

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Boris Mance

Interaktivno računalniško posredovano komuniciranje in volilna odločitev

Diplomsko delo

Ljubljana 2008

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Boris Mance

Mentor: red. prof. dr. Slavko Splichal

Interaktivno računalniško posredovano komuniciranje in volilna odločitev

Diplomsko delo

Ljubljana 2008

Katji in Miji

Interaktivno računalniško posredovano komuniciranje in volilna odločitev

Diplomsko delo empirično raziskuje vpliv identifikacije s stranko, skladnosti stališč s stališči izbrane stranke, intenzivnosti stališč in opredeljenosti do stališč ter posameznikovo percepcijo pomembnih tem na gotovost izbire stranke kot odvisno spremenljivko. Naloga zasleduje domneve, da med neodvisnimi spremenljivkami in odvisno spremenljivko obstaja linearna korelacija. Hipoteze so preverjene po dveh različnih metodoloških postopkih: modelu bližine Anthonyja Downsa in smernem modelu Stuarta Elaine MacDonalda in Geoga Rabinowitza, pri čemer oba modela upoštevata ujemanje respondentovih stališč s stališči stranke, a je postopek izračuna skladnosti različen. Zbiranje podatkov je potekalo prek interaktivne spletne strani, ki je respondentom podajala povratno informacijo o bližini njihovih stališč s stališči posameznih parlamentarnih strank po obeh modelih. V tem oziru je spletna stran služila tudi kot komunikacijsko orodje med raziskovalcem in respondenti. Rezultati pa potrjujejo, da tovrstna »pomoč« ne prispeva k temu, da bi se državljani na volitvah manj odločali na osnovi propagiranih osebnostnih značilnosti in popularnosti kandidatov ter ideoloških in drugih stereotipov in bi bolj upoštevali, koliko so njihova stališča podobna objektivno izmerjenim stališčem političnih akterjev, ki jih pokaže računalnik.

Ključne besede: identifikacija s stranko, stališča, izbira stranke, teorija bližine, smerna teorija.

Interactive Computer Mediated Communication and Voting Decision

This BA thesis presents an empirical research on influence of independent variables such as: party identification, congruity, intensity and declaration of individuals attitudes in relation to attitudes of party elected and individuals perception of relevant issues on certainty of party choice regarded as dependent variable. This thesis pursues assumptions of linear correlations between independent and dependent variables. Hypothesis are verified according to two different methodological procedures: proximity model of Anthony Downs and directional model of Stuart Elaine MacDonald and George Rabinowitz. Although both of these models take into consideration congruence of individual's and party attitudes, they tend to treat them differently. We gathered data through an interactive website that also offered feedback to respondents about congruence between their attitudes and attitudes of slovene parliamentary parties according to both models. In this regard website was used as two-way communication instrument between researcher and respondent. Results confirm that this kind of interactive »help« does not contribute to a vote decision that would be less based on propagated personal attributes and popularity of candidates or ideological and other stereotypes and would consider more congruence between their own attitudes and those of a party that computer provides.

Keywords: party identification, attitudes, party choice, proximity theory, directional theory.

