliar a sua validade em relação à conclusão apresentada. Em contraste, na visão heurística da persuasão, os receptores, ao invés de analisar minuciosamente os argumentos, podem confiar geralmente em informações mais acessíveis, como a identidade da fonte ou outros atalhos cognitivos não relacionados ao conteúdo (Chaiken, 1980).

Três elementos principais influenciam a tomada de decisão individual: o emissor (fonte), o conteúdo (mensagem) e o receptor (público) (McGuire, 1968). Na visão sistemática do processamento de informações, o efeito da fonte é apenas indireto, e o que realmente importa são os argumentos contidos na mensagem. Em contrapartida, na visão heurística, o efeito da fonte afeta diretamente a tomada de decisão do receptor, sem que este precise necessariamente aceitar ou compreender os argumentos apresentados na mensagem.

A figura 1 ilustra, por meio de um modelo teórico, a inter-relação desses três elementos com a mudança de atitude. As setas A\*B representam a relação indireta das características da fonte com as atitudes individuais, sendo mais acentuada em contextos de processamento sistemático. Enquanto isso, a seta C representa a relação direta das características da fonte com a atitude, destacando-se em contextos de processamento heurístico. A seta B reflete a influência do conteúdo da mensagem sobre a atitude, enquanto a seta D representa a influência das características individuais do receptor sobre sua atitude em relação à questão em análise.

**Figura 1 - Modelo teórico da inter-relação entre os determinantes da atitude individual**



Feito pelo autor.

O processamento heurístico oferece uma tática economicamente mais simples ao público, permitindo a economia de tempo e esforço ao utilizar atalhos cognitivos. Diante disso, por que alguém optaria por uma avaliação sistemática? A literatura indica que os receptores tendem a adotar essa tática e demonstrar interesse pelo conteúdo da mensagem quando estão expostos a tópicos de relevância pessoal ou quando percebem que suas opiniões têm implicações significativas (Zimbardo, 1960; Johnson; Scileppi, 1969; Kiesler; Collins; Miller, 1969; Rhine; Severence, 1970; Chaiken, 1980).

No contexto político, é comum que os indivíduos apresentem um baixo nível de conhecimento e interesse em política (Delli; Keeter, 2005; Sniderman, 1993). Portanto, é razoável esperar que, devido à baixa relevância pessoal de determinadas questões, os indivíduos recorram a heurísticas para tomar decisões minimamente informadas sobre essas questões políticas, conforme já corroborado pela literatura (Lau; Redlawsk, 2006; Lupia, 1994; Lupia; McCubbins, 1998; Nicholson, 2012; Popkin, 2008; Sniderman; Brody; Tetlock, 2012). Entre as heurísticas de fonte mais influentes na política, destacam-se os atores políticos, especialmente partidos e suas lideranças (Arceneaux, 2008; Barber; Pope, 2018; Bowler; Donovan, 2000; Druckman, 2001a, 2001b; Joslyn; Haider-Markel, 2006; Kam, 2005; Kuklinski; Hurley, 1994; Lau; Redlawsk, 2006; Lupia, 1994; Lupia; McCubbins, 1998; Mondak, 1993a, 1993b; Nicholson, 2011, 2012; Rahn, 1993; Sniderman; Brody; Tetlock, 1991; Turner, 2007).

## 2.2. INFLUÊNCIA DAS ELITES SOBRE O PÚBLICO DE MASSA

Até que ponto as elites políticas influenciam o comportamento da opinião pública? Quando abordamos questões políticas, temos basicamente aquelas que são consensuais (*mainstream issues*) e aquelas que apresentam discordâncias entre as elites (*partisan issues*). Em relação especificamente às questões que geram divergências entre as elites, Zaller (1992) nos mostra que os indivíduos, principalmente os mais politicamente sofisticados, tendem a ser persuadidos pelas posições das elites que estão mais alinhadas com suas próprias convicções ideológicas sobre as questões partidárias, tornando-os mais informados e, conseqüentemente, mais politicamente classificados. Esse fenômeno reflete uma perspectiva sociológica da influência das elites sobre o público de massa, no qual ao longo do tempo, os indivíduos se familiarizam com as posições das elites e se alinham com suas atitudes.

Em relação a diferenciação entre questões *mainstream* e partidárias, percebe-se, no entanto, que uma questão não se enquadra de maneira definitiva como uma ou outra, pois a dinâmica político-contextual pode interferir de forma expressiva. Questões antes divididas podem em outro momento se tornar consenso, enquanto questões anteriormente consensuais podem ser reexaminadas e politizadas. É um processo contínuo na dinâmica política. Essa compreensão é crucial, pois ao analisar o debate sobre questões políticas sob uma perspectiva dinâmica, o interesse nos mecanismos pelos quais os indivíduos se alinham com os posicionamentos das elites em determinados temas passa a ser de extrema relevância. Questões anteriormente não discutidas ou novas gradualmente entram em pauta, e à medida que a população recebe informações sobre o posicionamento dessas elites, ela se classifica e se polariza em torno dessas novas pautas.

Para identificar os mecanismos pelos quais os indivíduos se alinham com as posições de suas elites, uma parte da literatura que estuda o comportamento político começou a utilizar os conceitos e descobertas da psicologia social discutidos na seção anterior (2.1) sobre processamento de informações e mudança de atitude. Os autores passaram a avaliar, principalmente por meio de experimentos de *survey*, como os indivíduos se posicionam em relação a questões políticas quando têm informações sobre a posição de elites partidárias, seja por meio de rótulos partidários ou líderes, em comparação com indivíduos que não têm esse tipo de informação. A expectativa é, conforme a literatura da ciência política que abordamos, que à medida que o indivíduo se informa sobre a posição de uma elite partidária próxima ao seu grupo ou valores, ele alinhe seu próprio posicionamento com o dessas.

Cohen (2003), por exemplo, demonstrou que, independentemente do conteúdo apresentado - no caso, o autor pediu que fossem avaliados diferentes tipos de políticas de bem-estar - os indivíduos norte-americanos mais liberais tendiam a apoiar mais uma destas determinadas políticas quando informados de que os democratas a apoiavam, e a se opor mais quando recebiam a informação de que os democratas não apoiavam a proposta. Resultados semelhantes foram encontrados para indivíduos conservadores que recebiam sinais relativos aos republicanos (ver também Rahn, 1993). Esses artigos evidenciaram que o efeito das heurísticas partidárias (*party cues*) fornecidas anulava completamente qualquer efeito do conteúdo das políticas sobre a atitude dos indivíduos e estes passavam a se utilizar de um processamento heurístico para tomar suas decisões, assim como delineado na seção anterior.

Trabalhos posteriores apresentaram descobertas que, apesar de validarem o poder das heurísticas de mudança de atitude, contrariavam a conclusão sobre o efeito do conteúdo, percebendo variações nos efeitos a depender da questão utilizada (Nicholson, 2012; Barber; Pope, 2018). Além disso, perceberam que os indivíduos não só poderiam ser persuadidos por elites partidárias alinhadas com suas posições ideológicas, mas também poderiam ser polarizados por elites de exogrupos<sup>1</sup>.

Nicholson (2011), por exemplo, demonstrou que as heurísticas partidárias têm um efeito mais pronunciado quando há uma associação inesperada entre a heurística apresentada e o conteúdo da proposição. Os norte-americanos liberais tendiam a apoiar menos pautas liberais quando apoiadas pelos republicanos (efeito de polarização) e a apoiar mais pautas conservadoras quando apoiadas pelos democratas (efeito de persuasão); enquanto os conservadores tendiam a apoiar menos pautas conservadoras quando apoiadas pelos democratas (efeito de polarização) e a apoiar mais pautas liberais quando apoiadas pelos republicanos (efeito de persuasão). Porém, quando as indicações eram coerentes (liberal-democratas/conservadora-republicanos), não havia diferença nas respostas se indicado ou não o partido apoiador.

Os resultados de Nicholson (2011) ressaltam um ponto crucial nesta dissertação. Ao considerarmos o modelo de Zaller (1992), espera-se que a atitude das elites partidárias, apresentada como heurística nos experimentos, esteja em consonância com o contexto estabelecido, seja de consenso ou de disputa, e no direcionamento ideológico correto, pois são essas informações que ao longo do tempo vão consolidando e alinhando as atitudes da opinião

---

<sup>1</sup> A noção de grupos externos (exogrupos) deriva da Teoria da Identidade Social (TIS), que examina o contexto político utilizando conceitos oriundos da Psicologia de Grupo. Vamos explorar mais esse conceito na próxima subseção.

pública com as elites (Zaller, 1992). No entanto, Nicholson (2011) observa que o impacto das heurísticas é amplificado quando apresentadas de forma contraintuitiva, o que adiciona mais uma questão a essa perspectiva clássica de análise e nos leva a considerar achados encontrados em experimentos sobre mudança de atitude ancorados em um debate mais amplamente realizado no campo da psicologia social. Posteriormente, discutiremos, por exemplo, o efeito da dissonância cognitiva causada por informações conflitantes com os valores e conhecimentos prévios das pessoas. É crucial ressaltar que, em termos de análise política, a apresentação de heurísticas coerentes com o contexto político geral e heurísticas contraintuitivas são fenômenos distintos, não estando este último tão bem consolidado quanto o primeiro. Para os propósitos deste trabalho, o foco principal reside na perspectiva clássica da mudança de atitude, baseada em informações coerentes com o posicionamento das elites, absorvidas pela opinião pública através do contexto político, visto que este campo já consolidou e evidenciou de forma mais exhaustiva o impacto concreto no cenário político. Apesar dos resultados promissores quanto ao efeito de heurísticas contraintuitivas, não há evidências sobre a consolidação e perenidade dessa mudança de atitude, como no caso de heurísticas intuitivas (ver Zaller, 1992; Levendusky, 2009). Dado que os estudos sobre heurísticas contraintuitivas são experimentais e de corte, não longitudinais, optei por me manter na perspectiva clássica, que possui mecanismos suficientes para ajudar a responder as questões levantadas nesta dissertação.

Outra descoberta significativa que tem sido objeto de atenção na literatura é que os efeitos das heurísticas parecem ser mais pronunciados quando mobilizados por meio de lideranças políticas populares, como Donald Trump (Baber; Pope, 2018) e Barack Obama (Nicholson, 2012) nos Estados Unidos, em comparação com quando são acionados simplesmente por meio de rótulos partidários. Isso não implica necessariamente uma dissociação ou independência desses líderes de seus partidos, mas sugere que, em termos de influência nas atitudes, informações disseminadas por políticos em vez de rótulos partidários, mas que podem ser patrocinados por estes, parecem ser mais eficazes.

Outro debate importante desta literatura é sobre qual tipo de heurística política tem maior poder de impacto, heurísticas de persuasão (endogrupo) ou de polarização (exogrupo). Alguns autores, como Nicholson (2012), forneceram evidências de que as heurísticas polarizantes têm um efeito mais marcante, especialmente quando são veiculadas por políticos e não apenas por rótulos partidários. Por outro lado, Barber e Pope (2018) encontraram de forma mais evidente um efeito mais significativo das heurísticas persuasivas e, ao contrário de Nicholson, não observaram um efeito de polarização dos democratas ao apresentar heurísticas baseadas no posicionamento de Donald Trump.

Ao discutir o efeito de heurísticas na atitude política individual tenho focado na apresentação de evidências em torno do posicionamento sobre questões políticas, que é o principal escopo de interesse desta dissertação. No entanto, pesquisadores neste campo têm utilizado a compreensão do processamento de informações para explorar diversas outras dinâmicas do comportamento político e que podem nos fornecer perspectivas importantes. Por exemplo, no contexto eleitoral, Druckman et al. (2010) conduziram um experimento para avaliar o efeito das heurísticas na intenção de voto nas primárias republicanas para uma vaga no 5º distrito congressional em Massachusetts. Um dos pontos importantes destacados por este autor é que os respondentes tendem a recorrer às heurísticas partidárias para responder a "questões difíceis". Em outras palavras, em um contexto eleitoral, as pistas se tornam mais relevantes em questões complexas, exercendo um efeito indireto sobre o voto quando essas "questões difíceis" ganham destaque no debate público e as pessoas precisam se apoiar nelas para fazer suas escolhas. Mais adiante, retomarei essa ideia de "questões difíceis", tentando interpretar como uma questão política se torna fácil ou difícil para o indivíduo, indo além de uma ideia de complexidade cognitiva per se. De qualquer forma, Druckman (assim como, por exemplo, Nicholson, 2012 e Barber; Pope, 2018) percebeu que, ao contrário do que Cohen (2003) imaginava, o conteúdo desempenha um papel importante na determinação se uma heurística tem potencial para mudar a atitude individual ou não.

Embora o contexto nacional não seja o foco direto desta dissertação, principalmente devido à falta de dados empíricos para sustentar a estrutura teórica proposta neste trabalho, vale ressaltar que no Brasil, Samuels e Zucco Jr. (2014) apresentaram evidências de que a exposição dos indivíduos a heurísticas partidárias pode influenciar suas atitudes em relação a questões políticas. Eles identificaram tanto efeitos de persuasão quanto de polarização em heurísticas fornecidas por meio de informações sobre o posicionamento dos dois principais partidos do país na época (PT e PSDB). No entanto, o efeito da pista do PSDB já naquele momento era menos consistente do que a do PT, um resultado relevante considerando a perda de espaço político do PSDB nos últimos anos. Os autores também ressaltam que os efeitos das pistas partidárias não são observados em simpatizantes de outros partidos ou em não afiliados. Em um estudo experimental posterior (Samuels; Zucco Jr., 2018), os autores também demonstraram que esse efeito se aplica entre aqueles com identidades sociais negativas, especialmente os antipetistas.

### 2.3. TEORIA DA IDENTIDADE SOCIAL E O VIÉS DE GRUPO

Para compreender os mecanismos pelos quais, ao receber uma informação conflitante entre sua posição e o posicionamento de uma elite, o indivíduo opta por mudar sua atitude para se alinhar (se deixar persuadir) ou se afastar (se deixar polarizar) desse posicionamento, precisamos discutir a Teoria da Identidade Social (TIS). Embora a justificativa de Zaller (1992) seja de que esse alinhamento se baseia em fatores ideológicos, a literatura mais recente tem mostrado que o poder das dinâmicas grupais e afetivas pode ter uma capacidade de estimular mudança de atitude com uma intensidade ainda maior do que aspectos instrumentais.

Uma identidade social engloba um sentimento subjetivo de pertencimento a um grupo, que inclui o desejo de diferenciar positivamente esse grupo de outros e o desenvolvimento de preconceitos intergrupais (Tajfel, 1982). Classificar o mundo ao nosso redor e efetuar a distinção entre grupos não apenas nos auxilia na compreensão de nosso ambiente social, mas também na compreensão de nossa própria identidade e do nosso lugar no mundo (Mason, 2018).

Mas por que essa teoria é realmente relevante? O principal resultado da adesão a um grupo é a propensão a cultivar sentimentos favoráveis em relação ao grupo interno e a ausência de sentimentos positivos em relação às pessoas externas. Essa disparidade pode resultar em discriminação, especialmente em situações percebidas como ameaçadoras ou competitivas, onde a preferência pelo grupo interno pode se transformar em hostilidade completa em relação ao grupo externo, especialmente quando a competição só pode ter um vencedor (Brewer, 2001), como frequentemente ocorre em processos eleitorais.

A literatura tem evidenciado que o partidarismo exibe todas as características essenciais para ser definido como uma identidade social (Greene, 2004). Além disso, observa-se um impacto significativo da identidade partidária na promoção da reatividade emocional e do ativismo político (Huddy, Mason e Aarøe, 2015). Huddy, Mason e Aarøe (2015) afirmam que a identidade partidária tem uma influência mais forte do que as posições instrumentais no comportamento político. Nesse sentido, a identidade partidária pode motivar um comportamento apaixonado, mesmo entre políticos sofisticados (ou principalmente entre estes, por terem mais informações sobre as posições dessas elites).

Nicholson (2012) consegue em seu trabalho articular esses dois conceitos, heurísticas político-partidárias e identidade social, para avaliar a dinâmica entre as elites políticas e o eleitorado. Se um candidato do partido que o indivíduo apoia (endogrupo) endossa uma política, mas esse eleitor mantém uma opinião contrária, ele pode mudar de posição para alinhar seus pontos de vista com os do partido. Por outro lado, se o eleitor compartilha da mesma opinião

que um candidato de um partido oposto ao que ele apoia (exogrupo), ele pode questionar sua opinião inicial e até mudar de posição, em um fenômeno conhecido como polarização de opinião. Essa dinâmica se dá da mesma forma com líderes políticos (Nicholson, 2012; Barber; Pope, 2018).

É importante destacar o avanço teórico da união desses dois conceitos, pois agora, a mudança de atitude não está ligada apenas ao alinhamento entre seus valores ideológicos e os das elites. Mesmo que uma questão vá de encontro aos valores individuais, esse indivíduo pode mudar de opinião pelo efeito de conflito fornecido através da dinâmica de grupos descrita pela Teoria da Identidade Social. Portanto, se considerarmos a identificação partidária como uma identidade social, torna-se ainda mais evidente a hipótese de uma influência significativa das elites sobre o comportamento dos públicos em massa.

#### 2.4. CONTEÚDO DA MENSAGEM E PROCESSAMENTO HEURÍSTICO

Após definir os principais conceitos a serem articulados nesta dissertação, destacaremos a questão central a ser avaliada neste trabalho, relacionada ao efeito do conteúdo sobre o efeito da heurística política ("o efeito sobre o efeito"). Em resumo, a pergunta inicial é: o conteúdo importa? Inicialmente, os autores, para enfatizar o poder de influência dessas heurísticas na atitude individual, destacavam que independentemente do conteúdo, essas heurísticas tinham efeito (Rahn, 1993; Cohen, 2003). Posteriormente, ampliando o escopo de questões utilizadas e experimentos realizados, a literatura percebeu que o conteúdo das questões também é importante para determinar se uma heurística terá efeito ou não, uma vez que, sob as mesmas condições, algumas produziram efeito e outras não (Druckman et al., 2010; Nicholson, 2012; Barber; Pope, 2018).

Druckman et al. (2010) justificaram essa diferença de efeito das heurísticas ao classificar as questões como "fáceis" e "difíceis", observando que os indivíduos eram mais suscetíveis à influência em questões mais "difíceis". Nessas situações, os indivíduos recorriam a esses atalhos cognitivos para se posicionar, uma vez que não conseguiam tomar uma decisão de forma objetiva. Por sua vez, Nicholson (2012) argumentou em termos de "questões familiares" e "não familiares", destacando que as questões não familiares eram mais suscetíveis à influência, em linha com a justificativa de Druckman et al. No entanto, embora esses pontos tenham sido abordados em seus trabalhos, nenhum autor buscou ativamente evidências empiricamente mensuráveis para testar que aspectos específicos relacionados a essas questões aumentam ou diminuem o poder de influência das elites. Em outras palavras, como podemos



medir o que é fácil ou difícil, ou familiar e não familiar? Os autores parecem estar no caminho certo em suas avaliações, e este trabalho se esforçará para, através da literatura discutida aqui, alcançar evidências empíricas que justifiquem a diferença de efeito das heurísticas em diferentes questões apresentadas em um mesmo contexto.

