

Ao Professor Marcus Figueiredo: uma memória da nossa orientação

To Professor Marcus Figueiredo: a memory of his lessons

Raul Francisco Magalhães¹

Resumo

Homenagem a Marcus Figueiredo

Abstract

Tribute to Marcus Figueiredo

Nesse momento no qual vamos fazer uma justíssima homenagem ao Marcus, gostaria de deixar uma pequena memória do que foi o nosso trabalho de orientação, pois creio que posso assim delinear a sua importância para o meu trabalho de doutorado, como certamente ocorreu com muitos de seus orientandos.

Tomei contato com o seu trabalho em torno de 1993, lendo a sua tese de doutorado, *Democracia, comportamento eleitoral e racionalidade do voto*, que ele havia defendido em 1988 na USP. Nessa época eu já era professor na UFJF, estávamos montando um grupo para pesquisar as eleições de 1994 e queríamos entender o estado da arte do debate sobre comportamento eleitoral. Chamou-me a atenção a forma decidida como ele argumentava teoricamente a favor da perspectiva da racionalidade intrínseca ao ato do cidadão comum escolher uma opção

¹ Professor Associado do Departamento de Ciências Sociais da Universidade Federal de Juiz de Fora. É doutor pelo IUPERJ (2000) com a tese *Racionalidade e retórica: teoria discursiva da ação coletiva*.

eleitoral. Contra os evidentes paradoxos da teoria da escolha racional, que nos levavam inevitavelmente à ideia de que a abstenção, diante da impossibilidade do voto individual decidir uma eleição, é a melhor opção, ele pretendia estabelecer que a decisão de ir votar tinha um claro estatuto racional, derivado da própria teoria e não de qualquer contrabando sociológico, ou psicológico, que tanto hibridavam os enforques do voto. Marcus escreveu que se pensarmos que o nosso voto como $1/N$ (sendo “1” o voto do cidadão e “N” o número total dos eleitores que comparecem) realmente não teremos estímulo para votar e dessa forma a abstenção é o comportamento lógico. Porém, se imaginarmos que o eleitor pensa seu voto como um processo de adicionar ou subtrair seu apoio a um conjunto de preferências, tudo pode mudar. Assim, se o eleitor simular sua opção como $n-1/N$, ou $n+1/N$ (sendo 1 o seu voto; “N” o número total dos eleitores que comparecem e “n” o número de eleitores que têm a mesma preferência do que o ele), temos que a simulação $n-1/N$, imaginada como comportamento generalizado leva sempre ao pior resultado; por outro lado, a simulação $n+1/N$ leva à maior chance da preferência eleitoral do cidadão sair vitoriosa. Dessa forma Marcus formalizava um ponto que seria central em seu pensamento, e que já foi realçado no belo texto da Alessandra Aldé: existe uma consistente racionalidade na forma como os eleitores comuns votam; eles têm a exata percepção de como podem agregar ou desagregar seu voto a um esforço de ação coletiva e com isso influir no resultado de uma eleição.

Desde que eu tivera contato com as teorias da escolha racional no DCP da UFMG, onde eu fiz meu mestrado, me interessava discutir justamente os temas da irracionalidade e dos limites da racionalidade para enfrentar os paradoxos da ação coletiva, especialmente o voto. Meu ponto se ligava à pergunta sobre como é possível falarmos em cálculo racional diante de um cenário no qual as informações disponíveis para os agentes são completamente deturpadas por estratégias de marketing eleitoral e pelo ambiente da disputa, que é tudo menos neutro. Foi com um projeto sobre racionalidade e marketing político que fui em 1995 para a seleção do antigo IUPERJ; sugeri por carta o Marcus como orientador e ele aceitou, embora ainda não nos conhecêssemos pessoalmente. Isso ocorreria no mesmo ano de 95

na ANPOCS, no GT de comportamento eleitoral, coordenado pelo Prof. Marcelo Baquero da UFRGS, onde tivemos nossa primeira gentil escaramuça. Eu entrei no IUPERJ para tentar uma crítica ao princípio da racionalidade da ação e seria orientado exatamente por quem tinha esse princípio como pedra de toque da sua visão. Foi nesse atrito, superado com boa política de ambas as partes, que descobri o tanto que na verdade eu dependia de um conceito forte de racionalidade, e o quanto o Marcus era aberto a investigar e problematizar os temas que ficam na fronteira da teoria da ação.