Kazalo vsebine

1. UVOD	7
2. VLOGA STALIŠČ V POLITIČNEM PROCESU	8
2.1 SOOČANJE IN OBLIKOVANJE STALIŠČ	10
2.2 PREVLAJUJOČI MODELI VOLILNEGA ODLOČANJA IN TIPOLOGIJA VOLIVCEV	12
2.2.1 Teorija bližine	13
2.2.2 Behavioristični model	14
3. RACIONALNOST VOLILNE IZBIRE	17
3.1 IDENTIFIKACIJA S STRANKO	17
3.1.1 Percepcija strankarskih razlik – diferenciacija v pozicioniranju strank	18
3.1.2 Skladnost s stališči izbrane stranke – stranka kot vir informacij ali zgled za korekcijo?	19
3.1.3 Kognitivna konsistenca in strankarska ambivalenca	22
3.1.4 Strankarski prebegi oz. stabilnost strankarske preference	22
3.2 KOGNITIVNE BLIŽNJICE	23
3.2.1 Kategorizacija objektov in stereotipi	24
3.3 POMEMBNOST STALIŠČ	25
3.3.1 Stališča, prepričanja in mnenja	26
3.3.2 Intenzivnost stališč	26
3.3.3 Negotovost, pomanjkanje mnenj, nevtralnost mnenj in nemnenja (nonattitudes)	28
3.3.4 Evalvacija in izbira	30
3.3.5 Teoriji evalvacije: smerna teorija in teorija bližine	31
3.3.6 Predelava informacij ali znanje	34
3.3.7 Volilna abstinenca: neopredeljenost ali/in odtujenost	35
4. EMPIRIČNI DEL	36
4.1 DEFINICIJA RAZISKOVALNEGA PROBLEMA	36
4.2 ENOTE IN VZORČENJE	36
4.3 RAZISKOVALNI MODEL	37
4.4 HIPOTEZE IN ARGUMENTI	39
4.5 DEFINICIJE SPREMENLJIVK IN OPERACIONALIZACIJA	42
4.5.1 Neodvisna spremenljivka: strankarska identifikacija (SID)	43
4.5.2 Neodvisna spremenljivka: skladnost s stališči izbrane stranke	45
4.5.3 Neodvisna spremenljivka: percepcija pomembnosti javnih tem	49
4.5.4 Neodvisna spremenljivka: intenzivnost stališč	51
4.5.5 Neodvisna spremenljivka: opredeljenost do stališč (nx)	51
4.5.6 Neodvisna spremenljivka: ujemanje predlagane stranke s preferirano	51
4.5.7 Odvisna spremenljivka: gotovost izbire stranke	52
4.6 REZULTATI	52
4.6.1 Stopnja strankarske identifikacije	53
4.6.2 Skladnost s stališči stranke	54
4.6.3 Opredeljenost do stališč	54
4.6.4 Percepcija pomembnosti tem in intenzivnost stališč	54
4.6.5 Neodvisna spremenljivka: Gotovost izbire stranke	57
4.6.6 Preverjanje hipotez po Downsovem modelu ter modelu MacDonalda in Rabinowitza	57
4.6.7 Primerjava obeh modelov	64
5. SKLEP	65
6. REFERENCE IN LITERATURA	66