Para entender esse fenômeno, é válido revisitar os conceitos importados pelos autores da ciência política da psicologia social sobre processamento de informações. A literatura indica que os receptores da mensagem, no caso da Ciência Política a opinião pública ou eleitores, tendem a adotar uma estratégia de processamento sistemático e a demonstrar interesse pelo conteúdo da mensagem quando estão expostos a tópicos de relevância pessoal ou quando percebem que suas opiniões têm implicações significativas (Zimbardo, 1960; Johnson; Scileppi, 1969; Kiesler; Collins; Miller, 1969; Rhine; Severence, 1970; Chaiken, 1980). Por outro lado, quando o tema não é de grande importância ou não tem relevância pessoal, e quando há pouca expectativa de implicações significativas, o indivíduo tende a adotar um processamento heurístico. Além disso, Chaiken (1980) destaca que, para optar por um processamento sistemático mais custoso, o indivíduo precisa ter um conhecimento prévio mínimo sobre a questão; caso contrário, ele recorrerá a um processamento heurístico [um argumento alinhado com as expectativas de Druckman et al. (2010) e Nicholson (2012)].

Assim, para determinar se o indivíduo optará por um processamento sistemático ou heurístico da informação recebida, é sensato avaliar dois pontos principais: 1) Se o indivíduo está familiarizado com a questão; e 2) se a questão possui alguma relevância pessoal para ele. Para identificar e explicar por que uma questão específica é mais conhecida ou importante, podemos recorrer a explicações provenientes da Teoria da Identidade Social.

#### **2.4.1. Classificação política**

Um dos conceitos-chave discutidos na ciência política é o conceito de classificação (*sorting*). Levendusky (2009) atribui a classificação política do eleitorado norte-americano à separação ideológica das elites partidárias (conforme Zaller, 1992), que esclarece a posição dos partidos sobre questões políticas por meio de uma dinâmica de grupo. Os eleitores, então, utilizam, como temos debatido, heurísticas partidárias para alinhar suas próprias crenças.

Mason (2018) salientou que categorizar o mundo à nossa volta e discernir entre grupos não apenas nos auxilia na compreensão do nosso ambiente social, mas também na compreensão de nossa própria identidade e do nosso lugar no mundo. Nesse sentido, considerando uma dinâmica social contínua, se um tópico apresenta um alto nível de classificação em torno de

algum conflito de grupo, como, por exemplo, se está classificado em relação aos partidos norte-americanos Republicano e Democrata, isso indica que essa questão já foi influenciada pelas elites políticas, seja a longo prazo ou através de alguma ruptura histórica, e, por isso, é provável que seja amplamente conhecida pela população. Mais uma vez, se em uma questão política os republicanos tendem majoritariamente a se posicionar como conservadores e os democratas majoritariamente como liberais, isso significa que esses indivíduos já passaram por um alinhamento prévio e, portanto, têm conhecimento do conteúdo dessas questões, atendendo ao primeiro requisito da expectativa de processamento sistemático.

Em segundo lugar, em relação à questão da relevância pessoal, conforme observado por Mason (2018), essas questões classificadas se tornam parte da identidade pessoal do indivíduo. Além disso, observamos que o principal resultado da adesão a um grupo é a propensão a cultivar sentimentos favoráveis em relação ao grupo interno e a ausência de sentimentos positivos em relação às pessoas externas. No contexto político, isso se torna ainda mais evidente, dada a natureza competitiva dessas disputas. Um comportamento apaixonado em torno de uma questão política não é incomum (Huddy; Mason; Aarøe, 2015), o que demonstra que, ao se classificarem em torno de uma questão em um contexto de disputa de grupo como é o cenário político, as questões passam a ter alta relevância pessoal, atendendo ao segundo requisito da expectativa de processamento sistemático.

Nesse sentido, considero que a classificação política pode ser um conceito fundamental para analisar quais questões são mais suscetíveis à influência das elites políticas. As questões já classificadas provavelmente são menos influenciáveis pelas elites políticas por duas razões principais: 1) o grupo já está classificado em relação à questão, com poucos indivíduos propensos a mudar de opinião através de uma heurística; e 2) mesmo que o indivíduo receba uma heurística contrária à sua posição e a posição majoritária dos partidários desse grupo, é provável que em curto prazo as influências sociais (família, amigos, outros líderes) e seus próprios valores sejam justificativas mais fortes para manter sua posição do que mudar por conta da heurística fornecida por alguma elite com posições contramajoritárias [a ideia de dinâmica de grupo de que ou você se ajusta, ou você sai do grupo (Mason, 2018)]. Nesse contexto, a hipótese a ser testada neste trabalho é a seguinte:

- (H1) As questões políticas pouco partidarizadas (com baixo nível de classificação política) são aquelas mais suscetíveis a influência de elites políticas.

#### 2.4.2. Dissonância cognitiva e o problema das questões contraintuitivas

Ao discutirmos o efeito de heurísticas políticas, partimos do pressuposto de que ao receber uma informação sobre a posição de uma determinada elite política, o indivíduo, influenciado pelo viés de grupo, pode optar por mudar de opinião, seja de uma posição neutra para uma posição definida, ou de uma posição contrária para uma favorável. Como estamos lidando com o conceito de mudança de atitude, importado da literatura da psicologia social, é necessário também examinar a literatura relacionada a esse tema.

Uma das teorias fundamentais e particularmente relevante para este contexto é a teoria da dissonância cognitiva. Este fenômeno representa o conflito mental interno que surge quando novas informações contradizem as crenças anteriormente mantidas pelo indivíduo. Quando a fonte dessas informações é considerada confiável, o desconforto gerado pelo conflito pode ser mitigado por meio de uma mudança de atitude, especialmente se a posição inicial não foi previamente revelada (Kiesler, Collins e Miller, 1969).

Portanto, para que um indivíduo mude de atitude, é importante que haja algum tipo de dissonância entre seus conhecimentos e valores e a informação recebida. Caso contrário, o indivíduo provavelmente já tinha uma expectativa da informação e se manterá na mesma posição, por não receber qualquer estímulo de mudança. Um exemplo são as pautas consensuais. Se, por exemplo, um líder conservador de um partido conservador declarar que acredita que o homem deve ter o direito de bater em sua mulher, a maioria dos liberais partidários de um partido liberal já provavelmente tem uma posição contrária a isso, então não irão se polarizar ainda mais porque o líder conservador apresentou essa posição já que a maioria já pensa assim e, portanto, não irão mudar de atitude. Sendo assim, nesse caso, não haveria qualquer efeito da heurística.

Assim, é importante acrescentar à minha hipótese a exigência de que além da questão possuir baixa classificação política, os indivíduos precisam ter um alto nível de dissonância cognitiva em relação à posição apresentada pela elite política:

(H2) As questões políticas pouco partidarizadas (com baixo nível de classificação política), nas quais os membros de um determinado grupo apresentam dissonância cognitiva em relação à heurística apresentada, são aquelas mais suscetíveis à influência de elites políticas.

Por fim, é relevante destacar que estas hipóteses se baseiam na perspectiva clássica do processo de alinhamento das atitudes da opinião pública com as elites políticas (Zaller, 1992;

Levendusky, 2009), baseada em informações coerentes com o posicionamento das elites, absorvidas pela opinião pública através do contexto político, visto que este campo já consolidou e evidenciou de forma mais exaustiva o impacto concreto no cenário político. Alguns experimentos apresentam heurísticas contraintuitivas que provavelmente não funcionam da forma proposta por essa hipótese, oferecendo justificativas de alinhamento com a elite e redução temporária da dissonância cognitiva, que não necessariamente refletem o comportamento político cotidiano. No contexto brasileiro, por exemplo, uma heurística de Bolsonaro contra a criminalização do aborto pode levar alguns respondentes a mudarem sua posição em favor do candidato ao responder o questionário. No entanto, em termos de mudança de atitude efetiva, é improvável que, ao interagir com redes de apoio ao mesmo candidato, o indivíduo realmente altere sua posição. Portanto, é necessário cautela ao interpretar o efeito de heurísticas em experimentos que apresentam posições contraditórias de algum político ou partido.

### 3. METODOLOGIA E DADOS

Neste capítulo, descrevemos a abordagem metodológica adotada para conduzir a pesquisa proposta. O objetivo deste capítulo é fornecer uma compreensão clara dos métodos empregados na coleta, análise e interpretação dos dados, garantindo assim a validade e a confiabilidade dos resultados obtidos.

A pergunta central desta dissertação busca compreender que grupo de questões são mais suscetíveis à influência das elites na opinião pública. O objetivo é avaliar o impacto causal do tipo de questões sobre a magnitude da influência das elites sobre o posicionamento da opinião pública, caracterizado neste trabalho pelo efeito da heurística fornecida ao indivíduo. Estamos, portanto, examinando o "efeito sobre o efeito", ou seja, como a variação do tipo de questões afetam o impacto da heurística na formação da atitude individual.

Antes de abordarmos a medição desse "efeito sobre o efeito", é crucial compreendermos as estratégias empregadas para avaliar o efeito das heurísticas nas atitudes individuais. Essas estratégias servirão como base para avaliar a discrepância no nível de suscetibilidade de diferentes grupos de questões à influência das elites.

#### 3.1. MENSURANDO O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS SOBRE ATITUDES INDIVIDUAIS

A literatura que busca medir o efeito das heurísticas nas atitudes individuais em relação a questões políticas tem consistentemente seguido a mesma estratégia de análise por meio de experimentos de *survey*.

A proposta visa compreender como a informação sobre o posicionamento de uma elite, seja ela do grupo interno ou externo, pode influenciar a atitude individual em relação a uma questão política específica. A pergunta *ceteris paribus* é examinar como um indivíduo se posiciona sobre uma questão na ausência de qualquer indicação sobre a posição de uma elite específica e, simultaneamente, como esse mesmo indivíduo se posiciona sobre a mesma questão quando tem acesso a essa informação. Esse contraste ressalta um "dilema empírico fundamental" (Angrist; Pischke, 2015, p. 2): o indivíduo não pode responder à questão em ambas as condições simultaneamente. Não é possível observar ambas as condições ao mesmo tempo, pelo menos não em circunstâncias que garantam um efeito de causalidade livre de viés.

Mesmo ao compararmos dois grupos, um com a informação sobre o posicionamento da elite e outro sem, não podemos inferir de forma imediata causalidade, devido ao viés de

seleção. Em outras palavras, pode haver uma característica sistemática associada a cada grupo que explique a diferença observada, além da informação fornecida.

Para superar esse desafio, podemos fazer uso do Teorema do Limite Central (Angrist; Pischke, 2015, p. 38-42). Esse teorema estabelece que, ao atribuímos aleatoriamente os papéis de controle e tratamento aos indivíduos em uma pesquisa, com um tamanho de amostra grande para ambos os grupos, garantimos que a média amostral se aproxime da média populacional. Com isso, eliminamos o viés de seleção, ou seja, removemos quaisquer outras características dos grupos, à exceção da presença ou ausência da informação sobre a elite. Dessa forma, conseguimos capturar o efeito causal do tratamento. Este resultado não decorre da eliminação das diferenças individuais, mas sim da comparação de grupos que, em média, são equivalentes.

Assim, a estratégia adotada pela literatura é distribuir aleatoriamente controles (questões políticas sem informações sobre o posicionamento de elites) e tratamentos (questões políticas com informações sobre o posicionamento de elites) dentro da amostra coletada.

Um exemplo desse tipo de experimento pode ser encontrado no artigo de Barber e Pope (2018). Em uma questão específica sobre o aborto, o grupo controle foi questionado se apoiava ou se opunha à aplicação de penalidades às mulheres que abortavam. Já um dos grupos de tratamento foi informado previamente de que Donald Trump apoiava tais penalidades e, em seguida, foi perguntado sobre sua posição individual. Fica claro que o experimento se baseia na presença ou ausência de informação sobre a posição de uma elite política.

Matematicamente, a estratégia de análise utilizada é um modelo de probabilidade linear simples utilizando como variável dependente a *dummy* de apoio ou oposição à questão e como variável independente a *dummy* de controle e tratamento.

$$Atitude = \beta_0 + \beta_1 Tratamento + \epsilon$$

Embora simples, é importante ter essa equação em mente, pois vamos utilizar variações desse modelo como base para abordar as questões centrais desta dissertação.

Por fim, é importante ressaltar mais um aspecto. A direção do posicionamento da elite é tão crucial para o experimento quanto a identidade dela, pois está diretamente relacionada às expectativas prévias do respondente sobre sua posição. Isso influencia o nível de consonância ou dissonância cognitiva do indivíduo em relação a essa informação, o que por sua vez afetará o efeito dessa heurística. Esta questão será explorada mais adiante neste capítulo metodológico.

### 3.2. DIFERENÇA ENTRE HEURÍSTICAS DE PERSUASÃO E POLARIZAÇÃO

Conforme observado na Teoria da Identidade Social, os indivíduos têm a tendência de valorizar e aceitar mais facilmente informações e posicionamentos de membros de seu próprio grupo (endogrupo), enquanto desconfiam e tendem a cultivar preconceitos em relação a informações e posicionamentos de membros de grupos externos (exogrupos). Nesse contexto, considerando que a base para avaliar o efeito de heurísticas políticas é a presença ou ausência de informação sobre a posição de uma elite em uma questão política, quando essa elite pertence ao próprio grupo político do indivíduo, espera-se que haja um efeito de persuasão. Ou seja, espera-se que a posição média dos indivíduos desse grupo se aproxime da posição da elite. Por outro lado, quando a elite pertence a um grupo externo, espera-se que haja um efeito de polarização, ou seja, espera-se que a posição média dos indivíduos desse grupo se afaste da posição da elite.

Para testarmos a hipótese nula de que esses dois grupos seguem a mesma função de regressão, em comparação com a hipótese alternativa de que as inclinações diferem entre os grupos, podemos utilizar um modelo de regressão com interação entre variáveis *dummy* (Wooldridge, 2007). Especificamente, a interação entre o tratamento e o grupo, visto que entendemos que o efeito do tratamento está diretamente associado ao grupo ao qual o indivíduo pertence e à relação desse grupo com a elite apresentada pela heurística política.

$$Atitude = \beta_0 + \beta_1 Tratamento + \beta_2 Grupo + \beta_3 Tratamento \times Grupo + \epsilon$$

Com este modelo, podemos avaliar o efeito do tratamento em cada um dos grupos individualmente:

$$Atitude_{grupo=1} = (\beta_0 + \beta_2) + (\beta_1 + \beta_3) Tratamento + \epsilon$$

$$Atitude_{grupo=0} = \beta_0 + \beta_1 Tratamento + \epsilon$$

Portanto, podemos calcular a diferença entre o efeito das atitudes do grupo 1 e do grupo 0:

$$Efeito_{grupo=1} - Efeito_{grupo=0} = (\beta_1 + \beta_3) - \beta_1 = \beta_3$$

Dessa forma, ao constatar a significância estatística de  $\beta_3$ , corroboramos a hipótese alternativa; caso apenas  $\beta_1$  apresente significância, a hipótese nula é mantida. Se nenhum dos coeficientes demonstrar significância estatística, torna-se inviável avaliar a questão proposta, uma vez que não há evidências de efeito da heurística em relação a ela.

Outra questão importante é que não apenas esperamos que a diferença entre os efeitos seja estatisticamente significativa, mas também que a inclinação dos efeitos dos grupos seja diferente. Nesse caso, podemos identificar um fenômeno conhecido como "*crossover interaction*". Portanto, mesmo que o efeito de pelo menos um dos grupos não seja significativo, a diferença ( $\beta_3$ ) ainda pode ter um efeito significativo, pois as inclinações das regressões dos grupos são opostas e, portanto, diferentes entre si. O que veremos nesse caso é que  $\beta_1$  não será significativo, mas  $\beta_3$  sim.

Caso confirmado que os grupos têm de fato efeitos distintos em relação à heurística política, avaliaremos separadamente o efeito da diferença das questões em cada um dos grupos. Isso se justifica pela explicação fundamentada em teorias de dinâmica de grupo. Uma vez que os grupos se comportam de maneira diferente em relação à mesma heurística, faz sentido analisar separadamente como se dá o efeito da heurística de acordo com a relação de cada grupo com o conteúdo da questão e a identidade e posição da elite apresentada como heurística política no experimento.

### 3.3. O EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS

Examinar quais grupos de questões são mais propensas à influência das elites na opinião pública é crucial para compreendermos se essa influência é independente do conteúdo das questões abordadas, conforme sugerido por Cohen (2003), ou se essa influência está direcionada a questões específicas e, se for o caso, se existe um padrão objetivo e empiricamente mensurável que identifique quais questões são mais suscetíveis a esse tipo de influência das elites.

Como discutido na parte teórica deste trabalho, com base em minhas hipóteses, dois principais aspectos parecem influenciar o nível de suscetibilidade de uma questão à influência de elites sobre a atitude do indivíduo em relação a ela. O primeiro é a classificação política dos grupos avaliados em relação a essa questão (H1), e o segundo é a dissonância cognitiva individual sobre o posicionamento da elite apresentada como heurística política (H2). Dessa forma, apresentaremos as abordagens adotadas para medir esses dois indicadores.



### 3.3.1. Classificação política

Para avaliar o grau de classificação política na opinião pública, adotaremos a abordagem proposta por Levendusky (2009). Ele define que um cidadão está classificado quando sua posição se alinha ao mesmo lado do espectro em que se localizam suas elites partidárias nacionais. Na política norte-americana, um democrata classificado assume uma posição liberal, enquanto um republicano classificado adota uma posição conservadora.

A escolha dessa estratégia, inspirada em Levendusky (2009), é motivada pela minha adesão à visão do autor de incluir não apenas partidários filiados, mas também partidários autolocalizados, uma vez que esses demonstram comportamento grupal (Keith et al., 1992). Outro aspecto relevante é a decisão de considerar como "não classificados" tanto aqueles que não se posicionam sobre a questão quanto aqueles que adotam posições opostas (democratas conservadores e republicanos liberais). Essa escolha se fundamenta em evidências que indicam que aqueles que frequentemente respondem que não sabem são geralmente eleitores menos sofisticados (Zaller, 1992). Portanto, excluí-los poderia enviesar os resultados, favorecendo os eleitores mais instruídos e criando uma falsa impressão de um ambiente altamente classificado.

Para calcular a taxa de classificação da opinião pública como um todo em relação a uma questão específica, realizaremos o seguinte cálculo para cada uma das questões:

$$\left( \frac{\text{Democratas Liberais} + \text{Republicanos Conservadores}}{N} \right) \times 100$$

Essa equação fornecerá a porcentagem global de indivíduos classificados, e esse percentual será empregado para identificar os grupos conforme veremos adiante, tanto para os republicanos quanto para os democratas. Conforme minha hipótese, a classificação afeta o impacto das heurísticas devido à distância e clareza que estabelece na relação entre os grupos, tornando, assim, o efeito da classificação bidirecional.

### 3.3.2. Dissonância cognitiva

A presença de dissonância é crucial para a análise de heurísticas, já que, ao deparar-se com uma informação que contradiz sua própria posição, o indivíduo experimenta desconforto psicológico, especialmente quando a fonte é considerada confiável. Esse desconforto motiva a

pessoa a mitigar a dissonância (Festinger, 1957). À medida que a magnitude da dissonância aumenta, cresce a pressão para sua redução, aumentando também as probabilidades de o indivíduo optar por ajustar sua opinião em conformidade com a expressa pelo líder político em quem confia, principalmente quando sua posição pessoal não é anteriormente conhecida pelo entrevistador (Kiesler; Collins; Miller, 1969).

