



Universiteit
Leiden
The Netherlands

De Irrationele Stemmer: Het denken van Downs tegen het voetlicht
Nunen, Malouke van

Citation

Nunen, M. van. (2022). *De Irrationele Stemmer: Het denken van Downs tegen het voetlicht*.

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [License to inclusion and publication of a Bachelor or Master thesis in the Leiden University Student Repository](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3466427>

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

De irrationele stemmer

Het denken van Downs tegen het voetlicht

Bachelorscriptie politicologie

Universiteit Leiden

Malouke van Nunen

s2023547

Maandag 30 mei 2022

Democratietheorie

Hans Oversloot

... woorden

Inleiding	3
Hoofdstuk 1: Het denken van Downs	4
Rationaliteit	4
De baten, de kosten en de kans	4
De stemparadox	5
Conclusie	6
Hoofdstuk 2: De smalle definitie van rationaliteit	7
De C	7
De P	8
Conclusie	9
Hoofdstuk 3: De brede definitie van rationaliteit	10
Bredere baten	10
Conclusie	11
Hoofdstuk 4: De brede rationaliteitsdefinitie ontleed	12
Democratie als waarde en norm	12
Het juiste	12
Hoe komt een mens tot een overtuiging?	13
Wat betekent dat voor rationeel stemmen?	14
Problemen met de brede definitie van rationaliteit	15
Conclusie	16
Hoofdstuk 5: Waarom rationaliteit?	17
Het denken van Downs	17
Conclusie	18
Literatuur	19

Inleiding

Stemmen is een massafenomeen. In de afgelopen 70 jaar hebben ongeveer 27 miljard mensen een stem uitgebracht tijdens landelijke verkiezingen, zeven van de tien mensen die het recht hadden om te stemmen heeft van dat recht gebruik gemaakt (Kaniowski, 2019). Het onderzoeken waarom mensen precies stemmen is van belang om meer inzicht te krijgen in het democratisch proces.

Een belangrijke en invloedrijke denker over de redenen van stemmen is Anthony Downs (1930-2021). Deze Amerikaanse econoom specialiseerde in publieke keuzetheorie en bestuurskunde, en benaderde politieke onderwerpen op een economische manier. In zijn *An Economic Theory of Democracy* (1957) beschrijft hij dat het niet rationeel is om te stemmen: het zou een rationeel burger te veel kosten en niks opleveren. Dit strookt niet met het gedrag van de massa: die stemt wel. Zo ontstaat de paradox die Downs tot *voting-paradox* doopte. Sinds het uitkomen van het boek houdt deze paradox de gemoederen bezig. Wetenschappers proberen de paradox op te lossen binnen de grenzen van Downs, of treden er zelfs buiten.

In deze scriptie onderzocht worden of het inderdaad klopt wat Downs beweert: is stemmen irrationeel? Dit zal gebeuren door middel een tocht langs de economische rationaliteitsinterpretatie van Downs, via de bekende verbredingen van het begrip rationaliteit en deze zal uitmonden in een gedachte-experiment waarin die brede interpretatie van rationaliteit getoetst zal worden. Het zal niet puur politiek-theoretisch van aard zijn. Er komt ook een vleugje empirie voorbij dat meer kan vertellen over de afzonderlijke onderdelen van Downs' theorie, en uiteindelijk zal ook het denken van filosoof en psycholoog William James (1842-1910) de zoektocht wellicht verder kunnen helpen.

Om tot een zinvolle beantwoording van deze vraag te komen zal het eerste hoofdstuk in het teken staan van het denken van Downs. In het tweede hoofdstuk zal verkend worden hoe er binnen de grenzen van de economische opvatting van rationaliteit een oplossing gevonden kan worden voor de paradox. In het derde hoofdstuk zal getoond worden op welke manieren de grenzen van rationaliteit in het verleden zijn opgerekt, om in het vierde hoofdstuk die brede definitie te vervolgen en via een gedachte-experiment te toetsen. In dat hoofdstuk wordt ook gebruik gemaakt van de overtuigingstheorie van James. In de conclusie zullen de bevindingen nog eens inzichtelijk gepresenteerd worden waarna de hoofdvraag beantwoord kan worden.

Hoofdstuk 1: Het denken van Downs

Downs maakt in zijn analyse van het stemmen gebruik van een specifiek mensbeeld: de mens handelt op strikt economisch-rationele wijze. Dit heeft grote gevolgen voor wat hij als rationeel gedrag bestempelt en wat niet. De simpele daad van het uitbrengen van een stem kan hij niet anders uitleggen dan niet-rationeel, en dat resulteert in de schijnbare tegenstelling dat de grote groep mensen die deze actie uitvoert irrationeel is. In dit hoofdstuk zal allereerst worden ingegaan op de basisprincipes van de rationele keuzetheorie. Vervolgens zal dat worden toegepast op die simpele daad van het stemmen en zal worden getoond hoe dat er wiskundig uit ziet. Geponeerd in een samenleving met een groot electoraat wordt het probleem opgetekend van de stemparadox en ontstaat een startpunt voor het denken over de individuele motivatie voor het uitbrengen van een stem.

Rationaliteit

Anthony Downs stelt in zijn boek *An Economic Theory of Democracy* (1957) dat het niet rationeel is om te stemmen. Hij trekt deze conclusie op basis van het idee van individuele economische rationaliteit. Volgens dit idee van rationaliteit maakt iemand een kosten-batenanalyse wanneer hij gesteld staat voor een keuze. De optie die het meeste oplevert en het minste kost is voor hem de rationele keuze. Als iemand niet zeker weet wat de resultaten van de verschillende opties zullen zijn, zal hij kiezen voor de optie met het hoogste verwachte netto voordeel. Dit betekent dat ook de kans op bepaalde uitkomsten zal worden meegenomen in de kosten-batenanalyse. Dus een zeer grote kans op een goed resultaat betekent een hoog verwacht netto voordeel. Een zeer kleine kans op een goed resultaat betekent een laag verwacht netto voordeel. Downs giet deze afweging vervolgens in de mal van het uitbrengen van een stem en breekt de verschillende elementen op in de baten, de kosten en de kans.

