

Psychologische aspecten van gepersonaliseerde verkiezingen

*Perceptie van de persoonlijkheid van de kandidaten
en de invloed ervan op het stemgedrag*

door Hans DE WITTE,

Medewerker aan het Centrum voor Gemeenschapspsychologie K.U.Leuven.

en Leo LAGROU,

Gewoon hoogleraar aan de Katholieke Universiteit te Leuven.

★

Probleemstelling.

De Belgische wetgevende verkiezingen worden traditioneel gekenmerkt door een partijdige verkiezingsgestalte (1). Gedurende de laatste 20 jaar kwam hierin echter verandering: gaandeweg kwamen de kandidaten sterker in de belangstelling staan. Twee fenomenen wijzen op deze evolutie. Het percentage voorkeurstemmen nam gedurende deze periode in aanzienlijke mate toe (2). Vroeger bracht de kiezer vooral lijststemmen uit; de laatste jaren stemt hij of zij eerder voor personen. In 1978 stemde iets meer dan de helft van de geldig stemmende kiezers via een voorkeurstem. De verkiezingen van 1981 onderbraken echter (tijdelijk?) deze stijgende trend. De partijen profileren zich de laatste jaren in toenemende mate via hun kandidaten (3). Tussen 1971 en 1977 nam de hoeveelheid persoonlijke propaganda in Vlaanderen toe met 111 %, terwijl de hoeveelheid partijpropaganda slechts met 26 % steeg. De verhouding tussen beide propagandavormen wijzigt zich even-

(1) W. DEWACHTER, *De wetgevende verkiezingen als proces van machtsverwerving in het politiek bestel*, Antwerpen, Standaard wetenschappelijke uitgeverij, 1969, blz. 226.

(2) L. DE WINTER, «Het gebruik van een voorkeurstem bij de Parlementsverkiezingen van 8 november 1981», in *Res Publica*, 1981, I, blz. 151-163.

(3) J. GIELEN, *Verkiezingscampagnes blijven een miljoenen-aangelegenheid*, Leuven, Departement Politieke Wetenschappen K.U.Leuven, Afdeling Politologie, 1981, blz. 13-22.

eens : het aandeel persoonlijke propaganda nam toe in de tijd, ten nadele van het aandeel partijpropaganda.

De kiezers stemmen dus meer dan vroeger op personen, de partijen concentreren hun propaganda steeds meer op hun kandidaten. Opvallend hierbij is de opkomst van de nationale « boegbeelden-campagnes » : de nationale campagne van de partij wordt opgebouwd rond de persoon van een politicus die een belangrijke rol speelde in de periode die aan de verkiezingen vooraf ging. Deze trend werd ingezet in 1958, toen de CVP zich op nationaal niveau profileerde via de heren Eyskens, Lefèvre en Harmel (4). Voordien werden de campagnes eerder opgebouwd rond strijdpunten of kiesplatformen (zoals bv. het « sleutelplan » van de CVP aan het einde van de jaren 1950). Vooral sinds 1974 vond de tendens om de partij en haar programma te belichamen in de partijvoorzitter (5) doorgang. Van 1974 tot en met de Europese verkiezingen van 1979 verpersoonlijkte de CVP zich via de figuur van de heer Tindemans. Van 1978 tot en met de Europese verkiezingen van 1984 deed de SP hetzelfde via haar partijvoorzitter Van Miert. Vooral gedurende Europese verkiezingen voerden de overige partijen een analoge campagne.

De trend om de verkiezingscampagne te verpersoonlijken is afkomstig uit de VS. Rond het begin van de jaren 1970 ontstond daar immers een nieuwe wijze van campagne voeren « which is centered around the formulation of candidate personality appeals, rather than appeals to vote for the party ticket or for a candidate as a member of a party » (6). Ook diens privéleven wordt daarbij in de campagne betrokken, zoals zijn gezondheid, hobby's, familiaal leven tot zijn huisdieren toe (7). Waar nodig zal de persoonlijkheid van de kandidaat zelfs aangepast of gecreëerd worden : het zgn. « opbouwen van een image ». Daartoe wordt een aangepaste campagne gevoerd waarbij bepaalde aspecten van hun persoonlijkheid belicht worden, terwijl de politicus zelf een training krijgt om zich op een bepaalde wijze te gedragen.

Het precieze effect van deze nieuwe campagnestrategie valt moeilijk te achterhalen. Kirkpatrick en medewerkers stelden evenwel vast dat het

(4) W. DEWACHTER, « De machtstoewijzingsfunctie van de voorkeurstemmen bij de Belgische parlementsverkiezingen », in *Tijdschrift voor geschiedenis*, 1979, 92, blz. 501-502.

(5) W. DEWACHTER, « Kleine schaalverandering of trend : de personificatie van de politiek langs de propaganda », in *Res Publica*, XIX, 1972, 2, blz. 330.

(6) R. AGRANOFF, « Managing small campaigns », in R. HIEBERT, R. JONES, J. LORENZ and E. LOTITO, *The political image merchants. Strategies in the New Politics*, Washington, Acropolis books LTD, 1971, p. 182.

(7) R.G. SCHWARTZENBERG, *Politieke Superstars. De vedettencultus in de politiek*, Antwerpen, Standaard uitgeverij, 1977, blz. 103.

stemgedrag in de VS sinds 1956 beter voorspeld wordt door rekening te houden met de houding van de kiezer t.a.v. de presidentskandidaten, dan door rekening te houden met hun houding t.a.v. de partijen (8). De houding t.a.v. de kandidaten bestond uit 4 deelcomponenten: de mate waarin men instemde met hun standpunten op binnen- en buitenlands vlak, een beoordeling van hun regeringsbekwaamheid en een beoordeling van hun persoonlijkheid. Na de opsplitsing van deze houding in haar deelcomponenten bleek dat het stemgedrag vooral beïnvloed werd door de persoonlijkheidsbeoordeling van de kandidaten. De mate waarin men instemde met hun standpunten of hen als bekwaam percipiëerde was hierbij van ondergeschikt belang.

In de VS belichten politici hun persoonlijkheid in hun campagne, terwijl kiezers ermee rekening houden in hun stemgedrag. Over het belang van de persoonlijkheid van de kandidaten in de context van de Belgische verkiezingen bestaat weinig onderzoek (9). Daarom werd aan het Centrum voor Gemeenschapspychologie van de K.U.Leuven besloten om deze problematiek in het raam van een verhandeling te bestuderen (10). De gemeenschapspychologie bestudeert immers de menselijke gedraging en beleving in haar maatschappelijke en culturele context. De perceptie van politici vormt hiervan een facet. In dit artikel wordt een eerste gedeelte van dit onderzoek gerapporteerd. Het concentreert zich op volgende — onderling samenhangende — vraagstellingen:

1. Welke persoonlijkheidseigenschappen onderscheiden kiezers bij politici?
2. Hebben alle kiezers een analoge perceptie van de persoonlijkheid van een bepaald politicus of verschillen voorstanders van verschillende partijen onderling m.b.t. hun perceptie van deze kandidaat?
3. Hoe belangrijk is de beoordeling van de persoonlijkheid van de kandidaat als predictor van het stemgedrag? Stemmen (bepaalde groepen) kiezers op een kandidaat omwille van diens persoonlijkheid?

Deze vraagstellingen worden nu achtereenvolgens uitgewerkt.

(8) S.A. KIRKPATRICK, W. LYONS and M.R. FITZGERALD, « Candidates, parties and issues in the American electorate. Two decades of change », in *American politics quarterly*, vol. 3, 3, juli 1975, pp. 247-283.

(9) Het weinige dat we konden vinden betrof opiniepeilingen van het UNIOP, zoals: « Environ 16 % du corps électoral ont voté pour une femme », in *Le Soir*, 18 maart 1974 en « Wie helpt krijgt een zetel », in *Het Nieuwsblad*, 12 juli 1973.

(10) H. DE WITTE, *Psychologische studie van personificatie van verkiezingscampagnes*. Niet-gepubliceerde verhandeling aangeboden tot het verkrijgen van de graad van Licentiaat in de Psychologie o.l.v Prof. Dr. L. Lagrou, Leuven, Faculteit der Psychologie en Pedagogische Wetenschappen van de K.U.L., Centrum voor Gemeenschapspychologie, 1982, 187 blz.

Theoretische uitwerking en hypothesen.

Welke eigenschappen maken deel uit van de gepercipieerde persoon-lijkheid van een politicus? We kunnen dit onmiddellijk navragen bij de kiezer, bevoorbeeld door politici onderling te laten vergelijken op overeenkomsten en verschillen in persoonlijkheid. Het nadeel van deze methode is dat het aantal en de inhoud van de eigenschappen die aldus bekomen worden zowel tussen politici als tussen kiezers kunnen verschillen. Het beoordelen van politici op éézelfde set eigenschappen levert wél onderling vergelijkbare profielen op. De kiezer dient hierbij wel eigenschappen aangeboden te krijgen die hij of zij relevant vindt. Dit kan gerealiseerd worden door eigenschappen te gebruiken die kiezers in een vorig onderzoek genereerden en/of die frequent in de propaganda en media gebruikt worden om kandidaten te beschrijven. We opteerden voor deze methode. Bij het selecteren van relevante eigenschappen gingen we uit van de multi-dimensionaliteit van het persoonlijkheidsbeeld. Daarom ontleenden we eigenschappen aan drie verschillende onderzoeksdomeinen uit de psychologie.

In « the measurement of meaning » stellen Osgood, Suci en Tannenbaum vast dat de connotatieve betekenis van een concept of object gekenmerkt wordt door de dimensies evaluatie, activiteit en potentie (11). Evaluatie verwijst naar de mate waarin men het object als « goed » of « slecht » beoordeelt, activiteit naar het actief versus passief karakter ervan, en potentie naar de mate waarin men het als « sterk » of « zwak » ervaart. In hun onderzoek tonen de auteurs tevens aan dat politici accuraat te beschrijven zijn via deze dimensies (12). In de VS werden deze dimensies dan ook herhaaldelijk aangewend bij onderzoek naar het image van presidentskandidaten (13).