Seznam tabel, slik in grafov

TABELA 2.2.1: KLASIFIKACIJA TIPOV VOLIVCEV PO CAMPBELLU	16
TABELA 3.1.2.1: RAZLIKA PRI POZICIJSKEM OPREDELJEVANJU SLOVENSКИH POLITIČNIH STRANK V PERCEPCIJI VOLIVCEV	21
SLIKA 3.3.5.1: KRIVULJA REPENDENTOVEGA VREDNOTENJA KANDIDATOVEGA STALIŠČA (X) GLEDE NA LASTNO STALIŠČE	33
SLIKA 4.3.1: GRAFIČNI PRIKAZ MODELA	38
SLIKA 4.5.1.1: PODOBNOST MED STRANKAMI GLEDE NA NJIHOVA STALIŠČA O POMEMBNIH ZADEVAH (POPOLNA PODOBNOST = 0)	44
TABELA 4.5.2.1: NABOR ZASTAVLJENIH TRDITEV IN POZICIJE POSAMEZNIH STRANK	47
TABELA 4.5.3.1: UMEŠČANJE STALIŠČ V TEME, KI JIH RESPONDENT SMATRA KOT POMEMBNE ..	50
TABELA 4.6.1: OPISNE STATISTIKE NEODVISNIH IN ODVISNIH SPREMENLJIVK V OBEH MODELIH	53
TABELA 4.6.1.1: FREKVENČNA TABELA STOPNJE STRANKARSKE IDENTIFIKACIJE	54
TABELA 4.6.1.2: FREKVENČNA PORAZDELITEV RESPONDENTOV GLEDE NA STRANKO, S KATERO SE IDENTIFICIRAJO	53
TABELA 4.6.4.1: TEME, PERCIPIRANE KOT POMEMBNE ZA POSAMEZNIKOVO VOLILNO ODLOČITEV	55
TABELA 4.6.6.1: ODVISNOST GOTOVOSTI IZBIRE STRANKE OD UJEMANJA PREDLAGANE STRANKE S PREFERIRANO: DESKRIPTIVNE STATISTIKE IN PEARSONOVI KORELACIJSKI KOEFICIENTI SKUPIN NEODLOČENIH, SIMPATIZERJEV IN ČLANOV STRANK MED SKLADNOSTJO S STALIŠČI STRANK IN GOTOVOSTJO IZBIRE STRANKE PO DOWNSOVEM MODELU	59
SLIKA 4.6.6.2: ODVISNOST GOTOVOSTI IZBIRE STRANKE OD UJEMANJA PREDLAGANE STRANKE S PREFERIRANO: DESKRIPTIVNE STATISTIKE IN PEARSONOVI KORELACIJSKI KOEFICIENTI SKUPIN NEODLOČENIH, SIMPATIZERJEV IN ČLANOV STRANK MED SKLADNOSTJO S STALIŠČI STRANK IN GOTOVOSTJO IZBIRE STRANKE PO MODELU MACDONALDA IN RABINOWITZA	60
SLIKA 4.6.6.3: DENDROGRAM PODOBNOSTI MED POVPREČNIMI STALIŠČI PRI SKUPINAH NEODLOČENIH RESPONDENTOV, RESPONDENTOV, KI SE UJEMAJO S PREFERIRANO STRANKO IN RESPONDENTOV, KI SE NE UJEMAJO S PREFERIRANO STRANKO	61
TABELA 4.6.6.4: OPISNE STATISTIKE TREH REGRESIJSKIH MODELOV NA VZORCIH NEODLOČENIH, SIMPATIZERJEV IN ČLANIH STRANK PO DOWNSOVI METODI	62
TABELA 4.6.6.5: OPISNE STATISTIKE TREH REGRESIJSKIH MODELOV NA VZORCIH NEODLOČENIH, SIMPATIZERJEV IN ČLANIH STRANK PO METODI MACDONALDA IN RABINOWITZA	62
TABELA 4.6.6.6: REZULTATI OCENE REGRESIJSKE ENAČBE ZA ODVISNO SPREMENLJIVKO GOTOVOST IZBIRE STRANKE PO DOWNSOVEM MODELU (NA POSAMEZNIH VZORCIH)	63
TABELA 4.6.6.7: REZULTATI OCENE REGRESIJSKE ENAČBE ZA ODVISNO SPREMENLJIVKO GOTOVOST IZBIRE STRANKE PO MACDONALD-RABINOWITZOVEM MODELU	64

1. Uvod

Diplomsko delo začenjam z diskusijo o vlogi državljanstva v kontekstu posvetovalne teorije (Deliberative theory). Ta razume posameznika kot politično aktivnega državljana, ki je skozi diskurz z drugimi subjekti družbeno-političnega okolja pripravljen soočati in (re)definirati stališča do politične realnosti. Posvetovalna teorija s pojmom družbene odgovornosti poudarja vlogo, ki jo ima proces oblikovanja stališč slehernika skozi širša posvetovanja z drugimi družbenimi subjekti za sprejemanje boljših odločitev za celotno skupnost.

