

Grupos de pressão e influência política

*Manoel Alexandre C. Belo**

RESUMO. Esta análise - em grande parte apoiada nas abordagens sistêmicas - versa sobre a dinâmica dos grupos de pressão e de sua influência sobre as instâncias do processo de tomada de decisões, reduzindo tal relação a seus vários componentes de atitudes, manobras e estratégias, de modo a configurar um macromodelo do sistema político a partir da comunicação de interesses.

Palavras-chave: Ciência política. Grupos de pressão. Sistema político.

1 - Introdução

O universo político das sociedades modernas pode ser descrito como uma integração bastante complexa de vários grupos em luta pela prevalência de seus interesses nas decisões governamentais. A dinâmica desses grupos, o seu processo de formação, os seus propósitos básicos e as suas atitudes e comportamentos têm sido motivos freqüentes de estudo pelos analistas políticos, que hoje se dedicam, de modo especial, à abordagem dos conflitos e dos interesses grupais.

Este estudo examina a atuação dos grupos de pressão nas sociedades modernas e sua relação com o processo de tomada de decisões, reduzindo tal relação a seus vários componentes de atitudes e comportamentos, com vistas a traçar um plano psicossociológico dos jogos de influência política.

Para tanto, partiu-se da premissa de que as decisões do governo são tomadas por força da comunicação de interesses ao

* Dr. pela Université des Sciences Sociales de Toulouse (França). Professor do Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal da Paraíba.

sistema político, salientando-se as estratégias e manobras desenvolvidas pelos grupos de pressão no sentido de provocar alterações na dinâmica do processo.

A meta, pois, a que se propõe o autor, é a de esclarecer e de evidenciar o sentido e o alcance das conceituações básicas de influência política, a partir da observação do comportamento dos atores políticos no intrincado processo de tomada de decisões.

2 - Poder, autoridade, influência

Quando elaboram uma decisão, os titulares do poder político estão necessariamente empenhados em uma dupla atividade (BERNARD, 1973, p. 33):

a) elaboram o conteúdo da decisão a tomar, significando isso que se esforçam por determinar o que é preciso fazer;

b) exercem (e sofrem) “influências” em todas as fases do processo de decisão, significando assim que se esforçam por compartilhar, ou fazer aceitar suas concepções por outrem.

O poder político inclui, portanto, duas subfunções distintas mas relacionadas:

a) uma função de *concepção*, que se materializa através de um ato de invenção intelectual *ad hoc*;

b) uma função de *influência*, que visa ampliar os apoios e fazer fracassar as resistências suscitadas pela elaboração ou execução das decisões consideradas.

Nesse sentido, a influência aparece como uma parte do poder. Inclui todas as formas de influência das quais os titulares do poder fazem uso para levar os governados a se conformarem com seus propósitos. Distinguem-se, no caso, duas grandes categorias:

a) as formas *não-autoritárias*, que possuem um caráter incitativo e persuasivo;

b) as formas *autoritárias*, que se materializam sempre através de *ordens* acompanhadas de *sanções*.

O que se convencionou nominar “autoridade política” é, pois, apenas uma forma de influência – dentre outras; porém é a mais importante, e aparece, além disso, como apanágio exclusivo dos que governam. Estes podem compartilhar a persuasão com muitos outros protagonistas políticos e podem exercer ou sofrer as mais diversas formas de influência; mas são os únicos a colocar a autoridade em funcionamento e, em princípio, não obedecem a ninguém.

O *poder político* aparece, assim, como uma noção mais ampla que a de influência e a de autoridade:

a) o poder político é constituído pela reunião da função de concepção e da função de influência;

b) a influência constitui apenas um dos dois componentes do poder;

c) a autoridade é apenas uma forma de influência, embora a mais importante.

Contudo, todo poder ao nível político possui, ao mesmo tempo, uma dimensão *interpessoal* ou *psicológica* (TAVARES, 1974, p. 97-8); isto é, o poder ao nível das relações interpessoais. Percebido sob esse prisma, “poder” nada mais é que *afetação da conduta*¹, *influência*. E pode ser definido como a capacidade efetiva, inequivocamente demonstrada, de um agente A – que a análise propõe como influente – afetar ou alterar, através de sua conduta, o comportamento de um agente B – que a análise propõe como influenciado (DAHL, 1988, p. 63).