Aan onderzoek in het raam van de sociale psychologie der communicatie ontleenden we twee eigenschappen die belangrijk geacht worden voor de bron van communicatie: geloofwaardigheid en aantrekkelijkheid. Geloofwaardigheid bestaat uit twee onafhankelijke componenten: betrouwbaarheid en deskundigheid (14). Betrouwbaarheid verwijst naar het

(11) M.J. JANSEN en A.J. SMOLENAARS, « Kort verslag inzake een interlandelijk gestandaardiseerde semantische differentiaal », in *Nederlands tijdschrift voor de psychologie en haar grensgebieden*, XXI, 1966, blz. 211-216.

(12) C.E. OSGOOD, G.J. SUCI and P.H. TANNENBAUM, *The measurement of meaning*, Chicago, University of Illinois Press, 1957, pp. 104-122.

(13) Zie bv. J. MCGINNIS, *De « verkoop » van een president. Nixon als reclamespot*, Bussum, Van Holkema en Warendorf, 1970, blz. 76-77.

(14) W.N. THOMPSON, *The process of persuasion: principles and readings*, New York, Harper and Row, 1975, pp. 57-61.

betrouwbare, eerlijke en rechtvaardige karakter van de communicator, deskundigheid naar diens professionaliteit en ervaring. Beide eigenschappen zijn relevant voor politici. Een onbetrouwbaar kandidaat zal datgene waarvoor men hem verkoos vermoedelijk niet realiseren : hij wordt als bedrieglijk gepercipieerd. Een niet-deskundig politicus mist de capaciteiten om zijn verkiezingsbeloften waar te maken. Kandidaten verwijzen gedurende verkiezingscampagnes dan ook herhaaldelijk naar deze eigenschappen. De mate waarin men een spreker aangenaam of sympathiek vindt wordt de aantrekkelijkheid van de bron genoemd (15). Deze eigenschap is een sociaal-affectief getinte nuance van Osgood's evaluatieve dimensie. Ze is belangrijk in de sociale omgang van politici met hun kiezers, en m.b.t. hun voorkomen in de media. We vonden het relevant om deze eigenschap in ons onderzoek op te nemen. In de media wordt immers frequent gesteld dat politici stemmen ronselen door zich als sympathiek te profileren (16).

Sociaal psychologisch onderzoek naar het image van politici bracht nog andere persoonlijkheidseigenschappen aan het licht. Anderson en Bass stelden twee dimensies vast in de perceptie van politici : een evaluatieve dimensie waaronder eigenschappen zoals « goed », « bedachtzaam » en « verstandig » ressorteerden, en een assertiviteitsdimensie die eigenschappen zoals « beslist » en « invloedrijk » bevatte (17). Om onze vragenlijst niet te overbelasten namen we enkel hun evaluatieve dimensie op in ons onderzoek.

Het staal van eigenschappen dat hiermee werd geselecteerd, vormt een selectie uit het totale aantal eigenschappen dat de persoonlijkheid van een kandidaat in realiteit kenmerkt. Hoe representatief is deze set van eigenschappen echter ? Douglas deed in 1972 een uitgebreide studie naar de basisdimensies van de persoonlijkheid van presidentskandidaten in de VS (18). Hij liet 4 presidenten beoordelen op maar liefst 74 verschillende persoonlijkheidseigenschappen. Na reductie van deze gegevens via diverse factoranalyses stelde hij 5 basisdimensies vast, waarvan er 4 in onze studie zijn vertegenwoordigd. Deze dimensies waren : een algemene evaluatieve dimensie, een dimensie waarin activiteit

(15) O. WIEGMAN, A.D. DE ROON en T. SNIJDERS, *Meningen en media. Politieke opposanten in een realistisch experiment*, Deventer, Van Loghum Slaterus, 1981, blz. 74.

(16) C. PICQUE en F. DU FOUR, *Verkiezingscampagnes. Kiesstelsels en overredingstechnieken*, Brussel, Gemeentekrediet van België, 1975, blz. 85.

(17) L.R. ANDERSON and A.R. BASS, « Some effects of victory or defeat upon perception of political candidates », in *The journal of social psychology*, 1967, 73, pp. 227-240.

(18) J. DOUGLAS, « The verbal image : student perceptions of political figures », in *Speech Monographs*, vol. 39, March 1972, number 1, pp. 1-15.

en potentie gebundeld werden, een geloofwaardigheidsdimensie en een dimensie die verwees naar de aantrekkelijkheid van de kandidaat. De mate waarin de kandidaat als « verfijnd » en « gecultiveerd » overkwam gold als vijfde dimensie en werd door ons niet in het onderzoek betrokken. Onze selectie dekt dus een groot deel van het totale universum persoonlijkheidseigenschappen van een politicus, zoals die in de literatuur voorkomen.

In ons onderzoek zullen we nagaan welke dimensies de kiezers in hun perceptie van de persoonlijkheid van politici betrekken. Hierbij schenken we speciale aandacht aan de « aantrekkelijkheid » van de kandidaten : hanteren de kiezers in hun perceptie een afzonderlijke « aantrekkelijkheids »-dimensie, of vormt deze eigenschap een onderdeel van andere persoonlijkheidsdimensies ?

Er bestaan twee tegengestelde visies m.b.t. de perceptie van politieke kandidaten : de « image »-theorie en de « balans »-theorie (19). De « image »-theorie stelt dat het beeld over de persoonlijkheid van een kandidaat (zijn image) zijn oorzaak vindt in de reële handwijze van de kandidaat, zoals zijn uiterlijke verschijning en zijn wijze van spreken. Vooral de media tonen de kandidaat zoals hij zich gedraagt in diverse situaties. Hij kan zich daarnaast ook op een bepaalde wijze pogen voor te doen in zijn verkiezingscampagne : hij poogt zo een bepaald image te creëren. Het image van een politicus bevat volgens deze theorie dus een beschrijving van de kandidaat zoals hij is (of zich voordoet). Kiezers komen dan ook onderling overeen m.b.t. dit beeld : ze werden immers allen in ongeveer gelijke mate blootgesteld aan het voorkomen van de kandidaat in de media.

De « balans »-theorie gaat ervan uit dat het image van politici een partijdig karakter heeft. Ze baseert zich hierbij op de cognitieve consistentie- of balanstheorieën uit de experimentele sociale psychologie. Ze veronderstelt dat de meeste kiezers een a-priori voorkeur of afkeur vertonen voor een bepaalde kandidaat, die voortkomt uit het al dan niet overeenstemmen van hun opvattingen en partijvoorkeur met deze van de kandidaat. Hierdoor treedt er selectieve en/of vervormde perceptie op van het gedrag van de kandidaten, wat resulteert in partijdige beeldvorming : de kandidaat van voorkeur krijgt enkel positieve eigenschappen toegekend, terwijl de kandidaat van de « tegenpartij » enkel negatieve eigenschappen toegeschreven krijgt. Door deze een-

(19) J.E. McGRATH and M.F. McGRATH, « Effects of partisanship on perceptions of political figures », in *Public Opinion Quarterly*, 1962, 26, pp. 236-238.

R.S. SIGEL, « Effect of partisanship on the perception of political candidates », in *Public Opinion Quarterly*, 1964, 28, pp. 483-485.

zijdige perceptie van de kandidaten blijft het cognitieve systeem van de kiezer in balans: interne inconsistenties tussen de eigen opvattingen, de eigen partijvoorkeur en het beeld van de verschillende kandidaten worden hiermee vermeden.

We veronderstellen dat de kiezers vooral i.f.v. hun partijvoorkeur partijdig zullen percipiëren. In een verzuilde samenleving als de onze zijn de kiezers in sterke mate geïntegreerd in één bepaalde zuil. Deze zuilen worden door hun respectievelijke partijen overkoepeld (20). De mate aan integratie in een zuil beïnvloedt dan ook in sterke mate de partijvoorkeur van de kiezer (21). Kandidaten worden vermoedelijk in eerste instantie in functie van hun partijbehoren gepercipieerd. In een meerpartijensysteem als het onze vormt dit « partij-label » van de kandidaat immers een belangrijk aspect van zijn image. Onder partijvoorkeur verstaan we het gevoel van persoonlijke gehechtheid aan een partij (22). Deze subjectieve gehechtheid is een psychologische variabele die relatief stabiel blijft in de tijd. Het formele lidmaatschap van de partij is voor deze subjectieve band noch een noodzakelijke, noch een voldoende voorwaarde.

In ons onderzoek zullen we de image-theorie en de balans-theorie tegen elkaar afwegen. De beoordelingen van éénzelfde kandidaat op de hoger vermelde eigenschappen zullen worden uitgesplitst in functie van de partijvoorkeur van de beoordelaars. De image-theorie voorspelt dat de beoordelaars de kandidaat op éénzelfde wijze zullen percipiëren, de balans-theorie voorspelt een verschil in perceptie. Beide theorieën kunnen eveneens als complementair worden opgevat. Resultaten die in lijn liggen van beide theorieën zijn daarom niet uitgesloten.

Indien de beeldvorming van politici samenhangt met de partijvoorkeur van de kiezer, terwijl deze partijvoorkeur leidt tot het stemmen op deze partij, dan kunnen we tevens een samenhang verwachten tussen de beeldvorming van een politicus en het al dan niet voor hem stemmen. Is er echter sprake van een autonome invloed op het stemgedrag: stemt men voor een kandidaat omwille van zijn persoonlijkheid? Miller onderscheidt drie variabelen waarmee het individuele stemgedrag voorspeld kan worden: de partijvoorkeur van de kiezer, de mate waarin de kiezer instemt met de opvattingen van de kandidaat en de beeldvor-

(20) J. BILLIET, *Samenleving: feiten en problemen*. Cursus eerste kandidatuur Politieke en Sociale Wetenschappen, Leuven, ACCO-uitgeverij, 1977, blz. 203-206.

(21) J. BILLIET, « De voorkeur voor een politieke partij: het toetsen van loglineaire modellen », in *Res Publica*, XXIII, 1981, 4, blz. 535-568.

(22) A. CAMPBELL, P.E. CONVERSE, W.E. MILLER and D.E. STOKES, *The American voter. An abridgement*, New York, Survey Research Center, University of Michigan, John Wiley and Sons Inc., 1964, pp. 67-69.

ming rond de persoonlijkheid van de kandidaat (23). Het belang van deze drie determinanten van het stemgedrag is niet voor elke kiezer hetzelfde. Om dit te begrijpen delen we het kiezerskorps op in subgroepen. Dit laat ons toe een subgroep kiezers te omschrijven die in hun stemgedrag vermoedelijk enkel rekening houden met de (gepercipieerde) persoonlijkheid van de kandidaten.