De baten, de kosten en de kans

Downs (1957) betreft deze rationele keuzetheorie op de handeling van het stemmen. Startpunt van zijn theorie is de aanname dat stemmers hun stem als middel zien om een gewenste verkiezingsuitslag te bewerkstelligen. De baten in de kosten-batenanalyse zijn dan ook het verschil in nut voor de stemmer tussen de gewenste en de alternatieve uitslag. Dit verschil wordt gemeten in B (benefit).

De uitkomst van een verkiezing is onzeker, daarom moeten de baten behandeld worden als het verwachte netto voordeel. Dit betekent dat de stemmer de kans P (probability) op het uitbrengen van de beslissende stem vermenigvuldigt met het nut dat hij behaalt bij zijn gewenste uitkomst.

De kosten van het stemmen C (costs) zijn onvermijdelijk. Downs (1957) beperkt de kosten tot het informeren naar de kandidaten en kwesties. Later voegt hij ook fysieke kosten toe zoals het lopen naar het stembureau en opportuniteitskosten - de kosten die bestaan uit het laten van wat je in dezelfde tijd ook had kunnen doen (Kaniowski, 2019).

Een kiezer stemt om de gewenste verkiezingsuitslag te bewerkstelligen en zo zijn individuele verwachte netto voordeel te maximaliseren. Zoals hieronder geïllustreerd in afbeelding 1 zal het individu gaan stemmen wanneer het product van B (benefit) en P (probability), de C (costs) overstijgt, ofwel wanneer zijn individuele verwachte netto voordeel hoger is dan de kosten. Dat is het theoretisch kader waar Downs op voortbouwt.

$$B \times P > C$$

Afbeelding 1

Maar de crux van het verhaal van Downs ligt in de P , in de kans op de beslissende stem. Waar in een kleine gemeenschap de kans op de beslissende stem nog redelijk groot kan zijn, dwingt een grote gemeenschap de P tot pietluttig formaat. Hoe groter het electoraat, hoe kleiner de kans op de beslissende stem (Kaniowski, 2019).

De stemparadox

De stemparadox ontstaat in een gemeenschap met een groot electoraat. In verkiezingen met een middelgroot tot groot electoraat is de kans op het zijn van de kiezer die de verkiezing doet omslaan zeer klein. Die kans is dusdanig klein dat het product van B (benefit) en P (probability), de C (costs) niet zal overstijgen. Zelfs niet onder een zeer kleine C (costs). Dit betekent dat onder de hypothese van Downs (1957) een rationele en dus egoïstische kiezer zich zal onthouden van stemmen. De vergelijking hiervan is hieronder te zien in afbeelding 2.

$$B \times P < C$$

Afbeelding 2

Hoewel de het verwachte nut van de stem ($B \times P$) lager is dan de kosten stemt in de praktijk ongeveer 70% van alle kiesgerechtigden. Dit levert een schijnbare tegenstrijdigheid op als je aanneemt dat een mens rationeel handelt. Deze paradox wordt voor het eerst beschreven door Anthony Downs (1957) en hij noemt hem de *voting-paradox*, of in het Nederlands: de stemparadox.

De stemparadox levert een solide probleem op, mits een aantal aannames wordt aanvaard. Deze aannames zijn dat een mens rationeel handelt, dat iemand stemt om zijn gewenste verkiezingsuitslag te realiseren en dat de kosten economisch zijn en hoe dan ook bestaan. Om mee te kunnen gaan in het denken van Downs zal men dus dat moeten accepteren. Later in deze scriptie is te zien dat sommige denkers aan die basisaannames schroeven om tot een oplossing te komen.

Conclusie

Downs' denken over de individuele motivatie voor stemmen begint bij het idee van individuele economische rationaliteit. Volgens dat idee van individuele economische rationaliteit maakt iemand een keuze op basis van een kosten-batenafweging. In het geval van onzekerheid zal hij kiezen voor het hoogste verwachte netto voordeel. Downs betreft deze rationele keuzetheorie op de handeling van het stemmen. Hij zegt dat stemmers hun stem als middel zien om een gewenste verkiezingsuitslag te bewerkstelligen. Vanwege de zeer kleine kans de beslissende stem uit te brengen in een groot electoraat is het verwachte netto voordeel kleiner dan de kosten die het stemmen oplevert. Downs poneert uiteindelijk de paradox waarin, hoewel het niet rationeel is om te stemmen, alsnog 70% van de kiesgerechtigden dat doet.

Voor het neerleggen van deze paradox heeft Downs een aantal stevige aannames nodig: een mens handelt rationeel, iemand stemt om zijn gewenste verkiezingsuitslag te realiseren en de kosten zijn economisch en bestaan hoe dan ook. Daarmee ontstaat er in het denken van Downs een behoorlijke theoretische ruimte. De aannames die hij maakt kunnen fungeren als schietschijven. In de hoofdstukken die hierop volgen zal dat ook te zien zijn.

Sinds de publicatie van *An Economic Theory of Democracy* in 1957 poogt men de stemparadox op te lossen. De conclusie het volk en masse een irrationele handeling uitvoert is allicht een onprettig eindpunt van discussie. De aanvullingen en kritieken op de rationele keuzetheorie zijn grofweg te verbinden aan ofwel een smalle definitie van rationaliteit of aan een brede definitie van rationaliteit. De smalle definitie van rationaliteit blijft de *B*, *P* en de *C* benaderen op economische wijze. De brede definitie van rationaliteit betreft daarbij ook psychische en sociale aspecten bij de kosten-batenafweging die geen betrekking hebben op de uitslag van de verkiezing.

Hoofdstuk 2: De smalle definitie van rationaliteit

In het vorige hoofdstuk is beschreven hoe Downs rationaliteit ziet. Deze economische opvatting van rationaliteit leidt tot een kosten-batenafweging waarbij het niet rationeel blijkt te zijn om een stem uit te brengen. Samen met de informatie dat ongeveer 70% van de kiesgerechtigden wel een stem uitbrengt levert dat een stemparadox op. In dit hoofdstuk zal onderzocht worden in hoeverre er binnen de grenzen van de economische rationaliteitsopvatting van Downs een oplossing gevonden kan worden voor die paradox. Langs verschillende auteurs wordt eerst de C (costs) en vervolgens P (probability) besproken met inbegrip van een kritische evaluatie. Zo ontstaat een beeld waarin het onmogelijk blijkt te zijn om de stemparadox op te lossen binnen de smalle kaders van rationaliteit. De ‘smalle definitie van rationaliteit’ is de definitie die zich enkel focust op de economische invulling van de B , de P en de C . Binnen de smalle definitie wordt er niet getard aan de B (benefit). Aangenomen wordt dat het nut oplevert wanneer de gewenste kandidaat wint. Vanwege de spanwijdte van deze scriptie zal dat niet ter discussie staan.