A turma que entrou no doutoramento do IUPERJ em 1996 era, na minha opinião, particularmente brilhante e ficou para mim como a minha mais forte referência de uma escola de excelência. Longas discussões sobre nossos projetos aconteceram sob direção do Marcus que ministrou um seminário de projeto. Ali ele nos fazia falar e escrever e nunca se convencia com facilidade sobre o que quer que fosse, encontrando sempre uma forma de criar problemas muito pertinentes em tudo que fazíamos. Ao mesmo tempo ele mantinha seus orientandos diretos com uma rotina de encontros nos quais discutíamos os nossos projetos, e onde foi se formando o grupo que iria finalmente se transformar no *Doxa*. A dificuldade do Marcus em aceitar os meus questionamentos, somado ao contato com toda a vida inteligente do IUPERJ me apontaram o quanto eu precisava estudar se queria mesmo mexer no vespeiro da teoria da ação racional. Eu só não suspeitava que ele seria um colega tão constante nessa jornada, pesquisando livros que me seriam centrais e me abrindo para temas filosóficos, como a teoria dos “mundos possíveis”, que ele me mandou estudar e que se tornou uma importante peça do meu argumento.

Quando eu já tinha definido que não iria trabalhar com marketing e eleições e sim com um conceito de *retórica* aplicado ao dilema da ação coletiva, ou seja, queria discutir como os temas da persuasão podem agregar pessoas, chegou o momento da qualificação, marcando a definitiva virada na minha admiração pela generosidade do Marcus. A banca de qualificação foi um desmonte completo das minhas expectativas, quando o Prof. Wanderley Guilherme dos Santos, que já me conhecia como aluno, despedaçou raivosamente tudo que eu

escrevera (depois eu entendi que não devia levar a mal esse tipo de performance). É claro que eu reagi como pude, mas uma briga contra o Prof. Wanderley era muito assimétrica, principalmente porque ele enfatizava minha ignorância no conceito de retórica e na fortuna crítica das teorias de uma racionalidade limitada. O Marcus assistiu a tudo sem intervir e apesar de “aprovado” o meu projeto de trabalhar retórica e racionalidade estava no chão. As indicações da banca eram para eu voltar para a prancheta de projetos e salvar o que fosse possível. O Marcus solicitou que eu comparecesse na semana seguinte para conversarmos e fui completamente desanimado, imaginando que teria de fazer uma outra tese. O Marcus me recebeu com um sorriso, simplesmente me entregou o texto do meu projeto e me disse para seguir em frente e fazer direito. Saí da sala flutuando.

Dáí estudei as teorias da racionalidade sob muitos aspectos e descobri que com uma teoria da retórica eu poderia não só problematizar a noção de *persuasão* como força agregadora para ação coletiva, quanto atingir outro “adversário” que corria por fora: a teoria do agir comunicativo de Habermas. Como todo mundo sabe, a racionalidade comunicativa de Habermas se pretende uma superação do paradigma individualista da racionalidade instrumental, centrada na consciência calculativa, pondo no lugar uma razão intersubjetiva, fundada em um ato de linguagem. Bem, eu postulei que os proferimentos retóricos eram capazes tanto de explicar porque agentes se agregam racionalmente em movimentos coletivos, sem terem evidências conclusivas de ganhos, quanto de apresentar o plano da linguagem intersubjetiva como estruturado instrumentalmente, longe de qualquer pressuposto de comunicabilidade sem interesses, como postulava o modelo habermasiano. O Marcus exigiu que eu lhe desse algum lastro empírico do meu argumento e isso apareceu usando, por sugestão dele, os dados de grupos focais de uma pesquisa que realizei durante as eleições de 1998, juntamente com Luciana Veiga, nos quais ficava evidente que em debates induzidos em laboratório o simples fato das pessoas argumentarem suas *doxas* produzia alinhamentos de preferências, e que o grupo dos eleitores indecisos era o primeiro a desaparecer. O debate político por si mesmo tendia a gerar a agregação de preferências, sem evidências de ganho individual, ou seja, uma pré-condição para ação coletiva. Fazer um trabalho teórico com um capítulo empírico deu à

tese uma robustez muito maior do que eu esperava e isso derivou diretamente da forma como o Marcus conduziu o trabalho de orientação. Ao final de suas leituras dos meus capítulos ele me liberou para a defesa terminado o e-mail com “parabéns”, outra inesquecível felicidade.

Sua última grande intervenção como orientador foi montar a minha banca, convidando Gabriel Cohn, Wanderley Guilherme dos Santos, José Maurício Domingues e Marcelo Jasmin para me arguirem. Fiquei honrado com mais esse gesto, pois já sabia que o Marcus estava claramente querendo me colocar diante de interlocutores que poderiam realmente discutir em profundidade os problemas que eu tinha levantado. Ao final da defesa, março de 2000, o Marcus, que já havia passado pelo seu primeiro evento clínico e estava “proibido” de fumar acendeu uma cigarrilha, eu olhei para ele e sorri sabendo da sua “transgressão” e ele me disse tranquilamente “a gente tem que negociar, não pode sempre, mas de vez em quando...” Hoje eu entendo que a fórmula $n+1/N$ já demonstrava que o Marcus tratava a geração de movimentos de agregação como um componente da operação racional, e que ele sabia também que há muitos caminhos para se chegar a essa conclusão, ele sem dúvida me permitiu o meu. Tenho a certeza de que fez o mesmo com vários dos que puderam trabalhar com ele. Obrigado Marcus.

Juiz de Fora 24/11/14