

Capitolul 9

Comportament politic: alegători **rezonabili** și sisteme multipartide

Franz Urban Pappi

Studiul comportamentului politic la nivelul electoratului general a înregistrat schimbări considerabile față de perioada de început caracterizată de predominanța modelului Michigan din anii 1960 (Campbell et al. 1960; 1966) și juxtapunerea acestei abordări socio-psihologice cu abordarea alegerii raționale promovată de Downs (1957). Începând cu apariția unor argumente revizioniste în favoarea unui vot tematic (Rusk 1987) și continuând cu concepțiile despre votul retrospectiv, atât cele tradiționale cât și cele din perspectiva alegerii raționale (Fiorina 1981), constatăm emergența unui concept nou, „alegătorul rezonabil”.

Acest concept funcționează ca o punte de legătură între psihologii politici și versiunile „realiste” ale abordării alegerii raționale – versiuni care încearcă să facă predicții ale comportamentului electoral real și nu se axează exclusiv pe investigarea condițiilor de echilibru între cererea și oferta de programe electorale. Votanții rezonabili sunt raționali doar într-o anumită măsură, dat fiind că încearcă înțelege și să decidă în situații despre care sunt doar vag informați. Raționamentele euristice sunt utilizate pentru a rezolva „dilema lui Simon”, și anume cum să decizi rațional când ai la dispoziție „o capacitate de informare și prelucrare limitată” (Sniderman, Brody și Tetlock 1991: 18).

În cadrul perspectivei alegerii raționale, Popkin adoptă termenul de „alegător rezonabil” pentru a descrie o situație similară în care „alegătorii de fapt reflectează asupra partidelor, candidaților și problemelor politice” (1991: 7), „investind” voturile lor în bunuri colective pe baza unor „informații costisitoare și imperfecte în condiții de incertitudine” (1991:10). Spre deosebire de investitorii privați, acești „investitori publici” sunt mai puțin motivați să caute informații costisitoare în legătură cu bunurile în care investesc. Din această cauză Popkin caracterizează alegerea în această situație ca o raționalitate cu costuri reduse, unde cei mai câștigați sunt cei care reușesc să obțină informații puțin costisitoare de la prieteni și utilizează simplificări informaționale și de calcul.

Ideea generală promovată de conceptul de alegător **rezonabil** nu este nouă. Încă de la transformarea gradată a conceptului originar de *homo economicus* în actor care urmărește maximizarea utilității prin calculul subiectiv al probabilității rezultatelor, a început să fie destul de evident că obținerea unei informații perfecte este adesea mult prea costisitoare (o idee deja prezentă la Downs (1957)). Elementul cu adevărat nou este ceea ce oferă în prezent psihologia cognitivă printr-un set de rezultate testate experimental: conceptul de „schemă cognitivă” pentru achiziționarea, prelucrarea și reactualizarea informației; conceptul de „încadrare” dominantă pentru simplificarea structurii scopurilor; și

cunoștințele despre deprinderi, ca reguli de decizie rapidă aplicabile la situațiile de decizie frecvente (Esser 1991).

Aceste teorii permit psihologului cognitivist să modeleze procesul individual de luare a deciziilor. Însă în știința politică în general, și în studiile electorale, în special, este necesar să se ia în considerare interfața dintre alegerile indivizilor și lumea partidelor politice și a politicilor guvernamentale. Acest capitol se axează pe problemele formării preferințelor partinice și ale alegerii între partide, la alegătorii **rezonabili** în cadrul sistemelor multipartide. Aceasta este o sarcină necesară și distinctă, într-un domeniu în care agenda de cercetare este puternic orientată spre sistemul bipartid american și alegerile prezidențiale din Statele Unite.

Alegerea rațională este comportamentul care e în acord cu preferințele individuale ale cuiva, preferințe care de asemenea trebuie să îndeplinească anumite condiții minimale de coerență cum ar fi condiția de tranzitivitate și altele. Vom lua pentru început în considerare problemele legate de preferințele partinice ale alegătorilor în cadrul sistemelor multipartide. În al doilea rând, ne vom opri asupra forțelor care influențează aceste preferințe. Pornind de la conceptul de alegător **rezonabil**, vom arăta cum variabile ca proximitatea tematică, evaluarea retrospectivă a performanțelor guvernamentale și identificarea partinică pot fi interpretate într-un model al formării preferințelor în sisteme multipartide. În final, ne vom asuma sarcina de a analiza problema deciziei în sine și vom lua în considerare expectanțele viitoare despre coaliții guvernamentale posibile, condiții pentru voturi sofisticate și comparații între votul instrumental și votul simbolic sau expresiv.

Modelul general al acestui capitol este construit pornind de la asumția că în sisteme multipartide, profilele preferințelor partinice ale alegătorilor constituie legătura esențială între factorii care influențează **evaluările** partidelor și votul final. În acest sens, „preferința partinică” are un statut causal analog conceptului de „evaluări comparative ale candidaților” în modelul Michigan revizuit (Markus și Converse 1979). Dintre influențele posibile asupra preferinței pentru un anumit partid, proximitatea tematică și evaluările retrospective sunt identificate ca factorii cei mai apropiați de procesul de formare a preferințelor în lanțul de cauzalitate asumat. Proximitatea tematică este o măsură prospectivă substanțială, în timp ce evaluările retrospective se referă la performanțele anterioare ale echipei guvernamentale aflate la putere.¹

Prima și a treia secțiune a acestui capitol se referă la ceea ce Huckfeldt și Carmines (vezi supra: cap. 8) au numit „provocarea economiștilor” pentru abordările psihologică și sociologică în studiul comportamentului electoral. Acțiunea rațională, orientată spre îndeplinirea unui scop, are ca precondiție existența unor preferințe clare (Secțiunea I) și existența raționamentelor despre consecințele acțiunii (Secțiunea a III-a). Această ultimă

¹ **Așteptările față** de viitor sunt mai dificil de integrat în modele pentru sisteme multipartide, întrucât viitorul guvern depinde nu numai de rezultatul alegerilor, ci și de construcția coaliției viitoare. **Așteptările** privind coaliția influențează rezultatul în privința deciziei finale, în măsura în care alegătorul trebuie să reflecteze privind guvernele ce ar putea rezulta de pe urma diverselor modalități prin care el sau ea își poate da votul, și care sunt compatibile cu profilul preferinței sale partinice.

sarcină este mai complicată în cazul în care rezultatul care contează este o agregare a voturilor tuturor alegătorilor mai degrabă decât rezultatul acțiunii unui singur individ. Secțiunea a II-a este o discuție despre formarea preferințelor politice din perspectiva unor concepte din psihologia politică și se concentrează asupra procesului de achiziție a informației și a posibilității de a pune în acord scopurile personale cu mijloacele pe care partidele politice le pun la dispoziție pentru a realiza aceste scopuri.

I Preferințele partinice în sistemele multipartide

Într-un sistem bipartid, relația dintre preferința pentru un partid și acordarea votului pentru un partid este cât se poate de simplă, din momentul în care alegătorul s-a decis să participe la alegeri. Fie alegătorul preferă partidul sau candidatul *A*, caz în care el sau ea va vota conform acestei preferințe; fie el sau ea preferă partidul sau candidatul *B* și în consecință va alege această variantă; iar indiferența va duce la absentism. Ar fi irațional ca într-un sistem bipartid să votezi pentru un partid care nu e prima ta alegere.

Problema alegerii într-un sistem tripartid nu e deloc o extrapolare a cazului bipartid. Aici, ar putea fi mai rațional să votezi strategic pentru partidul care ocupă a doua poziție pe lista de preferințe dacă te aștepti ca partidul pe care îl preferi cel mai mult să piardă în favoarea partidului pe care îl preferi cel mai puțin. Ordinea strictă a preferințelor între cele trei partide cuprinde un număr de $3! = 6$ posibilități logice, și chiar un număr mai mare dacă luăm în considerare posibilitatea ca două dintre partide sau chiar toate trei să se afle la egalitate. Cu trei răspunsuri posibile pentru fiecare situație de comparație între perechi diferite dintre cele trei partide (numărând perechile cu componentă identică doar o singură dată și nu de două ori, ca perechi ordonate) există un număr de 27 ordonări posibile ale preferințelor; dintre cele 13 ordonări individuale **consecvente**, un profil are toate cele trei partide la egalitate, șase profile de preferințe au câte două partide la egalitate și un al treilea pe primul sau pe ultimul loc, iar șase profile constituie ordonări stricte ale celor trei partide. Pentru sisteme cu mai mult de trei partide nu mai este deloc evident că alegătorii au preferințe **consecvente** (contrar asumpțiilor pe care se bazează o serie de măsuri utilizate în sondajele de opinie, cum ar fi, de exemplu, „termometrul preferințelor”).