Izbiro stranke obravnavam v kontekstu identifikacije s stranko in trdnosti stališč posameznika. Kot teoretsko izhodišče postavljam klasično ekonomsko teorijo volilnega odločanja na osnovi temeljnih del tega področja: »Ekonomsko teorija demokracije« (An Economic Theory of Democracy) Anthonyja Downsa iz leta 1957 in temeljno teoretsko delo michiganskih behavioristov »Ameriški volivec« (The American Voter) Angusa Campbella iz leta 1963. Poleg ekonomske teorije, ki izrazito poudarja bližino stališč med strankami in volivci, ter behavioristi, ki za vodilo volilnega odločanja postavljajo strankarsko identifikacijo, postavljam na preizkus tudi smerno teorijo (Directional Theory) Rabinowitza in MacDonalda. Slednja sta mnenja, da je pomemben dejavnik volilnega odločanja skladnost političnih strank in volivcev v smeri in intenziteti stališča. Za ugotavljanje veljavnosti hipotez sem postavil spletno stran "Polit-test", ki je služila kot orodje v komunikacijskem procesu z respondenti in merila, koliko tovrstna komunikacijska »pomoč« dejansko prispeva k temu, da se državljani na volitvah ne odločajo na osnovi v množičnih medijih propagiranih osebnostnih značilnosti in popularnosti kandidatov ter ideoloških in drugih stereotipov, ampak bolj upoštevajo, koliko so njihova stališča podobna objektivno izmerjenim stališčem političnih akterjev, ki jim jih pokaže računalnik. V empiričnem delu, ki sledi v četrtem poglavju, preverjam hipoteze, izpeljane iz teoretskega modela. Zanima me, koliko smo slovenski volivci racionalni oziroma kolikšno težo pri volilnem odločanju dajemo skladnosti s stališči stranke, ki jo volimo, in koliko smo v resnici gotovi pri tej izbiri. Domnevam, da v večji meri kot je posameznik opredeljen do stališč, bolj kot so ta intenzivna in več kot je stališč, ki jih dojemam kot pomembne, večja bo tudi gotovost izbire tiste stranke, s katero se najboljše ujema, in ne tiste, s katero se identificira.

2. Vloga stališč v političnem procesu

Klasična besedila o teoriji demokracije predpostavljajo, da če želimo doseči idealno delovanje demokracije, moramo biti državljani zainteresirani in pozorni na politične probleme, o njih moramo razpravljati in tako aktivno sodelovati pri političnem odločanju. Pozornost in razprave ponujajo informacije o političnih zadevah, prek katerih oblikujemo stališča, ki usmerjajo politično delovanje. Liberalno-individualistične oziroma ekonomske teorije demokracije jo pojmujejo kot areno, v kateri trdne preference in interesi tekmujejo prek mehanizmov večine. Politične stranke oziroma politični akterji tekmujejo za večinsko podporo volilnega telesa in tisti, ki si jo zagotovijo, pridobijo mandat za prevzem oblasti. Težava teh teorij je predvsem v predvidenih zmožnostih državljanov po doseganju visokih standardov političnega znanja do te mere, da bi lahko izražal svoje resnične preference. Posvetovalna teorija se v tem pogledu razlikuje, ker se osredotoča na komunikacijske procese in oblikovanje skupne volje na temelju posvetovanja različno mislečih (Delli Carpini in drugi 2004: 317).

Klasične teorije volilnega odločanja od demokratičnega državljanov torej pričakujejo, tako Page (v Delli Carpini in drugi 2004), da je dobro informiran o političnih zadevah. Posameznik naj bi poznal probleme, njihov razvoj, pomembna dejstva, predlagane alternative, stališča strank in možne posledice predlaganih politik. Vprašanje pa je, ali lahko volivec ta pričakovanja izpolni (Berelson, Lazarsfeld in McPhee v Delli Carpini in Keeter 1993: 1182). Vsi državljani ne morejo dosežati takšnih standardov. Nekateri niso zainteresirani, nimajo ustreznih informacij ali veščin za razumevanje politike in tako posledično njihovi volilni odločitvi botrujejo bodisi navade bodisi predsodki ali pa sploh ne glasujejo. Zato je na mestu retorično in hkrati filozofsko vprašanje Kuklinskega in Quirka: »Kako kompetenten moraš biti, da si dovolj kompetenten?« (Kuklinski in Quirk v Althaus 2006: 75). Na to Althaus odgovarja dokaj ironično: »Tako kompetenten, da lahko izpolniš glasovnico« in s tem oriše realnost voljenja. Prav tu pa vidi Chambers posvetovalni obrat v teoriji demokracije (Althaus, 2006: 75).