Porém, só é possível afirmar que o agente A (influyente), em um processo de interação política, revela absolutamente a capacidade efetiva de afetar a conduta de B (influenciado),

¹ Conduta, aqui, é tomada na ampla acepção que lhe atribui a psicologia “behaviorista”, compreendendo um conjunto de padrões ou formas mais ou menos persistentes, coerentes e articuladas entre si, de pensar, agir e fazer.

quando este último, em resposta ao comportamento de A, se comporta de um modo distinto em relação àquele segundo o qual se comportaria na ausência do influente, ou seja, entregue à espontaneidade de suas condições, abstraído A.

Esta é uma proposição capital para a análise política, já que permite identificar, entre os distintos atores políticos, aqueles que são os *reais detentores do poder*; qual o peso (grau de participação na *formulação* de decisões), *âmbito* (conjunto dos comportamentos do influenciado alterados pelo influente) e *domínio* de seu poder (o conjunto de pessoas cujo comportamento altera, ou sobre os quais o poder é exercido).

Para configurar os detentores reais do poder, não basta apenas determinar a frequência ou a regularidade da ocorrência simultânea, concomitante ou simétrica do comportamento de um agente e de certas transformações no comportamento de outro. Em outras palavras, não é suficiente a regularidade com que possam associadas entre si a conduta de determinados agentes e certas alterações no comportamento de outros que integram o ambiente exterior aos primeiros – visto que simetria não significa necessariamente qualquer relação causal. Torna-se essencial afastar ou excluir cientificamente a possibilidade de que a conduta proposta como influenciada tenha ocorrido ou ocorra em virtude de outras causas, sem qualquer conexão com o comportamento do influente.

Karl Deutsch afirma que o critério decisivo para eliminar qualquer dúvida a propósito do poder de um ator político – distinguindo entre os “aparentemente poderosos” e os verdadeiros detentores do poder – deve consistir em tentar descartar a “possibilidade autônoma” que os eventos ou alterações, causalmente referidos a um determinado ator, tenham de ocorrer em virtude de motivos diversos (1971, p. 157-158). Dahl, por sua vez, insiste na necessidade de não só examinar a regularidade com que um evento ou alteração de

conduta ocorra concomitante ou simetricamente com o comportamento de um ator político, mas também a extensão ou grandeza da mudança no comportamento de B em relação ao que teria sido sem a influência de A (1988, p. 64-65).

Esse raciocínio é análogo ao conceito de “força” em física: se o objeto A modifica a velocidade do objeto B, é porque A exerce força sobre B. Portanto, qualquer mudança na velocidade de um corpo, indica a presença de força. E a grandeza da força é proporcional à grandeza da mudança na velocidade. Donde se conclui que um objeto exerce maior força do que outro sobre um terceiro, se o primeiro produzir maior mudança na velocidade do terceiro.

Portanto, a relação de influência integra, em sua definição, as atitudes e comportamentos dos protagonistas políticos, a ela juntando-se todos os tipos de *fatores de situação* (recursos políticos); qualquer fator de situação – dinheiro, informação, prestígio social etc., – pode, pois, constituir a base do potencial de influência de que dispõe determinado influenciador.

Uma vez isolada a relação influenciador (A) – influenciado (B), o campo de estudo dos jogos de influência política se encontra automaticamente delimitado; constitui, de fato, esse binômio, a matriz originária de todas as trocas de influências particulares que relacionam atitudes e comportamentos no interior de um sistema político.

3 – A teoria da influência política

No momento em que se admitem as trocas de influência como um fenômeno político específico, admite-se igualmente que este fenômeno só pode ser analisado, com os detalhes e o rigor desejados, através de uma classificação dos principais

tipos de atitudes e comportamentos que possam ser isolados em todos os níveis do sistema político.