Ideal ar fi ca preferințele unui individ să fie suficient de **consecvente** pentru a putea fi exprimate printr-o funcție a utilității precisă și care să nu fie doar rezultatul facil al simplei ordonări. Utilizând comparațiile între perechi de partide germane, se poate demonstra că o condiție minimală pentru alegătorii raționali – și anume tranzitivitatea preferințelor stricte – este îndeplinită pentru 90% din electorat (Pappi 1983). Brady și Ansolabehere (1989: 149) raportează în mod similar că doar 2 până la 10 procente din respondenții americani au avut ordonări ale candidaților intransitive în alegerile primare dinaintea campaniei electoralei prezidențiale.²

² Ei concluzionează că axiomele de tranzitivitate sunt de obicei îndeplinite pentru judecățile de indiferență, precum și pentru preferințele negative și pozitive între candidați.

În mod normal în studiile electorale, datele de care avem nevoie pentru a valida construirea unei funcții de utilitate pentru un set de partide, nu sunt deloc accesibile. Dar în multe dintre studiile electorale europene, întrebări de chestionar de genul „termometrul preferințelor” sau „scala simpatiei” sunt utilizate pentru toate partidele aflate în competiție pentru ocuparea locurilor parlamentare; este posibil chiar ca pornind de la acest tip de date să se construiască profile ale preferințelor alegătorilor. Înainte de a discuta diferitele tipuri de măsuri, trebuie totuși să clarificăm statutul teoretic al conceptului de „preferință partinică”.

Propun să tratăm „preferința partinică” drept variabilă intermediară esențială în relația dintre raționamentul despre partid și evaluarea partidelor, pe de o parte, și comportamentul la urne, pe de altă parte. Statutul acestei variabile este, așa cum am mai spus, similar cu cel al „evaluărilor comparative ale candidaților” în modelele americane ale votului în alegerile prezidențiale. Dar pentru ca situațiile să fie strict echivalente, partidele ar trebui prezentate ca opțiuni concrete în contextul specific al unor alegeri imediat ulterioare. Adică, alegătorii ar trebui chestionați în legătură cu preferințele lor partinice doar prin referire la specificul **campaniei electorale**: pentru alegerile federale, de exemplu întrebarea ar trebui să sune în felul următor: „Ce partid dintre partidele implicate în politica federală preferați cel mai mult pentru următoarea perioadă legislativă?”; iar în cazul în care au loc concomitent două alegeri (de exemplu alegeri federale și alegeri statale) e necesar ca investigatorul să formuleze două întrebări distincte despre preferințele partinice, întrebări cu formulări specifice fiecareia dintre cele două tipuri de alegeri.

Alternativa ar fi să conceptualizăm partidele ca jucători consecvenți participanți în jocuri diferite și să presupunem că alegătorii (în special în cazul sistemelor multipartide) sunt capabili să dezvolte preferințe partinice generale. În cele mai multe dintre democrații, diferitele nivele de guvernare nu au aceeași importanță, astfel că, în practică, partidele sunt evaluate cu preponderență în funcție de rolul pe care îl joacă la nivel național.

Specificul **campaniei electorale** sau al unor situații particulare constituie una din dimensiunile care definesc preferința partinică. O a doua dimensiune este timpul. Este oare suficient ca „preferința partinică” să se refere la sentimentele de moment față de partide sau e necesară investigarea unei atitudini mai durabile? Teoretic, se pare că profilul de preferințe partinice al cuiva este influențat de profilul dintr-o perioadă anterioară: există deci o anumită continuitate în aceste preferințe. Alternativ, am putea totuși să adresăm întrebarea într-un mod care subliniază importanța caracterului momentan al preferinței în detrimentul aspectelor sale permanente. Astfel, pe dimensiunea „timp”, preferințele partinice ar putea reprezenta fie o atitudine mai durabilă, fie o atitudine cu durată mai limitată, la fel cum pe prima dimensiune preferințele partinice ar putea fi mai mult sau mai puțin dependente de specificul situației sau al **campaniilor electorale**.

Conceptul de „preferință partinică” este, bineînțeles, în relație strânsă cu conceptul de „identificare partinică”. În versiunea sa originală din formularea propusă de modelul Michigan, identificarea partinică este conceptualizată ca o identificare permanentă și

pozitivă cu un partid care are rolul de obiect atitudinal permanent (și nu specific situației). Pentru sistemele multipartide europene, utilizarea conceptului de identificare cu partidul este mai dificilă deoarece un anumit grad de identificare cu un partid nu poate fi interpretat ca inversul identificării cu alte partide. O scală cu șapte trepte construită în stilul celor utilizate în sondajele de opinie americane (cu valori ca puternic democrat, sau slab democrat, cu înclinații democrate, independent și până la puternic republican) nu poate fi utilizată în cazul sistemelor multipartide. Cercetătorii olandezi au propus o măsură alternativă pentru profilul permanent de preferințe partinice, măsură care evită concentrarea asupra partidelor celor mai preferate. Întrebarea de chestionar pe care ei o propun este destinată să măsoare utilitatea electorală generală a partidelor prin chestionarea alegătorilor, pentru fiecare partid în parte, în legătură cu probabilitatea de „a vota vreodată” cu partidul respectiv (van der Eijk et al. 1986). Dat fiind că „a vota vreodată” este o formulare care transcende aspectele de moment ale preferinței, deoarece se referă la alegeri în general și nu numai la o **campanie electorală specifică**, răspunsurile la o astfel de întrebare pot fi considerate echivalente cu exprimarea identificării partinice în cadrul sistemelor multipartide.

Măsuri mai convenționale cum ar fi exprimarea „simpatiei” pentru partide pun mai mult accentul pe aspectele temporare (deși nu neapărat aspectele specifice campaniilor electorale) ale acestor atitudini. **Serii de timp** realizate cu date culese lunar arată existența unor fluctuații peternice în preferințele pentru diferite partide. Însă aceste fluctuații nu sunt, de regulă, descompuse în componentele lor cum ar fi media generală pentru partidele cele mai populare, varianța aprecierilor respondenților, sau rangurile relative ale partidelor în ordonări; o analiză separată a acestora din urmă ar putea releva faptul că ele pot rămâne relativ stabile chiar dacă media nivelului de simpatie sau mărimea distanțelor dintre pozițiile ocupate de partide se schimbă. Astfel că un indicator care la o primă privire ar părea un candidat clar pentru o „preferință partinică generală de moment” ar putea de fapt să conțină informații relevante pentru aspectele mai durabile ale preferințelor partinice, măsurând atitudini care se situează undeva între o preferință de moment și o preferință permanentă. Această interpretare este mai apropiată de definiția identificării partinice ca „înregistrare dinamică a evaluărilor retrospective” (Fiorina 1981: 89) pentru fiecare partid perceput ca relevant de către un anumit alegător, o înregistrare la care el sau ea nu încetează să adune evaluările pozitive și să scadă evaluările negative pentru fiecare partid, în funcție de experiențele din timpul perioadei legislative respective.

Să luăm acum în considerare celelalte două conjuncții posibile între dimensiunile timp și **specificul** situației sau al **campaniei electorale**. Sondajele de opinie pre-electorale cer uneori respondenților să realizeze clasamente ale partidelor care să reflecte preferințele lor individuale de moment și dependente de situație. Singura combinație între valorile celor două dimensiuni care pare empiric vidă ar fi aceea în care preferința ar varia cu specificul **campaniei electorale**, dar ar fi permanentă. Dar chiar și aici ne-am putea imagina alegători care au preferințe partinice distincte, dar relativ stabile, pentru fiecare nivel de alegeri. De exemplu, astfel de alegători nu ar vota niciodată cu partide post-comuniste în cadrul alegerilor la nivel național, dar pentru alegerile locale ei pot lua în considerare un astfel de partid și l-ar putea chiar plasa pe o poziție mijlocie sau chiar

superioară în clasamentul preferințelor. Dat fiind că cercetările interesate de comportamentul electoral se ocupă în general de alegerile naționale, specificul campaniei electorale este o variabilă neglijată.

