



AF ALEXANDER TOLSTRUP

EKSTERN LEKTOR, DIS - DANISH INSTITUTE FOR STUDY ABROAD

Valg. Medierne koncentrerer sig kun om politisk form og proces. Aldrig om fakta eller indhold. Sådan lyder kritikken ofte. Men måske er forklaringen, at du gør præcis det samme. Du ved det bare ikke. Men du er en følelsesvælger.

Når følelser flytter vælgere

Stemmer du efter, hvad der er i din egentlige interesse? Vejer du argumenter for og imod, inden du beslutter dig for, hvem der skal have dit kryds til valget?

Formentlig og forhåbentlig vil du og de fleste andre svare ja. Alt andet ville være ulogisk. Og dog. Måske vi blot forestiller os, at vi stemmer efter det, vi mener er bedst for os selv, vores børn og fremtiden. Men i virkeligheden er det noget helt andet, der styrer vores stemmeadfærd.

Det minder nemlig lidt om en myte, at vælgerne slavisk stemmer efter egen interesse. Vores politiske valg drives langt oftere af emotionelle faktorer frem for intellekt. Vi vil således ofte vælge det parti eller den kandidat, der vækker de rette følelser hos os. Ikke nødvendigvis det parti eller den kandidat der tjener vores (politiske) interesser bedst. Vi er ikke fornuftsvælgere. Vi er følelsesvælgere.

I USA er denne indsigt ikke et nyt fænomen. Flere studier har påvist, at vi primært bruger »hjertet« frem for »hjernen«, når vi sætter vores kryds. Vores »politiske hjerne«, som den amerikanske forsker Drew Westen kalder den, er nemlig emotional.

Når man som partitro vælger møder information, der anfægter ens parti- og kandidatvalg, begynder vores hjerne at skabe en form for angst. Hjernen registrerer simpelthen et misforhold mellem vores eksisterende opfattelse, og den information, vi pludselig modtager. Et misforhold som den straks går i gang med at lukke ned for.

Vores hjerne går dog videre endnu. Den afviser ny information, som dementerer vores opfattelse. Din og min hjerne vil bruge tynde, endda fejlagtige argumenter for at fjerne den angst, vi føler. Og så vil den straks forsøge at genskabe vores positive følelser omkring vores valg.

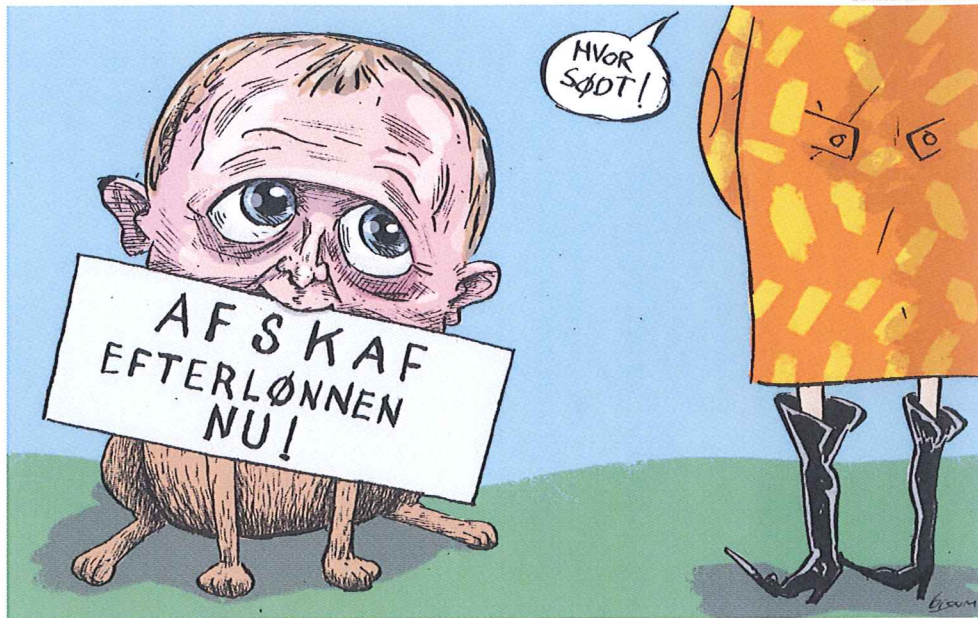
Med andre ord er partitro vælgere ikke tilbøjelige til partipolitisk utroskab. De er nærmest uden for terapeutisk rækkevidde. Alt sammen fordi vores hjerne er emotional og ikke en nøgtern rational regnemaskine, der vejer reelle fordele og ulemper op imod hinanden.

Men hvorfor ser vi så de store udsving i meningsmålinger, hvis vi ikke er til at flytte?

Når vi skifter politisk stæved, partitro eller ej, skyldes det ofte ikke nye informationer, men derimod nye følelser. Når partierne holder vejret efter en topduel om efterlønnen, er det selvfølgelig, fordi man tror, det kan ændre vælgernes valg. Det kan det måske også på sigt. Men det skyldes groft sagt ikke, at man fik påpeget de 10, 20 eller 30 milliarder, der måtte mangle her eller der. Snarere handler det om, hvilke følelser partierne har fået fremkaldt hos vælgerne. Groft sagt. Form frem for fakta. Følelse frem for fornuft.