Ta se razlikuje od liberalno-individualističnega ali ekonomskega razumevanja demokracije v pojmovanju odgovornosti javnega posvetovanja (Chambers v Delli Carpini in drugi 2004: 316–317). Odgovornost državljanov tako nadomesti zgolj privolitev (consent) v vladajoče kot konceptualno jedro legitimnosti vladanja, Delli Carpini pa odgovornost razume kot »dajanje odgovorov« (accountability – »giving an account«), kar implicira javno artikulacijo stališč,

pojasnjevanje in še najbolj upravičevanje javnih politik. Še bolj jasno definicijo javnega posvetovanja ponuja Gastil; po njegovem je diskurz, ki vključuje razsodne argumente, kritično poslušanje in tehtno odločanje (Delli Carpini, Cook in Jacobs, 2004: 317).

Javno posvetovanje ali diskurzivna participacija ima, po Gastilu, pet temeljnih značilnosti: primarna oblika aktivnosti je diskurz s sodržavljeni, to je pogovarjanje, diskutiranje, debatiranje in/ali preudarjanje. Druga značilnost tovrstnega diskurza je oblika participacije¹, ki ponuja platformo za izražanje mnenj, prek katerih se učimo o stališčih drugih, identificiramo skupne skrbi in preference, zato da volivci lahko razumemo in oblikujemo sodbe o pomembnih javnih zadevah. Tretja značilnost je potencial diskurzivne participacije zunaj formalnih institucij in procesov civilnega in političnega življenja. S tem razume diskusijo v zasebnih, neformalnih in nepričakovanih okoliščinah, na primer v knjižnicah, šolah, cerkvi. Četrta značilnost je medij, preko katerega se diskurzivna participacija aktualizira; lahko se izvaja skozi paleto medijev, od medosebnih (»face to face«) interakcij do korespondence preko elektronske pošte ali internetnih forumov. Kot peto značilnost pa avtor navaja prostor (doseg, vpliv) izpostavljenih problemov, ki so lahko lokalnega (v ožjem pomenu besede), nacionalnega ali globalnega značaja (Delli Carpini in drugi 2004: 319).

Althaus gre pri razvijanju ideje javnega posvetovanja še dlje. Državljan bi se po njegovem moral zavzemati za razjasnjevanje ciljev, h katerim naj družba teži, ne pa k razjasnjevanju sredstev za doseganje teh ciljev; artikulirati bi moral skupne vrednote za sklepanje in strukturiranje kompromisov med drugače mislečimi in ne skupnih preferenc do bodisi političnih sredstev bodisi političnih ciljev. Prav tako bi se moral državljan zavzemati za identifikacijo problemov, ki zahtevajo delovanje izvršne oblasti, in ne le za identifikacijo rešitev posameznih problemov (Althaus 2003: 75).

Po Johnu Deweyju popolno posvetovanje zajema le proces. Po njegovem vključuje natančno raziskovanje problema, ugotavljanje možnih rešitev, vzpostavljanje ali ponovno zagotavljanje (reafirmacijo) kriterijev vrednotenja in uporabo teh kriterijev pri identificiranju optimalne rešitve

¹ Avtorji se v analizah civilne in politične participacije bolj pogosto kot na pogovarjanje osredotočajo na voljenje, obiske zborovanj, delovanje v političnih strankah, lobiranje, članstvo in aktivnosti v volonterskih organizacijah, protestih ipd.