No contexto da teoria da dissonância, quando um indivíduo é confrontado com informações contraditórias, ele pode, de fato, mudar de atitude, mas, por outro lado, diversas interpretações podem levá-lo a manter essa atitude. Por exemplo, um republicano que se opõe à legalização do aborto, ao tomar conhecimento de que Trump apoia tal legalização, pode, para reduzir seu desconforto com a dissonância, declarar-se também a favor. No entanto, existem outras maneiras de lidar com esse desconforto. Ele pode questionar a veracidade da mensagem, ou seja, o entrevistador ou pesquisador pode estar mentindo sobre a posição de Trump, levando-o a manter sua oposição e eliminando, assim, uma possível dissonância com seu líder. Além disso, o indivíduo pode estar tão convicto de sua posição que a informação consonante, indicando que ser contrário ao aborto é a escolha correta de acordo com seus valores, leva-o a preferir manter sua posição, mesmo que seu líder tenha uma visão diferente.

Dessa forma, para os propósitos desta pesquisa, iremos avaliar a dissonância grupal, representada pelo percentual de indivíduos dentro do grupo cujas posições se opõem àquelas expressas pelo líder utilizado como heurística. Esse percentual será considerado a taxa de dissonância cognitiva média do grupo em relação à posição do líder.

É relevante ressaltar novamente que a análise não se restringirá apenas às heurísticas positivas, ou seja, aos atalhos fornecidos pelos líderes endogrupo, mas também incluirá as heurísticas provenientes de líderes exogrupo. Portanto, no caso de um líder intragrupo, examinaremos a dissonância em relação à posição desse líder de forma positiva, isto é, o percentual de indivíduos com posições opostas às expressas pelo líder (com a expectativa de efeito de persuasão). Por outro lado, ao tratar de um líder do grupo rival, analisaremos a dissonância negativa, ou seja, o percentual de indivíduos com posições consonantes ao líder rival. Nesse cenário, antecipamos um desconforto que resultará em um afastamento em relação à posição desse líder (com a expectativa de efeito de polarização), e não de aproximação.

### 3.3.3. Mensurando o efeito do conteúdo

É altamente improvável que encontremos um cenário em que uma questão apresente exatamente um valor de 0 para classificação política ou dissonância cognitiva, para que possamos comparar o efeito de sua presença ou ausência. Portanto, a abordagem que adotaremos é a comparação entre questões com diferentes magnitudes nas dimensões avaliadas.

Para determinar se uma questão possui baixa ou alta magnitude de classificação política, faremos a média das classificações políticas de todas as questões e mensuraremos a média de classificação política geral. Aquelas questões que possuem uma classificação política menor que  $\bar{x}$  (média) - DV (desvio-padrão) serão classificadas como de baixa classificação política. Aquelas que estiverem no intervalo  $[\bar{x}-DV, \bar{x}+DV]$  serão consideradas de média classificação política. Já as que possuem uma classificação política maior que  $\bar{x}+DV$  serão classificadas como de alta classificação política.

No contexto da dissonância cognitiva, conduziremos uma avaliação baseada nos extremos de baixa ou alta dissonância. É importante destacar que a categorização não se limitará à dissonância cognitiva da questão como um todo, como utilizamos no caso da classificação política. Como mencionado, essa dissonância será medida pelo percentual de indivíduos no grupo cujas posições divergem das expressas pelo líder usado como heurística. Assim, é imperativo avaliar a dissonância de cada grupo em relação à heurística, o que justifica a forma diferenciada de classificação. Nesse sentido, alguns tratamentos por si já trazem altos níveis esperados de dissonância e outros menos, portanto, precisamos ter uma medida que permita comparar os diferentes grupos avaliados, porém, considerando suas diferenças quanto a dissonância cognitiva associada. Seguiremos, então, a abordagem de categorizar os grupos em baixa dissonância (aqueles com taxa bruta de dissonância entre 0% - 25%), média dissonância (> 25% - 75%) e alta dissonância cognitiva em relação à heurística (> 75%).

Para testar H1, começaremos por avaliar a discrepância nos efeitos das heurísticas em distintos conjuntos de questões, categorizadas em baixa, média e alta classificação política. Em seguida, para examinar H2, dividiremos os dados em três grupos, considerando classificação política e dissonância cognitiva, conforme detalhado no Quadro 1.

**Quadro 1 – Grupos de questões avaliadas a partir da magnitude da classificação política da questão e da dissonância cognitiva do grupo em relação ao posicionamento da elite utilizada com heurística**

Classificação política (lin)/ Dissonância Cognitiva (col)	Baixa (0 – 25%)	Média (> 25% - 75%)	Alta (> 75%)
Baixa ( $\bar{x}-DV$ )	Grupo 2 (Média suscetibilidade)	Grupo 3 (Alta suscetibilidade)	Grupo 3 (Alta suscetibilidade)
Média $\{[\bar{x}-DV, \bar{x}+DV]\}$	Grupo 1 (Baixa suscetibilidade)	Grupo 2 (Média suscetibilidade)	Grupo 3 (Alta suscetibilidade)
Alta ( $\bar{x}+DV$ )	Grupo 1 (Baixa suscetibilidade)	Grupo 1 (Baixa suscetibilidade)	Grupo 2 (Média suscetibilidade)

Feito pelo autor.

Para testar H1, utilizaremos como grupo controle o grupo de questões com alta classificação política. Para testar H2, utilizaremos como aproximação de um grupo controle os indivíduos categorizados como Grupo 1 (ou o menor grupo encontrado), ou seja, aqueles com menores níveis de dissonância cognitiva entre o posicionamento geral do grupo e posicionamento da elite, e maiores níveis de classificação política em torno da questão, e, portanto, o grupo que esperamos encontrar menores efeitos das heurísticas. Para avaliar se há diferença entre os grupos, empregaremos novamente regressões com interações (Wooldridge, 2007), comparando cada um dos grupos com o grupo base, utilizando a variável denominada “Questão”.

$$Atitude_{grupo=i} = \beta_{0i} + \beta_{1i}Tratamento + \beta_{2i}Questão + \beta_{3i}Tratamento \times Questão + \epsilon_i$$

Nesse modelo, “i” representa o grupo que estamos avaliando, como democratas ou republicanos. Com isso, podemos avaliar o efeito do tratamento em cada um dos grupos de questões individualmente.

$$Atitude_{questão=1} = (\beta_{0i} + \beta_{2i}) + (\beta_{1i} + \beta_{3i})Tratamento + \epsilon_i$$

$$Atitude_{questão=0} = \beta_{0i} + \beta_{1i}Tratamento + \epsilon_i$$

Portanto, podemos calcular a diferença entre o efeito das atitudes das questões 1 e 0:

$$Efeito_{questão=1} - Efeito_{questão=0} = (\beta_{1i} + \beta_{3i}) - \beta_{1i} = \beta_{3i}$$

A variável "Questão" terá sempre o valor 0 para o Grupo 1 (ou o menor grupo encontrado), conforme Quadro 1, enquanto o valor 1 será testado individualmente para cada um dos grupos restantes (Grupos 2 ou 3). Dessa forma, se  $\beta_3$  for estatisticamente significativo, confirmamos a hipótese alternativa de que existem diferenças entre o efeito das questões; caso contrário, mantemos a hipótese nula de que o conteúdo não afeta o efeito das heurísticas políticas.

### 3.4. DADOS

Para comparar o efeito de diferentes grupos de questões sobre a magnitude das heurísticas políticas, é necessário um banco de dados com um amplo número de questões que variem em níveis de classificação partidária e dissonância cognitiva. Um estudo adequado para essa análise foi conduzido por Barber (2019)<sup>2</sup>, que avaliou o efeito das heurísticas de um líder partidário, Donald Trump, nas atitudes do eleitorado. Barber e Pope (2018) analisaram esses efeitos de forma agregada, sem explorar as razões para as variações de impacto entre diferentes questões. Assim, apesar de utilizar os mesmos dados experimentais, os objetivos, pergunta de pesquisa e hipóteses do meu trabalho diferem do trabalho dos autores.

Neste estudo, o autor questionou aos respondentes sua posição em relação a 10 questões políticas para sua amostra de 1.300 indivíduos, representativos do eleitorado norte-americano, utilizando o mesmo modelo experimental de questão empregado por outros autores na literatura para medir o efeito de heurísticas políticas, conforme visto nas seções anteriores (ver Rahn, 1993; Cohen, 2003; Nicholson, 2011; Nicholson, 2012). Esse modelo baseia-se na apresentação de uma questão política a um grupo controle, que deve expressar sua posição a favor ou contra a questão. Em contrapartida, um grupo de tratamento, além de receber a questão, tem a informação sobre o posicionamento de uma liderança política destacada na sentença da pergunta. Segue um exemplo de questão, tanto no grupo controle quanto no grupo de tratamento.

---

<sup>2</sup> A base de dados pode ser acessada pelo Harvard Dataverse através desse link: <https://doi.org/10.7910/DVN/38BFML>

Exemplo de questão respondida pelo grupo controle:

Aplicar penalidades às mulheres que realizam abortos. Você apoia ou se opõe à aplicação de penalidades às mulheres que realizam abortos?

Exemplo de questão respondida por um dos grupos tratamento:

Aplicar penalidades às mulheres que realizam abortos. Donald Trump afirmou que se opõe a tais penalidades. E você? Você apoia ou se opõe à aplicação de penalidades às mulheres que realizam abortos?

Além de realizar as 10 perguntas para cada um dos 1.300 participantes, esses participantes são subdivididos em 1 grupo controle (com 500 respondentes) e 3 grupos tratamento (200 com "Trump conservador", 200 com "Trump liberal" e 400 com "líder GOP"). Os tratamentos envolvendo Donald Trump o posicionam tanto com uma perspectiva conservadora quanto com uma perspectiva liberal em relação a uma determinada questão. Por sua vez, a designação "líder GOP" aponta um congressista republicano com uma posição, seja ela liberal ou conservadora, sobre uma determinada questão. A descrição das 10 questões utilizadas no estudo de Michael Barber (2019) pode ser encontrada no Quadro 2.

É crucial dedicar atenção especial ao tratamento "Trump liberal". Embora Barber e Pope (2018) tenham justificado que Donald Trump, em algum momento, tenha adotado essas posições, é amplamente reconhecido que ele, em sua maioria, mantém um posicionamento conservador em relação a questões políticas. É improvável que Trump seja considerado liberal em assuntos como imigração. Mesmo que um indivíduo possa ter dúvidas sobre uma ou outra questão, o fato de o mesmo tratamento ser aplicado a todas as questões implica que, em algum momento, o indivíduo pode perceber a incoerência e distorcer os resultados encontrados, respondendo de formas inesperadas. Portanto, já antecipamos resultados distintos para esse tratamento, com um efeito significativo, porém possivelmente motivado por uma estratégia imediata de alívio da dissonância cognitiva.

O tratamento "Líder GOP" em relação à variável "Aborto", conforme apresentado no Quadro 2, também apresentou um posicionamento liberal por parte do líder republicano, ao contrário de todas as outras questões. Portanto, esse caso também requer uma atenção especial.

**Quadro 2 – Questões utilizadas distribuídas aleatoriamente**

Código	Questão
Aborto	Aplicar penalidades às mulheres que abortam. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] a tais penalidades. E você? Você apoia ou se opõe à aplicação de penalidades às mulheres que abortam?
Mudança Climática	Reconhecendo que os seres humanos são o maior fator que contribui para as alterações climáticas globais. [Heurística] disse que [acredita/ não acredita] que isso seja verdade. E você? Apoia ou opõe-se ao reconhecimento de que os seres humanos são o maior fator que contribui para as alterações climáticas globais?
Antecedentes Armas	Obrigações de verificações de antecedentes em todas as compras de armas. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe à obrigatoriedade de verificações de antecedentes em todas as compras de armas?
Cuidado em Saúde	Implementar um sistema de saúde que cubra todos os indivíduos sob um plano governamental. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Apoia ou opõe-se à implementação de um sistema de saúde que cubra todos os indivíduos ao abrigo de um plano governamental?
Imigração	Para permitir que imigrantes ilegais nos Estados Unidos obtenham status legal. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe a permitir que imigrantes ilegais nos Estados Unidos obtenham status legal?
Acordo com Irã	Manter o acordo com o Irã para limitar a obtenção de armas nucleares. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] o acordo atual e que o aplicaria. E você? Apoia ou opõe-se ao acordo com o Irã?
Salário-Mínimo	Aumentar o salário-mínimo para mais de US\$ 10 por hora. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe ao aumento do salário-mínimo para mais de US\$ 10 por hora?
<i>Planned Parenthood</i>	Apoiar o financiamento federal para serviços de <i>Planned Parenthood</i> . [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe ao financiamento federal para serviços de <i>Planned Parenthood</i> ?
Armas nas Escolas	Permitir que os professores portem armas nas propriedades da escola. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe à permissão de professores portarem armas nas propriedades escolares?
Aumento de Impostos	Aumentar o valor dos impostos pagos pelos ricos. [Heurística] disse que [apoia/ é contra] esta política. E você? Você apoia ou se opõe ao aumento do valor dos impostos pagos pelos ricos?

Feito pelo autor. Fonte das informações: Barber (2019).

É crucial destacar novamente que, quando um indivíduo é atribuído a um determinado tratamento, esse tratamento se aplica a todas as questões. Em outras palavras, se um indivíduo recebe o tratamento de "Trump conservador", a posição de Trump será conservadora em todas as questões. Isso evita confusão e dificuldades na avaliação por parte dos respondentes, garantindo que um experimento não influencie o outro (Barber; Pope, 2018, material complementar).

Após avaliarmos a distribuição das questões e analisarmos o nível de classificação política e dissonância, sempre a partir do grupo controle do experimento utilizado, categorizaremos as questões conforme o nível de classificação política, para testar H1, e conforme a estratégia apresentada no Quadro 1, para testar H2. No caso específico do teste de H2, o Grupo 1, ou seja, as questões com baixa dissonância cognitiva e alta classificação política, aproxima-se da condição de menor expectativa de efeito das heurísticas e, portanto, será utilizado como grupo controle (aproximado) na comparação entre as questões. Os demais grupos estão organizados de forma crescente, sendo o nível do efeito esperado descrito a seguir.

$$\textit{Grupo1 (Baixa suscetibilidade)} < \textit{Grupo2 (Média suscetibilidade)} \\ < \textit{Grupo3 (Alta suscetibilidade)}$$

Como discutido na metodologia, se a diferença entre os grupos políticos rivais for estatisticamente significativa, analisaremos as diferenças entre os grupos de questões desses grupos políticos separadamente. Como todas as heurísticas neste conjunto de dados são de um líder republicano (Donald Trump) ou do próprio Partido Republicano (através da indicação de congressistas não identificados), utilizaremos a variável “Grupo” descrita no modelo da seção 3.2 como uma variável binária, onde 1 = republicano e 0 = não republicano. Além disso, consideraremos um segundo modelo utilizando o nível de aprovação de Donald Trump, categorizando aqueles que deram uma avaliação de 1 a 5 (sendo 1 muito ruim e 5 muito bom), onde aqueles que responderam 4 ou 5 foram designados como 1 = apoiadores de Trump, e aqueles que responderam de 0 a 3 como 0 = não apoiadores de Trump.

Além disso, é relevante ressaltar que nos modelos apresentados, quanto mais próximo do valor 1, mais liberal é a resposta do grupo analisado, enquanto mais próximo de 0 indica uma tendência mais conservadora.

Um passo inicial crucial para a análise experimental antes de adentrarmos os resultados é verificar o equilíbrio na distribuição dos tratamentos e das questões. Ao conduzir o teste de balanceamento, comparamos características demográficas e dados de identificação partidária



coletados antes do início do experimento. Como as características demográficas permanecem inalteradas, enquanto as variáveis de filiação partidária foram medidas antes da atribuição aleatória, esperamos observar apenas pequenas diferenças nessas variáveis entre os grupos designados para diferentes questões. No material suplementar do artigo de Barber e Pope (2018, material suplementar, p. 23) os autores disponibilizam a tabela de balanceamento do grupo controle e tratamentos, como visto a seguir na tabela 1.

**Tabela 1 – Média de valores demográficos por grupo de tratamento**

Variável	Controle	Trump Liberal	Trump Conservador	GOP Líder
Idade	47,81	47,50	48,20	47,04
Branco	0,73	0,80*	0,72	0,76
Homem	0,47	0,46	0,47	0,46
Conhecimento	4,42	4,51	4,54	4,43
Aprovação Trump	2,65	2,92*	2,63	2,63
Ideologia 5-pontos	3,07	3,12	2,99	2,96
Partido 7-pontos	3,79	3,93	3,59	3,69
Renda	5,53	5,77	5,71	5,40
Educação	3,20	3,39	3,25	3,21
Interesse	1,75	1,84	1,80	1,81
Republicano	0,36	0,37	0,31	0,32
Democrata	0,43	0,38	0,48	0,42
Independente	0,19	0,24	0,19	0,22
N	500	200	200	400

Fonte: Barber e Pope (2018, material suplementar, p. 23).

Dado que a diferença nos valores das variáveis étnico-racial foi estatisticamente significativa no tratamento "Trump Liberal", as utilizaremos como variáveis de controle nos modelos. Em qualquer amostra estatística, diferenças ao acaso surgem porque estamos olhando para um dos muitos desenhos possíveis da população subjacente da qual amostramos. Uma nova amostra de tamanho semelhante da mesma população pode ser esperada para produzir comparações que são semelhantes, embora não idênticas, às da Tabela 1 (Angrist; Pischke, 2015). No entanto, de maneira geral, a comparação das características entre os grupos atribuídos aleatoriamente no experimento de Michael Barber (2019) mostra que as pessoas designadas para diferentes tratamentos de heurísticas políticas são semelhantes.

## 4. RESULTADOS

Este capítulo apresenta os resultados da pesquisa, fornecendo uma análise detalhada dos dados coletados. Os resultados são organizados de acordo com os objetivos específicos e segue a sequência descrita no capítulo de metodologia e dados desta dissertação, permitindo uma apresentação clara e coerente das descobertas. Primeiramente, abordamos a distinção entre heurísticas de persuasão e polarização. Em seguida, investigamos o impacto do conteúdo sobre as heurísticas políticas, examinando a classificação política de republicanos, democratas, apoiadores de Trump e não apoiadores de Trump em relação às 10 questões políticas apresentadas no Quadro 2. Analisamos também a dissonância cognitiva dos grupos em relação às posições das elites indicadas em cada uma das heurísticas de tratamento, assim como o impacto da classificação política (H1) e do conteúdo como um todo (incluindo a dissonância cognitiva, H2) sobre as heurísticas políticas em diferentes grupos de interesse, especialmente entre republicanos, democratas, apoiadores e não apoiadores.