De C

Downs bestempelt de kosten van stemmen als zekerheid. Het kost tijd en moeite om te informeren naar de verschillende kandidaten, net zoals het bezoeken van een stembureau. Auteurs die de stemparadox proberen op te lossen door middel van het aanpassen van de C maken die kosten kleiner of plaatsen de kosten op een andere plek in de vergelijking.

Niemi (1976) maakt de kosten kleiner. Hij beweert dat de kosten van het stemmen amper bestaan. Men stemt in de vrije tijd of doet het onderweg, zegt hij. Hoewel het voor iemand inderdaad weinig moeite of tijd kan kosten om een stem uit te brengen, bestaan de kosten nog steeds. Hiermee kan het de stemparadox dus niet oplossen. Zolang dit het kleinste beetje moeite of tijd zal kosten, zal het het verwachte netto voordeel ($B \times P$) dat niet overtreffen.

Barry (1988) gaat nog een stap verder dan Niemi en bestempelt naast de kosten ook de baten als zeer laag. Hij concludeert dat een rationele keuzetheorie niet van toepassing is op stemmen. Dit is een lastige conclusie omdat stemmen de meest eenvoudige politieke handeling is. In het vijfde hoofdstuk wordt dieper ingegaan op het gebruik van de rationele keuzetheorie in een breder daglicht.

Feddersen en Pesendorfer (1996) benaderen de kosten op een andere manier. Zij zien kosten voor een niet-geïnformeerde stemmer in zijn persoonlijk falen op het moment dat hij de beslissende stem uitbrengt. De auteurs beredeneren dat vanuit een stemming op kleine schaal. Wanneer een stem duidelijk de mogelijkheid heeft om beslissend te zijn, zal een relatief slecht geïnformeerde stemmer zich sneller weerhouden van stemmen. Ze gaan ervan uit dat een niet-geïnformeerde stemmer liever het risico op het beïnvloeden van de uitslag vermijdt. Caplan (2007) is sceptisch over dit principe op landelijke schaal. Bij een landelijke verkiezing is het risico op het niet-geïnformeerd bepalen van de uitslag vele malen kleiner. En daarmee zijn de kosten van persoonlijk falen ook veel kleiner. Deze

straffeloosheid leidt tot irrationeel stemgedrag, zegt Caplan (2007). Dit laat zien dat de kosten van het informeren geen onbreekbare barrière hoeven te zijn. Je kan je niet informeren (geen kosten) en dat zal ook niet leiden tot het ongemak de verkiezingen niet-geïnformeerd te bepalen middels de beslissende stem (geen kosten).

Het aanpassen van de C biedt nog geen oplossing voor de gehele stemparadox, maar een blik op de empirie wijst wel op enige verbondenheid tussen de invloed van kosten en het model van Downs. Het onderzoek van Geys (2006) toont het indirecte empirische bewijs van de relatie tussen fysieke en alternatieve kosten en op de opkomst bij kiezers. Landen met stemplicht hebben doorgaans een hogere gemiddelde opkomst, deels als gevolg van de kosten van niet-naleving, hoe klein die kosten ook mogen zijn. Stemmen op afstand en weekendverkiezingen kunnen om de opkomst verhogen. Het houden van meerdere verkiezingen op één datum, het invoeren minder strenge registratie-eisen en het hebben van verkiezingen tijdens mooi weer kunnen de opkomst te verhogen. Deze bevindingen geven enige geloofwaardigheid aan de relevantie van kosten bij beslissingen over deelname. Dit leert dat de vergelijking van Downs op zijn minst elementen bevat die stroken met de werkelijkheid, toch leiden de aanpassingen van de C niet tot het oplossen van de stemparadox.

De P

De kans op de beslissende stem is erg klein. Omdat deze zeer kleine kans in het model van Downs onderdeel is van een product ($B \times P$) trekt deze kans het model erg naar zich toe. Dit is aanleiding voor dispuut.

Zo willen Ferejohn en Fiorina (1974) de P weg houden uit de vergelijking omdat die kans niet is na te gaan voor het individu. In tegenstelling tot een besluit onder risico, weet men in het geval van onzekerheid niet hoe groot de kansen op de verschillende uitkomsten zijn. Dus, bij het uitbrengen van een stem is het onzeker hoe groot precies de kans is op het bepalen van de uitslag. De auteurs spreken van een mini-max spijtcriterium: iemand bekijkt het verlies dat hij zal ervaren bij verschillende uitkomsten, zonder te kijken naar de kansen van die uitkomsten. Hij kiest de optie die de minste spijt zal veroorzaken. Deze persoon weegt twee zaken af, namelijk de hoeveelheid spijt van wel stemmen en niet de beslissende stem hebben tegenover niet stemmen en de geprefereerde kandidaat zien verliezen met een stem. Dat laatste levert de meeste spijt op, dus zal hij wel gaan stemmen. Deze reparatie van het rationele keuzemodel voorspelt meer opkomst dan eerdere vormen. De stemparadox wordt hiermee ietwat opgelost.

Toch is er kritiek op het niet in acht nemen van de P . Beck (1975) stelt dat een rationele burger prima na kan gaan hoe groot de kans op de beslissende stem is. Onderdeel zijnde van een groot electoraat is die kans nihil. Daarnaast zou het meedoen van een kandidaat met veel tegenstand (ongeacht de kans van deze kandidaat op winnen) veel moeten betekenen voor de opkomst, omdat het risico dat deze

kandidaat wint en de spijt die daarmee gepaard gaat groter zullen zijn dan de kosten van het stemmen. Blais (2000) sluit aan in die kritiek en stelt dat het risico geschept te worden door een auto tijdens het gaan naar de stembus groter is dan het risico dat de minst favoriete kandidaat wint. Dit zou ertoe moeten leiden dat men thuis blijft.