We delen het electoraat in op basis van twee sociaal-psychologische variabelen: het al dan niet vertonen van een partijvoorkeur en de mate waarin men zich betrokken voelt in het politieke gebeuren. De partijvoorkeur werd hoger reeds vermeld. Kiezers die geen voorkeur bezitten voor een bepaalde partij zijn vlottende of wisselende kiezers: ze wijzigen hun stemgedrag gewoonlijk van verkiezing tot verkiezing. Dit houdt niet in dat ze steeds veranderen van stemgedrag, wèl dat ze geen binding vertonen met één welbepaalde partij. Kiezers die wèl een partijvoorkeur vertonen stemmen daarom niet consistent op deze partij. Onder invloed van zogenaamde « korte-termijn factoren » zoals strijdpunten en het concrete kandidatenaanbod kunnen deze kiezers in hun stemgedrag tijdelijk afwijken van hun partijvoorkeur (24). De partijvoorkeur is dus een onderliggende psychologische dimensie die onderscheiden moet worden van het concrete stemgedrag op een bepaald ogenblik.

Met politieke betrokkenheid bedoelen we de houding van het individu t.o.v. het politieke systeem. Zoals bij elke attitude kunnen we er een cognitieve, een affectieve en een conatieve component in onderscheiden. De cognitieve component verwijst naar de kennis die men heeft van het politieke gebeuren. De affectieve component verwijst naar de subjectieve beleving van verbondenheid met het politieke systeem. Onderzoek naar deze component vindt plaats onder de noemer « politieke aliënantie » (25). De gedragsmatige component verwijst naar de politieke gedragingen van het individu, zoals het volgen van het politieke gebeuren in de media en het deelnemen aan vergaderingen, manifestaties en verkiezingen. Onderzoek naar dit aspect vindt plaats onder de noemer « politieke participatie versus politieke apathie » (26). Deze drie

(23) A.H. MILLER, « Partisanship reinstated? A comparison of the 1972 and 1976 US presidential elections », in *British Journal of political science*, 1977, 8, pp. 151-152.

(24) C. VAN DER EIJK en B. NIEMOLLER, « Binding met partijen », in A.Th.J. EGGEN, C. VAN DER EIJK en B. NIEMOLLER (Red.), *Kiezen in Nederland. 26 mei 1981: wat de kiezers deden en waarom*, Zoetermeer, Actaboek, 1981, blz. 90.

(25) F.J. HEUNKS, *Aliënantie en stemgedrag*. Proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor in de sociale wetenschappen aan de Katholieke Hogeschool te Tilburg, Tilburg, 1973, 456 blz.

(26) L. HUYSE, *De niet-aanwezige staatsburger. De politieke apathie sociologisch in kaart gebracht*, Antwerpen, Standaard wetenschappelijke uitgeverij, 1969, blz. 161-174.

componenten hangen onderling in sterke mate samen : ze vormen een gesloten cirkel van variabelen die elkaar wederzijds beïnvloeden.

Deze twee variabelen verwijzen naar de twee eerst vermelde determinanten van het stemgedrag. De eerste variabele verwijst naar het kiezen i.f.v. de partijvoorkeur. Politieke betrokkenheid verwijst naar het stemmen i.f.v. een overeenkomst in opvattingen. We kunnen immers veronderstellen dat kiezers die sterk in het politieke betrokken zijn hun stemgedrag eerder op een rationele wijze zullen motiveren : ze maken hun keuze door op *expliciete* wijze kennis te nemen van de strijdpunten, programma's en ideologieën van de diverse partijen, en door deze naderhand tegen elkaar af te wegen. Sears stelt dan ook vast dat de politiek betrokken kiezers in eerste instantie stemmen i.f.v. hun politieke opvattingen (27). Kiezers die in zwakke mate betrokken zijn in het politieke doen dit vermoedelijk niet. We veronderstellen dat hun stemgedrag bewust of onbewust door andere determinanten bepaald wordt zoals gewoontevorming, sociaal dienstbetoon, de invloed van de partner of vrienden en kennissen uit het arbeidsmilieu (secundaire socialisatie) en irrationele factoren. Dit houdt niet in dat er geen verwijzingen naar bv. de ideologie van een partij kunnen voorkomen. Wel dat deze verwijzingen — indien ze voorkomen — eerder *impliciet* gebeuren. We hanteren hiermee een zeer enge definitie van rationeel stemgedrag : stemgedrag is rationeel indien de kiezer zijn keuze expliciet

TABEL I

Indeling van de kiezers op basis van het al dan niet vertonen van een partijvoorkeur en hun mate aan politieke betrokkenheid

		Politieke betrokkenheid	
		Sterk	Zwak
Partijvoorkeur	Aanwezig	Overtuigden	Gewoontestemmers
	Afwezig	Beleidsgevoeligen	Onverschilligen

motiveert door te verwijzen naar de standpunten, de ideologie en/of het gevorderde regerings- of oppositiebeleid van de partij en haar kandidaten.

De combinatie van beide variabelen levert 4 groepen kiezers op. We gaan dan wel uit van de vereenvoudigde opdeling van beide variabelen in twee niveau's. Tabel I geeft een overzicht van deze indeling.

(27) W.F. STONE, *The psychology of politics*, New York, The free press, 1974, p. 229.

De overtuigden vertonen een sterke voorkeur voor een bepaalde partij en zijn sterk betrokken in het politieke. We veronderstellen dat hun stemgedrag bepaald wordt door hun partijvoorkeur en een overeenkomst in standpunten met de kandidaten en hun partij. Een verwijzing naar de persoonlijkheid van de kandidaten is hierbij vermoedelijk van ondergeschikt belang. In de verkiezingscampagne wordt deze kiezersgroep niet direct geïsoleerd (28). De campagne kan enkel pogen om de reeds bestaande voorkeur te versterken en te bevestigen.

De beleidsgevoeligen (29) zijn even intens in het politieke betrokken als de overtuigden. Ze voelen zich echter zwak of niet verbonden met de politieke partijen. Ze wisselen van verkiezing tot verkiezing van partijkeuze. Ze stemmen immers enkel op grond van een overeenkomst in opvattingen met een partij of kandidaat. Hun perceptie van de mate waarin de diverse partijen op het ogenblik van de verkiezingen hun belangen verdedigen is hierbij doorslaggevend. In de campagne poogt men deze groep via inhoudelijke argumentatie tot een bepaalde partijkeuze te bewegen.

De gewoontestemmers bezitten ondanks hun geringe politieke betrokkenheid toch een sterke binding met een partij. Deze binding ontstond via allerlei socialisatieprocessen. Als gevolg hiervan brengen ze een gewoontestem uit op « hun » partij. We veronderstellen dat hun stemgedrag enkel wordt bepaald door hun partijvoorkeur. Beide overige determinanten spelen hierbij een ondergeschikte rol. Zoals bij de overtuigden kan men hen in de campagne enkel in hun partijkeuze pogen te affirmeren.

De onverschilligen zijn de tegenhangers van de overtuigden. Ze vertonen geen of slechts een zwakke binding met een partij en zijn ongeïnteresseerd en non-actief in het politieke. Ze stemmen dus niet in functie van hun opvattingen en hun partijvoorkeur. In kringen van campagnevoerders en in de VS veronderstelt men dan ook dat deze kiezersgroep vooral stemt omwille van de persoonlijkheid van de kandidaat (30). Deze kiezersgroep wordt daarom speciaal geïsoleerd in de campagne: via een aangepaste strategie speelt men in op hun vatbaarheid

(28) Interview met de heer Van Gijssel, directeur van het reclamebureau Tréma, dat de verkiezingscampagne van de CVP verzorgt, in oktober 1979 en 1980. Aan hem ontleenden we eveneens de benaming van deze groep kiezers.

(29) Benaming ontleend aan W. Dewachter. Zie: A. VAN DYCK, *De organisatie van de verkiezingscampagne van de CVP. Onderzoek naar aanleiding van de parlementsverkiezingen van 17 december 1978*. Niet-gepubliceerde eindverhandeling aangeboden tot het verkrijgen van de graad van licentiaat in de Politieke en Sociale Wetenschappen aan de Katholieke Universiteit te Leuven, Leuven, 1981, blz 25.

(30) Interview met de heer Van Gijssel in oktober 1979 en 1980. M.T. O'KEEFE and K.G. SHEINKOFF, « The voter decides: candidate image or campaign issue? », in *Journal of broadcasting*, 18/4, Fall 1974, pp. 403-412.

voor het appèl van de kandidaten. Deze kiezers worden zo « verleid » om een voorkeurstem uit te brengen, daar waar ze normaal gezien blanco of ongeldig gestemd zouden hebben. In België zijn de kiezers immers verplicht om te gaan stemmen.

De sterke vatbaarheid van de onverschilligen voor een gepersonaliseerde verkiezingscampagne kan op meerdere manieren geïnterpreteerd worden. Vooreerst kan een persoonlijke campagne bij deze kiezers de indruk wekken dat het politieke bedrijf uit concrete mensen bestaat, i.p.v. uit onzichtbare belangengroeperingen, ingewikkelde structuren en abstracte besluitvormingsprocedures. Het abstracte krijgt hierdoor terug een tastbaar en menselijk « gezicht ». Tevens straalt een politicus door zijn wijze van voorkomen een zekere « persoonlijkheid » uit. Het imago dat hierdoor gecreëerd wordt kan op drie wijzen aanleiding geven tot het stemmen op deze kandidaat.

1. Voor kiezers die niets meer van het politieke verwachten kan het aantrekkelijk of charmant karakter van de kandidaat op zich misschien voldoende zijn om op hem te stemmen. Deze stem is dan een « blanco volmacht » voor de kandidaat. Vermoedelijk stemt slechts een minderheid omwille van dit motief.

2. De kandidaat kan via zijn voorkomen de indruk wekken dat hij de noodzakelijke capaciteiten bezit om het ambt van politieker te vervullen. Dit verschaft de onverschillige kiezer een belangrijke houvast. Het politieke gebeuren is voor hem immers te complex en te ondoorzichtig. De politicus lijkt deze complexiteit te kunnen hanteren en boezemt daarom vertrouwen in. De kandidaat wordt hierdoor een soort technicus die wel de noodzakelijke kennis bezit, doch die van de kiezer geen inhoudelijke omschrijving meekrijgt van het beleid dat hij moet voeren.