### 4.1. DIFERENÇA ENTRE HEURÍSTICAS DE PERSUASÃO E POLARIZAÇÃO

Neste trabalho, não nos dedicaremos a avaliar se há ou não efeito das heurísticas políticas, pois isso já foi realizado por Barber e Pope (2018) com seu banco de dados<sup>3</sup>. Começaremos a análise observando se há, de fato, diferença estatisticamente significativa entre grupos rivais em relação ao efeito dessas heurísticas através do modelo de regressão com interação descrito na seção 3.2. Para testarmos a hipótese nula de que esses dois grupos seguem a mesma função de regressão, em comparação com a hipótese alternativa de que as inclinações diferem entre os grupos, utilizamos a interação entre o tratamento e o grupo (republicanos/não republicanos; apoiadores/não apoiadores de Trump), visto que entendemos que o efeito do tratamento está diretamente associado ao grupo ao qual o indivíduo pertence e à relação desse grupo com a elite apresentada pela heurística política.

$$Atitude = \beta_0 + \beta_1 Tratamento + \beta_2 Grupo + \beta_3 Tratamento \times Grupo + \epsilon$$

Dessa forma, ao constatar a significância estatística de  $\beta_3$ , corroboramos a hipótese alternativa de que há diferença entre os grupos; caso apenas  $\beta_1$  apresente significância, a

---

<sup>3</sup> Efeito das heurísticas sobre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump podem ser verificadas no Anexo I.

hipótese nula é mantida. Se nenhum dos coeficientes demonstrar significância estatística, torna-se inviável avaliar a questão proposta, uma vez que não há evidências de efeito da heurística em relação a ela.

Na Tabela 2, observamos que, em quase todos os casos, com exceção da questão sobre o acordo com o Irã, no tratamento com a heurística da liderança republicana, quando presente o efeito da heurística, há uma significância em  $\beta_3$ . Isso evidencia uma diferença de efeito entre os republicanos e não republicanos, corroborando a hipótese alternativa de que há diferença entre os grupos.

**Tabela 2 – Diferença do efeito das heurísticas políticas entre republicanos e não republicanos**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Dados agregados	-0,011 (0,015)	-0,067* (0,026)	-0,007 (0,015)	0,166*** (0,025)	-0,021 (0,012)	0,029 (0,020)
Aborto	-0,003 (0,042)	-0,187* (0,078)	-0,046 (0,046)	0,121 (0,077)	-0,011 (0,033)	0,214*** (0,059)
Mudança climática	-0,080 (0,044)	0,080 (0,078)	-0,041 (0,047)	0,288*** (0,077)	-0,041 (0,036)	0,093 (0,063)
Antecedentes armas	-0,046 (0,037)	-0,300*** (0,067)	-0,010 (0,037)	0,058 (0,061)	-0,037 (0,031)	-0,079 (0,053)
Cuidado em saúde	-0,080 (0,043)	-0,026 (0,074)	-0,088 (0,046)	0,231** (0,076)	-0,050 (0,035)	0,050 (0,061)
Imigração	NA	NA	0,054 (0,051)	0,201* (0,083)	0,025 (0,039)	0,032 (0,066)
Acordo com Irã	-0,045 (0,050)	-0,068 (0,084)	0,018 (0,050)	0,189* (0,081)	-0,127** (0,053)	0,053 (0,071)
Salário-Mínimo	-0,005 (0,045)	-0,116 (0,079)	0,040 (0,046)	0,145 (0,078)	0,021 (0,025)	-0,122* (0,062)
<i>Planned Parenthood</i>	-0,023 (0,042)	0,009 (0,073)	-0,029 (0,046)	0,122 (0,074)	-0,050 (0,036)	0,076 (0,062)
Armas nas escolas	0,007 (0,048)	0,013 (0,083)	-0,033 (0,051)	0,184* (0,030)	0,007 (0,039)	0,032 (0,068)
Aumento de impostos	0,032 (0,042)	-0,055 (0,077)	0,054 (0,045)	0,134 (0,074)	0,014 (0,035)	-0,017 (0,061)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Além disso, confirmamos que se trata de um caso de *cross interaction*, ou seja, os efeitos dos grupos se dão com inclinações opostas oposta, sendo, portanto, diferentes entre si [enquanto um se aproxima da posição da elite (persuasão), o outro se afasta (polarização)]. Essa confirmação é embasada na observação de que nos casos em que  $\beta_3$  é significativo,  $\beta_1$  não o é. Em todos os modelos, com exceção da questão sobre o acordo com o Irã no tratamento líder GOP,  $\beta_1$  não demonstrou significância, enquanto  $\beta_3$  continuou a apresentar significância.

Da mesma forma, na Tabela 3, observamos que, na maioria dos casos, com exceção novamente da questão sobre o acordo do Irã, com a liderança republicana, quando presente efeito da heurística, há uma significância em  $\beta_3$ . Isso evidencia uma diferença de efeito entre os apoiadores e os não apoiadores de Donald Trump, corroborando novamente a hipótese alternativa de que há diferença entre os grupos. Verificado que também entre os apoiadores e não apoiadores de Trump é um caso de *cross interaction*.

**Tabela 3 – Diferença do efeito das heurísticas políticas entre apoiadores de Trump e não apoiadores de Trump**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Dados agregados	0,026 (0,015)	-0,124*** (0,025)	0,002 (0,016)	0,168*** (0,025)	-0,000 (0,012)	-0,008 (0,020)
Aborto	0,029 (0,042)	-0,199** (0,075)	0,005 (0,047)	0,000 (0,075)	0,010 (0,033)	0,166** (0,058)
Mudança climática	-0,019 (0,044)	-0,054 (0,074)	-0,029 (0,050)	0,281*** (0,076)	0,001 (0,036)	0,004 (0,061)
Antecedentes armas	-0,013 (0,039)	-0,315*** (0,065)	0,002 (0,040)	0,044 (0,061)	-0,032 (0,032)	-0,049 (0,053)
Cuidado em saúde	-0,004 (0,045)	-0,184* (0,074)	-0,055 (0,052)	0,190* (0,078)	-0,004 (0,037)	-0,050 (0,062)
Imigração	Error	Error	0,103 (0,055)	0,116 (0,083)	0,056 (0,041)	-0,025 (0,066)
Acordo com Irã	-0,002 (0,051)	-0,157 (0,081)	0,027 (0,054)	0,191* (0,080)	-0,095* (0,043)	-0,009 (0,070)
Salário-Mínimo	0,023 (0,047)	-0,141 (0,076)	-0,016 (0,049)	0,322*** (0,077)	0,011 (0,037)	-0,068 (0,062)
<i>Planned Parenthood</i>	0,024 (0,045)	-0,059 (0,073)	-0,000 (0,050)	0,091 (0,076)	0,000 (0,037)	-0,030 (0,061)
Armas nas escolas	0,021 (0,049)	-0,024 (0,079)	-0,010 (0,053)	0,149 (0,082)	0,023 (0,039)	-0,034 (0,065)
Aumento de impostos	0,041 (0,044)	-0,047 (0,073)	0,009 (0,048)	0,253*** (0,074)	0,011 (0,036)	0,012 (0,060)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Após obtermos estes resultados, validamos a estratégia que será adotada adiante de analisar separadamente o efeito da variação do conjunto de questões nas heurísticas políticas entre os apoiadores e não apoiadores de Trump, assim como entre republicanos e não republicanos. Continuamos a seguir a análise do nível de classificação política da amostra em relação às questões analisadas.

## 4.2. O EFEITO DO CONTEÚDO SOBRE O EFEITO DE HEURÍSTICAS POLÍTICAS

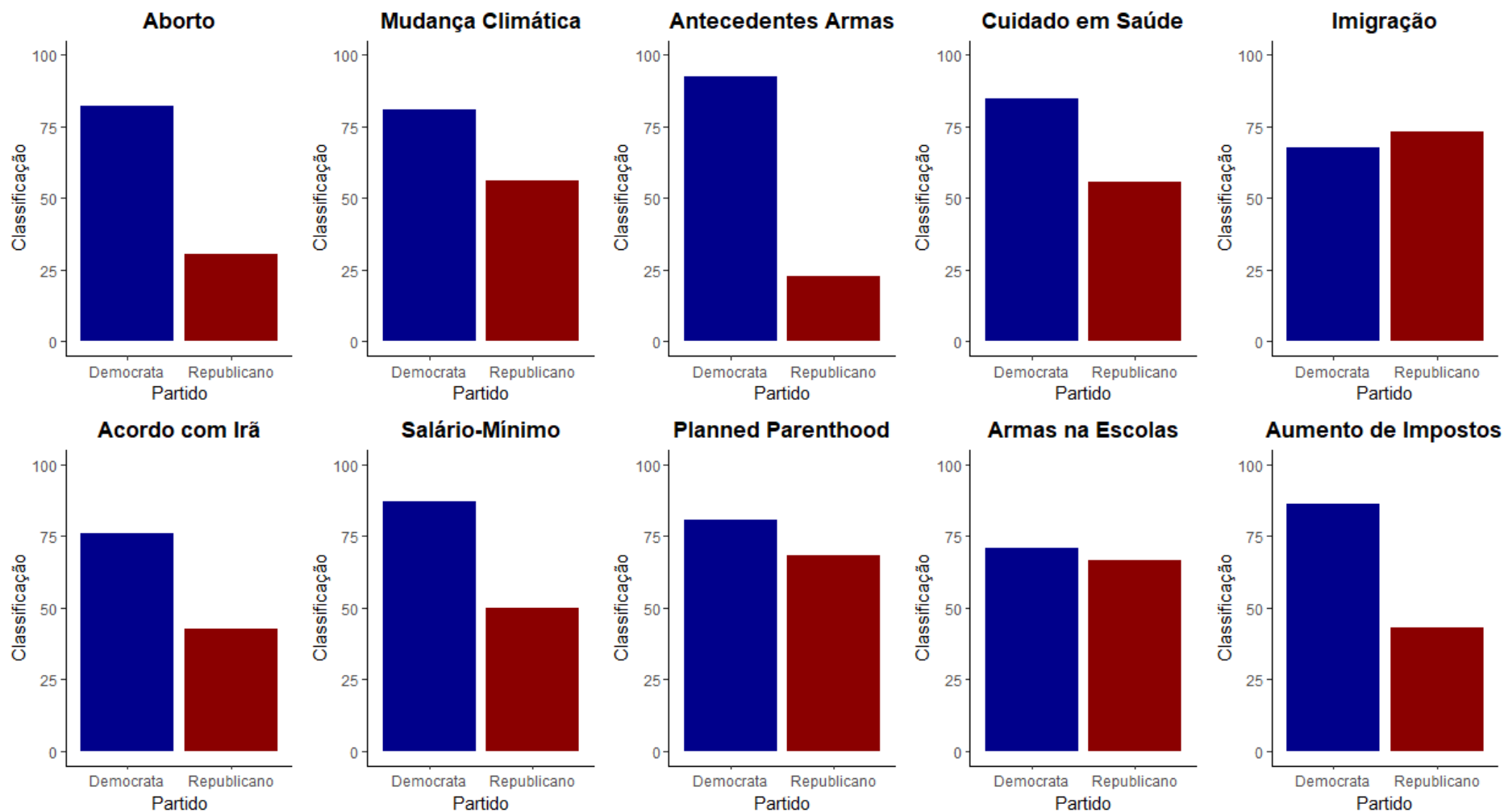
### 4.2.1. Classificação política

Para avaliar o grau de classificação política (*political sorting*) na opinião pública, adotaremos, como visto, a abordagem proposta por Levendusky (2009). Ele define que um cidadão está classificado quando sua posição se alinha ao mesmo lado do espectro em que se localizam suas elites partidárias nacionais. Na política norte-americana, um democrata classificado assume uma posição liberal, enquanto um republicano classificado adota uma posição conservadora. Fizemos a mesma relação no que tange, respectivamente, aos não apoiadores e apoiadores de Donald Trump.

A escolha dessa estratégia, inspirada em Levendusky (2009), é motivada pela minha adesão à visão do autor de incluir não apenas partidários filiados, mas também partidários autolocalizados, uma vez que esses demonstram comportamento grupal (Keith et al., 1992). Outro aspecto relevante é a decisão de considerar como "não classificados" tanto aqueles que não se posicionam sobre a questão quanto aqueles que adotam posições opostas (democratas conservadores e republicanos liberais). Essa escolha se fundamenta em evidências que indicam que aqueles que frequentemente respondem que não sabem são geralmente eleitores menos sofisticados (Zaller, 1992). Portanto, excluí-los poderia enviesar os resultados, favorecendo os eleitores mais instruídos e criando uma falsa impressão de um ambiente altamente classificado.

No gráfico 1, é possível observar o nível de classificação política de republicanos e democratas em relação às 10 questões políticas analisadas.

Gráfico 1 – Classificação política de republicanos e democratas



Feito pelo autor.

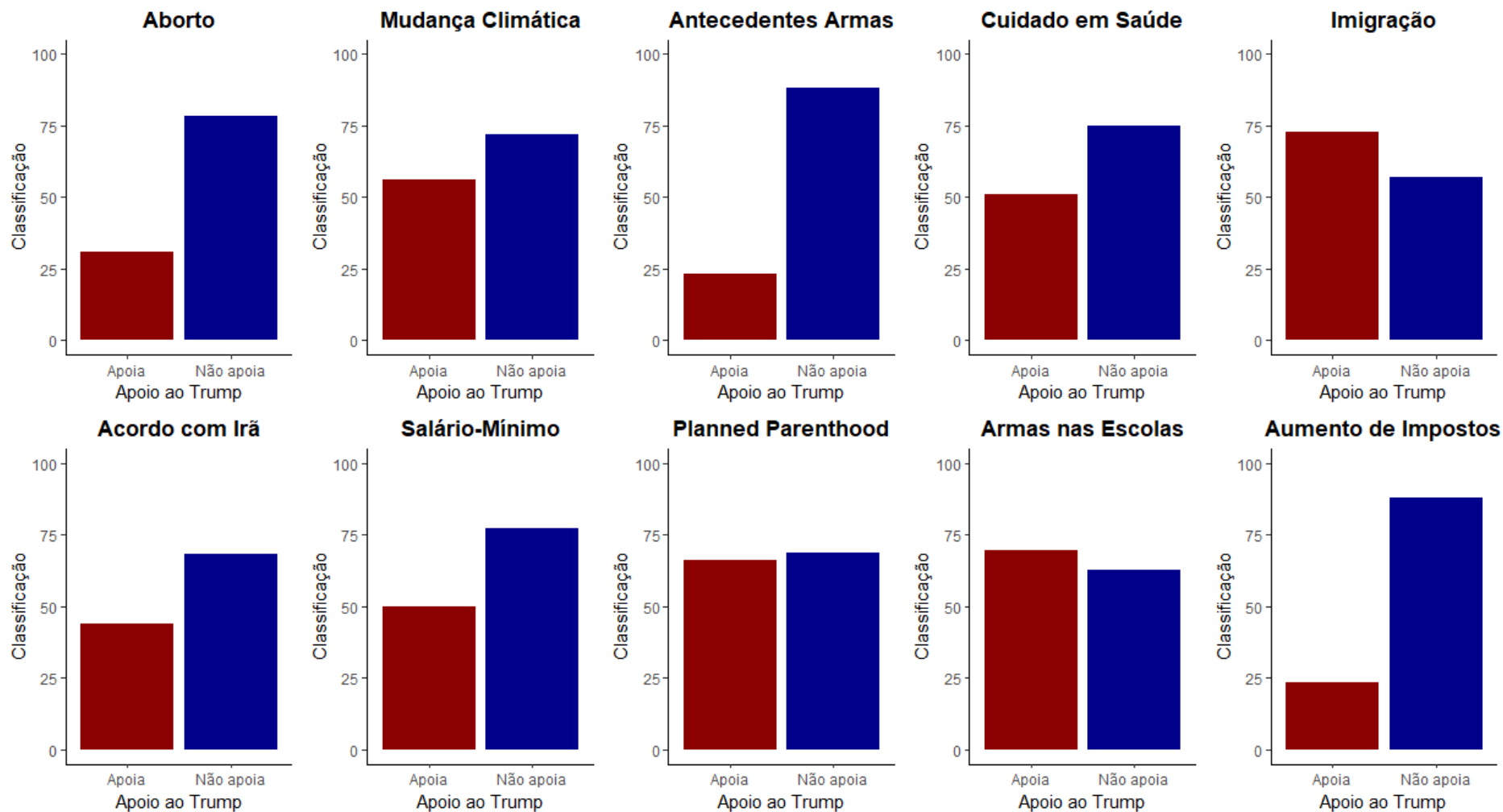
A partir da análise do gráfico 1, é perceptível que, em termos gerais, os democratas possuem um nível de classificação mais elevado em comparação com os republicanos. Com exceção das questões relacionadas à imigração e às armas nas escolas, os democratas registram uma classificação acima de 75% em todas as outras áreas avaliadas. Isso pode influenciar, como visto na discussão teórica, na margem que esses podem ter para ser polarizados pelas elites republicanas.

Em contrapartida, os republicanos não demonstram níveis tão significativos de classificação nessas questões quanto os democratas, com exceção talvez dos tópicos de imigração, do programa *Planned Parenthood* e das armas nas escolas, nos quais os republicanos obtiveram uma classificação superior a 60%.

No gráfico 2, é possível observar o nível de classificação política de apoiadores e não apoiadores de Donald Trump em relação às 10 questões políticas analisadas.

De maneira geral, os não apoiadores de Trump apresentam uma classificação mais elevada em comparação com os apoiadores deste. Exceto nos casos das variáveis relacionadas às armas nas escolas, imigração, acordo com o Irã e *Planned Parenthood*, os não apoiadores de Trump alcançam uma classificação acima de 70% em todas as outras áreas analisadas. Em contrapartida, mesmo que menor do que a dos não apoiadores, os apoiadores de Trump aparentam ter uma classificação ligeiramente superior à dos republicanos, enquanto os não apoiadores uma classificação um pouco menor do que os democratas. Nas variáveis relacionadas à mudança climática, armas nas escolas, imigração, *Planned Parenthood*, salário-mínimo e cuidados de saúde, os apoiadores de Trump obtiveram uma classificação igual ou superior a 50%.

Gráfico 2 – Classificação política de apoiadores e não apoiadores de Donald Trump



Feito pelo autor.



Após estabelecer os níveis de classificação de cada partido, procederemos à avaliação da classificação política de cada questão, utilizando a equação apresentada na seção 3.3.1. Para calcular a taxa de classificação da opinião pública como um todo em relação a uma questão específica, realizei o seguinte cálculo para cada uma das questões:

$$\left( \frac{\text{DemocratasLiberais} + \text{RepublicanosConservadores}}{N} \right) \times 100$$

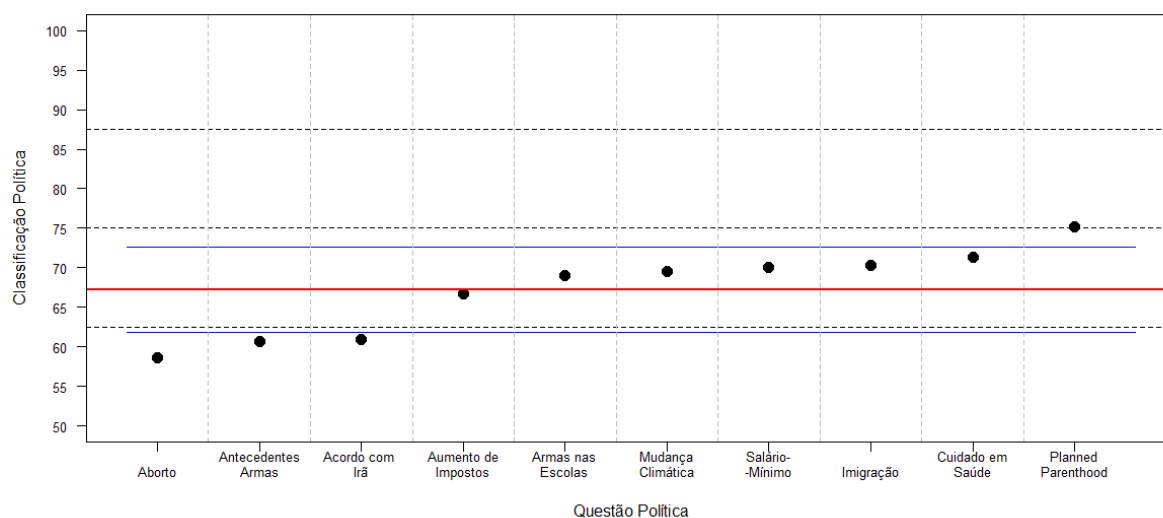
Essa equação forneceu a porcentagem global de indivíduos classificados, e esse percentual será empregado para identificar os grupos conforme veremos adiante, tanto para os republicanos quanto para os democratas. Conforme minha hipótese H1, a classificação afeta o impacto das heurísticas devido à distância e clareza que estabelece na relação entre os grupos, tornando, assim, o efeito da classificação bidirecional.

