



Universiteit
Leiden
The Netherlands

De Psychologie van Rationeel Stemmen

Mausolf, L.; Bytyçi, D.

Citation

Mausolf, L., & Bytyçi, D. (2021). De Psychologie van Rationeel Stemmen. *Bestuurskundige Berichten*, 36(1), 16-19. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3212643>

Version: Not Applicable (or Unknown)

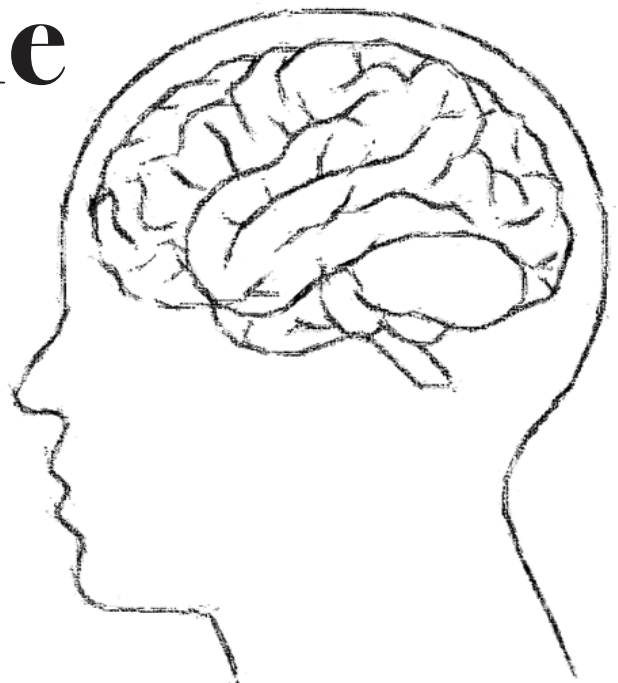
License: [Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3212643>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).



De Psychologie van Rationeel Stemmen



“Het moet anders”. En om in onze Nederlandse democratie verandering te kunnen brengen, moeten we stemmen. Maar hoe rationeel zijn we hierbij eigenlijk? Kunnen we daadwerkelijk zeggen dat we allemaal weloverwogen keuzes maken? Wat houdt rationaliteit überhaupt in, en wat blijft hierbij onduidelijk? In dit artikel verkennen en ontdekken we het raadsel achter het mechanisme van ons stemgedrag.

Rationaliteit: begrip en definitie

Allereerst moet duidelijk gesteld worden wat er eigenlijk bedoeld wordt met de term rationaliteit. In de volksmond lijkt het op het eerste gezicht gelijk gesteld aan ‘slim’ en ‘doordacht’. Een irrationeel persoon, of irrationele keuzes, zijn dan ook eerder ‘dom’ en ‘ondoordacht’. Wanneer men dus een slimme keuze maakt, op basis van een doordachte redenering, wordt dit zoal gezien als een product van een rationele geest.

We komen rationaliteit ook vaak tegen in de filosofie. Bekende namen zoals Plato, Kant en Descartes gebruiken de term op verschillende eigen manieren. Toch is hier een ruwe gemeenschappelijke lijn in te trekken. Rationaliteit wordt eigenlijk omschreven als het tegenovergestelde van ‘emotioneel’: er bestaat een rationele mens tegenover de emotionele mens. Hier wordt er vanuit gegaan dat iemand die handelt vanuit emotie, inherent irrationeel handelt. Om een ‘rationele’ keuze te kunnen maken, moet deze volledig vrij staan van enige vorm van gevoel en emotie.

In de praktijk zien we heden ten dage dat deze opvatting eigenlijk niet helemaal opgaat. De wetenschapper Damasio omschreef in 1994 zijn patiënt Elliot, die door een hersentumor dermate zware schade had opgelopen, dat hij niet meer in staat was om te ‘voelen’. Elliot’s keuzes stonden dus volledig los van enige vorm van emotie. Volgens onze klassieke opvattingen over rationaliteit, handelde hij dus volledig ‘rationeel’. Die ‘rationaliteit’ van Elliot’s keuzes, bleken in de realiteit echter mee te vallen. De emotieloze man maakte onverklaarbare irrationele keuzes, die volgens de

sociale normen en waarden niet klopten met wat er van hem verwacht werd. Het idee hierachter, is dat we als mens geen reden hebben om een logische, of ‘rationele’ keuze te maken, wanneer we niets voelen. Als we geen emoties ervaren, waarom zou het ons dan uitmaken of onze beslissingen leiden tot desastreuze uitkomsten voor onszelf, of voor anderen? Zonder emotie is er dus geen enkele drijfveer voor mensen om ‘rationele’ beslissingen te maken.