Mueller (1989) zoekt een verklaring in de *game theory*. Een rationele burger weet dat P erg klein is, daarnaast weet deze burger ook dat het grootste deel van de electoraat ook zo denkt en daardoor zich zal onthouden van stemmen. Dit maakt de P weer groter. Hierdoor zal men wel gaan stemmen. Deze verklaring is problematisch omdat een enkele blik in de echte wereld deze burger zal leren dat er toch een hele hoop mensen gaat stemmen. Dat kan hij afleiden uit eerdere verkiezingen en uit peilingen.

Blais benadrukt dat ondanks dat, men ook de zijn P kan overschatten. We moeten er niet per se vanuit gaan dat elke rationele burger zijn P als erg klein bestempeld.

Conclusie

Auteurs doen verschillende aanpassingen aan de verschillende onderdelen van kosten-batenvergelijking van Downs. Zo worden de C en de P als groter of kleiner bestempeld. Er wordt benadrukt dat de C nog kleiner is dan gedacht, er wordt betoogd dat men gaat voor de optie die het minste spijt zal veroorzaken, men zou rekening houden met de acties van de rest. Het is redelijk eenvoudig gebleken om deze aanpassingen te pareren, en al zouden ze volledig hout snijden lossen ze slechts een deel van de paradox op. Een blik richting de empirie levert een interessant inzicht op. Want hoewel het binnen de smalle definitie van rationaliteit niet lukt om een oplossing te vinden voor de stemparadox, blijken de individuele onderdelen van de kosten-batenafweging wel invloed te hebben op de opkomst. Gemak rondom het stemmen zorgt over het algemeen voor meer opkomst.

De smalle definitie heeft niet geleid tot een oplossing voor de stemparadox, in het volgende hoofdstuk zal onderzocht worden in hoeverre de aanpassingen binnen de brede definitie van rationaliteit verder kunnen helpen.

Hoofdstuk 3: De brede definitie van rationaliteit

De smalle definitie biedt geen oplossing voor de paradox. Al snel na het uitbrengen van *An Economic Theory of Democracy* in 1957 door Downs brengen wetenschappers psychologische en sociale spelers naar het toneel van de rationaliteit. Ze passeren hiermee grotendeels de basisaanname van Downs, namelijk dat men stemt om de gewenste kandidaat te zien winnen. Men stemt om bepaalde gevoelens te activeren. Riker en Ordeshook (1968) waren hiermee de eersten. In dit hoofdstuk passeren enkele oplossingen voor de stemparadox de revue in de brede definitie van rationaliteit. De kritische evaluatie van deze brede definitie van rationaliteit is te vinden in het vierde hoofdstuk.

Bredere baten

De Downsiaanse opvatting van het rationele keuzemodel behandelt B , de baten, als het verschil in nut tussen de gewenste, en de alternatieve winnaar van de verkiezingen. De eerste pogingen de stemparadox op te lossen draaien grotendeels om het toevoegen van extra, niet-instrumentele baten.

Riker en Ordeshook (1968) beschreven in een invloedrijk artikel dat een burger psychische bevrediging D (civic duty) kan ondervinden door het stemmen. Deze bevrediging staat los van de uitkomst en gaat om de actie van stemmen zelf. Hieronder vallen onder meer het voldoen aan de ethiek van het stemmen, trouw zweren aan het politieke systeem, bevestigen van een partijvoorkeur en het bevestigen van het eigen meewerken aan het politiek systeem. Ook plezier wat iemand kan halen uit het bezoeken van het stembureau en beslissen op wie te stemmen telt hierin mee.

Riker en Ordeshook (1968) delen hiermee de baten op in twee categorieën: investeringsbaten en consumptiebaten. De investeringsbaten B zijn de baten die een stemmer krijgt wanneer haar/zijn voorkeurskandidaat wint. Die blijven ook in dit model hetzelfde en dus zeer klein. De consumptiebaten D staan los van de uitslag en gaan over de actie van het stemmen zelf en kunnen dus veel groter zijn. De voldoening die iemand haalt uit het stemmen draagt bij aan de batenkant van de kosten-batenanalyse, en dat kan de balans doen omslaan van onthouden naar stemmen.

Riker en Ordeshook betreden hiermee een benadering van rationaliteit die in de puurste vorm is omschreven door Tsebelis (1990). Tsebelis ziet rationaliteit als een optimale overeenkomst tussen doelen en middelen. Een individu handelt automatisch op een manier om zijn nut te maximaliseren. Tsebelis is dan ook niet geïnteresseerd in de overtuigingen of motivaties van dat individu.

Hij stelt dat een actor niet irrationeel kan zijn. Het doel van de actor kan wel bijvoorbeeld egoïstisch, altruïstisch of idealistisch zijn. De manier waarop irrationaliteit kan voorkomen is door een breuk in de doel-middel relatie. Volgens Tsebelis kan een breuk op twee manieren veroorzaakt worden, ten eerste door een impulsieve actie, ten tweede door een diepere bron van irrationaliteit. Beide hebben een psychologische oorzaak.

In deze gedachte van Tsebelis worden de mensen die hun stem uitbrengen wel rationeel. Men stemt bijvoorbeeld omdat het voldoening geeft zich te voegen naar de regels in een groep (Uhlener, 1986).

Er wordt gestemd om goedkeuring te krijgen van de andere leden, of puur omdat het het gevoel geeft onderdeel van de groep te zijn. De voldoening draagt uiteindelijk bij aan de baten en kan de kosten-batenafweging doen omslaan naar stemmen.

Niemi (1976) bekijkt het van de andere kant, maar zegt ongeveer hetzelfde. Vanwege de sociale norm dat het goed is om te stemmen, zal een individu het niet graag toegeven dat hij niet gestemd heeft. De psychologische kosten als gevolg van nee zeggen wanneer gevraagd wegen zwaarder dan de kosten wel te gaan stemmen.

Ook Goodin en Roberts (1975) maken een aanpassing aan het rationele keuzemodel in brede zin. Zij schrijven dat wanneer het verwachte individuele nut zeer laag is, ethische motieven de bovenhand krijgen. Bijvoorbeeld het ethische motief dat het individu moet stemmen ten goede van de gehele gemeenschap. Idealiter hadden de auteurs een stap verder gezet, namelijk dat het volgen van een ethisch motief voldoening kan geven. Op die manier is het ook te passen in de brede definitie van rationaliteit.