Există mai multe metode de a asambla datele relevante pentru profilul preferințelor partinice: comparații între perechi, clasamente, sau evaluări. Ultimele două metode necesită prin natura lor existența unor profile **consecvente**, în timp ce datele rezultate în urma comparațiilor între perechi de partide constituie în sine o metodă pentru testarea **consecvenței**. Clasamentele convenționale sau scalele de evaluare sunt în mod frecvent analizate deoarece ele pot oferi reprezentări spațiale simple ale profilelor de preferințe. În studii de acest fel, rezultatele analizelor factoriale (sau ale utilizării tehnicilor **unfolding** pentru date despre preferințe sau despre dominanță) sunt interpretate ca măsuri ale deciziilor comune ale electoratului, măsuri care sintetizează cel mai corect din punct de vedere statistic pozițiile în clasamente sau distanțele alegătorilor față de partide. Numeroase analize de acest tip au fost realizate pentru sistemele multipartide, inclusiv unul din primele studii ale lui Converse (1966) despre Finlanda și, mai recent, sofisticatul studiu al lui Nannestad (1994) despre Danemarca. Analiza **unfolding** permite testarea ipotezelor despre existența unui spațiu unidimensional al partidelor. Spre deosebire de aceasta, analiza factorială este utilizată adesea în scop explicativ mai degrabă decât în scop **demonstrativ**; iar interpretările soluțiilor rezultate nu par întotdeauna plauzibile, în special atunci când rezultatul identifică mai mult de o singură dimensiune.

II Formarea preferințelor

Dintre factorii care influențează preferința pentru un partid politic, cei asupra cărora ne oprim aici sunt cei care au impactul cel mai direct asupra alegătorilor raționali, care trebuie să ia decizii utilizând doar informația politică disponibilă, fără a investi prea mult în monitorizarea acesteia.

Cetățenii democrațiilor moderne sunt în permanență expuși la un flux stabil de informații generat de mass media, de discuțiile cotidiene, și așa mai departe. Nu oricine este interesat de politică tot timpul; unii oameni pot avea dificultăți în încercarea a analiza știrile despre problemele vieții politice naționale și de a formula concluzii clare în legătură cu rolul jucat de partidele politice în aceste probleme, concluzii care să le influențeze propriile preferințe partinice. Simplificările informaționale care ar putea fi relevante în aceste situații sunt: „schemele cognitive” pentru prelucrarea și reactualizarea informațiilor politice; „mecanismele de încadrare” pentru simplificarea evaluărilor partidelor; și „evaluările retrospective” ale performanțelor guvernamentale.

Conceptele de schemă cognitivă și cadru cognitiv au fost propuse de psihologi cognitiști (Hastie 1986; Kahneman și Tversky 1982) și sunt aplicate frecvent în studiile interesate de comportamentul electoral și opinia publică (Sniderman 1993; Iyengar 1991). Teoria schemelor cognitive a generat însă, o serie de controverse în special în legătură cu aplicabilitatea ei în explicarea atitudinilor și comportamentului politic (Kuklinski et al. 1991; Lodge, McGraw, Conover, Feldman și Miller 1991). Tema centrală a dezbaterilor, cum se întâmplă adesea atunci când un concept dintr-o disciplină este importat într-o altă

disciplină, este dacă prin utilizarea conceptului de schemă cognitivă se câștigă într-adevăr un plus de cunoaștere sau are loc doar o repovestire a acelorași cunoștințe într-un nou jargon. Schemele cognitive – „setul de cogniții relevante pentru un anumit concept” (Kuklinski et al. 1991: 1342) – constituie un instrument de prelucrare individuală a informației. Structurile de memorie, ca și inputul informațional, prelucrarea și reactualizarea informației sunt modelate de psihologi la nivel individual. Psihologii politici sunt, totuși, mai interesați de convergența dintre definițiile situaționale individuale ale mai multor cetățeni; iar pentru o astfel de sarcină aveam deja la dispoziție concepte ca sistemul de convingeri (Converse 1964) sau ideologia înțeleasă drept cod politic (Klingemann 1979).

Aici, astfel de concepte sunt discutate în relație cu problemele pe care alegătorii **rezonabili** le au în prelucrarea informației. Câteva dintre aceste concepte mai vechi au fost inițial avansate **ca și** concepții „realiste” ale alegătorilor, spre deosebire de modele normative care presupuneau existența unor alegători informați și perfect raționali. Aspecte considerate inițial deviații de la comportamentul adecvat unui *homo economicus* sau *homo politicus* de către manualele de comportament civic pot fi astăzi reinterpretate ca fiind caracteristici ale cetățeanului modal, care utilizează simplificările informaționale și strategiile euristice de raționament în prelucrarea informațiilor despre politică și partide politice. Aceste rezultate ale psihologiei cognitive au condus la noi conceptualizări ale alegerii raționale (Lindenberg 1990) care sunt în general mai realiste, dar care permit totuși o modelare formală.

Cetățeanul **rațional** minimal descris de cercetările tradiționale în domeniul comportamentului electoral este identic cu alegătorul retrospectiv. Conform teoriei clasice a recompensei-pedepsei avansată de Key (1966), votantul retrospectiv își simplifică raționamentul prin evaluarea propriei sale situații în timpul perioadei imediat anterioare și consideră echipa guvernamentală aflată la putere responsabilă pentru această situație, recompensând echipa guvernamentală respectivă în cazul în care situația proprie este pozitivă și blamând-o atunci când situația proprie este mai puțin satisfăcătoare.³

Care este însă impactul evaluărilor retrospective pentru preferințele partinice în sistemele multipartide, unde coalițiile guvernamentale sunt o regulă și nu o excepție? Cum reușesc cetățenii să aloce credit partidelor din cadrul unei coaliții pentru realizări care aparțin întregii coaliții este una din problemele empirice esențiale. În studiile electorale europene, sunt uneori utilizate întrebări de chestionar care solicită respondenților să evalueze competența diferitelor partide politice în domenii diferite de politică publică - aceste întrebări pot fi considerate măsuri aproximative pentru evaluările performanțelor partidelor politice. Respondenților li se cere să acorde calificative sau să ordoneze importanța sau vizibilitatea fiecărei probleme și li se cere apoi să numească partidele pe care le consideră cele mai competente pentru a se ocupa de problemele respective. Chiar și în lipsa unei localizări temporale explicite, evaluările competențelor par să fie inevitabil determinate de experiențele trecute; iar în cazul alegerilor pentru Parlamentul

³ Alternativ, evaluările retrospective pot fi mediate și nu directe, cetățeanul bazându-se nu numai pe propria experiență, ci și pe judecata altora sau a mass media despre realizările guvernului în funcție.

European, aceste experiențe vor fi mult mai probabil legate de participarea partidelor în guvernele naționale decât de rolul pe care acestea l-au jucat la nivel european.

Evaluările retrospective simple ale performanțelor guvernamentale depind de experiențele individuale ale alegătorilor și par a **nu fi susceptibile** în prea mare măsură de raționalizări, așa cum se întâmplă adesea cu evaluările competenței partidelor politice. Chiar și cercetători care utilizează măsuri ale competenței partidelor politice acceptă faptul că aceste evaluări ar putea fi rezultatul unor legături afective de mai lungă durată cu partidele respective (Küchler 1991: 101) – adică, sunt consecințe și nu cauze ale preferințelor pentru anumite partide. Cu cât ceea ce li se cere respondenților prin întrebările de evaluare este mai puțin complicat, cu atât mai mult ei sunt tentați să raporteze non-atitudini. Aceasta este o problemă gravă, în special pentru partidele mai mici, ale căror competențe pot fi mai puțin vizibile atunci când fac parte din guvern și aproape imposibil de evaluat atunci când sunt în opoziție.

Raționalizarea este o opțiune la îndemână pentru respondenți atunci când li se cere doar să aleagă partidul pe care îl consideră cel mai competent, fără să fie nevoie să îl compare cu alte partide. Sniderman și colaboratorii săi (Sniderman et al. 1990), care au utilizat eșantioane de alegători americani, au arătat că atât alegătorii informați cât și cei care erau mai puțin la curent cu evenimentele politice acordă importanță diferită „aprecierii deținătorului funcției” și „evaluării comparative prospective a candidaților” în deciziile care determină felul în care vor vota. Alegătorii mai informați vor fi cei care vor reflecta mai mult, iar decizia lor va fi determinată în mai mică măsură de aprecierea lor pentru performanțele celui aflat în funcție în momentul respectiv, bazându-se în special pe evaluarea comparativă a candidaților. Ei se vor comporta ca optimizatori, în timp ce alegătorii mai puțin informați vor încerca doar să decidă „dacă lucrurile au mers suficient de bine în ultima vreme”, și vor acționa în consecință ca persoane care se așteaptă să fie satisfăcute (Sniderman et al. 1990:131). În cadrul sistemelor parlamentare cu guverne de coaliție, această ultimă categorie de alegători – cei care așteaptă să fie satisfăcuți – se confruntă cu o sarcină mai dificilă decât cea pe care ar avea-o în cadrul sistemului prezidențial american; dar chiar și în aceste condiții ei aleg, de exemplu, între partidul mai mare dintr-o coaliție de partide (sau partidul primului ministru) și principalul partid de opoziție. În Germania, numai creștin-democrații și social-democrații au candidați pentru funcția de cancelar; astfel, sistemul este similar unei configurații bipartide, cel puțin din perspectiva celor mai puțin informați, care au la dispoziție o modalitate de a evita comparații complexe între toate partidele aflate în competiție.⁴