3. Kandidaten verpersoonlijken in hun gedragingen en stijl van optreden op een directe, eenvoudige en levendige wijze de voornaamste actuele tendensen uit de samenleving. Sommigen symboliseren dan ook een dergelijke maatschappelijke stroming in hun persoon. Zo symboliseert Tindemans de nieuwe, niet langer louter kerkelijke, sociaal-culturele identiteit die er gedurende de laatste 20 jaar in de katholieke zuil ontstond (31). Van Miert symboliseert in zijn persoon een jong en dynamisch progressisme. Door op dergelijke kandidaten te stemmen kan men aangeven dat men instemt met datgene dat ze vertegenwoordigen,

(31) J. BILLIET, « Verzuijing als blokkade : tussen begrip en werkelijkheid », in *De nieuwe maand*, juni-juli 1981, 5, blz. 359.

zonder dat men deze strekking in detail dient te kennen. Dit laatste is voor veel onverschilligen ook veel moeilijker, wegens hun vermoedelijk lagere scholingsgraad. Politieke betrokkenheid hangt immers in sterke mate samen met het onderwijsniveau (32). Dit sluit echter niet uit dat onverschilligen in hun stemact tevens een inhoudelijke stellingname willen uitdrukken. Ondanks hun desinteresse werden onverschilligen immers via diverse kanalen gesocialiseerd, waardoor ze verschillende waarden en normen assimileerden.

In ons onderzoek zullen we de respondenten indelen in de 4 omschreven subgroepen. Daarbij gaan we na of het stemgedrag van elke groep voorspelbaar kan worden zoals hoger werd verondersteld. We schenken hierbij speciale aandacht aan het stemgedrag van de onverschilligen, en de mogelijke interpretatie ervan.

Beschrijving van het onderzoek.

Onderzoeksmethode.

We onderzochten onze vraagstellingen via een vragenlijst. Het onderzoek vond enige weken voor de nationale verkiezingen van 8 november 1981 plaats. Deze omstandigheid verhoogt vermoedelijk de waarheidsgetrouwheid van de verzamelde gegevens. De vragenlijst bestond uit 3 delen: een deel verzamelde gegevens van politieke en sociaal-economische aard, een tweede deel gegevens over de perceptie van politici en een derde deel ging in op de redenen voor het uitbrengen van een lijst- of een voorkeurstem. Dit laatste deel wordt in dit artikel buiten beschouwing gelaten.

We lieten de partijvoorzitters van de 4 grootste Vlaamse partijen beoordelen m.b.t. hun persoonlijkheid. We opteerden voor partijvoorzitters omdat deze personen algemeen gekend zijn en gedurende de Europese verkiezingen van 1979 in het volledige Nederlandstalige kiescollege opkwamen. Op het ogenblik van het onderzoek betrof het de heren Tindemans (CVP), Van Miert (SP), De Clercq (PVV) en Anciaux (VU). Allen waren toen minstens 2 jaar voorzitter van hun partij. Elke partijvoorzitter werd op 17 persoonlijkheidseigenschappen beoordeeld. Deze eigenschappen werden in semantische differentiaal-vorm aangeboden. Deze beoordelingstechniek bestaat uit een 7-puntenschaal met aan de uiteinden een bipolair adjectief, zoals « goed — slecht » (33). De be-

(32) H.T. REYNOLDS, *Politics and the common man. An introduction to political behavior*, Illinois, The dorsey press, 1974, pp. 120-148.

(33) O. WIEGMAN *et al.*, *op. cit.*, blz. 37.

oordelaar geeft daarbij aan in hoeverre een van beide adjectieven volgens hem op de politicus van toepassing is. Als eigenschappen selecteerden we de voor Vlaanderen geijkte basisitems van de semantische differentiaal (34), Whitehead's geloofwaardigheidsschaal (35), de evaluatieve schaal van Anderson en Bass (36) en drie items die verwijzen naar de aantrekkelijkheid van een persoon (aangenaam — onaangenaam, aantrekkelijk — onaantrekkelijk en sympathiek — onsympathiek). Tevens werd de mate waarin men akkoord ging met de opvattingen van de partijvoorzitter op een 7-puntenschaal beoordeeld.

We lieten elk van de 4 Vlaamse partijen beoordelen op een 7-puntenschaal die varieerde van « ik sta volledig achter deze partij » tot « ik ben een overtuigd tegenstander van deze partij ». De partij die de hoogste beoordeling verwierf werd beschouwd als de partij waarvoor men een voorkeur had. De politieke betrokkenheid van de kiezer werd geoperationaliseerd via de electorale aliënatieschaal van Heunks (37). Deze omvat items zoals « verkiezingen zijn eigenlijk niet zo belangrijk », en meet dus gevoelens van positieve verbondenheid met het bestaande electorale systeem (38). Deze schaal werd aangevuld met de items « hoe nauw voelt u zich bij de Belgische politiek betrokken » en « in welke mate volgt u de binnenlandse politiek ». Deze items vullen Heunk's schaal aan, omdat ze betrekking hebben op het politieke gebeuren in het algemeen. De sociaal-economische status (verder : SES) werd nagegaan door te vragen naar het onderwijsniveau, het beroep, het inkomen en de subjectieve identificatie met een sociaal-economische klasse. Tenslotte vroegen we om op een 7-puntenschaal aan te geven in welke mate men voor elk van de 4 partijvoorzitters wenste te stemmen. Deze operationalisering van het stemgedrag werd geïnspireerd op Dewachter's operationalisatie van de partijvoorkeur (39). Het betreft hier dus enkel stemgedrag op een fictief niveau. De toetsingen van onze verwachtingen m.b.t. het stemgedrag hebben dan ook enkel een benaderend en exploratief karakter. Een laatste vraag betrof de wijze waarop men over het algemeen stemt : via de voorkeurstem, via de lijststem, of nu eens op de ene en dan weer op de andere wijze. Onderzoek naar de determinanten van het stemgedrag voor een kandidaat heeft immers enkel

(34) M.J. JANSEN en A.J. SMOLENAARS, *op. cit.*, blz. 215.

(35) J.L. WHITEHEAD (jr), « Factors of source credibility », in *Quarterly Journal of Speech*, 54, February 1968, pp. 59-63.

(36) L.R. ANDERSON and A.R. BASS, *op. cit.*, p. 235.

(37) F.J. HEUNKS, *op. cit.*, blz. 383.

(38) F.J. HEUNKS, *op. cit.*, blz. 282-283.

(39) W. DEWACHTER, *De wetgevende verkiezingen (...)*, *op. cit.*, Enquêteformulier van enquête III, bijlage blz. 1, vraag 2.

zin bij die kiezers die over het algemeen ook effectief voor kandidaten stemmen.

De beoordelingen van de partijvoorzitters zullen via een factoranalyse op hun onderliggende structuur worden onderzocht. Deze methode laat immers toe na te gaan welke latente dimensies de geobserveerde variabiliteit in de 17 manifeste variabelen veroorzaken (40). De factor-extractie van de gemeenschappelijke factoren zal via de methode der hoofdfactoren geschieden. De factoren zullen orthogonaal geroteerd worden volgens het varimax-criterium. De factoranalyse zal over de 4 beoordeelde politici één worden uitgevoerd. De beoordelingen van de 4 voorzitters door één individu worden hierbij opgevat alsof slechts één partijvoorzitter beoordeeld werd door 4 verschillende individuen. Het aantal respondenten wordt hierdoor verviervoudigd. Door deze werkwijze onderzoeken we de « algemene » persoonlijkheidsdimensies van « een » (abstract) politicus, abstractie makend van de particuliere kenmerken van bestaande politici. Met items die op eenzelfde factor laden zal een schaal worden samengesteld. De interne consistentie van deze schalen zal via een itemanalyse worden onderzocht (41). De analyse van het stemgedrag zal via een regressieanalyse gebeuren. Het stemgedrag voor de kandidaat op de 7-puntenschaal fungeert hierbij als criteriumvariabele, terwijl de persoonlijkheidsschalen, de mate van instemming met zijn opvattingen en de beoordeling van zijn partij als predictoren worden aangewend. Deze predictoren zullen stapsgewijze in de analyse worden opgenomen, zodat elke toegevoegde predictor uitgezuiverd wordt voor de invloed van de voorgaande predictor(en) (42). Deze regressieanalyse zal eveneens over de 4 politici heen uitgevoerd worden i.p.v. per partijvoorzitter afzonderlijk. Dit stelt ons ook hier in staat om meer algemene uitspraken te doen, en heeft als bijkomend voordeel dat het aantal individuen waarop de analyses gebaseerd worden verviervoudigd wordt. Dit verhoogt de betrouwbaarheid van de resultaten.

Steekproef.

De steekproef bestond uit 201 ouders van eerste kandidatuursstudenten aan de KU Leuven. De groep bevatte 94 vrouwen en 107 mannen. De meesten waren tussen 40 en 55 jaar oud (gemiddelde leeftijd: 48 jaar). Sub-

(40) L. DELBEKE, *Inleiding tot de multivariate methoden in de psychologie*. Cursus licenties psychologie. Leuven, Faculteit der psychologie en pedagogische wetenschappen, 1981, blz. 12-87.

(41) C.H. HULL and N.H. NIE, *SPSS update 7-9*, New York, McGraw-Hill Book Company, 1981, p. 256.