Assim, sendo a relação A-B definida como o equivalente sintético de uma série de relações concretas de influência no âmbito do sistema político, é evidente que os materiais indispensáveis para o estudo dessas relações só poderão ser fornecidas por um conjunto de alterações que tenham em vista a descrição e a classificação:

- a) dos principais *gêneros* de atitudes e comportamentos dos protagonistas políticos;
- b) dos principais *tipos* e *subtipos* de atitudes e comportamentos incluídos em cada um desses gêneros;
- c) das principais *manobras* realizadas pelos atores políticos em suas relações;
- d) das principais *estratégias* utilizadas por estes mesmos atores.

3.1 - *Gêneros de atitudes*

As atitudes adotadas pelos agentes em relação aos titulares do poder político podem ser divididas em três principais gêneros:

- a) o primeiro gênero compreende as atitudes e comportamentos que tendem a influenciar o processo eleitoral, no sentido de designação ou rejeição de possíveis candidatos, e aprovação ou desaprovação de ações ou políticas públicas;
- b) o segundo gênero envolve atitudes de cooperação ou ingerência adotadas pelos grupos em relação aos processos de tomada de decisões. Concretizam-se através de atos de cooperação ou ingerência de naturezas diversas, e delimitam, principalmente, a esfera de atividade dos grupos de pressão.
- c) o terceiro gênero inclui todas as atitudes individuais relativas às leis e regulamentos, contanto que essas atitudes *não* impliquem ingerência na sua elaboração. Comandam todos os

comportamentos de obediência e desobediência que a entrada em vigor dessas leis e regulamentos possam provocar;

Os três gêneros de atitudes configuram as três grandes trocas de influência que caracterizam a atividade dos sistemas políticos modernos, possuindo um duplo alcance:

a) permitem situar as atividades dos grupos de pressão em seu lugar normal, entre os fenômenos eleitorais (de designação ou rejeição) e os fenômenos individuais (de obediência ou desobediência às leis);

b) permitem compreender que a *capacidade de decisão* dos dirigentes de um sistema político encontra sua origem, indivisivelmente, naquelas três trocas de influência, significando, dessarte, que os três gêneros de atitudes em questão contribuem, juntamente - ainda que segundo modalidades diversas - para engendrar e limitar o potencial global de decisão dos governantes, bem como a autoridade atribuída a cada uma de suas decisões particulares.

3.2 - Tipos de atitudes

Os três gêneros de atitudes subdividem-se, por sua vez, em um certo número de atitudes e comportamentos elementares que é preciso isolar com cautela, já que é no nível desses tipos específicos onde se travam as trocas concretas de influência.

Inicialmente, existe em cada gênero uma zona de atitude *consensual* e outra *não consensual*. Em cada uma dessas zonas existe um grande número de tipos diferentes de atitudes consensuais e não consensuais:

a) o primeiro gênero engloba tipos consensuais eleitorais positivos e negativos (designação e rejeição), e igualmente tipos não eleitorais positivos e negativos (aprovação e desaprovação), acontecendo o mesmo em relação aos tipos não consensuais;

b) o segundo gênero absorve propensões consensuais à cooperação e à ingerência, bem como propensões não consensuais à ingerência; entre estas, umas não têm caráter violento, enquanto outras o possuem;

c) o terceiro gênero enquadra formas consensuais de qualidade decrescente (dissenso dos auxiliares de alto nível, dissenso dos governados etc.).

É fácil ilustrar essas distinções, exemplificando com os comportamentos que implicam tais tipos de atitudes:

a) votar a favor ou contra um candidato ao governo não é fazer a mesma coisa que aclamar ou vaiar um dirigente no poder; da mesma forma, o eleitor que demonstra fidelidade às regras do jogo eleitoral, não faz a mesma coisa que outro que vota demonstrando que não se inclinará ante os resultados de escrutínio, se este beneficiar o candidato adversário;

b) o grupo de pressão que se ingere pacificamente na elaboração de uma decisão, não faz a mesma coisa que outro que se levanta subversivamente contra a execução de uma determinada política pública; da mesma forma, o grupo que se insurge contra a política sem colocar em questão o poder, não faz a mesma coisa que o grupo que procura questionar o poder;

c) o indivíduo que desobedece clandestinamente à lei, embora esteja de acordo com ela, não faz a mesma coisa que o indivíduo que desobedece clandestinamente à lei porque não está de acordo com ela; a obediência consensual ou semi-consensual é um comportamento distinto da obediência forçada; o dissenso dos simples cidadãos não tem o mesmo alcance político que o dissenso dos altos funcionários etc.