Întrebările care se referă la competența partidelor au un alt dezavantaj atunci când sunt utilizate ca măsuri ale factorilor ce influențează formarea preferințelor partinice: aceste întrebări sunt câteodată ambigue, în termeni de utilitate. Când unui respondent i se cere să evalueze competența unui partid în legătură cu un anumit domeniu de politică publică, de exemplu unificarea Europei, el sau ea ar putea să numească partidul pe care îl percepe ca fiind cel mai capabil promotor al unificării – chiar dacă respondentul sau respondentă

⁴ Dar atunci ar fi important să măsurăm performanța celor în funcție în mod direct, în loc să folosim întrebări construite pe asumția că respondenții reflectează cu grijă asupra competenței comparative a partidelor.

respectivă este de fapt împotriva unificării. Un partid este considerat în mod corect „competent” dacă este capabil să își îndeplinească scopurile cu succes, indiferent dacă un anumit respondent este de acord cu scopurile respective, astfel încât chiar și un respondent care se opune continuării procesului de unificare europeană să considere că partidul respectiv este foarte competent în această problemă (și este în consecință un adversar redutabil al scopurilor individuale ale respondentului). Chiar dacă această interpretare ar putea să pară ciudată, ea are cel puțin avantajul de a arăta că întrebările care se referă la competența partidelor nu pot fi măsuri foarte directe ale componentei de utilitate subiectivă a preferinței partinice. Evaluările retrospective ale performanțelor guvernamentale, ca și aprecierile despre viitoarele politici ale partidelor pe care un anumit alegător este capabil să le compare cu preferințele sale individuale în legătură cu politicile publice, sunt ingrediente mult mai plauzibile ale formării preferințelor decât evaluările competențelor.

Esența modelului alegătorului rațional o constituie proximitatea „punctelor ideale” ale alegătorului față de poziția percepută a partidelor pe scalele care se referă la anumite probleme specifice de politică publică. Downs (1957) a susținut inițial că acest alegător sau alegătoare investește votul lui sau al ei în acel partid care promite cele mai mari beneficii pentru perioada legislativă următoare, iar proximitățile tematice au rolul de a fi o măsură pentru aceste beneficii așteptate de alegător din partea fiecărui partid. Pozițiile tematice reprezintă seturi de opțiuni politice ordonate linear, care rezultă într-o scală unidimensională pe care alegătorii au distribuții simetrice și unimodale ale preferințelor. Cu cât un alegător percepe poziția unui partid ca fiind mai îndepărtată (în oricare dintre direcții) de punctul său ideal, cu atât mai mare va fi pierderea de utilitate subiectivă pe care el percepe că o va avea în cazul în care partidul respectiv și-ar promova respectiva politică, în cadrul guvernului.

Asumpția este aici că alegătorul rezonabil este diferit de descrierea inițială a votantului rațional în două aspecte majore. Ea sau el nu își formează preferința partinică pornind exclusiv de la proximitățile tematice față de anumite partide, și nici nu acționează ca un investitor pentru a influența acea parte din propria bunăstare care depinde de acțiunea guvernului. Acest ultim aspect va fi discutat în următoarea secțiune a materialului. Primul aspect a fost deja tratat, și am arătat cum evaluările retrospective ale performanțelor guvernamentale, ca și proximitățile tematice față de partide, pe diverse teme de politică publică, au o influență asupra formării preferințelor individuale.⁵

Votul tematic, acordarea votului în funcție de problemele de politică publică, prezintă multe dificultăți atât pentru votanții bine informați cât și pentru cei care au mai puține informații politice. Primul grup nu este în mod necesar omogen: nu pentru toți acești alegători sunt importante exact aceleași teme de politică publică pentru care să aștepte soluții din partea guvernului. Alegătorii din cel de-al doilea grup adesea nici nu vor ști ce fel de politici sunt promovate de diferitele partide, ca soluții la problemele care îi interesează. Rezultatul final ar putea fi un electorat balcanizat într-o serie de grupuri

⁵ Alți posibili factori (cum ar fi caracteristicile candidaților etc.) nu pot fi excluși, în principiu. Dar în sistemele multipartide, impacturile lor asupra formării preferinței partinice sunt mai mult specifice campanie electoralăului, și în mai mică măsură generale.

interesate de teme diferite, cărora li se adaugă un grup numeros, constituit din persoane pentru care proximitatea tematică este cu totul lipsită de sens. Sistemele multipartide ar trebui să aibă mai mulți votanți neinformați decât sistemele bipartide, deoarece este probabil mai dificil să obții și să prelucrezi informații despre mai multe partide decât despre două; iar în condițiile în care se manifestă o proliferare a partidelor monotematice, balcanizarea va fi mai probabilă în sistemele multipartide decât în cele bipartide.

Interesant este totuși faptul că aceste ipoteze nu se verifică deloc în viața politică reală din sistemele multipartide. O explicație tentativă este oferită de o teorie analogă „teoriei funcționale a identificării partinice” (Shively 1979): cetățenii care nu se informează direct despre poziția preferată de partide în cazul diferitelor probleme de politică publică vor utiliza simplificări informaționale; cu cât va fi mai necesar să apeleze la astfel de tehnici datorită trăsăturilor caracteristice ale sistemului politic, cu atât sunt mai mari șansele ca cetățenii țărilor cu sisteme multipartide să devină mai **bine** orientați decât cei din țările cu sisteme bipartide.

Începând cu Downs (1957), conceptul de ideologie a fost discutat ca o modalitate posibilă de simplificare a prelucrării informaționale. Această utilizare a ideologiei nu trebuie confundată însă cu raționamentul ideologic în sens de „nivel ridicat de sofisticare politică” (Converse 1964). În această ultimă interpretare, ideologii sunt persoanele care au cel mai înalt nivel de conceptualizare politică; ei au opinii proprii în legătură cu multe dintre problemele de politică publică, convingerile lor politice sunt bine structurate, pot utiliza principii abstracte ca „liberalism” sau „conservatorism” într-o manieră care nu e deloc idiosincronică, ci e împărtășită de elita societății; iar atitudinile lor sunt, în consecință, **consecvente** cu ideologiile „oficiale”. Estimarea inițială a procentajului pe care îl reprezintă în populație această categorie de persoane este de 2,5%, plus 9% corespunzător persoanelor considerate „cvasi-ideologi” (Campbell et al. 1960: 249). Chiar dacă aceste procente au crescut în prezent în comparație cu electoratul american de la sfârșitul anilor '50 (vezi Abramson 1983: 273), raționamentul ideologic a rămas un instrument utilizat de o minoritate și nu o tehnică preferată de majoritatea oamenilor **cu capacități cognitive limitate**, „**simpli** cognitivi”, în încercarea lor de a se orienta în viața politică (Smith 1989).

Organizarea atitudinilor individuale în termeni de „ideologii oficiale” care funcționează ca niște constrângeri pentru sistemele de convingeri politice individuale, nu este neapărat necesară atunci când cetățenii încearcă să se orienteze din punct de vedere politic cu ajutorul unor etichete ideologice ca „stânga” și „dreapta”. Bineînțeles că, pentru ca aceste etichete să poată funcționa ca simplificări, cetățenii trebuie să le atașeze partidelor politice. Dar chiar și votanții cu un nivel mai puțin impresionant de sofisticare politică ar trebui să fie capabili să utilizeze schema cognitivă stânga-dreapta ca un instrument de orientare, presupunând ca mass media utilizează aceste etichete mai mult sau mai puțin consecvent în discuțiile de politică. Fuchs și Klingemann „văd schema cognitivă stânga-dreapta ca un mecanism de reducere a complexității, care are în principal o funcție de orientare pentru indivizi și o funcție de comunicare pentru sistemul politic” (1990: 205). Ei arată că peste 90 la sută din electoratele Germaniei Occidentale și Olandei au cel puțin o înțelegere minimală a etichetelor de „stânga” și „dreapta”, în timp ce procentul

corespunzător Statelor Unite este mai mic. Dat fiind că în Europa schema cognitivă este strâns legată de clivajele care caracterizează sistemele de partide, ea reușește mai bine să funcționeze ca simplificare informațională în contextul politic european.

