

Grip op ongrijpbare stembepalers

Tijdens de verkiezingen rolt het balletje vaak op het laatste moment nog een onverwachte kant op. Toch zijn er wetenschappers die patronen ontdekken in gedrag van kiezers. Allerlei factoren spelen mee. Moet een politicus af en toe zijn kwetsbare kant laten zien, of moet hij zich puur op de feiten richten? En welke invloed heeft de samensteller van kieshulpen als StemWijzer of Kieskompas?



TEKST NIENKE BEINTEMA
FOTO'S HARRY MEIJER EN
DAVID VAN DAM / HH

We stemmen op partij A omdat we het meer eens zijn met haar opvattingen dan met die van partij B. Denken we. Maar is dat wel echt zo? Laten we ons niet vooral leiden door onbewuste waarnemingen, zoals emoties van de lijsttrekker, de laatste peiling van Maurice de Hond, of de stellige formuleringen van de StemWijzer? Die meer ongrijpbare invloeden op stemgedrag houden veel mensen bezig. Wetenschappers kijken er met professionele interesse naar. Sociaal psychologen, taalkundigen, communicatiewetenschappers, politicologen: allerlei facetten die bepalen waar mensen op gaan stemmen leggen zij onder de loep. 'Volgens Plato is politiek een rationeel proces', vertelt Gerben van Kleef, hoogleraar Sociale psychologie aan de Universiteit van Amsterdam. 'Maar zijn leerling Aristoteles zei al dat dat niet zo is. Hij stelde dat ook emoties een grote rol spelen.' Met een Vidibeurs onderzoekt Van Kleef de rol van emoties in

allerlei dagelijkse processen – en ook hoe de emoties die politieke leiders al dan niet tonen, het stemgedrag van kiezers beïnvloeden.

Trend

De Griekse wijsgeer Plato adviseerde politici tweeduizend jaar geleden al om geen emoties te tonen, schrijft Van Kleef in zijn recente boek *Op het gevoel*: 'Het traditionele beeld van de politicus is dat van de statige, bedachtzaam formulerende en vaak wat secundair reagerende oudere heer of dame – type Piet Hein Donner.' Maar de laatste decennia is dat beeld aan het veranderen, vertelt Van Kleef. 'Je ziet al een duidelijk verschil tussen premiers als Lubbers en Rutte', zegt hij. 'Maar ik vermoed dat die trend al wel eerder is gezet, rond de jaren 60: de tijd waarin de omgangsvormen losser werden, in reactie op het keurslijf van de jaren 50.'



In de media zijn emoties van politici steeds zichtbaarder. De tranen van Jan Pronk om de toestand in Afrika, het enthousiasme van Barack Obama als hij zijn idealen schetst, maar ook de irritatie van Geert Wilders over 'moslimkolonisten': ze raken bij veel mensen een gevoelige snaar. Van Kleef: 'Mensen hebben het gevoel dat ze zo te zien krijgen hoe een politicus écht over de zaken denkt. Waar hij of zij écht warm voor loopt of wakker van ligt. Maar andere mensen vinden die emoties juist een teken van zwakte, of een poging om goedkoop te scoren.'

En wat denkt Van Kleef zelf? 'Ik zie wel wat in de redenering dat de politieke partijen qua aanpak steeds meer op elkaar gaan lijken – en dat de emoties van de politici dan een van de weinige factoren zijn waarmee zij zich kunnen onderscheiden. Maar ik denk dat politici er geen spelletje van moeten maken. De emoties moeten in elk geval oprecht zijn.' En zijn ze dat, volgens

'Boodschappen die met een emotioneel sausje zijn overgoten, zijn wel degelijk effectiever'

hem? 'Ja, meestal wel. Ik denk dat Emile Roemer werkelijk begaan is met het lot van de zwakkeren in de samenleving. En ook bij Geert Wilders heb ik niet het gevoel dat hij aan het acteren is. Ik denk wel dat hij zijn onderwerpen heel strategisch kiest. Hij richt zijn pijlen voortdurend op andere thema's: eerst moslims, toen Polen, Europa, ouderenzorg... Maar het kan heel goed zijn dat Wilders echt die irritatie voelt tijdens zijn venijnige tirades.'