3.3 - Manobras

Os comportamentos políticos nem sempre exercem influência isoladamente, aglutinando-se com frequência em

manobras; essas podem ser definidas, em primeira abordagem, como *comportamentos complexos*:

a) observam-se manobras eleitorais, principalmente na oferta de votos;

b) é sobretudo no terreno dos grupos de pressão que as manobras abundam; nesse nível, o comportamento tende a se organizar em manobras: a persuasão não intimidante, o apelo aos partidos políticos e à opinião pública, a compra das consciências, a formulação de projetos completos de decisão pelas assessorias dos grandes grupos de pressão, são as principais manobras comuns que podem ser observadas nesse campo;

c) constata-se, também, manobras no plano da desobediência à lei ou da dúvida quanto à lei; é este o caso quando um indivíduo “interpreta” a lei, se beneficiando de uma de suas lacunas em vez de a ela obedecer; ou quando o mesmo expatria parte do seu capital para subtrair-se à aplicação de uma lei fiscal, cometendo uma infração em relação a outro dispositivo legal etc.

3.4 - Estratégias

As estratégias políticas estão para as manobras assim como as manobras estão para os comportamentos elementares. As estratégias são manobras complexas, baseadas sobre concepções intelectuais explícitas, que sempre integram uma visão gasta ou apurada da posição do adversário, bem como uma avaliação mais ou menos concreta de seus atos e projetos.

As estratégias são raras no campo das atitudes do primeiro gênero, visto que o resultado das trocas de influências eleitorais, ao menos no que concerne aos eleitores, é determinado por regras que deixam pouco lugar a isso. Pode-se conceber, entretanto, estratégias no escalão dirigente, nessa esfera, especialmente quando se trata de propaganda eleitoral.

As estratégias são igualmente escassas no âmbito das atitudes do terceiro gênero, já que nesse setor os governados reagem individualmente em relação à lei, enquanto que o desenvolvimento de uma estratégia política supõe, normalmente, a presença de massas hierarquizadas ou, pelo menos, organizadas.

É sobretudo no contexto das atitudes do segundo gênero onde se pode vislumbrar que as estratégias políticas concernem, especialmente, aos grupos de pressão, concretizando as seguintes espécies:

a) estratégias violentas de guerra civil: motins, insurreições, terrorismo etc.;

b) estratégias não violentas, que se constituem, via de regra, em estratégias de negociações, delimitando assim o objeto da *teoria da barganha*.

Em síntese, quer se trate de governantes ou governados, é preciso levar em conta todas as atitudes e todos os comportamentos, todas as manobras e todas as estratégias, se a meta é compreender o funcionamento de um sistema político. Ainda que a atitude de um governante que influencia os governados dependa, até certo ponto, de seu comportamento físico, intelectual e moral, esse aspecto do fenômeno é apenas uma parte de uma relação de influência muito mais complexa, que depende igualmente de fatores ideológicos e psicológicos que transcendem os comportamentos de cada protagonista, e que são, às vezes, de ordem material (dos guardiães do dinheiro), de ordem psicológica (do consentimento e dos motivos), e, também, de ordem antecipativa (das informações sobre as intenções e sobre a posição de outrem).

Para dar conta dessa variedade complexa de trocas de influência, faz-se necessário incorporar, em um modelo ampliado, as bases da influência exercida por cada agente sobre sua contraparte, reagrupando os fatores em causa e suas

principais inter-relações em duas séries de itens complementares:

a) os que aparecem como determinantes do potencial de influência intrínseca de cada influenciador;

b) os que surgem como determinantes da sensibilidade particular de cada influenciado às manobras de seu influenciador.

Pode-se ilustrar essas proposições mediante um exemplo que concerne às atividades de ingerência dos grupos de pressão na formulação de políticas públicas (atitudes do segundo gênero). Suponha-se, pois, que se procure avaliar o potencial de influência de um grande sindicato operário em dificuldade com os poderes públicos, por ocasião da tomada de determinada decisão.