(Gastil 2000 v Delli Carpini: 2004). Fishkin po drugi strani postavi bolj realistično oceno javnega posvetovanja z vpeljevanjem pojma nepopolnosti. Ta pride do izraza, ko določeni argumenti ne dobijo protiargumentov; ko so odsotne informacije, s pomočjo katerih bi bila razumljiva teža trditve in ko državljani niso pripravljeni soočiti se z določenimi argumenti v odprti debati. Takšen proces je v teoriji manj posvetovalen, vendar bliže situaciji v praksi (Fishkin v Delli Carpini in drugi 2004).

Posvetovalna demokracija ni nadomestek že obstoječi demokratični ureditvi. Nadgrajuje pa tradicionalna volilna in legislativna orodja za doseganje kolektivnih odločitev, na primer preglasovanje. Javno posvetovanje se tako ponuja kot potencialni izhod iz te krize, saj participacija vseh v diskurzu nosi značilen potencial za širše zavedanje o razlogih, ki tičijo za nasprotnimi stališči (Delli Carpini in drugi 2004: 321).

2.1 Soočanje in oblikovanje stališč

Vloga stališč v kontekstu oblikovanja volilne odločitve posameznika je ključna spremenljivka večih teoretskih pristopov volilnega odločanja². Temeljni postulat volilnega odločanja je obnašanje posameznika v skladu z maksimo *konsistentnosti* in *skladnosti* stališč za maksimizacijo koristi. Kljub razlikam v predpostavkah o naravi alternativ in volivcu razpoložljivih informacijah vsi modeli predpostavljajo racionalnega posameznika, ki se ravna po načelih koherence in skladnosti stališč (Quattrone in Twersky 1988: 719).

Oblikovanje odločitve je kompleksen postopek. Po Priceu in Neijensu je volilna odločitev rezultat zaporednih faz: v prvi, to je v fazi »izvabljanja vrednot«, je problem definiran glede na pomembnost vrednot in ciljev, ki jih volivci dojemajo kot pomembne. Temu sledi faza »razvijanja opcij«, kjer se število možnih alternativ skrči na tiste realno izvedljive, ki jim volivci v tretji fazi »ocenjevanja posledic« določijo prednosti in slabosti ter možne rezultate. Z razjasnjevanjem možnih posledic, proces odločanja napreduje v fazo »vrednotenja alternativ«, v kateri zagovorniki posameznih predlogov prepričujejo volivce. Tej fazi pravimo javni diskurz, ki

² Avtorja navajata von Neumannovo in Morgensternovo teorijo pričakovanih koristi pri odločanju pod pritiski, teorijo netvegane izbire med koristmi (Riskless Theory of Choice Among Commodity Bundle) in Bayesijanski teoriji.

se zaključi s peto fazo, fazo »odločitve«, ko se posameznik, institucija ali kolektiv odloči za eno od predlaganih rešitev problema (Price in Niejens v Althaus 2004: 80–81).

Mendelberg (Mendelberg v Delli Carpini in drugi 2004: 326) trdi, da posameznika pri odločanju žene potreba po znanju oziroma motivacija³. S tem razume njegovo željo, da poglobljeno razmišlja o vsebini sporočila«. Takšni volivci se tudi v večji meri udeležujejo diskusij in oblikujejo tehtne argumente (Cacioppo v Delli Carpini in drugi 2004: 326), obenem pa jih nasprotna mnenja in argumenti teže prepričajo (Petty v Delli Carpini in drugi, 2004). Posamezniki, ki menijo, da so pripadniki večine, vstopajo v posvetovanja tako, da preprosto ignorirajo nasprotna mnenja. Tisti, ki predvidevajo, da so pripadniki manjšine, pa bolj verjetno iščejo informacije, ki podpirajo njihova mnenja, ter hkrati ignorirajo tiste informacije, ki jim nasprotujejo (vendar aktivno prisluhnejo nasprotnim mnenjem med samo diskusijo) in ustvarjajo več protiargumentov v pripravah na diskusijo (Levine in Russo, Zdaniuk in Levine v Delli Carpini in drugi 2004: 328). Posameznika pa lahko za pridobivanje in predelavo političnih informacij motivira tudi želja po zanesljivem odločanju.