(42) C.H. HULL and N.H. NIE, *op. cit.*, p. 99.

jecten met een hoge SES ($n = 56$, d.i. 33 %) waren oververtegenwoordigd in de steekproef, personen met een lage SES ($n = 47$, d.i. 27 %) ondervertegenwoordigd. Achtzestig personen (d.i. 40 %) namen een middenpositie in. Nagenoeg 74 % ($n = 146$) vertoonde een duidelijk uitgesproken partijvoorkeur. Bij negen subjecten was deze voorkeur echter erg zwak. Eenentwintig procent ($n = 42$) vertoonde een voorkeur voor meerdere partijen, terwijl 4 % ($n = 9$) geen partijvoorkeur bezat. Vier subjecten gaven geen antwoord op de vraag. Bij het indelen van de subjecten in de kiezers-typologie nemen we hen die géén of slechts een zwakke voorkeur voor een partij bezitten samen met hen die een voorkeur vertonen voor meerdere partijen. Deze groep ($n = 60$) wordt geconstrasteerd met de groep die een uitgesproken partijvoorkeur bezit ($n = 137$). Bij hen die een voorkeur vertoonden, vormde de CVP de voornaamste partij. Voorstanders van deze partij ($n = 78$) waren oververtegenwoordigd in de steekproef ten nadele van aanhangers van de SP ($n = 11$). De voorstanders van de PVV en de VU (respectievelijk 35 en 24 personen) waren in ongeveer juiste mate vertegenwoordigd. De oververtegenwoordiging van voorstanders van de CVP en van de hogere sociaal-economische lagen was te verwachten: de vragenlijsten werden immers ingevuld door ouders die hun kinderen naar een katholieke universiteit stuurden. Deze oververtegenwoordiging heeft gevolgen voor de verdeling van de gebruikelijke stemwijze en voor deze van de politieke betrokkenheid. De steekproef bevatte méér gebruikelijke voorkeurstemmers ($n = 129$, d.i. 65 %) en minder gebruikelijke lijststemmers ($n = 41$, d.i. 21 %) dan de populatie. Negenentwintig subjecten (d.i. 14 %) stemden soms op de ene en dan weer op de andere wijze. De oververtegenwoordiging van gebruikelijke voorkeurstemmers is eerder gunstig: we wensen immers enkel het stemgedrag van deze groep te onderzoeken. De politieke betrokkenheidsschaal was intern consistent: $\alpha = .82$. Deze α -waarde zou dalen indien een van de 6 items uit de schaal werd geëlimineerd. We deelden de schaal in twee rond haar theoretische gemiddelde. Ongeveer 75 % ($n = 152$) van de steekproef voelde zich sterk in het politieke betrokken. Ook dit is een sterke oververtegenwoordiging in vergelijking tot de populatie. Een indeling van de subjecten volgens het steekproefgemiddelde zou de groep laag betrokkenen dan ook op kunstmatige wijze vergroot hebben.

Tabel II geeft een overzicht van de verdeling van de subjecten in de 4 subgroepen van de kiezers-typologie. Enkel de gebruikelijke voorkeurstemmers en zij die van verkiezing tot verkiezing wisselen in hun stemwijze werden in de tabel opgenomen.

Zoals kon worden verwacht behoorden subjecten met een voorkeur voor meerdere partijen eerder tot de beleidsgevoeligen, terwijl de groep

TABEL II
Indeling van de proefgroep volgens de kiezers-typologie

Type kiezers	n	%
Overtuigden	86	54
Beleidsgevoeligen	42	27
Gewoontestemmers	20	13
Onverschilligen	10	6
Totaal	158	100

onverschilligen eerder diegenen bevatte die géén of slechts een zwakke partijvoorkeur vertoonden. Vermoedelijk zijn vooral de overtuigden oververtegenwoordigd t.o.v. de populatie, ten nadele van de gewoontestemmers en de onverschilligen. Onze resultaten moeten daarom ook voorzichtig geïnterpreteerd worden: beide laatste groepen bevatten immers relatief weinig subjecten.

Resultaten.

Factoranalyse van de persoonlijkheidsbeoordelingen.

De factoranalyse op de 17 items leverde 3 factoren op. Samen verklaarden ze 77 % van de totale variantie. Alle items werden in deze factoren opgenomen. Elke factor verklaarde na rotatie ongeveer 1/3 van de gemeenschappelijke variantie. De communaliteiten van de items lagen erg hoog: tussen .58 en .87, met een gemiddelde waarde van .72. Daarom werden enkel ladingen vanaf .40 in aanmerking genomen (43).

Tabel III geeft een overzicht van de resultaten. De items werden per factor gegroepeerd in functie van hun factorladingen. Naast de titel van de factor werd het percentage gemeenschappelijke variantie vermeld, dat door de factor wordt verklaard.

De kiezer betreft dus 3 persoonlijkheidsdimensies in zijn perceptie van een politicus: betrouwbaarheid, deskundigheid en beheertheid. De factoranalyses van de persoonlijkheidsbeoordelingen *per* partijvoorzitter vertonen eenzelfde grondstructuur.

De factor betrouwbaarheid verklaart 37 % van de gemeenschappelijke variantie en groepeerde 8 items. De factor verwijst naar het eerste aspect

(43) A. VAN KNIPPENBERG en F. SIERO, *Multivariate analyse. Beknopte inleiding en toepassingen*, Deventer, Van Loghum Slaterus, 1980, blz. 63.

TABEL III

Resultaten van de factoranalyse op de persoonlijkheidsbeoordelingen van een « fictief » partijvoorzitter

	Factor I	Betrouwbaarheid	37 %	
1. Betrouwbaar85
2. Rechtvaardig84
3. Eerlijk83
4. Juist66
5. Goed62 (III .49)
6. Sympathiek61 (III .56)
7. Aangenaam53 (III .58)
8. Aantrekkelijk51 (III .54)
	Factor II	Deskundigheid	32 %	
1. Professioneel89
2. Ervaren82
3. Actief77
4. Sterk69
5. Verstandig62
6. Bedachtzaam45 (III .55)
	Factor III	Beheerstheid	31 %	
1. Bedaard78
2. Geduldig76
3. Voorzichtig69
4. Aangenaam58 (I .53)
5. Sympathiek56 (I .61)
6. Bedachtzaam55 (II .45)
7. Aantrekkelijk54 (I .51)
8. Goed49 (I .62)

van de geloofwaardigheidsdimensie. Alle items van Whitehead's schaal laden op deze factor.

Een betrouwbaar politicus is dus betrouwbaar (.85), rechtvaardig (.84), eerlijk (.83) en juist (.66). De hoge lading van het evaluatieve item van Osgood en medewerkers (« goed » : .62) wijst op het positief gewaardeerd karakter van de betrouwbaarheidsdimensie. Opvallend zijn tevens de hoge ladingen van de drie aantrekkelijkheidsitems : sympathiek (.61), aangenaam (.53) en aantrekkelijk (.51).

De deskundigheidsfactor verwijst naar het tweede aspect van de geloofwaardigheidsdimensie. Deze factor groepeert 6 items en verklaart 32 % van de gemeenschappelijke variantie. Beide deskundigheidsitems van Whitehead laden hoog op deze factor : professioneel (.89) en ervaren (.82). Politieke deskundigheid gaat gepaard met activiteit (.77) en kracht (.69). Deskundige politici zijn tevens verstandig (een item uit de evaluatieve schaal van Anderson en Bass ; lading : .62) en bedachtzaam (.45). De hoge ladingen van Osgood's activiteits- en poten-

tiedimensie en het intelligentie-item op de deskundighedsfactor werden ook in andere onderzoeken vastgesteld (44).

De derde factor noemden we « beheerstheid ». Deze factor verklaart de overige 31 % gemeenschappelijke variantie en groepeert 8 items. Vier items uit de evaluatieve schaal van Anderson en Bass vormen de kern van deze factor: een beheerst politicus is bedaard (.78), geduldig (.76), voorzichtig (.69) en bedachtzaam (.55). Naast betrouwbaarheid en deskundigheid is dus eveneens beheerstheid noodzakelijk in het politieke domein. Impulsiviteit gedurende onderhandelingen kan deze immers doen mislukken, met de nadelige gevolgen vandien. Een beheerst politicus wacht tevens het juiste moment af om zijn « slag te slaan ». Het positief gewaardeerd karakter van deze factor blijkt uit de lading van Osgood's evaluatieve « goed »-item (.49). De drie aantrekkelijkheidsitems laden eveneens hoog op deze factor: aangenaam (.58), sympathiek (.56) en aantrekkelijk (.54).

Vijf items waren meerduidig. De lading van het item « goed » op de factoren betrouwbaarheid en beheerstheid wijst erop dat dit positief gewaardeerde persoonlijkheidseigenschappen zijn. Beide factoren vullen elkaar overigens aan: een politicus dient zich op een betrouwbare en eerlijke wijze in te zetten, zonder hierbij de regels van het politieke spel (zoals het vormen van compromissen) geweld aan te doen. Ook het bedachtzaamheidsitem is meerduidig: een bedachtzaam politicus is beheerst, doch tevens deskundig. Een ervaren politicus « denkt immers twee maal na » alvorens iets te ondernemen. Hij is ook sluw: hij kent de klappen van de zweep en weet hoe hij het best zijn doel bereikt.

Het is opmerkelijk dat er geen afzonderlijke aantrekkelijkheidsfactor werd bekomen. De drie eigenschappen die ernaar verwezen vormden de onderbouw van de factoren betrouwbaarheid en beheerstheid. Het aantrekkelijk vinden van politici blijkt dus samen te hangen met een beoordeling in termen van andere politiek-relevante persoonlijkheidsdimensies: betrouwbare en beheerste politici zijn tevens sympathiek. Deskundigheid daarentegen staat los van aantrekkelijkheid: deskundige politici kunnen zowel sympathiek als onsympathiek gevonden worden. Er wordt wél een aantrekkelijkheidsfactor gevormd wanneer we opteren voor een 4-dimensionale factoroplossing. Deze factor wordt gevormd door de 3 aantrekkelijkheidsitems, samen met het item « goed ». De

(44) Zie bv. het onderzoek van BERLO, LEMERT en MERTZ, in: E.P. BETTINGHAUS, *Persuasive communication*, New York, 1963, pp. 105-108.

En: T.L. WRIGHT, J. ARBUTHNOT and R. SILBER, *Interpersonal trust and attributions of source credibility: evaluations of a political figure in a crisis. Perceptual and motor skills*, 1977, 44, pp. 943-950.

3 aantrekkelijkheidsitems blijven echter ook hier een aanzienlijke lading vertonen op de factoren beheerstheid en betrouwbaarheid. Ze blijven dus als onderliggende dimensie bij beide factoren aanwezig en vormen dus niet « echt » een afzonderlijke factor in de perceptie van de beoordelaars. In de volgende delen van dit artikel zullen we de 3 aantrekkelijkheidsitems tóch samenvoegen tot een afzonderlijke schaal. Hierdoor worden immers « zuiverder » betrouwbaarheids- en beheerstheidsschalen gevormd, die enkel die items groeperen die hoog laden op de factor. Een bijkomend voordeel is dat het belang van de eigenschap aantrekkelijkheid mee onderzocht kan worden wat partijdige perceptie en de invloed op het stemgedrag betreft.

Perceptie van politici in functie van de partijvoorkeur.