É importante ressaltar que determinar o nível de classificação política geral da questão, em vez de avaliar apenas a classificação de cada partido, é crucial devido à dinâmica entre grupos quando uma pauta é partidarizada. Se um partido apresenta uma classificação considerável, enquanto o outro apresenta uma classificação baixa, isso sugere que estamos lidando com uma questão de consenso e não com um elemento central do conflito em torno da identidade social desses grupos. Portanto, é necessário avaliar o nível de classificação geral da amostra em relação à questão, em vez de focar apenas na classificação de um partido específico.

#### 4.2.1.1. Classificação política do partidarismo

Conforme evidenciado no Gráfico 3, as questões menos classificadas em termos de partidarismo são aquelas relacionadas ao aborto, antecedentes de armas e acordo com o Irã. Todas as outras questões apresentam valores de classificação acima de  $\bar{x}$ -DV (61,83%), valor correspondente ao limite máximo estabelecido pelo Quadro 1 para que a questão seja considerada como uma questão com baixo nível de classificação política.

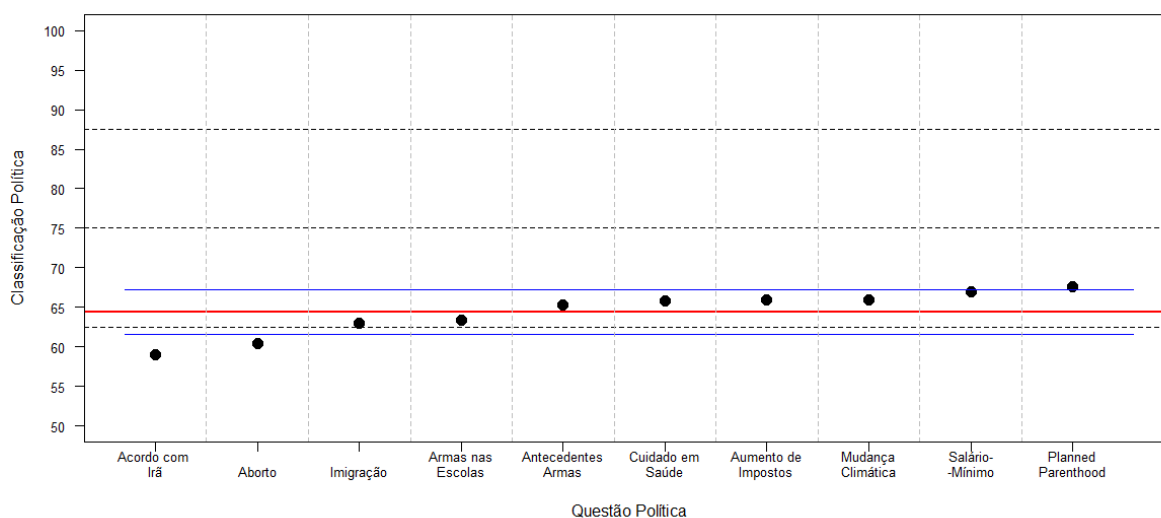
**Gráfico 3 – Classificação política do partidarismo**



Feito pelo autor. Média geral de classificação política em vermelho. Desvio-padrão em azul.

#### 4.2.1.2. Classificação política do apoio a Donald Trump

No que diz respeito ao apoio a Donald Trump, conforme ilustrado no Gráfico 4, as questões menos classificadas em termos de apoio ao candidato apresentado são aquelas relacionadas ao acordo com o Irã e ao aborto. A variável de antecedentes de armas recebe uma classificação superior a 61.51%, em contraste com a análise da questão partidária, indicando uma divisão mais pronunciada em torno da figura de Trump do que do partidarismo. Todas as outras questões apresentam valores de classificação acima de  $\bar{x}-DV$ , que corresponde ao limite máximo estabelecido pelo Quadro 1 para que a questão seja considerada com baixo nível de classificação política.

**Gráfico 4 - Classificação política do apoio a Donald Trump**

Feito pelo autor. Média geral de classificação política em vermelho. Desvio-padrão em azul.

Após examinarmos o nível de classificação política para cada questão, tanto em relação ao partidarismo quanto ao apoio a Donald Trump, é necessário investigar, para cada uma delas, a dissonância cognitiva associada a cada grupo em relação às posições das elites indicadas em cada uma das heurísticas de tratamento.

#### 4.2.2. Dissonância cognitiva

Como descrito na metodologia, para os propósitos desta pesquisa, iremos avaliar a dissonância grupal, representada pelo percentual de indivíduos dentro do grupo cujas posições se opõem àquelas expressas pelo líder utilizado como heurística. Esse percentual será considerado a taxa de dissonância cognitiva do grupo em relação à posição do líder.

A expectativa subjacente é a de que Donald Trump ou o líder do partido republicano seja mais conservador. Nesse sentido, é esperado que a heurística do "Trump liberal" tenha valores mais elevados de dissonância cognitiva associada<sup>4</sup>. Além disso, o movimento previsto para os republicanos e apoiadores de Trump é de aproximação à posição de Donald Trump e do líder conservador (efeito de persuasão), enquanto o movimento esperado para os democratas e não apoiadores de Trump é de afastamento da posição de Donald Trump e do líder conservador (efeito de polarização).

##### 4.2.2.1. Dissonância cognitiva dos partidários

Na tabela 4, observamos que a heurística "Trump liberal" foi a principal causa de dissonância cognitiva, de modo geral, tanto entre republicanos quanto entre democratas. No entanto, algumas exceções foram identificadas entre os republicanos, especialmente nas variáveis aborto, antecedentes de armas e aumento de impostos, onde a dissonância cognitiva provocada pela caracterização de "Trump conservador" e "líder republicano" foi maior do que a causada pelo rótulo "Trump liberal".

Esses resultados estão em linha com as descobertas de Barber e Pope (2018, material suplementar, p. 26), os quais destacam que as heurísticas relacionadas a "Trump liberal" tiveram um impacto mais significativo do que os outros tratamentos. Isso sugere que estamos seguindo a abordagem adequada em termos de estratégia de análise.

---

<sup>4</sup> Na heurística do líder republicano, a variável aborto também é posicionada como liberal, o que implica uma também expectativa de maior dissonância cognitiva associada a essa questão.

**Tabela 4 – Dissonância cognitiva dos partidários**

		<b>Trump conservador</b>	<b>Trump Liberal</b>	<b>Lider GOP</b>
Aborto	Republicanos	45,56%	30,56%	30,56%
	Democratas	7,94%	82,24%	82,24%
Mudança climática	Republicanos	25,00%	56,11%	25,00%
	Democratas	3,30%	80,84%	3,30%
Antecedentes armas	Republicanos	70,00%	22,78%	70,00%
	Democratas	3,27%	92,52%	3,27%
Cuidado em saúde	Republicanos	27,78%	55,56%	27,78%
	Democratas	4,67%	84,58%	4,67%
Imigração	Republicanos	13,33%	73,33%	73,33%
	Democratas	18,22%	67,76%	67,76%
Acordo com Irã	Republicanos	34,44%	42,78%	34,44%
	Democratas	6,54%	76,17%	6,54%
Salário-mínimo	Republicanos	41,67%	50,00%	41,67%
	Democratas	8,88%	86,92%	8,88%
<i>Planned Parenthood</i>	Republicanos	17,20%	68,33%	17,20%
	Democratas	5,61%	80,84%	5,61%
Armas nas escolas	Republicanos	18,33%	66,67%	18,33%
	Democratas	16,36%	71,03%	16,36%
Aumento de impostos	Republicanos	43,89%	43,34%	43,89%
	Democratas	7,94%	86,45%	7,94%

Feito pelo autor.

#### 4.2.2.2. Dissonância cognitiva dos apoiadores e não apoiadores de Donald Trump

Na tabela 5, percebemos que a dissonância cognitiva entre os republicanos e os apoiadores de Trump é bastante semelhante. A diferença mais significativa ocorre entre os democratas e os não apoiadores de Trump, especialmente em relação à heurística "Trump liberal". Nesse caso, os não apoiadores de Trump estão ligeiramente menos classificados do que os democratas, o que resulta em uma diminuição da dissonância cognitiva em várias das variáveis. No entanto, a variável "Trump liberal" continua expressando um valor esperado maior de dissonância, de maneira geral, do que os outros tratamentos.

**Tabela 5 – Dissonância cognitiva dos apoiadores e não apoiadores de Donald Trump**

		<b>Trump conservador</b>	<b>Trump Liberal</b>	<b>Lider GOP</b>
Aborto	Republicanos	41,11%	31,11%	31,11%
	Democratas	9,56%	78,50%	78,50%
Mudança climática	Republicanos	26,67%	56,11%	26,67%
	Democratas	10,58%	72,01%	10,58%
Antecedentes armas	Republicanos	66,67%	23,33%	66,67%
	Democratas	7,85%	88,05%	7,85%
Cuidado em saúde	Republicanos	32,78%	51,11%	32,78%
	Democratas	12,29%	74,74%	12,29%
Imigração	Republicanos	18,33%	72,78%	72,78%
	Democratas	25,60%	57,00%	57,00%
Acordo com Irã	Republicanos	36,67%	43,89%	36,67%
	Democratas	11,60%	68,26%	11,60%
Salário-mínimo	Republicanos	41,67%	50,00%	41,67%
	Democratas	16,38%	77,47%	16,38%
<i>Planned Parenthood</i>	Republicanos	23,33%	66,11%	23,33%
	Democratas	15,02%	68,60%	15,02%
Armas nas escolas	Republicanos	19,44%	69,44%	19,44%
	Democratas	21,50%	62,80%	21,50%
Aumento de impostos	Republicanos	44,44%	45,00%	44,44%
	Democratas	10,92%	78,84%	10,92%

Feito pelo autor.

### 4.2.3. Mensurando o efeito do conteúdo

Após avaliar o nível de classificação política das questões e a dissonância cognitiva dos grupos de interesse (republicanos, democratas, apoiadores de Trump e não apoiadores de Trump) em relação aos tratamentos presentes no experimento (Trump conservador, Trump liberal, Líder GOP), avançamos para responder às hipóteses fundamentais desta dissertação, que se relacionam ao impacto do conteúdo sobre o efeito das heurísticas políticas.

Para testar H1, faremos uso do grupo de questões com alta classificação política como controle. Para avaliar H2, tomaremos como uma abordagem aproximada ao grupo controle os indivíduos categorizados como Grupo 1 (ou o menor grupo encontrado). Este grupo é composto por aqueles com menores níveis de dissonância cognitiva entre o posicionamento geral do grupo e o posicionamento da elite, além de apresentar maiores níveis de classificação política em torno da questão. Dessa forma, esperamos encontrar menores efeitos das heurísticas nesse grupo.

Para verificar se existem diferenças entre os grupos, cada um será comparado com o grupo base usando a variável denominada “Questão”. O mesmo modelo matemático será empregado tanto no modelo mais simples (H1) quanto no modelo mais exigente (H2). A diferença reside nos conjuntos de questões utilizadas nas categorizações feitas em cada uma das análises.

$$Atitude_{grupo=i} = \beta_{0i} + \beta_{1i}Tratamento + \beta_{2i}Questão + \beta_{3i}Tratamento \times Questão + \epsilon_i$$

#### 4.2.3.1. Efeito da classificação política

Ao analisar o impacto da classificação política sobre as heurísticas políticas em republicanos (Tabela 6), observamos comportamentos distintos ao considerar os diferentes grupos de tratamento. No tratamento Trump conservador, os resultados estão em linha com a hipótese H1. O grupo com baixa classificação política possui um efeito maior do que os demais grupos. No entanto, ao considerarmos o tratamento Trump liberal e Líder GOP, o modelo apresentado não se ajusta.

**Tabela 6 – Efeito da classificação política sobre o efeito das heurísticas políticas em republicanos**

	Grupo base: Alta classificação					
	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média classificação	-0,024 (0,070)	-0,002 (0,077)	0,094 (0,068)	0,101 (0,074)	0,025 (0,057)	-0,020 (0,062)
Baixa classificação	-0,013 (0,072)	-0,221** (0,084)	0,093 (0,067)	0,013 (0,078)	0,025 (0,058)	-0,021 (0,067)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Quanto ao impacto da classificação política sobre as heurísticas políticas em democratas (conforme apresentado na Tabela 7), não observamos diferenças significativas entre os grupos identificados, uma vez que, de modo geral, quase nenhuma variável entre os democratas demonstrou efeito neste experimento, em um grupo já altamente classificado (Barber e Pope, 2018).

**Tabela 7 – Efeito da classificação política sobre o efeito das heurísticas políticas em democratas**

	Grupo base: Alta classificação					
	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média classificação	-0,049 (0,040)	0,024 (0,044)	-0,042 (0,043)	0,050 (0,047)	-0,030 (0,032)	0,047 (0,035)
Baixa classificação	-0,048 (0,034)	0,005 (0,040)	-0,042 (0,036)	0,033 (0,041)	-0,032 (0,028)	0,002 (0,033)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Quanto aos seguidores de Trump (Tabela 8), não identificamos efeito em nenhum dos modelos. Isso provavelmente ocorreu devido à categorização da variável "Antecedentes de armas" como de classificação média em vez de baixa (Gráfico 4). No entanto, foi observado um efeito substancial em relação a essa variável (Anexo I, gráfico 7). Esperamos que essa questão seja ajustada ao avaliarmos o modelo completo, considerando a questão da dissonância cognitiva.



**Tabela 8 – Efeito da classificação política sobre o efeito das heurísticas políticas em apoiadores de Trump**

	Grupo base: Alta classificação					
	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média classificação	-0,035 (0,067)	-0,052 (0,073)	0,093 (0,066)	0,109 (0,071)	-0,024 (0,057)	0,012 (0,061)
Baixa classificação	-0,035 (0,067)	-0,131 (0,085)	0,088 (0,066)	0,037 (0,083)	-0,034 (0,057)	0,089 (0,071)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

No que diz respeito ao impacto da classificação política sobre as heurísticas políticas em não apoiadores de Trump (como demonstrado na Tabela 9), não observamos qualquer efeito, assim como no caso dos democratas.

**Tabela 9 – Efeito da classificação política sobre o efeito das heurísticas políticas em não apoiadores de Trump**

	Grupo base: Alta classificação					
	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média classificação	0,025 (0,042)	0,004 (0,045)	-0,002 (0,046)	0,001 (0,049)	-0,000 (0,035)	0,009 (0,037)
Baixa classificação	0,025 (0,039)	-0,008 (0,048)	-0,003 (0,042)	0,021 (0,052)	-0,000 (0,033)	-0,033 (0,041)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Como evidente, a hipótese H1 parece inadequada para explicar o fenômeno em estudo. Apenas foram encontradas evidências alinhadas com as expectativas da hipótese alternativa entre os republicanos e no tratamento Trump conservador. Logo, esses resultados são insuficientes para descartar a hipótese nula. Considerando a importância da dissonância cognitiva no processo de mudança de atitude, examinaremos os resultados ao incluirmos esse aspecto no modelo.

## 4.2.3.2. Construção dos grupos de variáveis

Analisando o Quadro 1 (seção 3.3.3), que foi utilizado para agrupar as variáveis, notamos que há uma expectativa distinta sobre como o conteúdo influencia o efeito das heurísticas entre os republicanos, democratas, apoiadores e não apoiadores de Trump. Com base na intersecção entre a magnitude da classificação política e a dissonância cognitiva, classificamos as questões de acordo com os Quadros 3 e 4.

**Quadro 3 – Categorização das variáveis em grupos (republicanos e democratas)**

		<b>Trump conservador</b>	<b>Trump Liberal</b>	<b>Lider GOP</b>
Republicanos	Baixa suscetibilidade	Imigração; Planned Parenthood; Armas nas Escolas; Mudança Climática.	Planned Parenthood.	Planned Parenthood; Mudança climática; Armas nas escolas.
	Média suscetibilidade	Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Aumento de impostos.	Antecedentes armas; Salário-mínimo; Aumento de impostos; Imigração; Mudança climática; Cuidado em saúde; Armas nas escolas.	Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Aumento de impostos; Imigração.
	Alta suscetibilidade	Antecedentes Armas; Aborto; Acordo Irã.	Aborto; Acordo Irã.	Aborto; Acordo Irã; Antecedentes Armas.
Democratas	Baixa suscetibilidade	Mudança climática; Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Aumento de impostos; Armas nas Escolas; Imigração; Planned Parenthood.	NA	Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Aumento de impostos; Mudança climática; Armas nas escolas; Planned Parenthood.
	Média suscetibilidade	Aborto; Antecedentes armas; Acordo Irã.	Planned Parenthood; Imigração; Armas nas Escolas.	Acordo Irã; Antecedentes Armas; Imigração.
	Alta suscetibilidade	NA	Aumento de impostos; Mudança climática; Salário-mínimo; Cuidado em saúde.; Antecedentes Armas; Aborto; Acordo Irã.	Aborto.

Feito pelo autor.

**Quadro 4 – Categorização das variáveis em grupos (apoio ao Trump)**

		<b>Trump conservador</b>	<b>Trump Liberal</b>	<b>Lider GOP</b>
Apoiadores Trump	Baixa suscetibilidade	Imigração; Planned Parenthood; Armas nas escolas.	Planned Parenthood; Antecedentes armas.	Planned Parenthood; Armas nas escolas.
	Média suscetibilidade	Mudança climática; Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Antecedentes armas; Aumento de impostos.	Salário-mínimo; Mudança climática; Cuidado em saúde; Imigração; Armas nas escolas; Aumento de impostos.	Imigração; Antecedentes armas; Mudança climática; Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Aumento de impostos.
	Alta suscetibilidade	Aborto; Acordo Irã.	Aborto; Acordo Irã.	Aborto; Acordo Irã.
Não apoiadores Trump	Baixa suscetibilidade	Antecedentes armas; Mudança climática; Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Planned Parenthood; Armas nas escolas; Aumento de impostos.	Planned Parenthood.	Antecedentes armas; Mudança climática; Cuidado em saúde; Salário-mínimo; Planned Parenthood; Armas nas escolas; Aumento de impostos.
	Média suscetibilidade	Aborto; Imigração; Acordo Irã.	Mudança climática; Cuidado em saúde; Imigração; Armas nas escolas.	Imigração; Acordo Irã.
	Alta suscetibilidade	NA	Antecedentes armas; Aborto; Acordo Irã; Salário-mínimo; Aumento de impostos.	Aborto.