Mulți dintre cercetătorii europeni utilizează scale stânga-dreapta în sondajele de opinie, atât cu scopul de a genera date despre modul în care sunt percepute pozițiile partidelor, cât și pentru a investiga locul în care se plasează respondenții pe scalele respective. Rezultatul este că se obțin toate datele necesare unui model spațial unidimensional simplu, model în care diferențele dintre plasarea individului pe scala ideologică și percepția acestuia cu privire la pozițiile ocupate de partide pe aceeași scală sunt interpretate ca pierderi de utilitate subiectivă. Aceasta este cea mai clară operaționalizare a ideii lui Downs că multe dintre sistemele de partide sunt caracterizate de o singură dimensiune ideologică predominantă (o scală economică stânga-dreapta), dimensiune pe care, având la dispoziție câteva informații despre preferințele lor în legătură cu temele de politică publică, am putea localiza atât partidele cât și alegătorii. Această operaționalizare este destul de convingătoare, de vreme ce alegătorii din societățile cu sisteme multipartide au într-adevăr tendința să perceapă relativ corect pozițiile partidelor politice pe o scală stânga-dreapta (pentru date despre Germania vezi Klingemann 1972 și Pappi 1983: 427; pentru Italia vezi Sani 1974). Astfel de date pot fi însă considerate generalizări ale proximității tematice doar în măsura în care pornim de la următoarele două asumții:

1. dimensiunea stânga-dreapta este singura schemă cognitivă aplicată în cazul partidelor, sau cel puțin nu există nici o altă schemă cognitivă care ar putea fi utilizată pentru a construi o altă ordonare lineară a partidelor;
2. respondenții sunt capabili să utilizeze același instrument de orientare atât în cazul lor cât și în cazul partidelor, ceea ce înseamnă că ei își percep și propriile lor preferințe în problemele de politică publică drept orientări stânga-dreapta.

Hinich și colaboratorii săi (Hinich și Polard 1981; Enelow și Hinich 1984; Hinich și Munger 1992) au dezvoltat o teorie care, în loc să pornească de la aceste asumții, permite de fapt testarea acestora. Această abordare ar putea fi interpretată ca o variantă a teoriei schemelor cognitive, care postulează că cetățenii democrațiilor moderne recurg într-adevăr la etichete ideologice pe care le atașează partidelor, utilizându-le astfel ca mecanisme de simplificare a procedurii de evaluare a poziției acestor partide în diferite probleme de politică publică. Spre deosebire de modelul **original** al lui Downs, cetățenii nu trebuie neapărat să se plaseze și ei în mod direct pe scala corespunzătoare dimensiunii ideologice – dat fiind că scopurile lor principale sunt reflectate de preferințele lor în cazul fiecăreia dintre politicile publice analizate, preferințe care pot fi sintetizate (în condițiile în care acceptăm o serie de asumții suplimentare) ca derivate ale poziției lor ideologice.

Downs (1957: 132-3) propusese inițial un model mai simplu:

Fiecare partid are poziții cu privire la o serie de teme de politică publică, și fiecare din aceste poziții poate fi localizată pe scala noastră stânga-dreapta. Apoi, poziția netă a partidului pe această scală este determinată prin calcularea unei medii

ponderate a tuturor pozițiilor partidului respectiv pe toate temele de politică publică investigate. În continuare, fiecare cetățean poate acorda ponderi diferite pentru fiecare din problemele considerate, dat fiind că fiecare politică publică îi afectează pe unii cetățeni mai mult decât pe alții.

Hinich și Munger (1992: 9) susțin că acest model nu funcționează. El nu poate garanta existența unei coerențe în mesajul ideologic, datorită faptului că alegătorii acordă ponderi diferite pozițiilor ocupate de partide pe probleme diferite. „Chiar dacă am admite existența unui anumit nivel de coerență la nivel agregat, rămâne totuși problema modului în care sunt exprimate preferințele alegătorilor, pentru că aceste exprimări determină alegerea **ideologiei cu care se vor asocia partidele**, pentru a câștiga alegerile”. Ei propun ca soluție pentru această dilemă un nou model spațial al ideologiei, un model în care „dimensiunea sau dimensiunile ideologice (unde au loc dezbaterile și deciziile în politică)” sunt relaționate sistematic cu „spațiul **complex de politici publice**, n-dimensional (de care sunt interesați cu adevărat cetățenii)”. Acest obiectiv este atins prin postularea faptului că alegătorii au cunoștințe despre pozițiile ideologice ale partidelor pe una sau mai multe dimensiuni ideologice, și că alegătorii utilizează aceste cunoștințe pentru a estima pozițiile partidelor în problemele de politică publică.

Astfel, am putea presupune că cetățenii au o oarecare idee despre relația între anumite dimensiuni ideologice (stânga-dreapta, de exemplu) și pozițiile în anumite probleme de politică publică (cum ar fi problema redistribuirii economice). Să presupunem că un anumit alegător crede că partidele de stânga vor fi mai favorabile redistribuirii. Pornind de la această idee, el sau ea poate să estimeze pozițiile probabile ale partidelor pe această dimensiune de politică publică, utilizând o scală și plasând partidele cu atât mai aproape de capătul favorabil redistribuirii, cu cât partidele respective sunt percepute a fi mai de stânga. Dar prin această operație cetățeanul nu se localizează neapărat și pe sine pe scala ideologică stânga-dreapta: ea sau el are doar o anumită preferință cu privire la problema redistribuirii.

Alegătorii pot avea percepții diferite despre deosebirile dintre pozițiile partidelor cu privire la dimensiunea ideologică principală. Unii votanți ar putea percepe că partidele de stânga au poziții foarte diferite de partidele de dreapta cu privire la problema redistributiei; alți alegători ar putea să considere că în prezent partidele de stânga nu diferă foarte mult de partidele de dreapta în pozițiile pe care le adoptă în această problemă. În funcție de aceste estimări, alegători care au de fapt aceleași preferințe în problema de politică publică respectivă, pot avea poziții derivate în mod diferit pe dimensiunea ideologică (vezi Figura 9.1).

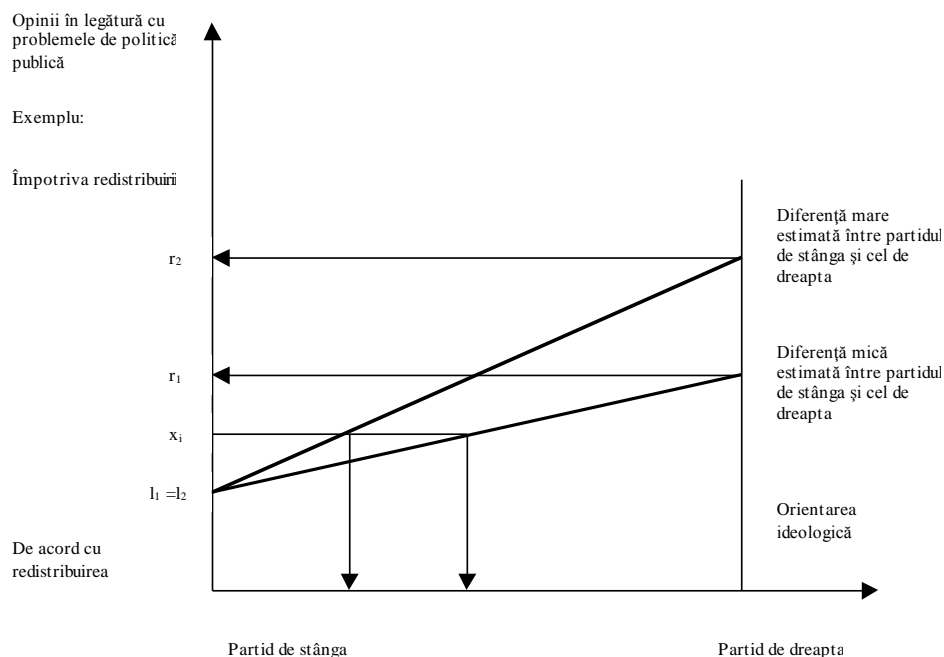


Fig. 9.1 Preferința individuală a unui alegător în legătură cu o anumită problemă de politică publică i (x_i) și două estimări posibile ale pozițiilor unui partid de stânga (l_1, l_2) și ale unui partid de dreapta (r_1, r_2)

Atunci când campaniile electorale se concentrează pe o singură temă, utilizarea acestei teorii nu ar face decât să complice lucrurile nejustificat. Scopul teoriei este de a găsi câteva dimensiuni ideologice care consolidează mai multe teme concrete de politică publică, importante pentru campaniile electorale sau în viața politică în general. Chiar dacă numărul de teme ar fi destul de mare, e foarte posibil ca acestea să poată fi subsumate unei singure dimensiuni ideologice. Totuși, rămâne problema empirică dacă un sistem de partide este caracterizat doar de o singură dimensiune ideologică latentă, care să facă distincția între diferitele partide politice, sau dacă în viața politică reală opiniile politice sunt determinate de mai multe dimensiuni ideologice latente.⁶