Door het toevoegen van de niet-instrumentele baten aan het rationele keuzemodel ontstaat een nieuwe relatie tussen opkomst, kans op de beslissende stem voor het individu en de grootte van het electoraat. In de Downsiaanse kosten-batenvergelijking zorgt een groter electoraat voor minder kans op de beslissende stem, wat theoretisch resulteert in een lage opkomst. In de brede opvatting van de kosten-batenafweging staat de kans op de beslissende stem niet meer centraal en kan er ook in een groot electoraat een grote opkomst plaatsvinden.

Conclusie

In dit hoofdstuk over de brede definitie van rationaliteit is een basisaanname van Downs al snel verworpen. Men stemt niet puur en alleen met het doel om de gewenste uitslag te bewerkstelligen, maar men stemt om bepaalde gevoelens te activeren - los van de uitkomst. Riker en Ordeshook openen het bal met een nieuwe letter, de *D*. Bij hen staat deze nog voor burgerplichten, maar al snel voegen wetenschappers er allerlei psychische bevredigingen aan toe. Verschillende psychische bevredigingen komen voorbij: het voelt goed te voldoen aan de normen van de groep, men in ieder geval niet toegeven niet gestemd te hebben, men kiest liever de ethische keuze als persoonlijk economisch nut ontbreekt. Tsebelis komt met een paraplutheorie en bestempeld elk gedrag rationeel omdat het het resultaat is van de juiste verhouding tussen doelen en middelen is.

Het is volgens de kosten-batenanalyse van Downs nog steeds niet rationeel om te stemmen, de aanpassingen in de smalle definitie hebben dat niet veranderd. De aanpassingen in de brede definitie zijn meer aannemelijk. Daarom wordt in het volgende hoofdstuk door middel van een gedachte-experiment onderzocht hoe ver er gegaan kan worden met deze manier van denken.

Hoofdstuk 4: De brede rationaliteitsdefinitie ontleed

Rationaliteit laat zich in het kort omschrijven door een individuele kosten-baten afweging met als doel het vergroten van het eigen nut. Eerder in deze scriptie is uitgewezen dat oplossingen voor de stemparadox binnen de smalle definitie geen uitweg bieden. Elementen binnen de grenzen van de brede definitie van rationaliteit bieden eventueel soelaas. In dit hoofdstuk zal een poging gedaan worden de brede definitie van rationaliteit op een manier uit te leggen zodat de paradox kan worden opgelost. Het betreft een filosofische analyse gebaseerd op een aantal aannames. Aan de hand van het denken filosoof William James zal een gedachte-experiment ondernomen worden. Het is onoverkomelijk dat er ruimte is voor vraagtekens. Een voorzet daarop wordt gegeven aan het einde van dit hoofdstuk.

Democratie als waarde en norm

Het startpunt van deze politiek-filosofische uitwijding is de aanname dat democratie goed is. Een aantal mensen heeft dat met het bekijken van de geschiedenis en met nadenken vastgesteld. Deze mensen hebben dat idee met andere mensen gedeeld en die mensen zijn dat op hun beurt blijven delen en de democratie is een algemeen aangenomen waarde geworden. Zoals dat met andere waarden ook gebeurt, doet een groep mensen actief hun best om de democratie als waarde over te brengen aan de rest van de gemeenschap door middel van socialisatie. De waarde democratie is een bijzondere omdat daar een belangrijke actie van de massa geveerd is voor het in stand houden van die democratie, men zal moeten stemmen tijdens verkiezingen. Mensen met een groot publiek in de samenleving, zoals mensen in het onderwijs en mensen in de media, houden deze socialisatie in stand: het is belangrijk om te stemmen, het is raar om niet te stemmen.

Een andere aanname is de aanname dat de mens een verzameling is van genen en ervaringen. Elke actie die een mens onderneemt komt voort uit een verzameling van persoonlijkheid, opvoeding, kennis, normen, waarden en vanzelfsprekendheden. Elke gedachte komt voort uit datzelfde. Een mens dat opgroeit en leeft in een gemeenschap waarin het normaal is om democratie en stemmen goed te vinden, is waarschijnlijk ook als zodanig geprogrammeerd.

Het juiste

Op welke manier maakt een mens een keuze? Dit is een verkenning in de brede definitie van rationaliteit, het is eerder in deze scriptie al beschreven dat de smalle, economische definitie van rationaliteit niet voldoet. Althans niet voor het verklaren van het massafenomeen stemmen. Een aanname die we meenemen is dat een mens egoïstisch is, een mens is nu eenmaal veroordeeld tot de eigen hersenpan inclusief gevoelswereld. Het egoïsme betreft hier niet het nastreven van economische waarden zoals tijd, moeite of geld - zoals in de smalle definitie - maar het betreft het nastreven van het gevoel het juiste te doen. Niet 'het juiste' op een morele manier, maar 'het juiste' op een manier van

individuele nutsmaximalisatie. Tsebelis ziet - zoals al eerder besproken - rationaliteit puur als optimale overeenkomst tussen doelen en middelen. Een individu handelt automatisch op een manier om zijn nut te maximaliseren. Tsebelis is dan ook niet geïnteresseerd in de overtuigingen of motivaties van dat individu. Dit zou betekenen dat elke stem het resultaat is van een afweging waar een hele verscheidenheid aan verwachte kosten en baten in zijn meegenomen.

Uhlener (1986) stelt dat men stemt omdat het goed voelt aan de sociale norm te voldoen. Omdat het goed voelt ergens de mening over te uiten. Volgens Niemi (1976) stemt men omdat de schade aan de persoonlijke reputatie bij het toegeven niet gestemd te hebben een grotere kost is dan de kosten van het stemmen zelf. Hoewel Tsebelis niet geïnteresseerd is in de overtuigingen of motivaties van de stemmer, zouden de verklaringen van Uhlener en Niemi wel onder zijn paraplu kunnen vallen.

De reden van Tsebelis' desinteresse naar de motivaties van het individu zou kunnen voortkomen uit de discrepantie die bestaat tussen de reden die iemand opgeeft en de werkelijke reden. Men zou immers niet graag zijn keuze tot stemmen uitleggen met 'ik voldoe graag aan de sociale norm', of 'ik vermijd liever persoonlijke reputatieschade bij mijn collega's aan het koffiezetapparaat'.