Feito pelo autor.

#### 4.2.3.3. Mensurando o efeito do conteúdo

Ao analisar o impacto do conteúdo sobre as heurísticas políticas em republicanos (Tabela 10), observamos comportamentos distintos ao considerar os diferentes grupos de tratamento. No tratamento Trump conservador, os resultados estão em linha com as expectativas desse trabalho. Conforme os grupos aumentam, o efeito também. No entanto, ao considerarmos o tratamento Trump liberal e líder GOP, o modelo apresentado não se ajusta. As variáveis do tratamento líder GOP, apesar de esperarmos um efeito significativo nas diferenças de grupos, apresenta problemas na estrutura das questões que prejudicam nossa avaliação. Especificamente, as variáveis "aborto" e "imigração" possuem um posicionamento liberal do líder republicano, constituindo, assim, heurísticas contraintuitivas. A mistura de posições tão discrepantes em relação às outras questões pode distorcer os efeitos, algo que não observamos no caso do Trump conservador, onde todas as posições são conservadoras.

**Tabela 10 – Efeito do conteúdo sobre o efeito das heurísticas políticas em republicanos**  
**Grupo base: Baixa suscetibilidade**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média suscetibilidade	0,012 (0,039)	-0,113* (0,056)	0,094 (0,070)	0,081 (0,075)	0,038 (0,033)	-0,053 (0,044)
Alta suscetibilidade	0,017 (0,039)	-0,256*** (0,057)	0,093 (0,068)	0,048 (0,085)	0,037 (0,033)	-0,032 (0,047)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

Quanto ao impacto do conteúdo sobre as heurísticas políticas em democratas (conforme apresentado na Tabela 11), não observamos diferenças significativas entre os grupos identificados, uma vez que, de modo geral, quase nenhuma variável entre os democratas demonstrou efeito neste experimento, em um grupo já altamente classificado (Barber e Pope, 2018).

**Tabela 11 – Efeito do conteúdo sobre o efeito das heurísticas políticas em democratas**  
**Grupo base: Baixa suscetibilidade para Trump Conservador e Líder GOP**  
**Média suscetibilidade para Trump Liberal**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)	$\beta_1$ (EP)	$\beta_3$ (EP)
Média suscetibilidade	-0,026 (0,015)	-0,016 (0,027)	Intercept	Intercept	0,006 (0,012)	-0,015 (0,022)
Alta suscetibilidade	NA	NA	0,001 (0,023)	-0,005 (0,028)	0,006 (0,012)	-0,029 (0,032)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

No que diz respeito aos apoiadores de Trump (Tabela 12), o efeito é semelhante ao dos republicanos quando consideramos o tratamento Trump conservador, não sendo a diferença entre os de média e alta suscetibilidade tão discrepantes, mas ainda presente. Entretanto, aqueles que receberam o tratamento Líder GOP não apresentaram diferença significativa entre as questões, novamente. Quanto ao tratamento Trump liberal, observamos um efeito no grupo 2, mas não no grupo 3, o que sugere que o modelo apresentado de fato não se ajusta a esse tipo de tratamento.

**Tabela 12 – Efeito do conteúdo sobre o efeito das heurísticas políticas em apoiadores de Trump**

**Grupo base: Baixa suscetibilidade**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)
Média suscetibilidade	-0,007 (0,045)	-0,139* (0,054)	0,075 (0,047)	0,150** (0,054)	-0,012 (0,040)	-0,002 (0,046)
Alta suscetibilidade	-0,007 (0,043)	-0,159* (0,066)	0,071 (0,048)	0,055 (0,071)	-0,019 (0,039)	0,076 (0,057)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

No que diz respeito ao impacto do conteúdo sobre as heurísticas políticas em não apoiadores de Trump (como demonstrado na Tabela 13), observamos aqui um efeito de polarização, que não havia ainda sido identificado por Barber e Pope (2018). Ao analisar a situação a partir da perspectiva de um público que não apoia Trump, menos classificado do que os democratas, podemos perceber uma margem para que esses indivíduos, através da heurística de Trump conservador, se polarizem ainda mais em questões que categorizamos como de média suscetibilidade, quando comparamos com as questões de baixa suscetibilidade esperada.

**Tabela 13 – Efeito do conteúdo sobre o efeito das heurísticas políticas em não apoiadores de Trump**

**Grupo base: Baixa suscetibilidade**

	Trump Conservador		Trump Liberal		Líder GOP	
	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)	$\beta 1$ (EP)	$\beta 3$ (EP)
Média suscetibilidade	0,010 (0,015)	0,066* (0,032)	-0,003 (0,048)	0,003 (0,055)	0,004 (0,011)	-0,020 (0,025)
Alta suscetibilidade	NA	NA	-0,003 (0,041)	0,008 (0,045)	0,004 (0,011)	-0,028 (0,030)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor. Quando mais abaixo a linha, maior a expectativa de efeito. Os dados referentes a questão imigração no tratamento “Trump conservador” não constam na base disponibilizada por Michael Barber (2019).

## 5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Conforme discutido no capítulo metodológico e no debate teórico com a literatura, a essência desta dissertação reside na investigação do conjunto de questões mais propensas a sofrer influência das elites sobre a opinião pública. Minhas hipóteses fundamentais sugeriam que questões políticas pouco partidarizadas (com baixo grau de classificação política, H1), nas quais os membros de um grupo específico enfrentam dissonância cognitiva diante da heurística apresentada (H2), são potencialmente mais suscetíveis à influência das elites políticas. O intento consistia em avaliar o efeito causal do tipo de questões sobre a intensidade da influência das elites no posicionamento da opinião pública, representado neste estudo pelo impacto da heurística fornecida ao indivíduo. Para tanto, analisamos o "efeito sobre o efeito", ou seja, como a variação no tipo de questões influenciou o impacto da heurística na formação da atitude individual.

Antes de procedermos à avaliação do impacto do conteúdo, para testarmos a hipótese nula de que tanto os republicanos quanto os democratas/apoiadores e não apoiadores de Trump seguem a mesma função de regressão, em contraste com a hipótese alternativa de que as inclinações variam entre os grupos, empregamos um modelo de regressão com interação entre variáveis *dummy* (conforme demonstrado nas Tabelas 2 e 3). Especificamente, examinamos a interação entre o tratamento e os respectivos grupos, considerando que o efeito do tratamento está diretamente relacionado ao grupo ao qual o indivíduo pertence e à relação desse grupo com a elite apresentada pela heurística política.

Na maioria das regressões, tanto no modelo envolvendo republicanos *vs* republicanos quanto apoiadores *vs* não apoiadores de Donald Trump, onde observamos o efeito da heurística, com exceção de apenas uma, a variável "Acordo com Irã" no tratamento "Líder GOP", encontramos uma significância estatística de  $\beta_3$ , o que confirma a hipótese alternativa de que há diferença de efeito entre os grupos. Ademais, corroboramos a hipótese de que as inclinações dos efeitos dos grupos são distintas; isto é, quando um grupo apresenta efeito de persuasão, o outro tende a exibir um efeito de polarização. Esse fenômeno, conhecido como "crossover interaction", foi identificado, o que era esperado, conforme observado em experimentos anteriores que também destacaram essa disparidade de efeito (ver Nicholson, 2011). Notamos que em praticamente nenhum dos casos em que o efeito da heurística foi verificado, com exceção novamente da variável "Acordo com Irã" no tratamento "Líder GOP", houve significância em  $\beta_1$ , devido à ausência de identificação do efeito entre os não republicanos e não apoiadores de Donald Trump em nenhuma das variáveis. Mesmo assim, a diferença ( $\beta_3$ )

teve um efeito significativo, uma vez que as inclinações das regressões dos grupos são opostas e, portanto, distintas entre si.

Uma vez confirmado que os grupos possuem efeitos distintos em relação à heurística política, procedemos à avaliação separada do efeito das diferentes questões em cada um deles. A primeira etapa dos testes para a construção dos grupos de questões, tanto para H1 e os grupos com diferentes magnitudes de classificação política, quanto para H2, com os grupos especificados no Quadro 1, consistiu em avaliar o grau de classificação política na opinião pública, adotando a abordagem de Levendusky (2009). Analisar a classificação política dos grupos separadamente (Gráficos 1 e 2), embora não fosse o objetivo final, revelou-se importante para compreender alguns aspectos de nossa amostra. Em primeiro lugar, observamos um alto nível de classificação política entre os democratas, sugerindo, conforme discutido na fundamentação teórica, que um grupo altamente classificado teria mais dificuldades para ser influenciado por heurísticas, uma vez que não teria margem para sofrer persuasão ou polarização (este último sendo o caso deste trabalho) das heurísticas fornecidas. Portanto, devido à distribuição dos dados, já esperávamos que tanto as heurísticas fornecidas por Donald Trump quanto pelo líder republicano teriam maiores dificuldades para polarizar os democratas, pois estes, em geral, já estavam muito classificados a priori. Entretanto, isso não ocorreu entre os republicanos, que apresentavam uma variação no nível de classificação muito maior do que entre os democratas, o que nos levou a esperar um efeito maior entre esse grupo. O mesmo padrão foi observado entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump, quando comparados, respectivamente, aos republicanos e democratas. A única diferença substancial foi uma taxa menor de classificação, em geral, entre os não apoiadores de Trump do que entre os democratas, indicando uma maior possibilidade de encontrarmos algum efeito de polarização nesse grupo em comparação aos democratas.

Conforme observado, foi crucial determinar o nível geral de classificação política das questões (Gráficos 3 e 4), em vez de avaliar apenas a classificação de cada partido separadamente. Entre as questões analisadas, notamos que as mais polarizadas em termos partidários são aquelas relacionadas ao aborto, antecedentes de armas e acordo com o Irã. No que diz respeito ao apoio a Donald Trump, as questões mais polarizadas são aquelas relacionadas ao acordo com o Irã e ao aborto, visto que a variável de antecedentes de armas apresentou uma classificação maior quando avaliamos o apoio a Trump do que quando olhamos o partidarismo.

Após analisarmos o nível de classificação política para cada questão, investigamos a dissonância cognitiva de cada grupo em relação às posições das elites indicadas em cada uma

das heurísticas de tratamento (Tabelas 4 e 5). Examinamos as heurísticas à luz do embasamento teórico e conforme especificado na metodologia. Portanto, nos tratamentos "Trump conservador" e "Líder GOP" (exceto na variável aborto, que possui um posicionamento liberal da elite), investigamos a dissonância em relação à posição desse líder de forma positiva (com a expectativa de efeito de persuasão) para republicanos e apoiadores de Trump, e de forma negativa (com a expectativa de efeito de polarização) para os democratas e não apoiadores de Trump. Por outro lado, nos tratamentos "Trump liberal" e na variável "Aborto" do "Líder GOP", investigamos de forma diametralmente oposta.

De modo geral, observamos tanto na avaliação do partidarismo (republicanos e democratas) quanto do apoio (apoiadores e não apoiadores de Trump), uma alta dissonância cognitiva em relação ao tratamento "Trump liberal", como era esperado. Isso alimenta o debate que travamos sobre o uso de tratamentos com heurísticas contraintuitivas, que geram um alto nível de dissonância por representarem um posicionamento, em geral, pouco esperado pelos respondentes e que causam reações diversas, desde desconfiança até surpresa imediata por tantas posições consideradas liberais relacionadas ao candidato do partido conservador. Esse aspecto teve um impacto significativo nos resultados que serão apresentados adiante em relação ao efeito dos grupos de questões sobre o efeito das heurísticas. Em relação aos outros tratamentos ("Trump conservador" e "Líder GOP"), destacam-se o alto nível de dissonância cognitiva entre republicanos e apoiadores de Trump no que diz respeito à variável "antecedentes de armas". Essa elevada dissonância ocorreu porque grande parte dos respondentes republicanos e apoiadores de Trump, assim como os democratas e não apoiadores de Trump, são favoráveis à verificação dos antecedentes do indivíduo que deseja comprar uma arma, o que é considerado uma posição liberal nesta questão política. Portanto, o fato de Donald Trump ou o líder republicano serem contrários à verificação desses antecedentes causa uma dissonância cognitiva considerável para esses indivíduos.

Após categorizarmos as variáveis em grupos, para avaliação de H2 conforme apresentado no Quadro 1 da metodologia, observamos distribuições distintas de grupos ao analisarmos republicanos, democratas, apoiadores não apoiadores de Trump (conforme apresentado nos Quadros 3 e 4, respectivamente). Por isso, tornou-se necessário, de fato, avaliar a distribuição dos grupos separadamente.

Após categorizarmos as variáveis em grupos, procedemos com a avaliação dos testes centrais, com o intuito de verificar minhas hipóteses de que as questões políticas com baixo nível de classificação política (H1) e nas quais os membros de um determinado grupo apresentam dissonância cognitiva em relação à heurística apresentada (H2) são as mais



suscetíveis à influência de elites políticas. Inicialmente, é relevante destacar que o efeito foi significativamente distinto entre os tipos de tratamento. O tratamento "Líder GOP" não revelou um efeito de grupo observável para nenhuma das hipóteses. Era esperada certa ambiguidade neste tratamento devido à mistura entre posições liberais e conservadoras do líder republicano, que não era homogênea como nos casos dos tratamentos com Donald Trump, nos quais a heurística tinha a mesma direção em todas as questões. No caso dos tratamentos com heurísticas de Donald Trump, a diferença entre um tratamento intuitivo (Trump Conservador) e contraintuitivo (Trump Liberal) foi notável.

Ao analisarmos primeiramente os republicanos e os apoiadores de Trump (que apresentam resultados na mesma direção), no tratamento "Trump conservador", os resultados confirmaram a hipótese mais exigente (H2), em detrimento da mais simples (H1) que apresentou resultados mais frágeis. Isto é, os grupos com questões menos partidarizadas (com baixa classificação política) e com alta dissonância cognitiva (revelando-se, portanto, um conceito de fato importante para explicação do fenômeno) demonstraram maior influência das heurísticas políticas na atitude individual dos respondentes, com os valores dos estimadores aumentando à medida que o número dos grupos aumentava. Entretanto, ao analisarmos o tratamento "Trump liberal", observamos comportamentos muito diferentes e não alinhados com H1 e/ou H2. Entre os republicanos, embora a heurística tivesse efeito esperado devido à alta dissonância cognitiva em algumas questões, não houve diferença entre as questões conforme o modelo. Já entre os apoiadores de Trump, encontramos diferença entre os grupos de questões (Tabela 12), mas não na ordem esperada de acordo com minhas hipóteses. Portanto, fica evidente que a hipótese H2 foi confirmada entre os republicanos e apoiadores de Trump apenas em relação às questões intuitivas, representadas pelo tratamento "Trump conservador".

Ao analisarmos os democratas e os não apoiadores de Trump, observamos um cenário relativamente próximo entre os resultados. No geral, as heurísticas apresentadas não tiveram um efeito significativo, como já observado por Barber e Pope (2018) em relação aos democratas. Um resultado diferente do esperado que precisa ser destacado foi em relação ao tratamento mais complicado, "Trump liberal". Temos em relação à esse tratamento resultados muito relevantes porque aqui, especialmente devido ao alto nível de classificação dos democratas e não apoiadores de Trump em um polo liberal, esperava-se um grande efeito da heurística de "Trump liberal" por conta do alto grau de dissonância cognitiva, visto que Nicholson (2012, 2011) ressaltava que o efeito de polarização e de questões contraintuitivas era ainda mais forte do que o de persuasão. Segundo a teoria da dissonância cognitiva associada a uma dinâmica de grupo explicada através da TIS, esperava-se um efeito forte em direção a um

polo mais conservador por parte desse grupo, o que não se verificou. Nesse contexto de heurística contraintuitiva, verificou-se uma vitória da ideologia sobre a afetividade.

Outra diferença expressiva diz respeito ao tratamento "Trump conservador" entre os não apoiadores de Trump (Tabela 13). Como os não apoiadores de Trump são menos classificados do que os democratas, ao analisarmos o efeito das questões, percebemos um efeito de polarização maior entre as questões do grupo com média expectativa de suscetibilidade quando comparadas às questões do grupo com baixa expectativa, indicando que também entre indivíduos liberais com posicionamentos ideológicos antagônicos aos das elites apresentadas como heurísticas a hipótese H2, em detrimento de H1, foi confirmada, em um contexto de menor classificação. Somente o fato de termos encontrado um efeito de polarização entre os não apoiadores de Trump já é um achado muito importante (Tabela 10 – Anexo I), tendo em vista que, ao analisarmos as questões individualmente apenas olhando para os democratas, Barber e Pope (2018) não haviam encontrado nenhum efeito de polarização, que encontramos aqui entre as variáveis do grupo com média expectativa de suscetibilidade (Aborto, Imigração e Acordo Irã).

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta desta dissertação foi fornecer uma base empírica sólida para um debate emergente decorrente da expansão dos escopos de descobertas relacionadas ao efeito de heurística no contexto político. É amplamente reconhecido na literatura que as elites políticas exercem influência sobre as atitudes dos indivíduos, seja por meio de alinhamento ideológico (Zaller, 1992) ou afetivo (Levendusky, 2009; Mason, 2018). Em relação aos mecanismos pelos quais os indivíduos estabelecem esse alinhamento, vários estudos têm demonstrado o impacto das informações sobre o posicionamento das elites políticas nas atitudes individuais, aqui referidas como heurísticas, mas conhecidas principalmente na literatura norte-americana como "*cues*" (Arceneaux, 2008; Barber; Pope, 2018; Bowler; 2004; Cohen, 2003; Donovan, 2000; Druckman, 2001a, 2001b; Druckman et al., 2010; Joslyn; Haider-Markel, 2006; Kam, 2005; Kuklinski; Hurley, 1994; Lau; Redlawsk, 2006; Lupia, 1994; Lupia; McCubbins, 1998; Mondak, 1993a, 1993b; Nicholson, 2011, 2012; Rahn, 1993; Sniderman; Brody; Tetlock, 1991; Turner, 2007).

Com o aumento da quantidade de produções, diversos elementos foram sendo consolidados, incluindo, por exemplo, a existência de heurísticas de persuasão e polarização, bem como a diferença de efeito entre heurísticas intuitivas e contraintuitivas. Entretanto, uma questão ainda em aberto até então diz respeito a quais tipos de questões são mais suscetíveis à influência através do fornecimento dessas heurísticas e, por consequência, quais tipos de questões são mais suscetíveis a influência de elites políticas. Como discutido, os primeiros achados enfatizavam a separação entre o efeito da heurística e o do conteúdo (Rahn, 1993; Cohen, 2003), principalmente para ressaltar o poder dessas heurísticas que não se limitavam apenas ao alinhamento ideológico. Posteriormente, ampliando o escopo das questões utilizadas e dos experimentos realizados, a literatura percebeu que o conteúdo das questões também desempenha um papel importante na determinação do efeito de uma heurística, uma vez que, sob as mesmas condições, algumas produziram efeito (com diferentes magnitudes) enquanto outras não (Druckman et al., 2010; Nicholson, 2012; Barber; Pope, 2018). As justificativas dos autores para essa diferença de efeito giraram em torno de expectativas teóricas que classificavam as questões como "fáceis" e "difíceis" (Druckman et al., 2010) ou como "questões familiares" e "não familiares" (Nicholson, 2012). No entanto, embora esses pontos tenham sido abordados em seus trabalhos, nenhum autor buscou ativamente evidências empiricamente mensuráveis para testar quais aspectos específicos relacionados a essas questões aumentam ou diminuem o poder de influência das elites.