Din punct de vedere empiric, există două modalități de a aplica teoria lui Hinich. O posibilitate este aceea de a utiliza date despre preferințele alegătorilor în domeniile de politică publică, precum și date despre percepțiile acestora în legătură cu pozițiile tematice ale partidelor și de a utiliza analiza factorială pentru a identifica spațiul ideologic latent (Enelow și Hinich 1984: 213-15). Cealaltă posibilitate este de a măsura direct cunoștințele ideologice ale alegătorilor cu privire la partidele politice. Presupunând că există doar o singură dimensiune ideologică ce determină diferențele în strategiile promovate de partidele dintr-un sistem multipartid (și anume, dimensiunea stânga-dreapta), am putea folosi întrebările obișnuite de identificare a orientării stânga-dreapta

⁶ Astfel, partidul liberal german este perceput ca ocupând o poziție de mijloc între creștin-democrați și social-democrați doar atunci când atenția se îndreaptă asupra legalității și ordinii, dreptului de avort sau asupra noilor probleme sociale; în termeni de politică economică, același partid este perceput a se situa la dreapta creștin-democraților (Laver și Hunt 1992; Pappi 1994)

referitor la partidele politice, și apoi să utilizăm această informație ca variabilă independentă pentru predicții în legătură cu **percepțiile despre** pozițiile ocupate de partide pe dimensiuni specifice de politică publică (Hinich și Munger 1992: 23-5). Indiferent de metoda de estimare aleasă, pozițiile ideologice ale alegătorilor pot fi determinate și utilizate apoi ca „puncte ideale derivate” pe dimensiunea sau dimensiunile numite „predictive”. Pozițiile partidelor pe astfel de scale sunt constante și permit astfel calcularea distanțelor ideologice dintre punctele ideale ale alegătorilor și pozițiile corespunzătoare diferitelor partide. Acești termeni pot fi apoi utilizați ca variabile independente în modele în care, împreună cu alte variabile, să ofere predicții ale preferințelor partinice ale cetățenilor.

III. Preferințele partinice și comportamentul electoral

În cadrul modelului descris aici, evaluările retrospective ale partidelor și proximitățile tematiche față de partide au în primul rând rolul de predictor ai formării preferințelor partinice și în al doilea rând cel de predictor ai comportamentului electoral. În mod clar, „evaluările retrospective” și „proximitatea tematică” față de partide sunt subiecte de reflecție pentru alegători – ceea ce reprezintă un argument major în favoarea acestui model. Când este vorba însă despre comportamentul electoral real, rămâne deschisă întrebarea dacă alegătorii trebuie să reia același proces de reflecție cu fiecare campanie electorală nouă. Este oare posibil ca preferințele sau identificările partinice realizate în campanii electorale anterioare să fie aplicate în situația de decizie creată de o nouă campanie electorală? Cel puțin un subset semnificativ de alegători ar putea să-și fi definitivat procesul de reflecție la un anumit moment din trecut, iar preferințele lor partinice pentru fiecare nouă campanie electorală să fie doar reeditări rudimentare a ceea ce au decis deja în trecut. În acest caz ar putea fi de asemenea posibil ca aceste persoane să voteze doar din obișnuință: exercitarea votului să fie pentru majoritatea alegătorilor doar o acțiune repetitivă, iar participarea la vot și alegerea făcută să fie consecințe aproape automate ale unei atitudini stabile față de un partid favorit, și nu rezultatul unui proces conștient de decizie (Ronis et al. 1989).⁷

Conceptul de „obișnuință” este atractiv, cel puțin atunci când este utilizat în legătură cu generațiile mai în vârstă, care au mai multe experiențe de participare la alegeri democratice (Converse 1976). E totuși nevoie să facem aici câteva observații. Exercițarea votului este într-adevăr un comportament repetitiv, dar intervalele la care acesta se repetă sunt mult mai lungi decât cele pentru majoritatea comportamentelor repetitive cotidiene. Cetățenii se confruntă în mod obișnuit cu informații noi despre partide, dar li se cere relativ rar să aleagă între aceste partide. În plus, comportamentul electoral nu este lipsit de costuri, astfel că decizia de a participa la alegeri nu este neapărat de la sine înțeleasă, în special atunci când abundă informațiile negative despre partidul favorit. Luând în

⁷ Pe de altă parte, obișnuințele pot fi văzute și ca o decizie conștientă între (pe de o parte) o opțiune standard cu o utilitate sigură cunoscută și (pe de altă parte) o alternativă cu rezultate suplimentare, dar a cărei evaluare implică și costuri adiționale de informare: utilitatea opțiunii suplimentare va fi expectată doar cu o probabilitate dată, și nu va fi un rezultat la fel de sigur ca opțiunea standard; astfel că noua alternativă va fi selectată numai dacă utilitatea sa expectată este suficient de mare, comparativ cu costurile de căutare (Esser 1991: 67)

considerare aceste observații, putem ajunge la concluzia că e totuși nevoie în comportamentul electoral de un anumit grad de reflecție care depășește simpla obișnuință.

Indiferent de forțele care influențează formarea preferințelor, alegătorii **rezonabili** sintetizează propriile lor impresii despre partidele politice într-un profil al preferințelor. **Chiar și alegătorii care votează doar din pură obișnuință nu pot evita să compare partidul lor favorit cu celelalte, ei sunt însă mult mai puțin deschiși la informațiile noi despre partide care apar în timpul unor noi campanii electorale, și reușesc astfel să-și exprime din nou vechea lor preferință față de partidul favorit fără a fi influențați de factorii care acționează pe termen scurt.** Aspectul asupra căruia mai trebuie să reflecteze potențialii alegători este formularea, pentru fiecare campanie electorală, a concluziilor specifice derivate din propriile lor preferințe stabile.

Din punct de vedere logic, situația de decizie e destul de clară: alegătorul trebuie să decidă dacă va participa sau nu la alegeri și cu ce partid alege să voteze. Într-un sistem bipartid, partidul preferat va fi în mod evident și partidul cu care alegătorul respectiv va vota, astfel că doar decizia de a participa sau nu la alegeri este puțin mai dificilă. Această decizie generează paradoxul votului – ce rost are să votezi când utilitatea expectată în urma participării cuiva la vot este extrem de mică sau chiar negativă, dacă luăm în considerare costurile de participare. Aceste costuri sunt sigure, spre deosebire de utilitatea subiectivă pe care ar putea să o genereze guvernele nou alese, utilitate afectată negativ de probabilitatea foarte redusă ca votul unui singur individ să fie decisiv. Cercetările arată că participarea la urne la nivel agregat se corelează pozitiv cu media diferențelor dintre partide (termen care măsoară utilitatea) și cu apropierea dintre măsurile agregate ale voturilor pentru partidele aflate în competiție (termenul care măsoară probabilitatea) (vezi Grofman infra: cap. 29). Totuși, impactul general al normelor referitoare la participarea la alegeri (datoria civică) este foarte important la nivel individual. În consecință, mulți autori, chiar și cei care pornesc de la premisele teoriei alegerii raționale, sfârșesc prin a accepta că normele sociale cu privire la participarea la alegeri constituie un factor determinant al ratei de participare (Barry 1978) – și, mai mult, un factor care e independent de calculul rațional instrumental al susținerii partidului favorit.

Aceste norme au o funcție expresivă. Satisfacția pe care o generează respectarea lor vine din actul de a vota și nu din consecințele pe care această acțiune le-ar putea avea asupra guvernării ulterioare, așa cum este cazul acțiunii instrumentale. „Ortodoxia alegerii publice pare să admită că deși considerentele non-instrumentale sunt relevante pentru a determina alegătorii să se prezinte la urne, ele încetează să aibă vreo influență din momentul în care alegătorul a intrat în cabină și urmează să ștampileze buletinul de vot” (Brennan și Lomasky 1993: 35). Brennan și Lomasky susțin că atât factorii expresivi cât și cei instrumentali joacă un rol în alegerea unui anumit partid, ceea ce afirmaseră și alți autori înaintea lor (vezi Goodin și Roberts 1975). Un exemplu de preferință expresivă îl constituie principiile etice pe care oamenii le respectă și pe care le percep ca fiind simbolizate de programul unui anumit partid, fără a chestiona consecințele impunerii lor în realitatea politică. În termeni weberieni, am putea spune că alegătorii sunt fie

instrumental-raționali (*zweckrational*) fie *wertrational*, adică orientați spre „o valoare absolută ... care implică existența unei convingeri conștiente privind valoarea absolută a unor comportamente etice, estetice, religioase, sau de altă natură, valoare intrinsecă și independentă de orice eventualitate a unui succes exterior” (Weber 1965: 175). Dat fiind că un singur alegător nu are aproape niciodată un rol decisiv în ce privește rezultatul alegerilor generale, considerațiile expresive devin extrem de importante în comparație cu celălalt mecanism de decizie descris mai sus, și anume, decizia alegătorului de a investi votul său astfel încât să-și maximizeze avantajele pe care le-ar avea de la guvernele viitoare.