As principais determinantes do potencial de influência intrínseca do grupo de pressão acima considerado – com matizes variáveis e segundo os casos específicos – serão as seguintes: sua importância numérica, a intensidade de seu protesto, os processos de obstrução que for capaz de colocar em jogo, o valor político e moral de suas reivindicações, sua coesão interna, seus adversários e a reação da opinião pública².

As principais determinantes da sensibilidade dos poderes públicos às reivindicações desse grupo podem ser – sistematicamente e da mesma forma – a falta de informação dos dirigentes, a ausência de integridade dos mesmos e a avaliação errônea das informações pelos dirigentes (subentende-se que

² As questões levantadas pela análise e a avaliação de cada uma dessas determinantes deverão ser examinadas com cautela porque, segundo o caso, o número, por exemplo, poderá ser ou não um importante fator de influência.

todas essas causas de sensibilização dos governantes valem, similarmente, para os auxiliares do poder)³.

Esse gênero de análise, contudo, constitui somente a primeira fase do processo de exploração dos dados. No máximo, tende apenas a estabelecer um catálogo ordenado das principais determinantes das trocas de influência estudadas.

A segunda fase deve se constituir na elaboração de “leis” de influência política, o que faz supor, ao mesmo tempo, a redução dos modelos do tipo anterior a relações específicas entre variáveis, e a qualificação dos principais fatores do resultado em uma terminologia mais sintética e específica.

Para Bernard (1973, p. 16), uma formulação das leis de influência política poderia apoiar-se em dois pares de conceitos:

- a) o par *controle-receptividade* (*fate-control responsiveness*);
- b) o par *controle-execução forçada* (*fate-control compliance*).

Com efeito, toda troca de influência pode ser reduzida a uma relação funcional estabelecida entre os fatores constitutivos do controle que o influenciador exerce sobre a existência ou sobre o comportamento do influenciado, e as determinantes da atitude que o influenciado adota a respeito da tentativa de influência da qual constitui o objeto, tomando esta reação, ou a forma de uma propensão espontânea para acolher de bom grado uma reivindicação (*responsiveness*), ou a forma de uma aceitação coagida das reivindicações do influenciador (*compliance*).

É preciso ter em vista que a principal utilidade de modelos desse gênero é expressar, sinteticamente, os resultados de análises verbais, longas e minuciosas, sem, todavia, tomá-lhes o lugar. É assim que, em determinado setor da teoria da influência política, o emprego da noção de *fate-control* só faz

³ A análise deverá, ainda desta vez, ser feita com cuidado, já que é comum, em certos casos, confundirem-se as determinantes de sensibilidade do governo com o potencial de influência intrínseca do grupo litigante.

sentido se apoiado em uma tipologia exata dos diversos fatores de controle que, habitualmente, os influenciadores fazem valer em relação às suas contrapartes, nessa troca.

Finalmente, cumpre salientar ainda a ligação fundamental que existe entre a teoria da influência, a teoria da decisão e a teoria dos sistemas políticos. A questão básica quanto a um sistema político é saber se soluciona bem ou mal seus problemas, e o que disso resulta para o próprio sistema. Ora, essa questão só pode ser resolvida de maneira satisfatória colocando no modelo o maior número de variáveis possíveis. Tal teoria só pode, por sua vez, ser elaborada de uma forma adequada, se a capacidade de decisão – de que dispõem as autoridades – for expressa em função das atitudes políticas dos governados, que constituem o núcleo central da teoria da influência política. Essa teoria cobre, por conseguinte, um aspecto essencial da teoria da decisão, sobretudo quando esta for elaborada na escala de um sistema político.

4 - A influência dos grupos de pressão

Será possível medir a influência real dos grupos de pressão e, em termos gerais, explicar as diferenças no potencial de cada um deles? A natureza experimental dessa pergunta exige uma breve análise dos procedimentos operacionais necessários à sua elucidação

4.1 - Medidas de influência

Considere-se novamente a definição de influência aqui utilizada (DAHL, 1988, 64). A influência B na medida em que A leva B a fazer algo que B de outro modo não faria. De alguma forma, portanto, A modifica o comportamento de B, fazendo com que esse comportamento seja diferente do que teria sido sem a intervenção de A. Então, por que não medir a influência de A pela extensão ou grandeza da mudança no

comportamento de B em relação ao que teria sido sem a influência de A?