Minha reflexão teórica nos indicou possíveis abordagens para encontrar tais respostas, e formulei as duas hipóteses a serem testadas, uma mais simples e uma mais exigente, a qual sugeria que as questões políticas mais suscetíveis à influência dessas heurísticas sobre o posicionamento de elites políticas seriam aquelas pouco partidarizadas (com baixo nível de classificação política, H1), pois estas são menos conhecidas e possuem menor relevância pessoal. Além disso, definimos como item necessário que os membros de um determinado grupo apresentem dissonância cognitiva em relação à heurística apresentada, pois isso deveria estimular uma mudança de atitude de forma mais concreta (H2).

A hipótese mais exigente (H2) foi confirmada, em detrimento da hipótese mais simples (H1), entretanto, apenas nos casos em que a heurística apresentada refletia um posicionamento intuitivo da elite, ou seja, alinhado com o esperado para determinado partido ou líder. Nesta investigação, observamos que isso ocorreu nos cenários em que Donald Trump apresentado demonstravam uma inclinação conservadora em relação às pautas. Esses resultados empíricos ajudam a esclarecer questões ainda pouco exploradas. Assim, ao considerarmos o uso de heurísticas intuitivas, podemos concluir que questões não classificadas, possivelmente novas ou até então consensuais, menos conhecidas e de menor familiaridade, nas quais os indivíduos de um grupo têm posições desalinhadas com as elites políticas e, ao confrontarem essas posições, experimentam desconforto devido à dissonância cognitiva, são mais suscetíveis à influência dessas elites. Por outro lado, questões já classificadas recebem pouco impacto, pois já estão enraizadas no conhecimento comum, e as posições dentro do conflito político partidário já estão claramente definidas. Em outras palavras, as cartas já foram distribuídas e a posição da elite tem pouco peso em uma possível mudança de atitude, pois as pessoas já conheciam ou esperavam tais posicionamentos, dado que a questão já estava em debate.

Outra descoberta relevante diz respeito ao efeito de polarização identificado entre os não apoiadores de Trump na aplicação da heurística "Trump conservador". Barber e Pope (2018) não encontraram um efeito significativo entre os democratas, pois estes já estão amplamente categorizados e têm pouca margem para mudança de atitude. No entanto, ao considerarmos a perspectiva do apoio ao candidato em vez do partidarismo, percebemos que esse tipo de heurística teve uma influência mais pronunciada entre aqueles que classificaram Donald Trump com notas de 1 a 3 em uma escala de 1 a 5, em comparação com os democratas. Isso ocorre porque os não apoiadores de Trump representam um grupo mais diversificado e heterogêneo do que aqueles que se identificam como democratas, apresentando assim uma maior flexibilidade para mudança de atitude.

Ficou evidenciada também a dificuldade na avaliação de heurísticas contraintuitivas, exemplificadas pelo tratamento "Trump liberal". A fundamentação teórica empregada na construção das hipóteses testadas neste estudo se baseia na perspectiva clássica do processo de alinhamento das atitudes da opinião pública com as elites políticas (Zaller, 1992; Levendusky, 2009), fundamentada em informações coerentes com o posicionamento das elites, absorvidas pela opinião pública através do contexto político, visto que este campo já consolidou e evidenciou de forma mais exaustiva o impacto concreto no cenário político. Os resultados demonstraram que, além desses tratamentos demandarem uma interpretação mais complexa, necessitando de cautela ao analisar o efeito de heurísticas em experimentos que apresentam posições contraditórias de algum político ou partido, é desafiador encontrar cenários nos quais um efeito desse tipo tenha algum impacto duradouro e significativo além de uma adaptação temporária de resposta durante a realização do questionário. Apesar do progresso dos estudos sobre o impacto da afetividade no cenário político, não podemos desconsiderar as pesquisas de Zaller (1992) e de outros autores que demonstram uma relação estabelecida através da ideologia entre elites e o público em massa. Portanto, embora os mecanismos de mudança de atitude não estejam necessariamente vinculados à ideologia, de forma geral, a expectativa do indivíduo é que estejam, e dissonâncias muito recorrentes podem também levá-lo a tomar outras decisões que não a mudança de atitude em relação a determinada questão política para manter-se fiel a um determinado conjunto de valores fundamentais.

É necessário destacar os limites desse estudo. Em especial, todos os dados e grande parte das referências utilizadas dizem respeito ao contexto norte-americano, que é muito singular. Portanto, fazer generalizações sem a realização de trabalhos que considerem fatores contextuais é inadequado. Além disso, a diferenciação do tipo de questões não foi a mais adequada, pois como visto, praticamente todas as questões possuíam um alto grau de classificação dos democratas. A realização de um mapeamento prévio do comportamento da opinião pública para a melhor escolha de questões em trabalhos futuros é fundamental. Além disso, adotamos uma abordagem que analisa a diferenciação das posições em relação a uma questão em um ponto específico no tempo, sem considerar como essa questão tem influenciado a divisão do eleitorado ao longo do tempo e sua relação com clivagens políticas. Esse fator pode enriquecer as interpretações e análises dos diferentes efeitos das heurísticas em diferentes questões. Portanto, há ainda muitas lacunas a serem preenchidas nessa linha de pesquisa que estuda a influência de elites políticas sobre a opinião pública.

Por fim, é crucial ressaltar que estudos abordando conceitos fundamentais da literatura sobre a influência das elites sobre atitudes individuais e o uso da perspectiva de grupos oriunda

da Teoria da Identidade Social têm sido conduzidos no contexto brasileiro, principalmente no que diz respeito ao debate sobre polarização, não sendo, portanto, esse trabalho uma inovação neste sentido. Especialmente após os protestos de 2013 e as eleições acirradas de 2014 entre Dilma (PT) e Aécio Neves (PSDB), alguns autores apontaram para o surgimento de uma nova direita, em parte autoritária (Couto, 2014), que poderia estar contribuindo para um novo cenário polarizado no país. O antipetismo (exogrupo) emergiu como uma expressão proeminente desse novo grupo, formado por indivíduos insatisfeitos com a hegemonia e o poder do Partido dos Trabalhadores.

Inicialmente, essa hipótese foi contestada por Borges e Vidigal (2018), que destacaram a homogeneidade de posicionamentos sobre questões políticas entre os apoiadores dos dois principais partidos do país até então. Além disso, não se observou, até aquele momento, uma polarização das elites no Brasil. Pelo contrário, a distância ideológica entre as bancadas partidárias no Congresso estava diminuindo ao longo do tempo. A polarização estava concentrada principalmente entre partidários fervorosos, capazes de perceber diferenças entre o PT e o PSDB, o que ecoa a teoria clássica sobre polarização. Outro contra-argumento apresentado por Borges e Vidigal (2018) diz respeito ao antipetismo. Segundo os autores, a grande heterogeneidade desse grupo indicaria muito mais uma insatisfação com os governos petistas do que a consolidação de um novo grupo alinhado ideologicamente. Samuels e Zucco Jr (2018) já haviam observado que petistas e antipetistas tendem a ser semelhantes demograficamente e compartilham posições sobre diversas questões, minando a ideia de que essas identidades resultam em uma polarização do público em massa.

Com a vitória de Bolsonaro nas eleições de 2018, o panorama político brasileiro mudou drasticamente. Vários autores têm enfatizado a divisão ideológica entre eleitores de direita e esquerda no Brasil (Rennó, 2020; Fuks; Marques, 2021; Ortellado; Ribeiro; Zeine, 2022; Borges; Vidigal, 2023), que agora possuem preferências mais consistentes e associadas a diferentes questões, como culturais, econômicas, segurança pública e políticas sociais. Esse novo alinhamento se manifestou especialmente entre os eleitores de direita, marcando um afastamento dos contextos anteriores e um aumento na coesão deste grupo de eleitores em torno de Bolsonaro (Amaral, 2020).

O artigo mais recente e abrangente sobre o novo contexto de polarização no Brasil é o de Fuks e Marques (2023). Eles apontam uma diferença notável no debate brasileiro em relação aos trabalhos internacionais, já que a polarização no Brasil ocorreu de forma extremamente rápida e foi um fenômeno inesperado para muitos cientistas políticos. Enquanto o debate sobre polarização nos Estados Unidos ocorre há décadas, no Brasil houve uma virada mais recente

que levou à ascensão de uma nova extrema-direita. Apesar dessas diferenças, os autores destacam que a polarização no Brasil ainda é maior entre os grupos mais politicamente engajados, como a literatura clássica internacional também havia apontado. Eles também ressaltam que a polarização no país é principalmente afetiva, sem adquirir um contexto ideológico claro, ao contrário do que se poderia supor a partir dos primeiros estudos sobre o bolsonarismo e a nova extrema-direita. Os autores destacam o fato de que, aparentemente, esse movimento de polarização é radicalizado apenas no polo da direita, já que o petismo, ao contrário, estava se movendo em direção ao centro. Portanto, a ideia de polarização entre conservadores e liberais nos moldes norte-americanos parece não se encaixar tão bem no contexto brasileiro.

Em relação especificamente ao conceito de heurísticas, observa-se que Samuels e Zucco (2014, 2018) foram os autores que introduziram esse debate no contexto brasileiro. No entanto, ainda há um campo aberto com lacunas a serem preenchidas, especialmente no que diz respeito ao impacto das heurísticas fornecidas por líderes populares e à incorporação dos achados de Nicholson (2012), que sugerem que provavelmente são os políticos, e não os partidos, os principais agentes mobilizadores deste alinhamento do público de massa com as elites políticas por meio de heurísticas que estimulam a mudança de atitude.

Outro fenômeno observado que ressalta a importância do aprofundamento dos estudos sobre heurísticas no contexto brasileiro é o da polarização em relação ao uso de máscaras, isolamento social e vacinação durante a pandemia da Covid-19 no Brasil (Borba et al., 2020). Estes são temas bastante distintos dos conflitos usuais que estruturam o sistema político brasileiro e, provavelmente, anteriormente pouco explorados. Por exemplo, em relação ao uso de vacinas, há um alto grau de dissonância cognitiva em relação ao então presidente, considerando que o Brasil tem um histórico e tradição de sucesso em campanhas de vacinação através do Sistema Único de Saúde (SUS). Esta polarização pode ter contribuído para o trágico e alarmante aumento no número de mortes experimentadas pela população brasileira entre 2020 e 2021, destacando a importância das posturas dos líderes, especialmente dos líderes populares, na condução do comportamento do eleitorado. Este é mais um exemplo de como precisamos progredir também em nível nacional na identificação desses mecanismos e instrumentos de influência das elites sobre a opinião pública.

## REFERÊNCIAS

- AMARAL, O. E. D. The victory of Jair Bolsonaro according to the Brazilian Electoral Study of 2018. **Brazilian Political Science Review**, 14, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1981-3821202000010004>
- ANGRIST, J. D.; PISCHKE, J-S. **Mastering metrics. The path from cause to effect**. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2015.
- ARCENEUX, K. Can Partisan Cues Diminish Democratic Accountability? **Political Behavior**, v. 30, n. 2, p. 139–160, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11109-007-9044-7>
- BARBER, M. **Replication Data for: Does Party Trump Ideology? Disentangling Party and Ideology in America**. Harvard Dataverse, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.7910/DVN/38BFML>
- BARBER, M. POPE J.C. Does Party Trump Ideology? Disentangling Party and Ideology in America. **American Political Science Review**, 113(1):38-54, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S0003055418000795>
- BORBA, J., FREITAS, F. F. T., MICK, J., GRAÇA, L. F. G., AMORIM, L. C. **Covid-19 em Santa Catarina: Estudo sobre níveis de conhecimento, padrões de comportamento social e impactos na vida social e econômica**. Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), 2020. Disponível em: <https://efeitosdapandemia.paginas.ufsc.br/files/2020/09/COVID19-EM-SANTA-CATARINA-Estudo-sobre-n%C3%ADveis-de-conhecimento-padr%C3%B5es-de-comportamento-social-e-impactos-na-vida-social-e-econ%C3%B4mica.pdf>
- BORGES, A.; VIDIGAL, R. Do lulismo ao antipetismo? Polarização, partidarismo e voto nas eleições presidenciais brasileiras. **Opinião Pública**, 24, 53-89, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1807-0191201824153>
- BORGES, A.; VIDIGAL, R. **Para entender a nova direita brasileira. Polarização, populismo e antipetismo**. Porto Alegre: Editora Zouk, 2023.
- BOWLER, S.; DONOVAN, T. **Demanding choices opinion, voting, and direct democracy**. Ann Arbor: The Univ. Of Michigan Press, 2000.
- BREWER, M. B. Ingroup identification and intergroup conflict. In: ASHMORE, R. D.; JUSSIM, L.; WILDER, D. (Orgs.). **Social identity, intergroup conflict, and conflict reduction**. Oxford University Press, 2001.
- CHAIKEN, S. Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 39, n. 5, p. 752–766, 1980. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.752>
- COHEN, G. L. Party over policy: The dominating impact of group influence on political beliefs. **Journal of personality and social psychology**, v. 85, n. 5, p. 808–22, 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.5.808>



COUTO, C. G. Novas eleições críticas? **Em Debate**, vol. 6, p. 17-24, 2014. Disponível em: <https://bibliotecadigital.tse.jus.br/xmlui/handle/bdtse/6119>

DALTON, R. J. **Political realignment: economics, culture, and electoral change**. Oxford University Press, 2018.

DELLI, M. X.; KEETER, S. **What Americans know about politics and why it matters**. New Haven: Yale University Press, 2005.

DRUCKMAN, J. N., HANNESSY C. L., CHARLES K. St., WEBBER, J. Competing Rhetoric over Time: Frames versus Cues. **Journal of Politics**, 72(1): 136-48, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S0022381609990521>

DRUCKMAN, J. N. On the Limits of Framing Effects: Who Can Frame? **The Journal of Politics**, v. 63, n. 4, p. 1041–1066, nov. 2001a. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/0022-3816.00100>

DRUCKMAN, J. N. Using Credible Advice to Overcome Framing Effects. **Journal of Law, Economics, and Organization**, v. 17, n. 1, p. 62–82, 1 abr. 2001b. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/jleo/17.1.62>

FUKS, M.; MARQUES, P. H. Contexto e voto: o impacto da reorganização da direita sobre a consistência ideológica do voto nas eleições de 2018. **Opinião Pública**, 26, 401-430, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1807-01912020263401>

FUKS, M.; MARQUES, P. H. Polarização e contexto: medindo e explicando a polarização política no Brasil. **Opinião Pública**, 28, 560-593, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1807-01912022283560>

GREENE, S. Social identity theory and party identification. **Social science quarterly**, 85(1), 136-153, 2004. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.0038-4941.2004.08501010.x>

HUDDY, L.; MASON, L.; AARØE, L. Expressive partisanship: Campaign involvement, political emotion, and partisan identity. **American Political Science Review**, 109(1), 1-17, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S0003055414000604>

JOHNSON, H. H.; SCILEPPI, J. A. Effects of ego-involvement conditions on attitude change to high and low credibility communicators. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 13, n. 1, p. 31–36, 1969. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/h0027992>

JOSLYN, M. R.; HAIDER-MARKEL, D. P. Should We Really “Kill” the Messenger? Framing Physician-Assisted Suicide and the Role of Messengers. **Political Communication**, v. 23, n. 1, p. 85–103, jan. 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/10584600500477104>

KAM, C. D. Who Toes the Party Line? Cues, Values, and Individual Differences. **Political Behavior**, v. 27, n. 2, p. 163–182, jun. 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11109-005-1764-y>

KEITH, B.; MAGLEBY, D.; NELSON, C.; ORR, E.; WESTLYE, M.; WOLFINGER, R. **The Myth of the Independent Voter**. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1992.

KIESLER, C. A.; COLLINS, B. E.; MILLER, N. **Attitude change: a critical analysis of theoretical approaches**. Malabar, Fla.: R.E. Krieger Pub. Co, 1969.

KUKLINSKI, J. H.; HURLEY, N. L. On Hearing and Interpreting Political Messages: A Cautionary Tale of Citizen Cue-Taking. **The Journal of Politics**, v. 56, n. 3, p. 729–751, ago. 1994. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2132190>

LAU, R. R.; REDLAWSK, D. P. **How Voters Decide**. [s.l.] Cambridge University Press, 2006.

LEVENDUSKY, M. **The partisan sort. How liberals became democrats and conservatives became republicans**. Chicago and London: The University of Chicago Press, 2009.

LUPIA, A. Shortcuts Versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections. **American Political Science Review**, v. 88, n. 1, p. 63–76, mar. 1994. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2944882>

LUPIA, A.; MCCUBBINS, M. D. **The democratic dilemma: can citizens learn what they really need to know?** New York: Cambridge University Press, 1998.

MASON, L. **Uncivil agreement: How politics became our identity**. University of Chicago Press, 2018.

MCGUIRE, W. Personality and susceptibility to social influenc. In: BORGATTA, E. F.; LAMBERT, W. W. (Eds.). **Handbook of personality theory and research**. Chicago: Rand-McNally., 1968. p. 1130–1187.

MONDAK, J. J. Source Cues and Policy Approval: The Cognitive Dynamics of Public Support for the Reagan Agenda. **American Journal of Political Science**, v. 37, n. 1, p. 186, fev. 1993a. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2111529>

MONDAK, J. J. Public opinion and heuristic processing of source cues. **Political Behavior**, v. 15, n. 2, p. 167–192, jun. 1993b. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/BF00993852>

NICHOLSON, S. P. Dominating cues and the limits of elite influence. **The Journal of Politics**, 73(4), 1165-1177, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/S002238161100082X>

NICHOLSON, S. P. Polarizing cues. **American journal of political science**, 56(1), 52-66, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2011.00541.x>

ORTELLADO, P.; RIBEIRO, M. M.; ZEINE, L. Existe polarização política no Brasil? Análise das evidências em duas séries de pesquisas de opinião. **Opinião Pública**, 28, 62-91, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1807-0191202228162>

POPKIN, S. L. **The reasoning voter: communication and persuasion in presidential campaigns**. Chicago: University Of Chicago Press, 2008.

RAHN, W. M. The role of partisan stereotypes in information processing about political candidates. **American Journal of Political Science**, 472-496, 1993. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2111381>

RHINE, R. J.; SEVERANCE, L. J. Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 16, n. 2, p. 175–190, 1970. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/h0029832>

RENNÓ, L. R. The Bolsonaro voter: issue positions and vote choice in the 2018 Brazilian presidential elections. **Latin American Politics and Society**, 62(4), 1-23, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/lap.2020.13>

SAMUELS, D.; ZUCCO JR, C. The power of partisanship in Brazil: Evidence from survey experiments. **American Journal of Political Science**, 58(1), 212-225, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/ajps.12050>

SNIDERMAN, P. M. The New Look in Public Opinion Research. In: FINIFTER, A. (Ed.). **The State of The Discipline II**. Washington, DC: American Political Science Association, 1993. p. 219–45.