Per partijvoorzitter werden 4 persoonlijkheidsschalen samengesteld. Meerduidige items werden opgenomen in de schaal die overeenkwam met de factor waarop ze de hoogste lading hadden : « goed » in de betrouwbaarheidsschaal en « bedachtzaam » in de beheerstheidsschaal. Al deze schalen waren in hoge mate betrouwbaar : α varieerde tussen .85 en .95, met een gemiddelde waarde van .91. Tabel IV geeft een overzicht van de opsplitsingen van deze schalen i.f.v. de partijvoorkeur van de subjecten. In de tabel werden de gemiddelde beoordelingen op elke schaal weergegeven. Elke schaal werd daarbij herleid tot een 7-puntenschaal. Een « 7 » wijst op het in extreme mate bezitten van de eigenschap, een « 1 » op het in extreme mate bezitten van de tegen-gestelde eigenschap. Het neutrale punt ligt op « 4 ». We vermelden tevens het verschil in schaalpunten tussen beide groepen, en het significantie-niveau van de t-toets op het verschil tussen hun gemiddelden.

De gegevens van tabel IV liggen in lijn van de balanstheorie : voorstanders van een partij scoren « hun » partijvoorzitter hoger op de 4 persoonlijkheidsschalen dan voorstanders van een andere partij. In 10 van de 16 gevallen is dit verschil in score zelfs uiterst significant ($P < .001$). Het is echter niet zo dat de voorstanders van een partij de kandidaat van een andere partij louter negatief scoren op de persoonlijkheidsschalen. Slechts in drie gevallen is hun score licht negatief (betrouwbaarheid van De Clercq : 3,77 ; aantrekkelijkheid van Tindemans (3,85) en De Clercq (3,66). In de meeste andere gevallen ligt de score rond het neutrale punt « 4 », of is ze (licht)positief. De voorstanders van een bepaalde partij daarentegen scoren hun partijvoorzitter wel gemiddeld aan de positieve zijde van de schaal : hun scores variëren van 5,3 (aantrekkelijkheid van Tindemans) tot 6,5 (deskundigheid van Tindemans en De Clercq).

TABEL IV

Perceptie van de 4 partijvoorzitters op 4 persoonlijkheidseigenschappen door voorstanders van hun partij versus voorstanders van andere partijen

Persoonlijkheidseigenschap	Perceptie van :											
	Tindemans			Van Miert			De Clercq			Anclaux		
	Voorstanders van de CVP (n = 78)	Voorstanders van de SP, PVV of VU (n = 35) (1)	Vershill tussen beide groepen (2)	Voorstanders van de SP (n = 11)	Voorstanders van de CVP, PVV of VU (n = 113) (1)	Vershill tussen beide groepen (2)	Voorstanders van de PVV (n = 35)	Voorstanders van de CVP, SP of VU (n = 86) (1)	Vershill tussen beide groepen (2)	Voorstanders van de VU (n = 24)	Voorstanders van de CVP, SP of PVV (n = 93) (1)	Vershill tussen beide groepen (2)
Betrouwbaarheid	6,04	4,01	2***	5,58	4,11	1,47***	5,69	3,77	1,92***	5,71	4,17	1,54***
Deskundigheid	6,55	5,50	1,05***	5,73	4,94	0,79*	6,56	5,81	0,75***	5,40	4,76	0,64*
Beheerstheid	5,60	4,79	0,81**	5,59	4,55	1,04**	5,75	4,28	1,47***	5,44	4,48	0,96**
Aantrekkelijkheid	5,31	3,85	1,46***	5,64	4,16	1,48**	5,49	3,66	1,83***	5,60	4,28	1,32***

(1) Subjecten die de partij van de voorzitter als tweede keuze opgaven werden niet in deze categorie opgenomen.

(2) *: .05 > P > 0.1, **: .005 > P > .001, ***: P < .001.

Met betrekking tot de deskundigheidsbeoordeling komen beide groepen beoordelaars het sterkste overeen : de scores op deze schaal verschillen gemiddeld slechts 0,8 schaalpunten. De beoordelingen van een kandidaat door voorstanders van een andere partij liggen hier dan ook relatief hoog : 5,8 voor De Clercq, 5,5 voor Tindemans, 4,9 voor Van Miert en 4,7 voor Anciaux. De perceptie van de beheerstheid van de kandidaat komt — wat een overeenkomst tussen beide groepen betreft — op de tweede plaats ; gemiddeld verschillen ze slechts 1 schaalpunt. Enkel m.b.t. de beoordeling van De Clercq verschillen beide groepen in sterkere mate (verschil van 1,47 schaalpunten). De beheertheidsscores van de voorstanders van een partij die een kandidaat van een andere partij beoordelen, liggen lager dan hun deskundigheidsscores. Toch zijn ook deze scores nog licht positief : 4,8 voor Tindemans, 4,5 voor Van Miert en Anciaux en 4,3 voor De Clercq. Wat het toekennen van de eigenschappen deskundigheid en beheerstheid betreft, bestaat er dus een zekere consensus tussen beide groepen : de scores van beide groepen op deze dimensies liggen relatief dicht bij elkaar, terwijl beide groepen deze eigenschappen in positieve mate toekennen aan de beoordeelde politici. Deze bevindingen liggen enigszins in de lijn van de « image »-theorie : de subjecten « beschrijven » tot op zekere hoogte de reële deskundigheid en beheerstheid van de partijvoorzitters. Dit neemt niet weg dat het verschil tussen beide groepen voor beide eigenschappen statistisch significant is : ook hier percipieert men partijdig. Vooral m.b.t. de betrouwbaarheidsbeoordeling van een kandidaat verschillen voorstanders van een partij in sterke mate van de voorstanders van een andere partij. De scores verschillen hier gemiddeld 1,7 schaalpunten, met een verschil van nagenoeg 2 schaalpunten bij de beoordelingen van Tindemans en De Clercq. Hetzelfde geldt in iets lichtere mate m.b.t. de aantrekkelijkheidsbeoordelingen : de scores verschillen hier gemiddeld anderhalf schaalpunt. Het is dan ook vooral m.b.t. deze twee eigenschappen dat de scores van de voorstanders van een andere partij variëren rond het neutrale punt van de schalen, of licht negatief zijn (betrouwbaarheidsscores : 4,2 bij Anciaux, 4,1 bij Van Miert, 4 bij Tindemans en 3,8 bij De Clercq ; aantrekkelijkheidsscores : 4,3 bij Anciaux, 4,1 bij Van Miert, 3,8 bij Tindemans en 3,6 bij De Clercq). Het toekennen van de eigenschappen betrouwbaarheid en aantrekkelijkheid heeft dus een sterk partijdig karakter : de scores tussen beide groepen verschillen relatief sterk, terwijl de « eigen » partijvoorzitter positief beoordeeld wordt op beide eigenschappen, en de voorzitters van andere partijen eerder neutraal of negatief. Het toekennen van deze eigenschappen heeft eerder een « beoor-

delend » dan een « beschrijvend » karakter. Dit ligt in lijn van de balans-theorie.

Het is echter mogelijk dat de voor- en de tegenstanders van een bepaalde partij een analoog profiel toekennen aan de kandidaat van deze partij, doch dat dit profiel positiever is bij de voorstanders van de partij

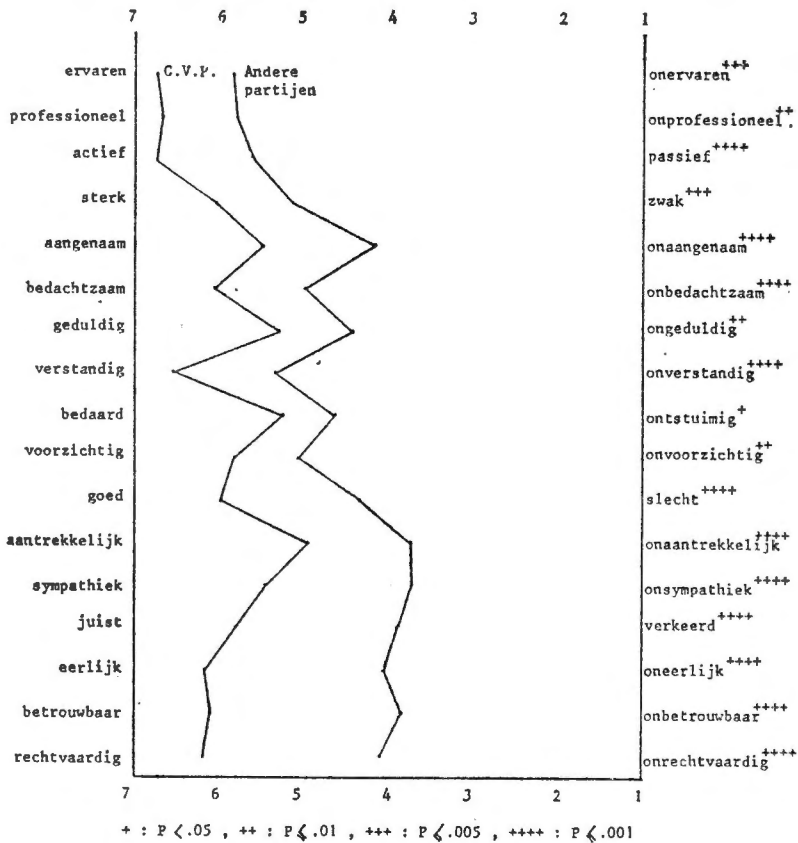


FIG. 1. — Gemiddelde beoordeling van de heer Tindemans op de 17 persoonlijkheidsitems voor voorstanders van de CVP (n = 78) en voorstanders van de SP, PVV of VU (n = 35).

dan bij haar tegenstanders. Beide perceptie-theorieën gaan hier dan op: beide groepen kennen aan een politicus dezelfde groep eigenschappen toe (image-theorie), doch de voorstanders doen dit in sterkere mate dan de tegenstanders (balans-theorie). Figuur 1 toont de gemiddelde scores van de heer Tindemans op de 17 persoonlijkheidsitems, voor zowel de voorstanders van de CVP (n=78), als de voorstanders van een andere partij (n=35). De items komen

in de volgorde voor die hen in de vragenlijst werd toegewezen. Naast elk item vermelden we het significantieniveau van de t-toets op het verschil in de gemiddelden.