Netop derfor kan det argumenteres, at vi som vælgere søger hen imod en nyhedsdækning, der handler om form og proces. Tilbage sidder fagnørder og slubrer substans i sig og drømmer sig tilbage til »de gode gamle dage«, da en journalist ikke interviewede en journalist, der citerede en journalist.

Vi ønsker måske ikke, at vi er følelsesregulerede. Vi vil måske endda argumentere for, at det kan være en skidt udvikling. Til syvende og sidst opsluges vi dog alligevel af mediernes fokus på det politiske miljø og individerne heri. For hvad enten vi kan lide det eller ej, drages flere vælgere af politikernes privatliv frem for af de politiske resultater. Kan du huske det brede forlig om fødevarerreguleringen eller globaliseringspuljen fra 2010? Formentlig ikke. Men hvis nogle siger »Mallorca« eller »Skattesag«, er der måske en klokke, der ringer.



TEGNING: CLAUDS BIGUM

De vælgere, der lader sig styre af følelser, bliver ofte betragtet som mindre sofistikerede i deres tankegang, og som mindre vidende. Ikke desto mindre viser forskning, at det ofte er de mest sofistikerede og vidende vælgere, der er mest tilbøjelige til at bruge komplekse og til tider fejlagtige rationaliseringer for at afvise informationer, de ikke ønsker at tro på.

Nyhedsdækningen er blot ét element, som følelsesvælgeren kan påvirke i det politiske landskab. Det er nemlig ikke kun medierne, der bevidst eller ubevidst, ved, hvad der drager deres læsere, lyttere og seere. Politikerne ved det også.

En konsekvens af indsigten omkring følelsesvælgeren er, at jo mere rationel én appellerer til vælgerne, desto mindre er chancen for at aktivere de følelser, der regulerer vælgernes stemmeadfærd. Og jo flere rationelle argumenter du fremsætter, desto flere muligheder giver du vælgerens hjerne for at afvise én af dem som falsk, og dermed hele appellen. Den ubehagelige morale kan dermed blive, at man som politiker bør holde sig væk fra substans. Det er den sikre vej mod afgrunden. Vi motiveres nemlig ofte af ønsker, frygt og værdier. Faktorer der alle er bundet tættere op på det emotionelle end på det rationelle.

Emotionelle associationer spiller altså en helt central rolle i politik. Tænk blot på, hvor meget politikeres fremtoning betyder i forhold til det, de rent faktisk siger.

Følelser giver også os vælgere mulighed for at reducere den politiske kompleksitet. De virker som en form for kompas, der guider os mod vores endelige valg. Når talkrigen bliver for udfordrende for os og vores overbevisninger, kan vi altid skære det ned til »han er også en torsk«.

Vælgere lytter altså ikke særlig meget til saglige argumenter, når vi danner vores holdning. Hvorfor skulle vi så søge en nyhedsdækning eller en politik, der ikke gør det samme? Jo bevarer, vi prøver alle at fortælle os selv, at det ville være godt med mindre form og mere indhold. Men hvad hvis vores hjerne slet ikke er interesseret? Og hvad hvis du kun søger fakta for at bekræfte eksisterende holdninger?

I årevis har man forsøgt at fastholde, at det stærkeste argument vinder. Måske fordi vi tror det. Måske fordi vi ønsker at tro det. De vælgere, der lader sig styre af følelser, bliver ofte betragtet som mindre sofistikerede i deres tankegang, og som mindre

vidende. Ikke desto mindre viser forskning, at det ofte er de mest sofistikerede og vidende vælgere, der er mest tilbøjelige til at bruge komplekse og til tider fejlagtige rationaliseringer for at afvise informationer, de ikke ønsker at tro på.

Følelsesvælgeren er ikke et nyt fænomen. Formentlig har vælgernes stemmeadfærd altid været reguleret af vores hjerne som beskrevet. I hvert fald var den tidligere amerikanske præsidentkandidat Adlai Stevenson klar over udfordringen. En vælger skulle efter sigende have fortalt ham, at han var helt sikker på, at Stevenson ville få alle stemmerne fra enhver tænkende person i hele USA! »Tak,« svarede Stevenson, »men det er ikke nok. Jeg har brug for et flertal.«

Selvom indsigten om følelsesvælgeren således ikke er ny, kan det være med til at forklare nogle nutidige tendenser i det danske politiske landskab.

På en kampplads, hvor der traditionelt slås med tal, faktaark, fremskrivninger, prognoser og målinger, tyder noget på, at man for alvor er ved at skifte ud i våbenarsenalet. Den rette grimasse betyder mere end det rette argument.

Der skal spilles på det helt store følelsesorgel for at vinde valg i dag. For når fornuft og følelser kolliderer hos den enkelte vælger, trækker følelser sig ofte ud som sejrherre.

Kontrol og styring af negative og positive følelser, for og imod en kandidat eller et parti, bliver således den primære opgave for mange partiapparater.

Tænk blot på, hvor hurtigt vi kan ændre opfattelse af politikere på baggrund af karaktertræk, der in tet har med deres politik at gøre. For politik handler måske ikke om at løse samfundets problemer, men om at stå som den, der løser samfundets problemer.

Er du nu stadig sikker på, at du stemmer efter, hvad der er i din interesse? Formentlig ja. Men har du virkelig undersøgt argumenterne og klarlagt konsekvenserne? Formentlig ikke. Det er også okay. Det fortæller din hjerne dig i hvert fald. Og så må det være rigtigt. Ikke sandt?