Moldando o esquema de Dahl ao estudo dos grupos, Graham Wooton⁴ sugere quatro medidas concebíveis da influência dos grupos de pressão:

1 - Quantos alvos políticos pode um grupo influenciar?

2 - Até que ponto um alvo específico teve de mudar de posição em virtude da pressão do grupo?

3 - O que a mudança em 2 "custou" ao alvo em termos de compromisso político?

4 - Em quantos "campos de ação" pode um grupo de pressão agir?

Tais medidas, evidentemente, podem variar na sua aplicação prática, em razão de dificuldades operacionais. Não há dúvida que as respostas a 2 e 3 serão realmente muito difíceis de obter; mas talvez o sejam menos em relação a 1 e 4, resultando, respectivamente, em algo semelhante à mesma resposta, dependendo do grau de especialização do alvo, tanto territorial quanto funcionalmente. Nos Estados Unidos e no Brasil, por exemplo, os grupos de pressão se dirigem a muitos mais alvos autônomos que na França ou Inglaterra, onde os grupos de pressão, por mais extensos que sejam (em termos de campos de ação), convergem para um número menor de alvos autônomos, notadamente para a administração central.

⁴ Cf. *Grupos de Interesse*. 1972. p. 130 e ss. (Na sua análise dos grupos, Wooton não diferencia "grupos de interesse" de "grupos de pressão", envolvendo as duas categorias em um só conceito, motivo pelo qual adaptamos suas medidas e procedimentos. Na realidade, os grupos de interesse podem existir organizados e ativos sem, contudo, exercerem a pressão política. São potencialmente grupos de pressão e constituem o gênero do qual os grupos vêm a ser espécie. Como salienta BONAVIDES, "o grupo de pressão se define em verdade pelo exercício de influência sobre o poder político para obtenção eventual de uma determinada medida de governo que lhe favoreça os interesses". In *Ciência Política*, 2003. p. 427.

4.2 - Procedimentos operacionais

Objetivando corrigir as deficiências das medidas acima consideradas, Wooton concebeu dois procedimentos operacionais, pretendendo reduzir a margem de erro nas comparações entre grupos diversos. Esses procedimentos se apoiam, basicamente, em duas medidas comparativas:

1 - Comparar apenas os grupos situados no mesmo nível ou grau de importância, onde se pode esperar que a “distância” entre os campos de ação seja menor que em relação aos grupos localizados em diferentes níveis.

2 - Dado o nível, comparar só os grupos que visam ao mesmo alvo, na busca de objetivos convergentes.

Assim, se for possível isolar certos grupos de uma mesma ordem de importância (uma associação comercial e um sindicato, por exemplo) e relacionar suas respectivas influências sobre uma mesma legislatura ou órgão executivo em determinado período de tempo, talvez se torne viável fazer comparações mais exatas. Para efetivar tais comparações, um primeiro procedimento poderia ser o seguinte:

1 - Escolher alguns exemplos de “convergência de propósitos” envolvendo dois ou mais grupos da mesma ordem de importância em oposição entre si durante determinado período de tempo.

2 - Estabelecer e datar a natureza de suas exigências iniciais e o desenvolvimento subsequente destas.

3 - Julgar a posição inicial do alvo político (autônomo), através de documentos, pronunciamentos oficiais, relatórios, arquivos, jornais, correspondências, entrevistas etc.

4 - Mapear as exigências dos grupos.

5 - Examinar a política ou decisão a que o alvo chegou, compará-la com o item 3 e julgar até que ponto a política foi consequência do item 4.

Outro procedimento possível é a coleta e “adição” de campos de ação nos quais os grupos de pressão são considerados influentes, de preferência através do procedimento anterior. Utilizar-se-ia, então, o procedimento abaixo:

1 - Examinar o panorama geral, estipulando os campos de ação em que distintos grupos de pressão parecem ser influentes, de acordo com o procedimento supracitado.