Als onderzoeker beschrijft Van Kleef niet alleen wat hij ziet; hij voert ook experimenten uit om te onderzoeken hoe mensen elkaar beïnvloeden met

hun emoties. 'Daaruit blijkt dat boodschappen die met een emotioneel sausje zijn overgoten, wel degelijk effectiever zijn', zegt hij. 'En dat leiders die emoties tonen, meestal daadkrachtiger overkomen.' Emoties kunnen dus voor politici een handig instrument zijn om de kiezer voor zich te winnen.

Vragenlijsten

Bregje Holleman heeft als onderwerp van haar taalstudie een heel andere 'verborgen' koersbepaler bij verkiezingen: stemadvies via internet, bijvoorbeeld StemWijzer of KiesKompas. >>



Zelfs voor lijststrekking is het nog spannend of de StemWijzer hen hun eigen partij adviseert.

Deze stemhulpen gaan voor een groot deel juist wél uit van rationaliteit: het idee is dat je door je mening te bepalen over een dertigtal onderwerpen, en die te laten vergelijken met partijposities, te weten komt welke partij het meest aansluit bij jouw denkbeelden. Holleman is senior docent-onderzoeker bij het Utrecht Instituut voor Linguïstiek OTS aan de Universiteit Utrecht, en werkt vanaf september aan een vierjarig NWO-project over dit onderwerp binnen het programma Begrijpelijke Taal. 'Mensen worden sterk beïnvloed door de formulering

meer dan 3 procent bedragen' zijn het niet per definitie oneens met de negatief gestelde variant 'Het begrotingsstekort mag niet meer dan 3 procent bedragen'. Een vraag over 'megastallen' is misschien voor veel mensen concreter en duidelijker dan een vraag over 'intensieve veehouderij', maar roept door de beladen term ook andere antwoorden op. Formuleringen spelen zo een grote rol bij vragenlijsten, vertelt Holleman. Een zin echt objectief formuleren is een kunst op zich. 'En bij stemhulpen op internet is dat geen onbelangrijk gegeven', stelt ze.

'Mensen worden sterk beïnvloed door de formulering van de tekst'

van de tekst', vertelt Holleman. 'Ook bij teksten die niet bedoeld zijn om mensen ergens van te overtuigen. Bijvoorbeeld vragenlijsten of stemhulpen op internet. De formulering van de zinnen blijkt een grote invloed te hebben op de uitkomsten.' Stel dat je wilt weten hoe mensen denken over het begrotingstekort. Mensen die 'eens' aangeven bij de positief geformuleerde stelling 'Het begrotingstekort mag

'Ongeveer de helft van de Nederlandse kiezers gebruikt StemWijzer of Kieskompas in de aanloop naar de verkiezingen, dus deze instrumenten hebben potentieel een vrij grote invloed op de uitkomst van de verkiezingen.'

Betere stemhulpen

Naast de formulering van de zinnen, is ook de keuze van de onderwerpen van belang. Het ene onderwerp is sterker

partijgebonden dan het andere. Staan er bijvoorbeeld vragen in over het milieu? En hoeveel vragen dan? Wat is het effect van een 'geen mening'-optie? En hoe presenteer je de resultaten? Geef je met balkjes weer met welke partij de antwoorden van de gebruiker het meest overeenkomen (StemWijzer), of wijs je de gebruiker een plek toe in een assenstelsel, een 'politiek landschap', waarin hij kan zien welke partij 'het dichtst bij hem staat' (Kieskompas)?

Die vragen zijn lastig te beantwoorden, aldus Holleman. Toch duikt ze daar tijdens haar project, samen met Claes de Vreese (hoogleraar Politieke communicatie aan de Universiteit van Amsterdam), een promovendus en een postdoc, dieper in. Dat gebeurt in samenwerking met de makers van Kieskompas, de gemeente Utrecht en de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. 'Iedereen vindt het onderwerp belangrijk', zegt ze, 'maar het feitelijke onderzoek op dat gebied is tot nu toe heel beperkt. Er staan nog veel vragen open. Maar dat is voor ons nu juist de uitdaging.'

Het liefst zou Holleman willen dat haar onderzoek uiteindelijk betere stemhulpen oplevert. Maar voorlopig zijn haar ambities bescheiden. 'Het zou al heel mooi zijn als we meer inzicht krijgen in hoe mensen deze instrumenten gebruiken, en hoe ze met het advies omgaan. In hoeverre begrijpen ze de uitslag? En hoe zit het met de relatie tussen begrip, attitudes en stem-gedrag? Welke rol spelen de achtergrond van de kiezer en de vormkeuzes in de stemhulp? Als we dat in kaart hebben, is de eerste stap gezet.' <<