In de sociale psychologie kiest men er dan ook voor om rationaliteit te definiëren als de consistentie of consequentheid van onze beslissingen, op basis van onze voorkeuren, gevoelens en idealen (Festinger, 1962). Onze normen en waarden vormen de basis van onze voorkeuren. Op basis van deze voorkeuren voelen we emoties, vertonen bepaald gedrag, en maken bepaalde keuzes. Die keuzes moeten consistent zijn met onze normen en waarden om als ‘rationeel’ gezien te kunnen worden. Het gaat eigenlijk simpelweg om een logische oorzaak-gevolg situatie: we voelen ons hongerig, dus gaan we wat eten. We hebben een voorkeur voor strenger milieubeleid, dus we stemmen op (bijvoorbeeld) GroenLinks. Zo simpel loopt het in de politiek meestal natuurlijk niet. Het beslissen over politieke voorkeur is meestal net iets complexer dan het kiezen tussen een boterham met kaas of met hagelslag...

In de economie komt men het rationeel keuzemodel tegen: hier gaan we ervan uit dat onze doelen gesteld worden op basis van onze voorkeuren, idealen, en gevoelens. Hoe we deze doelen bereiken, hangt af van de middelen die we kiezen, en dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Juist in de politiek en in het openbaar bestuur, is het heel erg lastig in te



schatten en te beslissen wat de juiste middelen zijn om onze doelen te bereiken. Met andere woorden: gepaste beleidsinstrumenten blijken een raadsel. Hoe kunnen we daadwerkelijk zeker weten dat het sluiten van alle winkels tijdens een pandemie ons gaat redden van een virus, en we niet vervolgens ten onder gaan aan de economische gevolgen hiervan? Hoe maken we de juiste afweging? Het gaat hier ook niet alleen om objectieve cijfers en gegevens, maar ook om morele en ethische keuzes. Als bestuurskundigen weten we maar al te goed hoe lastig het kan zijn hier de juiste balans in te vinden, gezien de ontelbare meespelende factoren. Een 'rationele' keuze is simpelweg zo snel en zo makkelijk, niet gemaakt.

Rationeel stemmen

Hetzelfde geldt voor ons als stemmer. Hoe beslissen we op wie we gaan stemmen als we uitgaan van onze eigen doelen en voorkeuren? Er wordt gesteld dat degene die de meeste 'kans' maakt om de juiste keuze te maken – en dus de juiste middelen te kiezen – degene met de meeste kennis is.

Er wordt gesteld dat degene die de meeste 'kans' maakt om de juiste keuze te maken degene met de meeste kennis is.

Hoe meer kennis we hebben, hoe groter de kans zou zijn dat we de juiste middelen kiezen om onze doelen

te bereiken (Riker, 1995). Dat is eigenlijk een vrij simpel principe, en in de praktijk zien we dan ook dat goed geïnformeerde burgers veel voorspelbaardere en consistente – dus 'rationele' – keuzes maken.