Deze discrepantie hoeft niet het gevolg te zijn van een leugen. Het zou kunnen zijn dat een mening in eerste plaats ontstaat vanuit een emotie. Dan luisteren mensen naar hun emotie en verpakken ze deze in een reden die ze goed vinden klinken. Misschien kunnen ze tot die emotie komen als ze er eerlijk over zijn.

Filosoof en psycholoog William James (1842-1910) beschreef hoe door *passional nature of beliefs* de rede beïnvloed kan worden door het onderbewustzijn. Dat kan ons verder helpen in de zoektocht naar rationaliteit in de mens. Eerst zal gekeken worden naar het vormen van overtuigingen in het algemeen. Daarna zal dit betrokken worden op de overtuiging die iemand kan hebben die leidt tot het uitbrengen van een stem.

Hoe komt een mens tot een overtuiging?

Om na te kunnen gaan of redenen om te stemmen kunnen liggen in het voldoen aan de sociale norm, of angst voor reputatieschade, moet er een verkenning plaatsvinden in de wereld van de overtuigingsvorming. William James beweert dat overtuigingen *passioneel* zijn van nature, en alleen wanneer een mens dat onderschrijft kan hij tot de oorsprong komen van zijn overtuigingen.

James zegt dat 'passies' ten grondslag liggen aan een overtuiging. Hiermee bedoelt hij onderbewuste verlangens, wensen. En alleen als iemand onderschrijft dat het onderbewuste invloed heeft op zijn overtuigingen, en zoektocht naar de oorsprong begint met diepe zelfreflectie van de kern van hemzelf. Dan kan je erachter komen dat er een hele reeks invloeden die je ervaringen scheef trekt en verstoort. Maar de meeste mensen doen niet aan die diepe zelfreflectie. Zij hebben overtuigingen zonder precies te weten waarom. En als die overtuigingen worden gepresenteerd als feiten, is de overtuiging een idee of een perceptie geworden.

James onderscheidt vier onderbewuste invloeden die de rede in de weg kunnen zitten: passie, religie, cultuur, en onderbewuste gedachten. Deze invloeden omcirkelen rede in de vorm van gewoonte, vooroordelen, haat, onwetendheid, cultuur, onderwijs, en verlangens. Soms, zegt James, kan een overtuiging puur gebaseerd zijn op feiten. Maar meestal valt een overtuiging onder Sartre's theorie van de Kwade Trouw. In het kort: een individu zal tegen zichzelf liegen om mentale pijn te verzachten. In sommige gevallen zal het individu zelfs daaraan voorbij gaan en zichzelf plaatsen in een staat van uitgesproken waanvoorstellingen.

Wanneer de onderbewuste invloeden de intellectuele groei van iemand belemmeren ontstaat er een onduidelijke mengelmoes van het begrip van het individu van kennis, feiten en overtuigingen. En als die individu iets meemaakt wat zij/hij niet helemaal begrijpt, dan zal deze mengelmoes de ervaring van de gebeurtenis kleuren. Deze cognitieve onrust leidt tot een stokken in het geven van betekenis aan de gebeurtenis. Onzekerheid over de gebeurtenis zal veel mensen ertoe leiden terug te vallen in veilige oude denkbeelden waar de waarheid al geschapen is. Door dit vaker te doen worden die denkbeelden alleen maar sterker, of ze nou de werkelijkheid beschrijven of niet, zegt James. Onze overtuigingen zijn hartstochtelijk en gevoelsmatig van aard. En als je intuities hebt, dan komen die van dieper dan het spraakzame niveau waar de rationaliteit zit. Zo komt James aardig in de buurt van de denkwijze van de klassieke Atheense filosoof Socrates. Hij onderzocht de kennis in het diepste van mensen zelf. En door middel van het stellen van vragen probeerde hij daar te komen.

Wat betekent dat voor rationeel stemmen?

Volgens James kun je mensen dus in twee groepen verdelen. Zij die hun overtuigingen paraat hebben en nog nooit zijn neergedaald middels zelfreflectie in hun onderbewuste. En de mensen die dat wel hebben gedaan en wellicht 'irrationele' emoties gevonden hebben ten grondslag aan hun overtuigingen.

Waarom gaan mensen stemmen? Die vraag levert antwoorden op die rationeel klinken maar onmogelijk kunnen kloppen. "Bepaal over je toekomst", "laat ze weten wat je vindt", "omdat het het feest van de democratie is". Zoals eerder gezegd heeft een individuele stem geen invloed op de uitslag. Het is verleidelijk aan te nemen dat deze verklaringen behoren tot de soundbites die mensen hebben.

Een diepere kijk in het onderbewuste kan leiden tot andere verklaringen. Het voldoen aan wat je is aangeleerd kan iemand een goed gevoel geven, de afweging maken dat niet gaan stemmen gedoe kan geven bij het koffiezetapparaat omdat je je moet verantwoorden. Dat kan meer gedoe opleveren dat even te gaan stemmen. Ook kan het een goed gevoel geven om mee te doen met de massa, kan het een goed gevoel geven om het moreel juiste te doen: mensen in andere landen sterven voor democratie. Niet gaan stemmen kan een knoop opleveren voor iemand.

Is iemand die gaat stemmen dan irrationeel? Die vraag wordt voor beide groepen beantwoord. Iemand die niet is neergedaald in het onderbewuste zegt geeft valse verklaringen voor zijn acties. Iemand die wel een poging gedaan heeft om echt door te dringen tot zijn onderbewuste kan verschillende redenen hebben om te gaan stemmen. Deze redenering gaat dus niet mee in de vaak veronderstelde tegenstelling tussen ratio en emotie. Als de mens geprogrammeerd staat vaker het juiste te willen doen, en de mensen in de samenleving socialiseren elkaar, en leren elkaar aan dat zaken als democratie en rechtsstaat goed zijn, en dat stemmen belangrijk is.