În sistemele multipartide cu coaliții guvernamentale, cetățenii care s-ar afla în rolul de investitori ai voturilor au de depășit chiar mai multe dificultăți decât cetățenii din sistemele bipartide cu guvernări alternative. Cu toate că în mod normal acești cetățeni ar trebui să decidă doar cu cine să voteze, de fapt ei trebuie să ia în considerare și viitoarele coaliții. Atunci când partidele nu anunță înainte de alegeri preferințele lor pentru partenerii în cadrul unor posibile coaliții, sau când rezultatele alegerilor sunt nesigure, este imposibilă formularea unei strategii raționale al cărei scop ar fi influențarea rezultatului alegerilor astfel încât acestea să fie câștigate de o anumită coaliție guvernamentală. În astfel de cazuri, votul degenerează și devine doar exprimarea preferințelor pentru partidul favorit al fiecăruia dintre alegători. Să presupunem acum, însă, că între partidele aflate în competiție se observă o polarizare între grupul de partide aflate la guvernare și partidele de opoziție, și că partidele de la putere promit să păstreze componența actualei coaliții; un alegător rațional al cărui partid favorit este partidul A membru al unei anumite coaliții, iar partidul B care se află pe a doua poziție în clasamentul său de preferințe partinice este de asemenea membru al aceleiași coaliții, ar putea să aleagă să voteze sofisticat cu partidul B și nu cu partidul A, dacă el percepe că votul său ar putea fi mai important pentru succesul electoral al partidului B decât pentru cel al partidului A.⁸ În general, însă, ne așteptăm ca în sistemele multipartide voturile să fie determinate de considerații expresive, chiar într-o mai mare măsură decât în cazul sistemelor bipartide, deoarece complexitatea situației de decizie descurajează votul prospectiv instrumental. Partidele care susțin un anumit lucru ca valoare absolută, mai degrabă decât să se orienteze spre o politică a succeselor practice, au mai multe șanse de reușită decât în democrațiile majoritariste cu guvernări alternative. Ratele ridicate ale participării la vot par să confirme acest tip de *Gesinnungsdemokratie* care degenerează adesea în *Stimmungsdemokratie*.

Atât considerentele expresive cât și cele instrumentale pot influența formarea preferințelor partinice la alegătorii raționali. Problema nu o constituie aici cauzele, ci consecințele pe care preferințele partinice le au asupra comportamentului real. Este oare posibil să demonstrezi că alegătorul-consumator ajunge, pornind de la profilul dat al preferinței sale partinice, la concluzii diferite de cele ale alegătorului-investitor? Cel de-al

⁸ În Germania, majoritățile coalițiilor depind adesea de avantajul relativ al partidului cel mai mare față de cel de-al doilea clasat, precum și de succesul partenerului de coaliție mai mic de a depăși pragul de 5% din voturile valide. În această situație, are sens să alegi partidul ale cărui perspective electorale sunt mai puțin certe, astfel maximizând caracterul decisiv al votului tău pentru viitorul guvern de coaliție preferat (Eckstein 1995)

doilea alegător trebuie să calculeze utilitatea subiectivă expectată de la guvernele viitoare, în timp ce primul are nevoie de recompense pentru faptul că și-a exprimat public preferința, în alegeri.

Guttman și colaboratorii săi (Guttman et al. 1994) utilizează distincția dintre absenteismul la vot datorat indiferenței și absenteismul datorat alienării, pentru a diferenția astfel între alegătorii-investitori și alegătorii-consumatori.⁹ Pornind de la interpretarea rezultatelor unor instrumente ca termometrul preferințelor, utilizate ca măsuri directe ale utilității, autorii construiesc pentru alegerile prezidențiale americane din 1976 o măsură a indiferenței (*diferența* dintre scorurile corespunzătoare lui Carter și Ford pe aceste scale) și o măsură a alienării (*valoarea absolută* a scorului obținut de candidatul preferat). Analizând rezultatele sondajului panel realizat de University of Michigan în perioada 1972-1976, ei arată că nivelul absolut al utilității are un efect semnificativ statistic asupra probabilității de a vota, spre deosebire de diferența de utilitate, care nu are un astfel de impact.¹⁰ Această sensibilitate la valorile absolute ale utilității și lipsa de sensibilitate față de diferențele de utilitate sugerează că alegătorii se comportă mai degrabă ca consumatori decât ca investitori, și că în determinarea votului final considerațiile expresive au rolul cel mai important.

În sistemele multipartide alegătorul-investitor trebuie să ia în considerare posibilitățile de formare a coalițiilor, estimând probabilitatea corespunzătoare coalițiilor alternative pornind de la rezultatele alegerilor. În mod normal, alegătorii-investitori vor reflecta asupra acestor posibilități în timpul campaniilor electorale. În perioadele dintre campanii, comportamentul guvernelor și partidelor este monitorizat, iar concluziile generate de experiențele pozitive sau negative vor avea impact asupra preferințelor partinice **generale**, mai degrabă decât asupra preferințelor specifice **unei anumite campanii electorale**. Astfel, în calculele alegătorilor-investitori nu vor avea o prea mare influență diferitele posibilități de formare a coalițiilor care sunt specifice unui anumit tip de campanie electorală.

În timpul etapei de formare a preferințelor, alegătorii-consumatori nu diferă prea mult de alegătorii-investitori. Cele două categorii încep să fie din ce în ce mai diferite pe măsură ce alegerile se apropie. Alegătorul-consumator are nevoie de un impuls mai puternic din partea mass media sau din partea anturajului său pentru a se implica; cu cât informația partizană este mai clar în favoarea unei direcții sau a alteia, cu atât va fi mai mare valoarea expresivă a afirmării preferinței sale, în condițiile în care alegătorul sau alegătoarea este de acord cu tendința partizană a informației respective. Spre deosebire de acesta, alegătorul-investitor va lua în considerare estimările în legătură cu posibilitățile de formare a coalițiilor și ar **putea fi pus în situația** să își exercite votul într-o manieră mai

⁹ Referindu-se la exemplul original al lui Hotelling (1929) privind vânzătorii de înghețată de pe plajă, ei susțin: „Consumatorii se abțin să cumpere înghețată dacă cel mai apropiat vânzător este suficient de departe. Pozițiile vânzătorilor alternativi sunt irelevante din perspectiva deciziei de a cumpăra înghețată [sau, în cazul alegătorilor, programul unui partid]. Votanții-investitori, prin contrast, sunt interesați de victoria partidului favorit asupra rivalului sau rivalii săi. Aici, foarte importantă este diferența dintre pozițiile partidului preferat și rivalul sau rivalii săi, nu distanța politică dintre alegător și partidul său preferat” (Guttman et al. 1994: 198).

¹⁰ Rattinger și Kramer raportează rezultate similare pentru Germania (1995), unde alienarea este cunoscută sub numele de *Politikverdrossenheit*.

sofisticată; și cum acordarea votului nu pentru prima alternativă, ci pentru a doua în ordinea preferințelor individuale, depinde de calculele în legătură cu rezultatele agregate posibile, legile electorale și diferitele modalități de agregare pe care aceste legi le stipulează pot avea un impact direct asupra comportamentului individual.

IV. Concluzii

În democrațiile Europei continentale s-au dezvoltat sisteme parlamentare în care guvernele sunt în mod normal formate de coaliții de partide. Sistemele bipartide sunt de fapt excepții. Categoria modală este cea a unui pluralism moderat – fie în sensul termenilor originari ai lui Sartori (1976) și anume, sisteme cu un număr de trei până la cinci partide, fie cu un număr mai mare de partide care nu sunt însă puternic polarizate, combinat cu existența unor partide antisistem care câștigă o parte semnificativă din voturi. Pe de o parte, structura acestor sisteme de partide face ca anticipările alegătorilor în legătură cu componența guvernelor viitoare să fie foarte dificile. Pe de altă parte, însă, ea facilitează orientarea politică prin oferirea de semnale ideologice despre pozițiile partidelor.