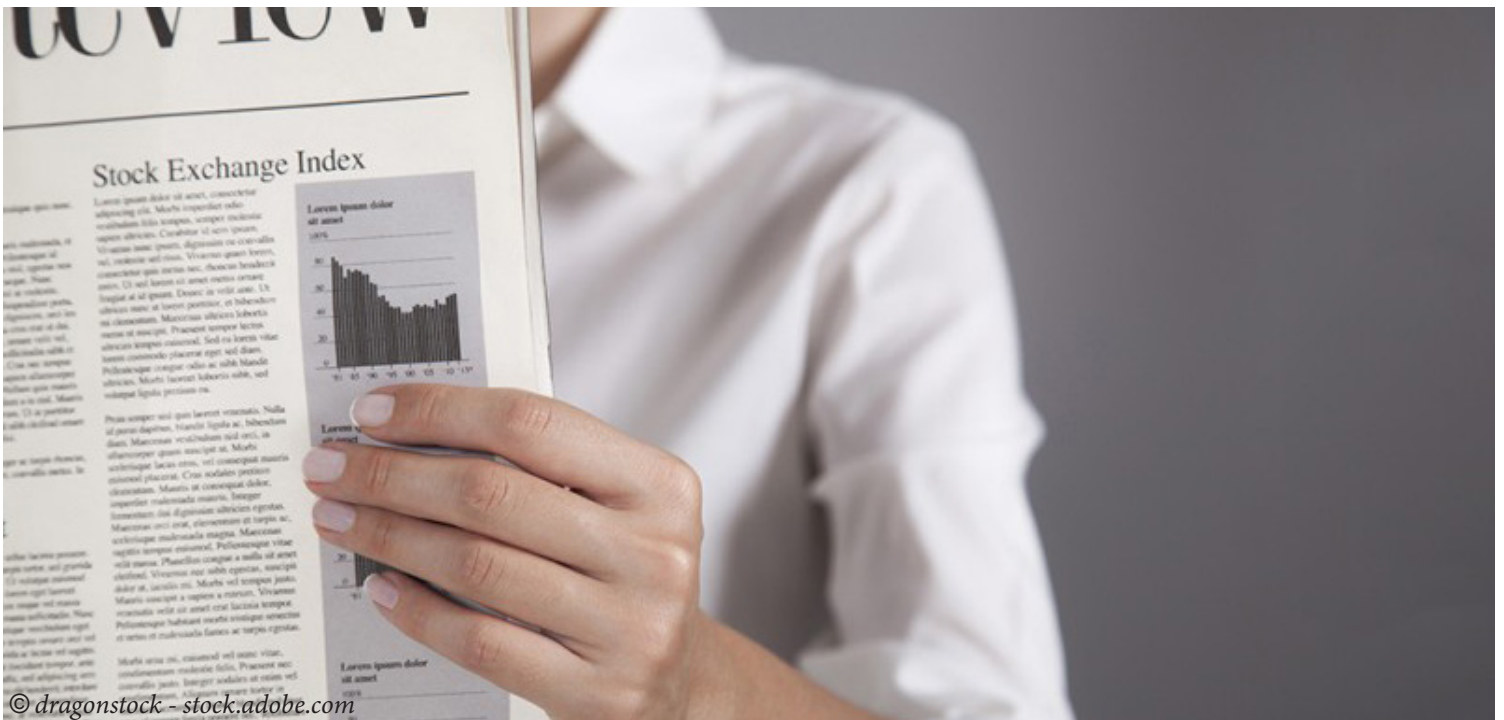
Daarnaast zien we echter ook dat hoe beter iemand geïnformeerd is, hoe extremer zij stemmen (Palfrey, 1987).

Kenmerken van de extremistische stemmer lijken onder andere angstgevoelens te zijn (van Prooijen et al., 2015). In de affective intelligence theory wordt gesteld dat mensen die gevoelens van angst ervaren, ook meer geneigd zijn politiek actief te worden en zich daarnaast ook meer te informeren. Ditzelfde zien we in deze theorie echter niet terug bij gevoelens van woede of enthousiasme: deze emoties leiden wel tot politiek actiever worden, maar zetten ons er niet per se toe aan om meer informatie tot ons te nemen (Marcus, 2000).

Wat ook opvallend is aan de extremistische stemmer, is dat deze vaker geneigd is cognitief 'simpeler' te denken, ofwel meer zwart-wit gedachtengoed heeft (Kruglanski et al., 2006). Daarnaast zien we bij deze mensen ook een onterechte overdaad aan zelfvertrouwen over de kennis waarover zij beschikken, en ook een lagere tolerantie voor andere meningen (Skitka, 2010; Toner et al., 2013). Dat is eigenlijk een beetje verwarrend, omdat we zojuist gesteld hadden dat extremistische stemmers vaak veel meer geïnformeerd zijn. Op het eerste gezicht is dit beeld moeilijk te verenigen met het beeld van een 'rationele stemmer'. Ook moeten we hierbij goed letten op het volgende: veel van de kennis die we hebben over stemgedrag en of burgers al dan niet goed geïnformeerd zijn, kent haar basis in een paar decennia terug. Toen



Bron foto: nu.nl



waren nepnieuws en het internet in zijn geheel niet zulke grote thema's als tegenwoordig. Dat iemand 'geïnformeerd' is, wil tegenwoordig dus nog lang niet zeggen dat iemand ook goed of juist geïnformeerd is.