En als je dat van jezelf weet, dat je beter af bent als je wel bent gaan stemmen, omdat het bepaalde goede gevoelens heeft opgeleverd. Omdat het is aangeleerd dat stemmen belangrijk is, het het voelt goed om daaraan te voldoen. Omdat je de afweging maakt dat wel stemmen je minder gedoe op zal leveren aan het kerstdiner. Als je dus afdaalt naar de onderbewuste echte redenen voor je acties kom je op rationele afwegingen uit. Daarom zal je ook in je verklaringen waarom je stemt rationeel zijn.

De niet-afdaler zal verklaringen geven die niet niet voldoen aan een toets van logica. Maar in het onderbewuste zal er natuurlijk wel een afweging gemaakt zijn. Dat kunnen dezelfde afwegingen zijn als de wel-afdalers. Ze zijn zich er alleen niet van bewust. Is hun onderbewuste dan wel rationeel? En hun eigen verklaringen niet? Het onderbewuste maakt altijd een afweging uit een brei van emoties. Maar zal kiezen wat na een afweging het meeste oplevert: het meeste geluk, het 'goede' gevoel.

Waarheden over wat goed is voor een mens bestaan in de wereld. En onderling socialiseert men elkaar. Dat nestelt zich ook in het onderbewuste. Het onderbewuste kan voor een mens dus de juiste keuzes maken. Maar vaak toch wel vanwege drijfveren als sociale erkenning, inclusie of simpel plezier.

Problemen met de brede definitie van rationaliteit

De brede definitie kan dus gezien worden als een rationaliteitsverklaring voor alles wat iedereen doet. Daar zijn een aantal vragen bij te stellen. Bijvoorbeeld over schuring tussen korte termijn- en lange termijnafwegingen. Is bijvoorbeeld het eten van een worstenbroodje - gewoon omdat je er zin in hebt - ook rationeel? Het levert nut op, het is lekker en geeft een goed gevoel. Maar op de lange termijn is het ongezond. Zoals al eerder is aangenomen, is een mens een verzameling van genen en ervaringen. En omdat er kennis bestaat over wat op lange termijn goed voor je is, wordt die kennis daarover ook verspreid. Als dat op een manier weerklank vindt en zich nestelt in het referentiekader zal de keuze wellicht anders uitvallen. En moet je dus op zo'n manier beïnvloed zijn dat het (ook al ben je er niet per se blij mee) beter voelt om geen worstenbroodje te eten dan wel. Op de langere termijn levert dat wellicht echt geluk op (betere gezondheid), en op de korte termijn geeft de vooruitzicht van een goede lange termijn een goed gevoel voor op de korte termijn.

Ook lastig aan deze redenatie is het veronderstelde verschil tussen de samenleving die de norm oplegt en het individu dat erdoor bewogen wordt. De samenleving bestaat op zijn beurt uit allemaal

individuën die ook een verzameling van genen en ervaringen zijn. Zij hebben de norm ook aangeleerd gekregen. Elk mens is in zekere zin het individu en de samenleving tegelijkertijd.

Als alles rationeel valt uit te leggen komt men op een ander probleem. Een probleem waar Downs in zijn *An Economic Theory of Democracy* (1957) al voor waarschuwt. De theorie kan niet gefalsificeerd worden en verliest zijn voorspellende waarde. "The political function of elections in a democracy (...) is to select a government. Therefore rational behavior in connection with elections is behavior oriented toward this end and no other." (Downs 1957, 7)

Je kan de basisdelen van het rationele keuzemodel gebruiken om de opkomst deels te verklaren. Maar die basisdelen voldoen niet in het oplossen van de stemparadox. De brede definitie van rationaliteit is wel te gebruiken om de stemparadox op te lossen, het is te verklaren waarom zoveel mensen stemmen. Maar het grote probleem met die benadering is het onvermogen tot falsificeren. Dit leidt uiteindelijk tot de vraag: is het rationele keuzemodel de aangewezen manier om het leven in het algemeen, en stemmen in het bijzonder te verklaren?

Conclusie

De smalle definitie van rationaliteit bood geen oplossingen voor de stemparadox maar de brede definitie bood een mogelijkheid tot het rationeel maken van de stemmer. Om daadwerkelijk te toetsen of dit hout snijdt en de opborrelende vragen te beantwoorden moest er via een omweg in de menselijke besluitvormingsmolen een diepere filosofische vraag beantwoord worden. Hoe komt een mens tot een overtuiging?

In dit hoofdstuk is gekeken wat er gebeurt als je zo ver als mogelijk mee gaat in de brede definitie van rationaliteit. Een aantal aannames moesten gemaakt worden om het gedachte-experiment op touwen te zetten. Zo is democratie een waarde die men aan elkaar overbrengt en is een mens een verzameling genen en ervaringen. Als het de sociale norm is om te stemmen, voldoet een lid van een gemeenschap over het algemeen graag aan die norm. Dat kan dus een van de echte redenen zijn dat iemand stemt, in tegenstelling tot redenen van stemmen die men opgeeft, zoals 'bepaal je toekomst'. Hoe komt het dan dat men niet graag toegeeft dat ze stemmen om te voldoen aan een sociale norm? Hoe komt het dat een schoolklas gniffelt wanneer iemand aangeeft te stemmen vanwege sociale druk? Dit is onderzocht aan de hand van de denkwijze van William James. Die stelt dat er een verschil is tussen bovenliggende overtuigingen en onderliggende overtuigingen. Op Socratische wijze en door middel van diepe zelfreflectie kan iemand erachter komen wat de werkelijke drijfveren zijn.

Is dit dan het oplossen van de stemparadox? Namelijk dat iedereen uiteindelijk vanzelf doet wat goed is voor die persoon. Daar kunnen maar uiteindelijk regelt iemand het vanzelf (wellicht zonder het zelf te weten) voor de gemoedstoestand in de eigen bovenkamer. Dat iedereen rationeel is in het wel of niet stemmen lost de stemparadox op, maar levert een groter probleem op: als alles rationeel is, is niks te falsificeren en kan de theorie meteen weer de prullebak in.

Hoofdstuk 5: Waarom rationaliteit?

In de eerdere hoofdstukken is geprobeerd via de smalle definitie van rationaliteit en langs de gangbare brede definities van rationaliteit een antwoord te vinden op de paradox van Downs. Uiteindelijk heeft de ontleding van die brede definitie van rationaliteit ons ver gebracht maar vlak voor de finish is het toch onwerkbaar gebleken. Als alles rationeel is, wat betekent het dan nog? Dit levert de vraag op of de rationele keuzetheorie überhaupt de aangewezen theorie is om het leven mee te verklaren.