2 - Explorar a possibilidade de se chegar a algum consenso sobre a importância relativa desses campos de ação. (Aqui, a teoria político-normativa poderia funcionar como elemento subsidiário, fornecendo algumas pistas sobre o que se pode considerar “interesse público”, permitindo, pois, a classificação dos campos de ação).

3 - Não logrando essa ajuda, elaborar um julgamento esclarecido da importância de cada um dos campos de ação pertinentes; reunir os mais e os menos, até que se atinja um equilíbrio.

Esses procedimentos de comparar influências têm, positivamente, limitações. Nenhum é seguro à toda prova. Sem bom senso e capacidade de julgamento todos podem apresentar resultados ridículos. Empregados com habilidade, porém, podem ser realmente úteis. A doutrina sugere os seguintes passos ao estudioso dos fenômenos de influência política (DAHL, 1988, p. 72-73):

1 - Procurar informações que permitam empregar tantos padrões de medida quantos forem possíveis na determinação da influência relativa.

2 - Adaptar a comparação ao tipo de informação disponível.

3 - Ser específico. Como paradigma de qualquer tipo de comparação de influência, pode-se ter: “_____é mais influente do que _____com respeito a_____medido por _____e _____”.

4 - Estar constantemente consciente do que se teve que deixar de lado na apreciação.

5 - Conclusão

Pode-se concluir, assim, que em todas as sociedades organizadas existem estruturas que exercem influência no processo de tomada de decisões. A verdade é que tais incidências - muitas vezes espúrias - podem indicar uma expressão de *vitalidade política*, mas podem configurar, igualmente, distorções decorrentes de influências superpostas ou de manobras para o exercício de um poder paralelo ao do Estado. A ciência política não pode, por conseguinte, desconhecer tais movimentos, ainda quando eles se registrem na periferia de suas conceituações.

Com sua atuação sobre as autoridades, no intuito de obter decisões que lhes sejam favoráveis, os grupos de pressão fazem parte do sistema político, realizando, fundamentalmente, a função de articulação de interesses.

Essa função reveste-se de especial importância porque relaciona o sistema político com a sociedade, do mesmo modo que condiciona extraordinariamente seu equilíbrio, que é especialmente determinado pela capacidade do sistema em responder de modo satisfatório às exigências do meio no qual ele se situa.

Pressure groups and political influence.

ABSTRACT. This analysis – largely supported by systemic approaches – deals with the dynamics of the pressure groups and their influence on the instance of the process of decision-making, thus reducing such a relationship to its various components of attitudes, skillful moves and strategies, so as to form a macro-model of the political system starting from the communication of interests.

Keywords: Political science. Pressure groups. Political system.

6 – Referências

- BELO, Manoel Alexandre C. *Os grupos de pressão e sua influência no processo do desenvolvimento*. Florianópolis: UFSC, 1978. (Dissertação de Mestrado).
- BERNARD, Stéphane. Possibilidades de evolução da teoria dos extremos políticos democráticos. *Revista de ciência política*, v. 7, abr./jun. 1973.
- BERGERON, Gérard. Tendências recentes da teoria política: poder, autoridade, controle, regulamentação e outras influências. *Revista de ciência política*, v. 7, abr./jun. 1973.
- BONAVIDES, Paulo. *Ciência política*. São Paulo: Malheiros, 2003.
- DAHL, Robert. *Análise política moderna*. Brasília: UnB, 1988.
- DEUTSCH, Karl. *Os nervos do governo*. Rio de Janeiro: Bloch, 1971.
- EASTON, David. *Uma teoria de análise política*. Rio de Janeiro: Zahar, 1968.
- EHRlich, Stanislaw. *Le pouvoir et les groupes de pression*. Paris: Mouton, 1971.
- TAVARES, José Antônio Giusti. A problemática do poder e a determinação do conteúdo da análise política. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*, Belo Horizonte, n.º 38, jan/jun. 1974.
- RASMUSSEN, Jorgen. *O processo político*. Rio, FGV, 1973.

SANCHEZ AGESTA, L. Direções da ciência política contemporânea. *Revista Brasileira de Estudos Políticos*, Belo Horizonte, n.º 39, jul./dez. 1974.

WOOTON, Graham. *Grupos de Interesse*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.