Algoritmes van sociale media zijn bijvoorbeeld zodanig ingericht, dat men makkelijker dan ooit in een echokamer terecht komt. Zo lijkt het internet heel groot en divers, maar in feite is het erop gericht om ons alleen te laten zien wat het algoritme verwacht dat voor ons interessant is. Het doel hiervan is om gebruikers zo veel mogelijk minuten per dag te laten spenderen op de betreffende app of website. Een onbedoeld negatief effect is echter dat men vooral blootgesteld wordt aan selectieve type bronnen van informatie, die ons alles behalve het hele plaatje laten zien.

We lopen dus eigenlijk tegen een vrij recent en uniek probleem aan: we hebben niet per se een tekort aan burgers die op zoek gaan naar informatie om een beoogd rationele stemkeuze te maken. Waar we echter tegenaan lopen is dat het nu heel erg makkelijk is om zowel foute informatie (intentionele fake news), alsook enkel erg subjectieve informatie op te zoeken (subjectieve bronnen die menen puur objectief nieuws te brengen).

Uitdagingen

Hoe 'rationeel' zijn we eigenlijk nog als volk in onze politieke overtuigingen en gedachtegoed? Velen krijgen alleen maar te zien wat overeenkomt met de eigen overtuigingen en worden niet geconfronteerd met andere meningen en bronnen, die ons wellicht wat kritischer aan het denken zouden kunnen zetten over onze eigen idealen. Onze bubbels lijken steeds steviger

te worden, en we zien in de politieke versplintering dat deze bubbels zich ook lijken te vermeerderen.

Hierbij moeten we ons dus serieus afvragen: wat is eigenlijk de definitie van 'informatie'?

Hierbij moeten we ons dus serieus afvragen: wat is eigenlijk de definitie van 'informatie'? Kunnen we zeggen dat de subjectieve informatie waaraan het algoritme ons blootstelt, daadwerkelijk voldoende is om onze keuzes rationeel te maken? Onze keuzes mogen dan wel consistent – en dus rationeel – zijn op basis van de (al dan niet subjectieve) informatie die we hebben, dat wil nog niet zeggen dat ze objectief gezien ook de 'beste' keuze zijn. Is die 'kans' om de juiste middelen te kiezen om onze doelen te bereiken, nog wel zo groot als we maar beperkt geïnformeerd zijn? Objectief gezien zou het toch het meest logisch zijn om alle ideeën en standpunten die er tijdens iedere stemronde zijn te evalueren, om zo iedere keer weer opnieuw de eigen waarden en normen te toetsen aan de standpunten en idealen van alle verschillende partijen. In de praktijk zien we echter dat we dit niet vaak doen, en door de verkokering van onze informatie-input blijven we makkelijk hangen in ons subjectieve wereldbeeld.

Druk en Gemakzucht

Het blijkt heel lastig te bepalen in welke vorm en in welke mate rationaliteit een rol speelt bij stemgedrag. De perspectieven uit de verschillende disciplines



brenge ons tot uiteenlopende inzichten. Is het niet een illusie dat er een 'perfecte rationale keuze' gemaakt kan worden?

Is het niet een illusie dat er een 'perfecte rationale keuze' gemaakt kan worden?

