

De mening van politici wordt beïnvloed door de opinie van kiezers

Julie Sevenans

Veel onderzoek heeft aangetoond dat politici tamelijk responsief zijn ten opzichte van publieke opinie. Meer precies weten we dat politici en politieke partijen hun beslissingen (de posities die ze formeel innemen, hoe ze stemmen in het parlement,...) geregeld aanpassen aan de voorkeuren van kiezers. De verklaring die hiervoor meestal gegeven wordt, is dat politici zich laten leiden door electorale motieven. Wanneer ze een afweging moeten maken tussen hun eigen overtuigingen (ideologie) en wat kiezers willen (publieke opinie), zouden politici het publiek volgen uit angst voor electorale afstraffing.

In mijn artikel in het tijdschrift *Political Behavior*, getiteld "*How public opinion information changes politicians' opinions and behavior*", schuif ik een alternatieve verklaring voor responsiviteit naar voren die nog niet vaak bestudeerd is maar die er—zo toon ik aan in de paper—wel toe doet. Ik laat zien dat informatie over de publieke opinie verandering kan teweegbrengen in de meningen van politici. Wanneer politici leren over de voorkeuren van kiezers, passen ze soms hun eigen mening aan zodat die overeenkomt met die van de kiezers. Dit betekent dat responsiviteit niet altijd een kwestie van electorale strategie is. Het kan ook het resultaat zijn van oprechte meningsverandering.

Deze verklaring wordt onderbouwd door psychologische theorie. Er zijn veel studies die aantonen dat mensen hun mening aanpassen wanneer ze geconfronteerd worden met informatie die laat zien dat hun mening tegenstrijdig is met die van een relevante groep. Het is onaangenaam om het oneens te zijn met een groep mensen die je belangrijk vindt (in de psychologie wordt dit "cognitieve dissonantie" genoemd) en dat onaangename gevoel kan je bestrijden door je mening aan te passen. In het artikel beargumenteer ik dat ook politici vatbaar kunnen zijn voor dit psychologische mechanisme. Partij-identificatie is een belangrijke component van de identiteit van politici en de kiezers zijn in dat opzicht een belangrijke referentiegroep. Dat zou politici er (onbewust) toe kunnen aanzetten om hun mening aan te passen zodat die overeenkomt met wat de meerderheid van de kiezers preferereert.

Om dat idee te testen, steunt het artikel op data van een survey-experiment met Belgische parlementsleden (N = 151). In het survey-experiment gaf ik de helft van de politici informatie over de voorkeuren van hun kiezers. Meer specifiek legde ik uit dat een meerderheid van de kiezers voorstander was van een beleidsvoorstel (bijvoorbeeld: "als er bij de NMBS gestaakt wordt, moet een minimum aantal treinen toch blijven rijden"). De andere helft van de politici kreeg deze informatie niet. Wie wel informatie kreeg en wie niet, werd volledig willekeurig bepaald. De partijen zelf, zo vermoedde ik, waren meestal geen voorstander van het beleidsvoorstel in kwestie. Vervolgens vroeg ik politici naar hun persoonlijke mening over het beleidsvoorstel. Uit het resultaat bleek het effect van de informatie: zij die leerden dat hun kiezers voorstander waren van het beleidsvoorstel, bleken persoonlijk ook méér voorstander te zijn, dan zij die geen informatie kregen.

Vervolgens laat ik zien dat dit kan verklaren waarom politici vervolgens ook in hun gedrag responsief zijn ten opzichte van publieke opinie. Politici die geconfronteerd werden met informatie over de publieke opinie hadden vaker de intentie om vóór het beleidsvoorstel te pleiten (op een interne partijdiscussie) en om vóór het voorstel te stemmen (in het parlement) dan politici die die informatie niet te zien kregen—*omdat* ze hun mening aanpasten.

De bevindingen gaan in tegen het idee dat politici puur rationele actoren zijn met onwankelbare overtuigingen. Politici laten zich overtuigen door informatie over de voorkeuren van kiezers. Dat heeft waarschijnlijk gevolgen voor de manier waarop de invloed van kiezers werkt. Als responsiviteit gewoon

strategisch was (dus uit electorale overwegingen), dan zouden politici op de lange termijn waarschijnlijk blijven proberen om mensen te overtuigen van hun eigen standpunt. Dat politici de mening van hun kiezers daarentegen omarmen en overnemen, leidt er waarschijnlijk toe dat ze die mening ook echt zullen uitdragen en zo verschuivingen in de publieke opinie versterken.

Door te onderzoeken hoe responsiviteit tot stand komt, geeft het artikel ook inzicht in waarom sommige beleidsbeslissingen *niet* responsief zijn. Soms willen politici simpelweg niet responsief zijn: ze hebben dan sterke en doordachte standpunten en willen het publiek daarvan overtuigen. Maar soms slagen politici er niet in om responsief te zijn, omdat ze *foute percepties* hebben van wat hun kiezers willen. Het artikel laat zien dat we dat kunnen bestrijden door politici van accurate informatie te voorzien. Politici leren daaruit wat mensen willen en vervolgens passen ze geregeld niet enkel hun gedrag, maar ook hun eigen mening aan. Politici zijn vaak geneigd om responsief te zijn, maar dat gaat mis wanneer ze geen juiste informatie hebben over de voorkeuren van het publiek.