SNIDERMAN, P. M. et al. **Reasoning and choice: explorations in political psychology**. Cambridge; New York, Ny, Usa; Milton Keynes Uk: Cambridge University Press, 2012.

TAJFEL, H. Social psychology of intergroup relations. **Annual review of psychology**, 33(1), 1-39, 1982. Disponível em: <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.33.020182.000245>

TURNER, J. The Messenger Overwhelming the Message: Ideological Cues and Perceptions of Bias in Television News. **Political Behavior**, v. 29, n. 4, p. 441–464, 21 abr. 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11109-007-9031-z>

WOOLDRIDGE, J. M. **Introdução à Econometria: uma abordagem moderna**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

ZALLER, J. **The Nature and Origins of Mass Opinion**. New York: Cambridge University Press, 1992.

ZIMBARDO, P. G. Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. **The Journal of Abnormal and Social Psychology**, v. 60, n. 1, p. 86–94, 1960. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/h0040786>

## ANEXO I – EFEITO DAS HEURÍSTICAS POLÍTICAS ENTRE APOIADORES E NÃO APOIADORES DE TRUMP

**Tabela 14 – Efeito agregado das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump**

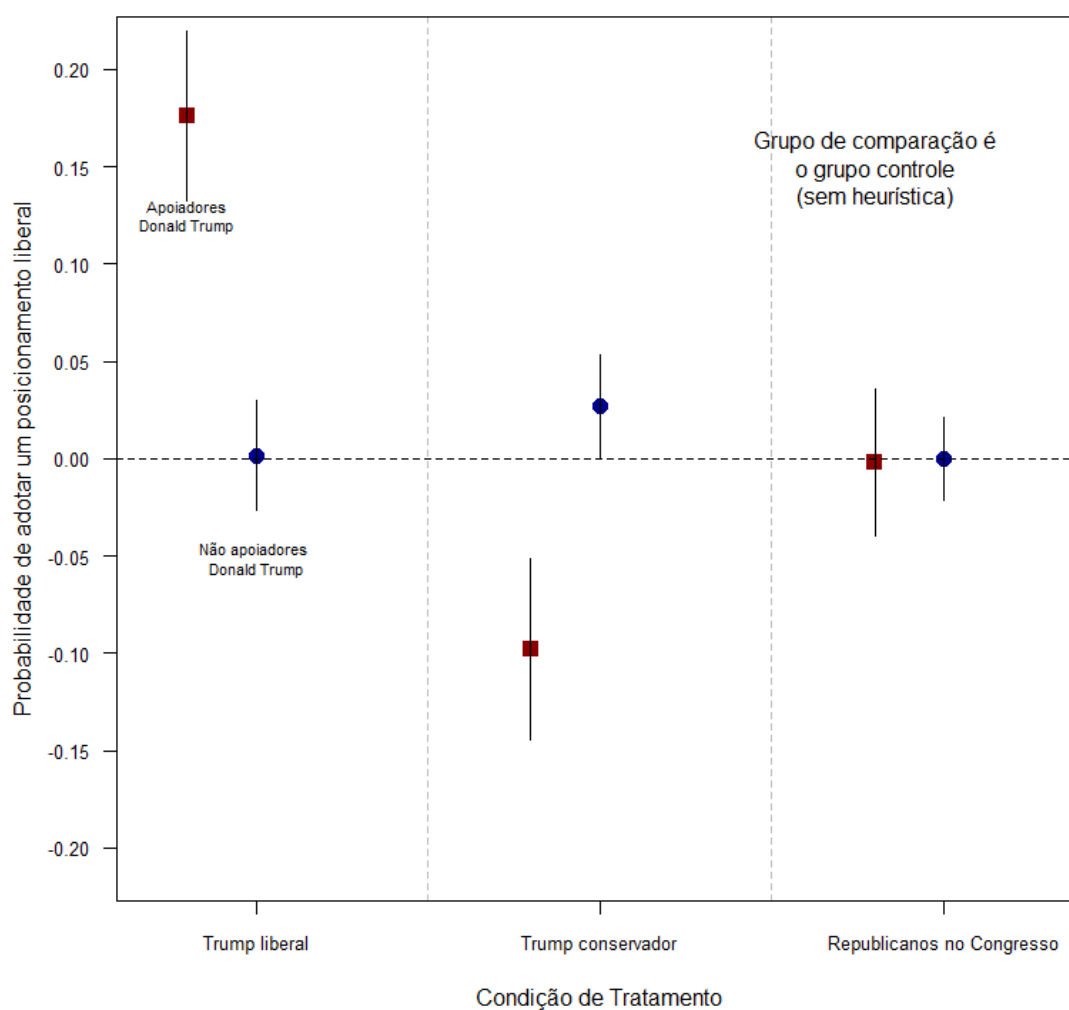
	Trump Liberal		Trump Conservador		Líder GOP	
	Apoiador	Não apoiador	Apoiador	Não apoiador	Apoiador	Não apoiador
Dados agregados	0,175 (0,022)	0,001 (0,014)	-0,097*** (0,023)	0,026* (0,013)	-0,001 (0,019)	-0,000 (0,010)

A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos

Feito pelo autor.

**Gráfico 5 - Efeito agregado das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump**

### Média de efeito do tratamento de heurística política



Feito pelo autor.

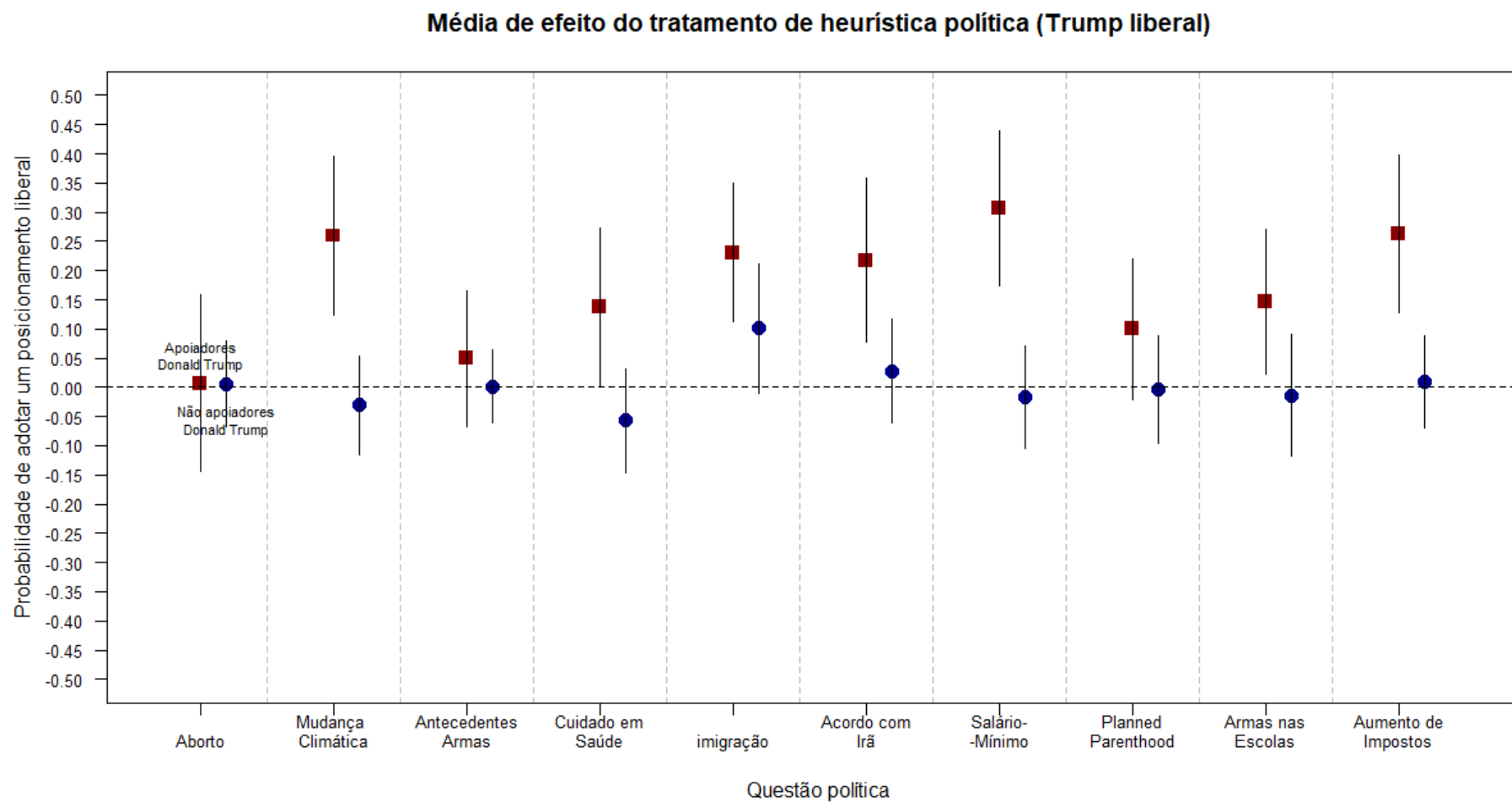
**Tabela 15 – Efeito por questão das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump**

	Trump Liberal		Trump Conservador		Líder GOP	
	Apoiador	Não apoiador	Apoiador	Não apoiador	Apoiador	Não apoiador
Aborto	0,006 (0,077)	0,005 (0,037)	-0,169*** (0,082)	0,029 (0,033)	0,176** (0,061)	0,010 (0,027)
Mudança Climática	0,259*** (0,068)	-0,030 (0,042)	-0,071 (0,069)	-0,018 (0,039)	0,013 (0,059)	0,001 (0,031)
Antecedentes Armas	0,049 (0,059)	0,001 (0,031)	-0,328*** (0,067)	-0,013 (0,030)	-0,085 (0,054)	-0,032 (0,026)
Cuidado em Saúde	0,137* (0,069)	-0,056 (0,045)	-0,191** (0,068)	-0,004 (0,040)	-0,047 (0,059)	-0,005 (0,032)
Imigração	0,230*** (0,060)	0,101 (0,056)	Error	Error	0,045 (0,048)	0,057 (0,043)
Acordo com Irã	0,217** (0,071)	0,027 (0,045)	-0,160* (0,074)	-0,002 (0,044)	-0,102 (0,064)	-0,095* (0,038)
Salário-Mínimo	0,306*** (0,067)	-0,016 (0,044)	-0,119 (0,070)	0,023 (0,041)	-0,050 (0,059)	0,011 (0,033)
<i>Planned Parenthood</i>	0,100 (0,061)	-0,002 (0,047)	-0,036 (0,060)	0,025 (0,043)	-0,019 (0,051)	-0,000 (0,036)
Armas nas Escolas	0,147* (0,063)	-0,014 (0,053)	-0,003 (0,061)	0,021 (0,049)	-0,001 (0,050)	0,022 (0,040)
Aumento de Impostos	0,263*** (0,068)	0,009 (0,039)	-0,006 (0,074)	0,042 (0,035)	0,029 (0,062)	0,011 (0,029)

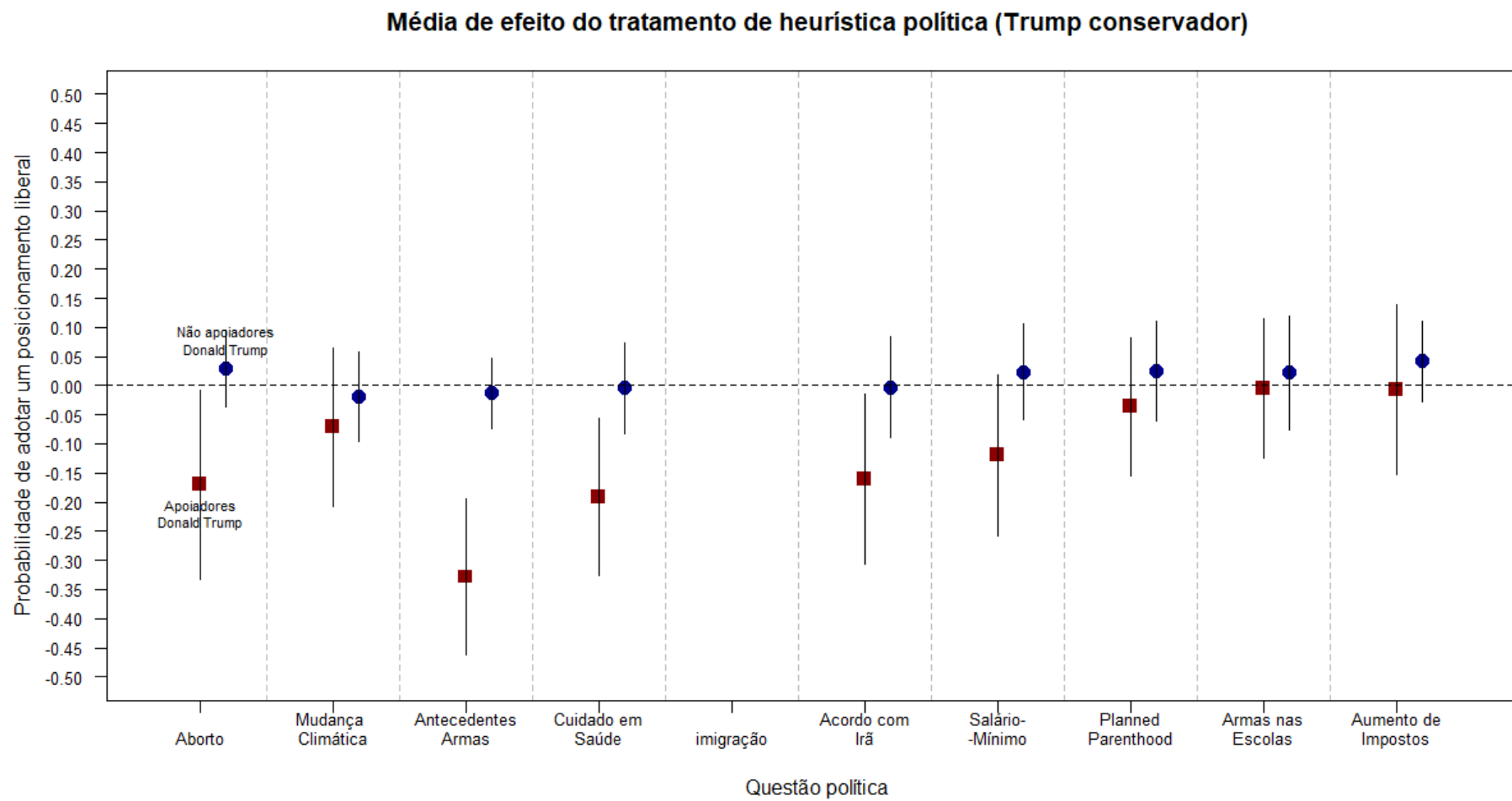
**A variável étnico-racial foi utilizada como controle em todos os modelos**

Feito pelo autor.

**Gráfico 6 - Efeito por questão das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump (Trump liberal)**

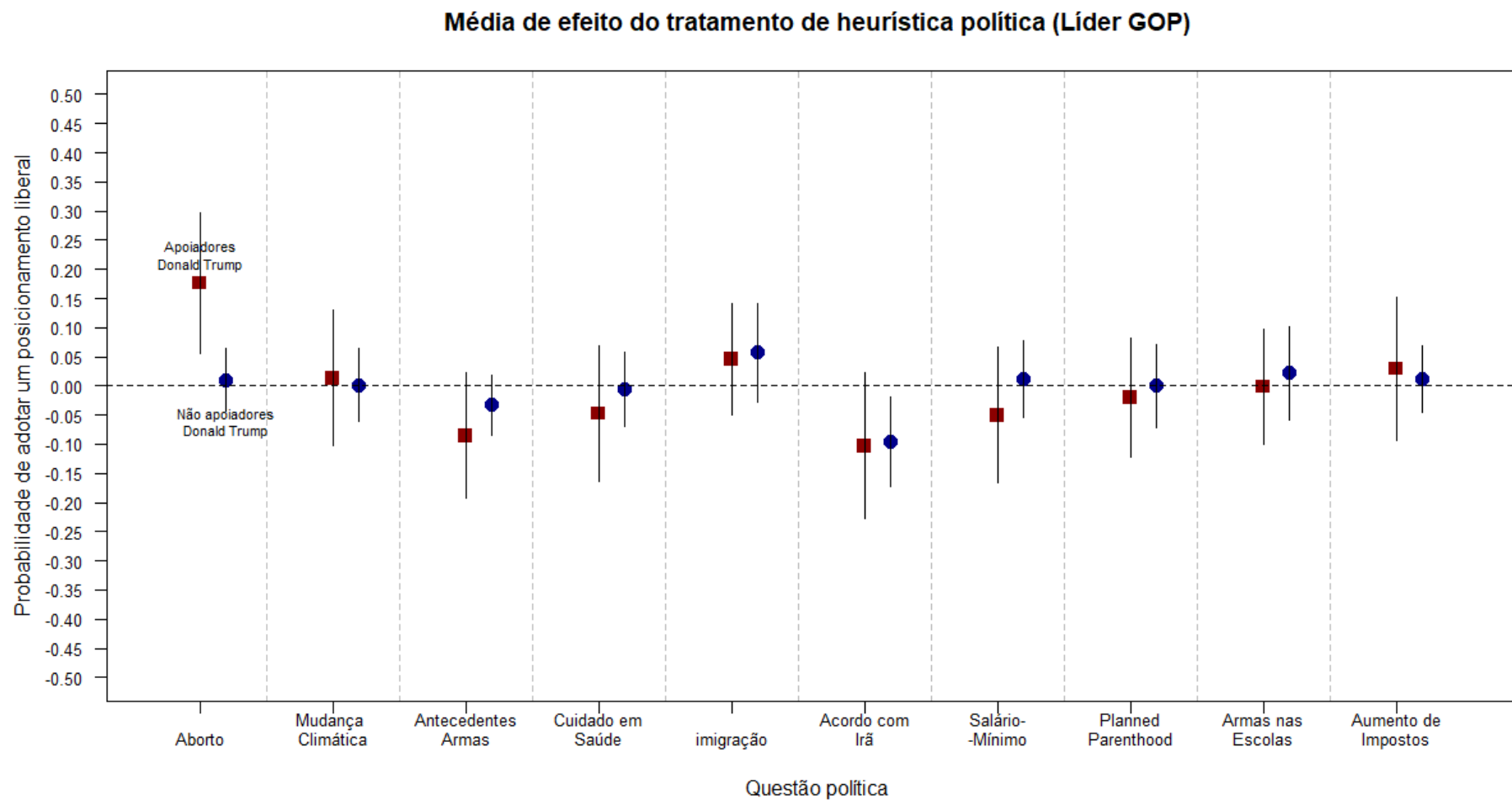


Feito pelo autor.

**Gráfico 7 - Efeito por questão das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump (Trump conservador)**

Feito pelo autor.

**Gráfico 8 - Efeito por questão das heurísticas políticas entre apoiadores e não apoiadores de Donald Trump (Líder GOP)**



Feito pelo autor. As perguntas de aborto e imigração foram um posicionamento liberal pela heurística apresentada. As demais, um posicionamento conservador.