Zo lijkt het goed mogelijk dat bijvoorbeeld een D66-stemmer en een PVV-stemmer er allebei van overtuigd zijn dat ze perfect geïnformeerd zijn, alle factoren hebben overwogen en de perspectieven van alle partijen hebben geëvalueerd, en dat ze dan alsnog niet op dezelfde partij uitkomen. Als ze beiden puur op basis van informatie zouden kiezen, dan zouden ze in theorie toch op hetzelfde uit moeten komen? Hier zien we de rol van de persoonlijke voorkeuren, normen en waarden terug, en die zijn in hun basis eigenlijk inherent irrationeel. Die normen, waarden en voorkeuren zien we ook terug bij het eerder genoemde voorbeeld voor corona beleid: het is een persoonlijke afweging waar voor jou meer waarde ligt: economie of volksgezondheid? Die persoonlijke afweging maken is alleen wel lastig als je over onvoldoende of eenzijdige informatie bezit. Ook speelt beeldvorming van personen en partijen een belangrijke rol, die het vertrouwen van stemmers kan beïnvloeden. Deze media-aanwezigheid is op zijn beurt weer verweven met de sociale media en bijbehorende algoritmen. Al met al we moeten de rol van onze emotie in het nemen van rationale beslissingen niet onderschatten. Die emotie is wat ons morele kompas leidt bij het nemen van moeilijke (politieke) keuzes, zonder onze emotie, normen en waarde, zouden we net als Elliot hele inconsistente beslissingen nemen.

Wat we ons in deze discussie ook moeten afvragen: wordt er misschien ook niet te veel druk gelegd op de kiezer bij het stemmen, voor bijvoorbeeld de Tweede Kamer? Vaak stemt men namelijk over meerdere issues tegelijkertijd. Wat we hierbij niet moeten vergeten in overweging te nemen, is dat het vrijwel onmogelijk is om in de keuzes die we maken echt alles te weten, laat staan over meerdere sociaal-maatschappelijke onderwerpen. We kunnen slechts op basis van de kennis die voor ons beschikbaar is een zo consistent mogelijke beslissing maken. Wordt er dan eigenlijk niet te veel kennis van een stemmer verwacht, waardoor een 'rationele stem' een soort ideaal wordt? Brouwen we bovendien ook niet een sociale attitude waarbij men niet geassocieerd wil worden met 'irrationele' partijen of stemkeuzes? Tegenwoordig is het een veelvoorkomende belediging om stemmers 'irrationeel' te noemen...

Ondanks die druk die op stemmers wordt gezet, lijkt er onder de bevolking veel gemakzucht te bestaan.

Op sociale media raken mensen vast in hun eigen bubbel en schijnen velen niet meer de moeite te doen om hieruit te treden. Genoeg mensen zullen niet eens doorhebben hoe 'klein' hun wereld eigenlijk is. Eigenlijk kunnen we dit als beperking voor onze volksvertegenwoordiging en democratie beschouwen.

Uiteindelijk is de enige manier om een zo rationeel mogelijke stemkeuze te kunnen maken, kritisch en open blijven. We zouden onze wereldbeelden constant moeten proberen te verbreden en ook discussies moeten voeren met mensen die iets totaal anders vinden dan wijzelf. Tegenstrijdige argumenten aanhoren om jezelf scherp te houden over je eigen standpunten. Zo divers mogelijke informatie tot je nemen en jezelf constant blijven testen over de informatie die je denkt te hebben.

Er komen heel binnenkort weer Tweede Kamerverkiezingen aan. Wederom zullen we geconfronteerd worden met het maken van een goede keuze. De vraag rest dus hoe dit het beste aangepakt kan worden. Het is wellicht tijd voor een nieuw paradigma over wat een goede keuze behelst, een paradigma die wellicht een aangepaste rol voor de ratio weet te vinden...

Referenties:

- Damasio, Antonio R. 1994. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: Putnam.
- Festinger, L. (1962). *A theory of cognitive dissonance*. Vol. 2. Stanford University Press.
- Kruglanski, A. W., Pierro, A., Mannetti, L., & De Grada, E. (2006). Groups as epistemic providers: Need for closure and the unfolding of group-centrism. *Psychological Review*, 113, 84-100.
- Marcus, G. E., Neuman, R., & MacKuen, M. (2000). *Affective intelligence and political judgment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Palfrey, T. R., & Poole, K. T. (1987). The relationship between information, ideology, and voting behavior. *American journal of political science*, 511-530.
- van Prooijen, J.-W., Krouwel, A. P. M., Boiten, M., & Eendebak, L. (2015). Fear among the extremes: How political ideology predicts negative emotions and outgroup derogation.
- Riker, W. H. (1995). The political psychology of rational choice theory. *Political Psychology*, 16(1), 23-44.
- Skitka, L. (2010). The psychology of moral conviction. *Social & Personality Psychology Compass*, 4, 267-281.

Door:



Laura Mausolf



Drenis Bytyçi