Predelovanje informacij je lahko zahtevno opravilo, ki od posameznika zahteva določen kognitivni napor. Ko ta čuti večjo odgovornost glede svojih odločitev, bo verjetneje bolj objektivni, nepristranski in pripravljen posvečati več kognitivnega napora doseganju odločitev, ki bodo bolj zanesljive (Tetlock, Tetlock in Kim, Kruglanski in Freund v Delli Carpini in drugi 2004: 328). Tisti, ki ne zmorejo predelati vseh informacij, pri odločanju uporabljajo bližnjice, za katere verjamejo, da jih bodo pripeljale do pravilne volilne izbire brez dodatnega kognitivnega napora. Po drugi strani volivec lahko išče več informacij, če je zanesljivost kognitivne bližnjice majhna, to je, če za sklepe nima na voljo dejstev in trdnih dokazov ali če so stroški dodatnih uporabnih informacij subvencionirani⁴. Res pa je tudi obratno: volivci, ki najdejo bližnjico, ki je še posebej učinkovita, se lahko odločijo, da bodo ignorirali razpoložljive informacije (npr. ideologijo), če jih ne dojemajo kot koristne za večanje gotovosti v odločitev (Basinger in Lavine 2005: 169). Motivacija, da volivec obdeluje večje število informacij in se posledično skuša

³ Krosnick definira motivacijo kot osebno zaskrbljenost glede določene teme.

⁴ Subvencionirane informacije so enostranske informacije, npr. posredovane informacije služb za odnose z javnostmi.

odločiti kar se da racionalno, pomeni, da daje pomembno težo lastnim interesom. Jane Mansbridge (v Delli Carpini in drugi 2004: 329) pravi, da so interesi razkriti v preferencah, ki bi jih posamezniki imeli, če bi bile njihove informacije popolne oziroma če bi bili zmožni doživeti posledice vsake izbire, preden se odločijo. V luči problemov teh definicij se današnje znanstveno delo osredotoča na interese kot »povsem informirane« ali »razsvetljene« preference (Bartels 1990, Connolly 1972, Dahl 1989, Delli Carpini in Keeter 1996, Lippman 1955, Mansbridge, 1983 v Althaus 1998: 547). Z izenačevanjem interesov s hipotetično povsem informiranimi preferencami ponuja ta teorija uporaben pogled na določanje, kdaj so posameznikova izražena stališča v skladu z njegovimi potrebami, željami in vrednotami (Althaus 1998: 548). Prav razlike v zmožnosti predelovanja političnih informacij za maksimiranje interesov volivce klasificirajo v različne tipološke skupine, ki so osnova različnih teorij volilnega odločanja.

2.2 Prevladujoči modeli volilnega odločanja in tipologija volivcev

./.../ mistaken rational man at least intends to strike an accurate balance between costs and returns; whereas an irrational man deliberately fails to do so. (Anthony Downs 1957: 8–9)

Model racionalne izbire von Neumanna in Morgensterna ter Arrowa nakazuje, kako naj bi se volivci obnašali, da bi se odločali na način, ki bi maksimiziral njihove koristi. Predmet te teorije so pričakovane posledice volitev za posameznikove lastne interese. Avtorja predvidevata, da bo posameznik visoko angažiran pri iskanju informacij o vseh ponujenih alternativah⁵ in preračunljiv pri tehtanju razpoložljivih alternativ, preden se dokončno odloči (Lau in Redlawsk 2006: 6–7).