Deze figuur bevestigt onze veronderstelling : beide groepen vertonen een analoog, doch tevens partijdig profiel van de heer Tindemans. Het verschil in gemiddelde score tussen beide groepen is wel — zoals hoger vermeld — groter m.b.t. de items van de betrouwbaarheids- en de aantrekkelijkheidschalen dan m.b.t. de items van beide andere schalen. Alle verschillen zijn evenwel statistisch significant. De overeenkomst tussen beide profielen wijst erop dat partijdige perceptie slechts binnen bepaalde grenzen plaatsvindt : de perceptie van een politicus wordt mede gedetermineerd door zijn reële performantie, en heeft dus tevens een realiteitskarakter.

Dit fenomeen is niet beperkt tot de perceptie van Tindemans alleen. De profielgelijkenis van een politicus kan eveneens nagegaan worden door de gemiddelde scores van beide groepen beoordeelaars over de 17 persoonlijkheidsitems heen met elkaar te correleren. Een hoge correlatie wijst daarbij op een gelijkend profiel. Deze correlaties bedroegen .93 voor De Clercq, .69 voor Tindemans (beiden $P < .01$), .48 voor Van Miert ($P \leq .05$) en $-.14$ voor Anciaux (niet significant verschillend van nul). Enkel m.b.t. Anciaux vertonen beide groepen dus een verschillend persoonlijkheidsprofiel. Dit kan het resultaat zijn van een sterk partijdige perceptie. Anderzijds was de heer Anciaux op het ogenblik van ons onderzoek slechts gedurende een korte periode partijvoorzitter geweest. Hij werd door onze steekproef dan ook als de minst gekende politicus beoordeeld (hij kreeg de licht positieve score van 4,5 op een 7-puntenschaal). In vergelijking tot de andere beoordeelde politici heeft hij daardoor minder kansen gekregen om een duidelijk image van zich te laten vormen. Mogelijks treedt een sterk partijdige perceptie van een politicus vooral in deze situatie op : de kiezers hebben immers onvoldoende informatie over de kandidaat en percipiëren hem vermoedelijk vooral in functie van hun partijvoorkeur.

Voorspelling van het stemgedrag van de 4 types kiezers.

Deze analyses werden uitgevoerd over de 4 partijvoorzitters heen. De interne consistentie van de aldus verkregen persoonlijkheidsschalen was hoog : $\alpha = .95$ m.b.t. betrouwbaarheid, .91 voor deskundigheid, .88 voor beheerstheid en .92 voor aantrekkelijk. Het samentellen van alle items tot één enkele persoonlijkheidsschaal leverde echter eveneens een erg betrouwbare schaal op : $\alpha = .95$. Daarom besloten we onze gegevens in twee stappen te analyseren. Eerst voerden we per type

kiezers een regressieanalyse uit, met de partijbeoordeling, de instemming met de standpunten en de totale persoonlijkheidschaal als predictoren. Via partiële correlaties zal daarna de afzonderlijke bijdrage van elke persoonlijkheidschaal onderzocht worden. Dit heeft als voordeel dat we *per* kiezersgroep een uitspraak kunnen doen over het belang van de diverse persoonlijkheidsdimensies, óók als uit de regressieanalyse bleek dat de persoonlijkheid van de kandidaat voor een bepaalde groep onbelangrijk bleek als predictor.

De resultaten van de regressieanalyses per type kiezer worden weergegeven in tabel V. We vermelden per predictor achtereenvolgens: de

TABEL V

**Resultaten van de regressieanalyses per type kiezer,
met de beoordeling van de partij,
de opvattingen en de persoonlijkheid van de kandidaat als predictoren**

Overtuigden (n = 344)

Opgenomen predictoren	b	Standaard- fout b	t-waarde	Significantie- niveau	Beta
Partijbeoordeling .	.46	.05	9.00	.0000	.39
Opvattingen . .	.42	.05	7.37	.0000	.36
Persoonlijkheid .	.36	.07	4.79	.0000	.19
R = .85 R ² = .73 (F = 305.5, P = .0000) adj. R ² = .73					

Beleidsgevoeligen (n = 168)

Opgenomen predictoren	b	Standaard- fout b	t-waarde	Significantie- niveau	Beta
Opvattingen . .	.63	.10	5.81	.0000	.52
Partijbeoordeling .	.28	.11	2.52	.01	.22
R = .70 R ² = .50 (F = 75.1, P = .0000) adj. R ² = .49					

Gewoontestemmers (n = 80)

Opgenomen predictoren	b	Standaard- fout b	t-waarde	Significantie- niveau	Beta
Opvattingen . .	.55	.12	4.44	.0000	.46
Partijbeoordeling .	.38	.11	3.4	.001	.35
R = .73 R ² = .54 (F = 41.5, P = .0000) adj. R ² = .52					

Onverschilligen (n = 40)

Opgenomen predictoren	b	Standaard- fout b	t-waarde	Significantie- niveau	Beta
Persoonlijkheid .	1.41	.26	5.4	.0000	.70
R = .70 R ² = .49 (F = 29.4, P = .0000) adj. R ² = .47					

regressiecoëfficiënt b , de standaardfout van deze coëfficiënt, de t -waarde van de toetsing van deze coëfficiënt met het bijhorende significantieniveau en de gestandaardiseerde regressiecoëfficiënt (β). Deze laatste drukt de correlatie uit tussen de predictor en het stemgedrag (45). Door de regressiecoëfficiënten te standaardiseren worden ze onderling vergelijkbaar, waardoor we de relatieve belangrijkheid van de predictoren kunnen nagaan. Onder de tabel vermelden we achtereenvolgens de multiple correlatie R , de determinatiecoëfficiënt R^2 , de F -waarde van de toetsing van deze coëfficiënt met het bijhorende significantieniveau en de gecorrigeerde (« adjusted ») R^2 . De multiple correlatie geeft de samenhang weer tussen het stemgedrag en de lineaire combinatie van de predictoren die in de analyse werden opgenomen. De determinatiecoëfficiënt geeft de proportie variantie in het stemgedrag aan die verklaard kan worden door deze lineaire combinatie van predictoren. De gecorrigeerde determinatiecoëfficiënt corrigeert deze laatste coëfficiënt wanneer er een ongunstige verhouding bestond tussen het aantal opgenomen predictoren en de omvang van de steekproef. Deze coëfficiënt is daarom vooral belangrijk bij de onverschillige kiezersgroep, vermits deze slechts 40 subjecten bevat.

De voorspelling van het stemgedrag van de diverse types kiezers ligt grotendeels in de lijn van de verwachtingen. Bij de overtuigden vormen de partijbeoordeling en de overeenkomst in standpunten de belangrijkste predictoren (β is respectievelijk .39 en .36). De beoordeling van de persoonlijkheid van de kandidaat blijkt tevens een rol te spelen ($\beta = .19$). Deze rol is echter ondergeschikt, omdat deze variabele slechts ongeveer 2 % van de variantie in het stemgedrag verklaart. Het stemgedrag van de beleidsgevoeligen wordt in eerste instantie gedetermineerd door een overeenkomst in opvattingen met de kandidaat ($\beta = .52$). Toch blijkt ook de partijbeoordeling een rol te spelen ($\beta = .22$, ter verklaring van ongeveer 2 % van de variantie in het stemgedrag). De persoonlijkheidsbeoordeling oefent bij dit type kiezers geen autonome invloed uit op hun stemgedrag. De resultaten m.b.t. de groep gewoontestemmers wijken af van de verwachtingen. Hun stemgedrag blijkt eveneens in eerste instantie bepaald te worden door een overeenkomst in opvattingen met de kandidaat ($\beta = .46$). De partijbeoordeling komt slechts op de tweede plaats ($\beta = .35$). De persoonlijkheidsbeoordeling levert geen significante bijdrage tot het verklaren van hun stemgedrag. Dit patroon lijkt sterk op dat van de beleidsgevoeligen. Toch is de β -waarde van de predictor op-

(45) A. VAN KNIPPENBERG en F. SIERO, *op. cit.*, blz. 11-42.

vattingen bij de gewoontestemmers lichtjes lager dan deze bij de beleidsgevoeligen (respectievelijk .46 en .52). Tevens is het belang van de partijbeoordeling bij de gewoontestemmers lichtjes groter in vergelijking tot de beleidsgevoeligen: beta bedraagt respectievelijk .35 en .22. Het stemgedrag van de onverschilligen ligt volledig in lijn van de verwachtingen: deze kiezers houden enkel rekening met de persoonlijkheid van de kandidaat (beta = .70).

Bij elke groep kiezers bestaat er een reële samenhang tussen het stemgedrag en de lineaire combinatie van de opgenomen predictoren: de multiple correlaties variëren van .70 tot .85. De verbeterde determinatiecoëfficiënten verschillen slechts in geringe mate van de eigenlijke determinatiecoëfficiënten. Deze laatste verschillen steeds significant van nul (P steeds $< .0001$). De lineaire combinaties van predictoren verklaren dus tussen 47 en 73 % van de variantie in het stemgedrag. Kirkpatrick en medewerkers stelden gelijkaardige percentages vast bij analoge analyses van reëel stemgedrag in de VS (46). Vooral het stemgedrag van de overtuigden blijkt in sterke mate voorspeld te kunnen worden door de drie geselecteerde variabelen: slechts ongeveer één kwart van de variantie in het stemgedrag kan niet worden verklaard. Van de drie andere groepen kiezers kan telkens ongeveer de helft van de variabiliteit in het stemgedrag verklaard worden. Opvallend hierbij is dat het stemgedrag van de onverschilligen ongeveer even goed voorspeld kan worden op basis van slechts één predictor (persoonlijkheid), als het stemgedrag van de beleidsgevoeligen en de gewoontestemmers, waarbij telkens twee predictoren nodig waren.

Per type kiezer werd een correlatie berekend tussen het stemgedrag en elk der 4 persoonlijkheidsschalen, waarbij dit verband werd uitgezuiverd voor de invloed van de 3 andere persoonlijkheidsschalen, de partijbeoordeling en de mate van overeenkomst in opvattingen. Deze partiële correlaties worden in tabel VI vermeld.

Overtuigden houden in hun stemgedrag vooral rekening met de betrouwbaarheid van de kandidaat ($r = .14$, $P \leq .01$), en in mindere mate met diens aantrekkelijkheid ($r = .09$, $P \leq .05$). Dit sluit aan bij onze voorgaande vaststellingen: we stelden immers vast dat deze eigenschappen sterk partijdig werden toegekend, terwijl juist dit kiezerstype sterk gehecht is aan hun partij. Beide persoonlijkheidseigenschappen leveren een autonome bijdrage tot het verklaren van het stemgedrag, aangezien we controleren voor de invloed van de partijvoorkeur.