Alegătorul **rezonabil** în sistemele multipartide va dezvolta, așa cum am mai arătat anterior, un „profil de preferințe partinice” care servește ca măsură sintetică a experiențelor individuale și a informațiilor sale în legătură cu performanțele și cu ofertele de politică publică ale partidelor. Printre factorii care influențează formarea preferințelor sunt evaluările performanțelor guvernamentale și proximitatea tematică față de partide, în chestiuni de politică publică. La această listă prescurtată am mai putea adăuga cu ușurință: așteptările pentru viitor, evaluarea competențelor liderilor de partide și ale candidaților pentru funcțiile administrative, și așa mai departe. Acești factori sunt legați prin natura lor de utilitatea pe care un cetățean o asociază cu un anumit partid ca posibil viitor furnizor al bunurilor colective.

Din momentul în care cetățenii și-au format preferințe consecvente pentru partidele politice, problema majoră este predicția comportamentului pe care ei îl vor avea la urne, luând în considerare și expectanțele pentru formarea de coaliții specifice **fiecărei campanii electorale** ca un factor adițional care influențează legătura cauzală dintre preferința partinică și comportamentul electoral. Dat fiind că acțiunea unui singur alegător nu este decisivă, investitorii publici diferă de investitorii privați (Popkin 1991:10) iar considerentele expresive câștigă justificat în importanță pe măsură ce raționalitatea instrumentală devine mai puțin relevantă în cazul maselor de alegători (Brennan și Lomansky 1993). Nu afirmăm că alegătorii sunt iraționali, ci că mecanismul de vot (de exemplu, votul proporțional în sistemele parlamentare multipartide) nu este unul perfect pentru revelarea preferințelor electoratului în diferitele domenii ale politicilor publice.

Bibliografie:

Abramson, P. R. 10983. *Political Attitudes in America*. San Francisco: Freeman.
Barry, B. 1978. *Sociologists, Economists, and Democracy*. Rev edn. Chicago: University of Illinois Press.

- Brady, H. E. and Ansolabehere, S. 1989. The nature of Utility functions in mass publics. *American Political Sciences Review*. 83: 143-64.
- Brennan, G. and Lomasky, L. 1993. *Democracy and Decision*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Campbell, A.; Converse, P.E.; Miller W. E.; Stokes, D.E; 1960. *The American Voter*. New York: Wiley.
- _____ 1966. *Elections and the Political Order*. New York: Wiley.
- Converse, P.E. 1964. The nature of belief systems in mass publics. Pp. 206-61. in *Ideology and Discontent*, ed. D.E. Apter. New York and London: The Free Press, Collier-Macmillan.
- _____ 1976. *The Dynamics of Party Support*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Downs, A. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row.
- Eckstein, G. 1995. *Rationale Wahl im Mehrparteiensystem. Die Bedeutung von Koalitionen im raumlichen Modell der Parteienkokurrenz*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Eijk, C. van der; Niemoller, B.; and Tillie, J. N. 1986. *The two faces of 'future vote': voter utility and party potential*. Mimeo.: University of Amsterdam.
- Enelaw, J. M., and Hinich, M. J. 1984. *The Spatial theory of Voting*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Esser, H., ed. 1991. *Alltagshandeln und Verstehen*. Tuebingen: Mohr (Siebeck).
- Fiorina, M. P. 1981. *Retrospective Voting in American Nationnal Elections*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Fuchs, D. and Klingemann, H.-D. 1990. The left-right scheme: theoretical framework. Pp. 203-34 in *Continuities in Political Sections*, ed. M. K. Jennings, J. van Deth et al. Berlin: Walter de Gruyter.
- Goodin, R. E. and Roberts, K. W. S. 1975. The ethical voter. *American Political Science Review*, 69: 926-8.
- Guttman, J. M.; Hilger, N.; and Schachmurove, Y. 1994. Voting as investment vs. voting as consumption: new evidence. *Kyklos*, 47: 197-207.
- Hastie, R. 1986. A primer of information-processing theory for the political scientist. Pp. 11-39 in *Political Cognition*, ed. R. R. Lau and D. O. Sears. Hillsdale, N. J. : Lawrence Erlbaum Associates.
- Hinich, M.J., and Munger, M.C. 1992. A spatial theory of ideology. *Journal of Theoretical Politics*, 4: 5-30.
- _____ and Pollard, W. 1981. A new approach to the spatial theory of electoral competition. *American Journal of Political Science*, 25: 323-41.
- Hotelling, H. 1929. Stability in competition. *Economic Journal*, 39:41-57.
- Iyengar, S. 1991. *Is Anyone Responsible? How Television Frames Political Issues*. Chicago: University of Chicago press.
- Kahnemann, D. and Tversky, A. 1982. Risiko nach Mas-Psychologie der Entscheidungspraferenzen. *Spektrum der Wissenschaft*, 5: 89-98.
- Key, V. O. 1996. *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting 1936-1960*. New York: Vintage.
- Klingemann, H.D. 1972. Testing the left-right continuum on a sample of German voters. *Comparative Political Studies*, 5: 93-106.

- _____. 1979. Measuring ideological conceptualizations. Pp. 215-54 in *Political Action*, ed. S. H. Barnes and M. Kaase. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Kuechler, M. 1991. Issues and voting in the European elections 1989. *European Journal of Political Research*, 19: 81-103.
- Kuklinsky, J. H.; Luskin, R. C.; and Bolland, J. 1991. Where is the schema? Going beyond the "s" word in political psychology. *American Political Science Review*, 85: 1341-55.
- Laver, M. and Hunt, B. W. 1992. *Policy and Party Competition*. London: Routledge.
- Lindenberg, S. 1990. Rationallität und Kultur. Die verhaltenstheoretische Basis des Einflusses von Kultur auf Transaktionen. Pp. 249-87 in *Sozialstruktur und Kultur*, ed. H. Haferkamp, Frankfurt: Suhrkamp.
- Lodge, M.; McGraw, K. M.; Conover, P.J.; Feldman, S.; and Miller, A.H. 1991. Where is the schema? Critiques. *American Political Science Review*, 85: 1357-80.
- Markus, G.B. and Converse, P.E. 1979. A dynamic simultaneous equation model of electoral choice. *American Political Science Review*, 73: 1055-70.
- Nannestad, P. 1994. Danish Wahlverhalten 1971-1979: Ein Modell reaktiven Wähler und einige empirische Ergebnisse. Pp. 285-306 in *Parteien, Parlamente, und Wahlen in Skandinavien*, ed. F.U. Pappi and H. Schmitt. Frankfurt: Campus.
- Pappi, F. U. 1983. Die Links-Rechts-Dimension Parteiensystems und die *Parteipräferenz-Profile der Wählerschaft* ed. M. Kaase and H.-D. Klingemann. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- _____. 1994. Parteienwettbewerb im vereinten Deutschland. Pp. 219-48 in *Das Superwahljahr. Deutschland vor unkalkulierbaren Regierungsmehrheiten?*, ed. W. Burklin and D. Roth. Köln: Bund-Verlag.
- Popkin, S. L. 1991. *The Reasoning Voter*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rattinger, H. and Kramer, J. 1995. Wahlnorm und Wahlbeteiligung in die Bundesrepublik Deutschland. *Politische Vierteljahresschrift*, 36: 267-85.
- Ronis, D. L.; Yates, J. F.; and Kirscht, J.P. 1989. Attitudes, decision and habits as determinants of repeated behavior. Pp. 213-40 in *Attitude Structure and Function*, ed. R.P. Beckler, J. Steven and A.G. Greenwald. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rusk, J.G. 1987. Issues and voting. Pp. 95-141 in *Research in Micropolitics, ii. Voting Behavior II*, ed. S. Long. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Sani, G. 1974. A test of the least distance model of voting choice, Italy 1972. *Comparative Political Studies*, 7: 193-208.
- Sartori, G. 1976. *Parties and Party Systems*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ahively, W. P. 1979. The development of party identification among adults: explorations of a functional model. *American Political Science Review*, 73: 1039-54.
- Smith, E.R.A.N. 1989. *The Unchanging American Voter*. Berkeley: University of California Press.
- Sniderman, P.M. 1993. The new look in public opinion research. Pp. 219-44 in *Political Science: The State of the Discipline II*, ed. A. Finifter, Washington, D. C.: American Political Science Association.
- _____. Brody, R.A. ; and Tetlock, P. E. 1991. *Reasoning and Choice*. New York: Cambridge University Press.

____ Glaser, J. M.; and Griffin, R. 1990. Information and electoral choice. Pp. 117-35 in *Information and Democratic Processes*, ed. J. A. Ferejohn and J. H. Kuklinsky. Urbana: University of Illinois Press.

Weber, M. 1965. Social action and its types, Pp. 173-9 in *Theories of Society*, ed. T. Parsons, et. Al. New York: Free Press; one volume edition.