

significativas. As diferenças informacionais e seus impactos sobre o comportamento político também são objeto da tradição de Psicologia Política.

Apesar da indisponibilidade de informações completas, Carmines e Huckfeldt dizem que a maioria das pessoas parece saber por que prefere um posicionamento político em vez de outro, mesmo que não sejam posicionamentos racionais derivados de premissas filosóficas completamente articuladas. Como isso é possível, dada a falta de informações e de atenção à política?

Anthony Downs (1957) foi o primeiro a analisar o problema da escassez de informação política nas democracias modernas de massa. Ele argumentou que os custos envolvidos em se informar sobre questões políticas geralmente superam os benefícios de um voto informado. Downs identificou três tipos de custos envolvidos na obtenção de informações políticas: aquisição, análise e avaliação. Esses custos tornam difícil para a maioria dos cidadãos investir tempo, atenção e recursos necessários para se tornar politicamente informado. Em vez disso, os cidadãos desenvolvem atalhos para coletar e usar informações, levando a uma cidadania minimamente informada. Desde então, houve uma grande literatura em psicologia cognitiva e social focada na tomada de decisões em condições de complexidade e incerteza.

Com base no trabalho seminal de Tversky e Kahneman (1974), descobriu-se que os indivíduos usam diversos atalhos cognitivos, chamados heurísticas, para tomar decisões em situações sociais complexas. Os autores identificaram quatro princípios heurísticos fundamentais que permitem que as pessoas se concentrem em um conjunto limitado de informações para tomar decisões, em vez de se envolver em uma análise detalhada de todas as informações disponíveis. Esses princípios são a disponibilidade, a representatividade, o ajuste e a simulação.

A disponibilidade refere-se às características proeminentes de uma situação de tomada de decisão, para que os indivíduos não precisem prestar atenção a todas as informações disponíveis ou mesmo relevantes. Por exemplo, ao decidir se identificar como liberal, os cidadãos podem ter se concentrado apenas no porta-voz liberal mais proeminente em vez de considerar todas as figuras políticas e organizações que se enquadram na categoria liberal.

Já a representatividade enfoca a probabilidade de que um item ou informação faça parte da classe apropriada de todas as informações. Assim, a representatividade diz respeito à tipicidade das informações - se elas possuem as propriedades centrais ou definidoras de uma determinada classe de informações. Um princípio heurístico representativo seria invocado, por exemplo, se um eleitor confiasse na raça ou na religião de um candidato para decidir em quem votar.

Os dois últimos princípios heurísticos discutidos por Kahneman e Tversky envolvem mais processamento cognitivo do que disponibilidade e representatividade. O princípio de ajuste refere-se às mudanças feitas em decisões após uma tentativa inicial. A resposta inicial ou de ancoragem é ajustada à medida que novas informações relevantes são trazidas para influenciar a decisão. Assim, ao estimar a ideologia política