Het denken van Downs

Anthony Downs poneert met zijn stemparadox een kwestie waar menig wetenschapper zich op heeft stukgebeten. De stemparadox is voor veel van die wetenschappers een handig vertrekpunt of iets om zich tegen af te zetten. De manier waarop Downs rationaliteit verbindt aan stemmen is echter niet een vanzelfsprekendheid. Hij bepaalt hoe een rationele keuze eruit ziet, en welke elementen de afweging bevat. Hij bepaalt wat een individu belangrijk moet vinden: economische waarde. En hoewel het empirisch is aangetoond dat het verlagen van bepaalde kosten de opkomst kan verhogen, en daarmee dat een deel van de theorie bruikbaar is in de praktijk, is de stemparadox een constructie. Daarnaast deelt Downs de wereld op in individuen, en heeft geen oog voor het grotere sociale geheel. 70% van de mensen gaat stemmen en als de basale rationele kosten-batenafweging daar geen verklaring voor geeft is het wellicht beter om deze af te stoten.

Verkiezingen en opkomst zouden ook op andere manieren bekeken kunnen worden. Bijvoorbeeld als een wedstrijd. Politici werpen zich in de ring, willen winnen, en burgers staan in het publiek en hopen dat blauw of rood wint. Mensen denken niet in rationaliteit maar laten zich gewoon als kleine eenlingetjes meevoeren in de grote massa. Op de grote schermen trekt Dionne Stax virtuele blokken uit de grond om mee te delen wie gewonnen heeft.

Misschien is het leven irrationeel.

Conclusie

In deze scriptie is stond de stemparadox van Anthony Downs centraal. Er is gekeken of het inderdaad klopt dat stemmen irrationeel is. Het startpunt van deze zoektocht was de manier waarop Downs tot de stemparadox is gekomen. Een mens maakt een keuze via een kosten-batenafweging zei hij.

De belangrijkste bevindingen zijn dat aanpassingen maken aan de kosten-batenafweging binnen die smalle economische definitie van rationaliteit niet voldoet. De stemmer wordt er niet (veel) rationeler door. De brede definitie van rationaliteit bood wel opties. Maar wanneer er sociale en psychologische factoren worden toegevoegd aan een (zowat) wiskundige vergelijking ontstaat er een puzzel die doortrekt naar de krochten van de menselijke interne besluitvormingsmolen. Hierdoor werd een deel van de scriptie meer psychologisch-filosofisch van aard. Maar dat was nodig om een antwoord te kunnen vinden op de onderliggende vraag: wat is rationeel gedrag?

Uiteindelijk zou je kunnen zeggen dat men elkaar socialiseert om goed gedrag bij elkaar af te dwingen. Hierop volgt dat mensen stemmen om bijvoorbeeld sociale isolatie te voorkomen, dat kan binnen de brede definitie van rationaliteit geplaatst worden. Dit klinkt gek, en men zal zo'n reden niet snel als verklaring geven voor het stemmen. Volgens het denken van filosoof William James kan dat komen omdat men in eerste plaats handelt vanuit emoties, en omdat men het vaak niet eens echt weet waarom ze bepaalde dingen vinden of doen. Lastig aan deze redenering is het feit dat zo elk gedrag rationeel uitgelegd kan worden, en dat maakt deze theorie dan ook niet falsificeerbaar.

Dit laat zien dat de gedachtegang van Downs uitvoerig getoetst is. Binnen zijn eigen kaders, en buiten zijn eigen kaders. Volgens de economische rationele keuzetheorie is het inderdaad niet mogelijk stemmen als rationeel te zien. Dit levert de vraag op of rationaliteit überhaupt gebruikt moet worden voor het analyseren van het leven. De scriptie eindigde dan ook met een grotere vraag dan waarmee het begon.

Literatuur

- Barry, B. (1988). *Sociologists, Economists, and Democracy*. The University of Chicago Press.
- Beck, N. (1975). The paradox of minimax regret. *American Political Science Review*, 69(3), 918. <https://doi.org/10.2307/1958403>
- Blais, A. (2000). *To vote or not to vote?* University of Pittsburgh Press.
- Caplan, B. (2008). *The myth of the rational voter: Why democracies choose bad policies* (New edition). Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400828821>
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row.
- Feddersen, T. J., & Pesendorfer, W. (1996). The swing voter's curse. *The American Economic Review*, 86(3), 408–424. <https://www.jstor.org/stable/2118204>
- Ferejohn, J. A., & Fiorina, M. P. (1974). The paradox of not voting: A decision theoretic analysis. *American Political Science Review*, 68(2), 525–536. <https://doi.org/10.2307/1959502>
- Geys, B. (2006). Explaining voter turnout: A review of aggregate-level research. *Electoral Studies*, 25(4), 637–663. <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2005.09.002>
- Goodin, R. E., & Roberts, K. W. S. (1975). The ethical voter. *American Political Science Review*, 69(3), 926–928. <https://doi.org/10.2307/1958406>
- James, W. (2010). *The will to believe: And other essays in popular philosophy*. Auckland: The Floating Press.
- Kaniovski, S. (2019). Turnout: Why do voters vote? In B. Grofman, S. Voigt, & R. D. Congleton (Eds.), *The Oxford Handbook of Public Choice* (Vol. 1, pp. 1–25). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190469733.013.15>
- Mueller, D. C. (1989). *Public choice II*. Cambridge University Press.

- Niemi, R. G. (1976). Costs of voting and nonvoting. *Public Choice*, 27(1), 115–119.
<https://doi.org/10.1007/bf01718955>
- Perez, K. (2013). *Fragile reason: The smothering effects of subconscious influences on reason* (Dissertation). Dominguez Hills ProQuest Dissertations Publishing.
- Riker, W. H., & Ordeshook, P. C. (1968). A theory of the calculus of voting. *American Political Science Review*, 62(1), 25–42. <https://doi.org/10.2307/1953324>
- Tsebelis, G. (1991). *Nested games: Rational choice in comparative politics* (Reprinted edition). Berkeley: University of California Press.