(46) S.A. KIRKPATRICK *et al.*, *op. cit.*, pp. 270 en 276.

TABEL VI

Partiële correlatie tussen de diverse persoonlijkheidsschalen en het stemgedrag per type kiezers, waarbij elke correlatie werd uitgezuiverd voor de invloed van alle overige variabelen

	Overtuigden (n = 344)	Beleids- gevoeligen (n = 168)	Gewoonte- stemmers (n = 80)	Onver- schilligen (n = 40)
Betrouwbaarheid14**	.12	.14	.16
Deskundigheid06	.15*	.14	.46**
Beheersheid	-.03	-.07	.02	.15
Aantrekkelijkheid09*	-.08	-.14	.07

* = .01 < P < .05

** = P < .01

Ook de gewoontestemmers zijn gehecht aan « hun » partij. Het rekening houden met de betrouwbaarheid en de aantrekkelijkheid van de kandidaat lag dan ook voor de hand. Dit blijkt niet het geval : geen van de vier persoonlijkheidsschalen correleert bij dit type kiezers significant met hun stemgedrag. Het ontbreken van de verwachte samenhang kan te wijten zijn aan het feit dat de gewoontestemmers uit onze steekproef minder gehecht zijn aan hun partij dan verwacht. Uit de resultaten van de regressieanalyse bleek immers dat hun partijvoorkeur slechts op de tweede plaats kwam als predictor van hun stemgedrag.

De twee types wisselende kiezers houden enkel rekening met de deskundigheid van de kandidaten. Bij de onverschilligen is dit verband sterker dan bij de beleidsgevoeligen [r is respectievelijk .46 ($P \leq .01$) en .15 ($P \leq .05$)]. Het in rekening brengen van de deskundigheid van de kandidaat wijst op een rationeel beslissingsproces : deze eigenschap is immers onmisbaar bij het uitoefenen van een politiek ambt. Voor de onverschilligen vormt de deskundigheidsbeoordeling van de kandidaat zelfs de enige determinant van hun stemgedrag.

De kiezers die zich in zwakke mate in het politieke betrokken voelen stemmen dus eveneens op rationele basis. De gewoontestemmers houden in sterke mate rekening met de standpunten van de kandidaten, terwijl de onverschilligen in eerste instantie stemmen op een deskundig politicus.

In de theoretische uitwerking werden drie mogelijke interpretaties van het stemgedrag van de onverschilligen ontwikkeld. Uit de analyse van hun stemgedrag blijkt dat deze groep als geheel niet stemt in functie van hun aantrekkelijkheidsbeoordeling van de kandidaten, en wel rekening houdt met hun deskundigheid. Het stemmen op een kandidaat omdat deze een actuele maatschappelijke stroming symboliseert, werd niet geoperationaliseerd in ons onderzoek. We kunnen de drie interpretaties dan ook moeilijk op hun realiteitswaarde tegen elkaar afwegen.

Samenvatting en besluit.

De onderzoekssubjecten betrokken drie persoonlijkheidseigenschappen in hun perceptie van politici : betrouwbaarheid, deskundigheid en beheertheid. De aantrekkelijkheid van een politicus werd niet als een afzonderlijke eigenschap gepercipieerd, maar vormde een onderdeel van hun betrouwbaarheid en beheertheid. De perceptie van politici wordt zowel bepaald door het voorkomen van de politicus, als door de partijvoorkeur van de beoordelaar : kiezers kennen hetzelfde profiel toe aan een bepaalde kandidaat (beeldvorming bepaald door het voorkomen van de kandidaat), doch voorstanders van de partij van deze kandidaat percipiëren hem positiever op alle eigenschappen van dit profiel, dan voorstanders van een andere partij (beeldvorming bepaald door de partijvoorkeur van het percipiërend subject). Deze discrepantie in de perceptie is het kleinste bij eigenschappen van objectief waarneembare aard (deskundigheid en beheertheid) en het grootste bij eigenschappen die eerder verwijzen naar een subjectieve beoordeling (betrouwbaarheid en aantrekkelijkheid). Het verschil in perceptie is echter steeds statistisch significant.

We onderscheiden 4 types van kiezers. Het stemgedrag van de overtuigden wordt vooral bepaald door hun partijvoorkeur en hun standpunten. De persoonlijkheid van de kandidaat komt voor hen op de tweede plaats. De beleidsgevoeligen en de gewoontestemmers houden beiden in eerste instantie rekening met hun opvattingen en slechts in tweede instantie met hun partijvoorkeur. De resultaten van de gewoontestemmers weken dan ook af van onze veronderstellingen. De onverschilligen stemmen enkel in functie van hun persoonlijkheidsbeoordeling van de kandidaten.

De wisselende kiezers (beleidsgevoeligen en onverschilligen) hechten in hun stemgedrag vooral belang aan de deskundigheid van de kandidaat. De overtuigden houden in hun stemgedrag eerder rekening met de partijdig gekleurde eigenschappen betrouwbaarheid en beheertheid.

Deze resultaten — hoe veelbelovend ook — dienen voorzichtig geïnterpreteerd te worden. Onze steekproef was vooral m.b.t. de partijvoorkeur en de SES van de respondenten niet representatief voor de bevolking. Dit kan het onderzoek naar de determinanten van het stemgedrag beïnvloed hebben : de gewoontestemmers en de onverschilligen waren vermoedelijk ondervertegenwoordigd in onze steekproef. Ons onderzoek had tevens een verkennend en benaderend karakter. Het stemgedrag werd op een fictieve wijze geoperationaliseerd. Reëel stemgedrag heeft een nominaal karakter, terwijl het hier via een 7-puntenschaal (intervalniveau) gemeten werd. De respondenten konden *enkel* kiezen

tussen 4 partijvoorzitters, daar waar hun keuzemogelijkheden bij reële verkiezingen veel ruimer liggen. Tevens werd de overeenkomst in standpunten met de kandidaten slechts op algemene wijze geoperationaliseerd, zonder verwijzingen naar concrete stellingnames m.b.t. diverse actuele onderwerpen.

Verder onderzoek is dus nodig. Onderzoek over de persoonlijkheid van de kandidaat is tevens relevant. Een zekere mate van betrouwbaarheid, deskundigheid en beheerstheid is immers noodzakelijk voor het uitoefenen van een politiek ambt. Deze persoonlijkheidseigenschappen dienen echter samen te gaan met een welomschreven politiek ontwerp. Door in de verkiezingscampagne en in de media de persoon van de politicus al te zeer te beklemtonen, dreigen we te verzeilen in een politieke personencultus (47). Alle aandacht gaat hierbij naar de wijze waarop de politicus zich gedraagt en bij de kiezers overkomt. De standpunten die hij verdedigt komen daarbij op de tweede plaats. Dit kan leiden tot deprogrammatisering en zelfs depolitisering: de verpersoonlijking van de verkiezingen vervangt het programma (48). Verkiezingen verworden zo tot populariteitstests, waarbij kandidaten onderling worden vergeleken m.b.t. hun « stijl » van optreden, zonder omschrijving van het programma dat ze wensen te verdedigen.

Een doorgedreven verpersoonlijking heeft nog andere dysfuncties. Personalisering kan gepaard gaan met het verwerven van persoonlijke macht: een politicus die veel voorkeurstemmen verwerft, verstevigt hierdoor zijn positie in zijn partij en in het politieke bedrijf in het algemeen (49).

De politiek niet-geïnteresseerde « onverschillige » kiezers zijn verplicht te gaan stemmen. Dit vergroot de mogelijkheid tot manipulatie van deze groep. Door vage politieke boodschappen en het in de verf zetten van de « persoonlijkheid » van de kandidaat poogt men hun stem te winnen. We stelden vast dat dit type kiezers vooral rekening houdt met de deskundigheid van de kandidaat. Deze deskundigheid kan echter via een aangepaste campagne gesuggereerd of zelfs gecreëerd worden. Onverschillige kiezers kunnen zich hiertegen moeilijk wapenen. Ze bezitten immers te weinig informatie over het politieke gebeuren om het opgebouwde image van de kandidaat te kunnen ontmaskeren.

Tenslotte vergt de promotie van de persoonlijkheid van de kandidaten een uitgebreide en intensieve verkiezingscampagne. Dergelijke campagnes zijn erg duur, zodat men zich moet afvragen of dergelijke uitgaven te

(47) R. G. SCHWARTZENBERG, *op. cit.*, blz. 280-284.

(48) K. RAES, « Politieke vernieuwing », in *De nieuwe maand*, jrg. 24, juni-juli 1981, 5, blz. 432.

(49) W. DEWACHTER, Kleine schaalverandering of trend (...), *op. cit.*, blz. 329-330.

verantwoord zijn (50). Grotere partijen krijgen hiervoor steun van particulieren. Dit maakt hen echter eveneens van deze belangengroepen afhankelijk, wat bepaalde beslissingen kan beïnvloeden zonder dat de kiezer hierover inspraak heeft (51).

Summary : Perception and evaluation of personality traits of party-leaders as determinants of voting behaviour in Belgium.

This study investigates both the relationship between evaluation of personality traits of party-leaders and party identification, and the evaluation of personality traits as a determinant of voting behaviour.

One month before the Belgian national elections of November 81 201 voters evaluate personality traits of four well known leaders of the main Flemish political parties.

Factor analysis indicated three main dimensions in the evaluation of personality traits of politicians : reliability, expertness and self-control. The personality profiles of every party-leader were quite similar when comparing the profiles of groups of subjects with different party preferences. However, subjects who identified with a certain party rated the party-leader of this party more favorable on all personality traits than did subjects who identified with another party. These discrepancies in favorableness were rather small for expertness and self-control, but big for reliability and attractiveness. Analysing determinants of voting behaviour we differentiated four types of voters. Convinced voters were determined mainly by party preference and political views. Policy-oriented and routine-voters took into account in the first instance their political views and secondly their party preference. Personality traits of party-leaders functioned as the main determinant only for the voting behaviour of our indifferent subjects. Between these personality traits, mainly the evaluation of expertness had predictive power.

(50) W. DEWACHTER, E. CLIJSTERS, E. DE GRAEVE-LISMONT en L. ENGELLEN, *Het nut van een miljoenenpropaganda*, Leuven, Afdeling Politologie van de K.U.Leuven, 1974, blz. 16-20.

(51) W. DEWACHTER et al., *op. cit.*, blz. 5-7.