»Sestrška« **teorija omejene racionalnosti**⁶ in **retrospektivnih sodb** predvideva prav tako kot predhodna teorija, posameznikovo racionalnost pri izbiri, vendar ne predpostavlja volivčevih visokih zmožnosti rezoniranja informacij. Posameznik se po tej teoriji uči nekaterih laže dojemljivih informacij, večinoma iz lastnega izkustva. Ko pa stroški na novo pridobljenih

⁵ Sodobnejši avtorji te teorije, kot so Lupia, McCubbins in Popkin, poimenujejo takšnega posameznika *Homo economicus* ali *ambulantna enciklopedija*.

⁶ Omejena racionalnost se po Miltonu Lodgeu nanaša na pojav, ko posameznikovo pridobivanje in predelovanje novih informacij ne rezultira v večjih variacijah v vrednotenju stranke. Takrat volivec preneha z iskanjem informacij.

informacij presežejo potencialne koristi, posameznik preneha s posvečanjem pozornosti novim informacijam. Gigerenzer in Todd poimenujeta ta proces kot optimizacijo z omejitvami (optimization under constraints). Posameznik se tako odloča v skladu z maksimo največje možne uresničitve interesov glede na stroške potencialnega tveganja. Dokler volivec ocenjuje, da so stroški voljenja posamezne stranke manjši od koristi, je tveganje relativno majhno in ga je pripravljen prevzeti. V tem primeru njegova skladnost s stališči posamezne stranke ni osnovni kriterij vrednotenja. Takšen volivec raje podpira tiste stranke, ki imajo boljše možnosti za zmago. Skupno obema pristopoma pa je obravnavanje racionalnega posameznika, ki s pomočjo kognitivnega računa voli stranko, za katero meni, da mu bo njena izvolitev najbolj koristila (Lau in Redlawsk 2006: 7).

2.2.1 Teorija bližine

Anthony Downs v temeljnem delu »*Ekonomska teorija demokracije*« kot glavni kriterij volilne odločitve predpostavlja bližino med stališči strank in stališči slehernega volivca. Predpostavlja, da je posameznik zaradi želje po uresničevanju lastnih interesov racionalen ter da stališča determinirajo njegovo volilno ravnanje. Ravno zato vedno voli tisto stranko, s katero se v stališčih najbolj sklada, kandidati pa bi morali zmanjševati razliko med lastnimi stališči in stališči volilnega telesa. Nevtralno stališče po tej teoriji ne pomeni, da oseba nima stališča, ampak da gre za vmesno vrednost med pozicijami »za« in »proti«, to je točko nevtralnosti. Downs predvideva, da je večina volivcev neodločenih, in predpostavlja, da bodo stranke imele najvišjo podporo takrat, ko bodo njihova stališča najmanj oddaljena od stališč večine volilnega telesa; ponazarja jo točka nevtralnosti (Downs 1957). Stranke oz. kandidati, ki izražajo stališča glede ideološko razdeljenih tem pri neodločenih volivcih, tvegajo njihovo zavračanje. Prav tako so tudi predstavniki strank pri izražanju stališč omejeni z ideološko orientiranimi člani znotraj lastnih strank (Kessel 1992, Page 1978 v Jacobs in Shapiro 1994). Kritiki te teorije se sprašujejo o preverljivosti modela v večdimenzionalnem prostoru, saj obstoj večjega števila trdnih stališč zmanjšuje možnosti za doseganje ravnovesja politik, to je takšne kombinacije stališč do posameznih političnih vprašanj, ki bi ugajala večini volivcev (Adams 1999 v Jacobs in Shapiro 1994: 527). Prav tako pa kandidat ne more biti povsem prepričan v preference oziroma idealna stališča volilnega telesa (Jacobs in Shapiro 1994, Erikson in Romero 1990).

Stališča pa so pomembna tudi iz drugega zornega kota. Politiki namreč poudarjajo določena stališča tudi zato, da vplivajo na standarde, preko katerih volivci ocenjujejo njihove osebne značilnosti in preko teh naklonjenost do njih samih. To pa je osnova behaviorističnega modela voljenja.

2.2.2 Behavioristični model

Behavioristi vidijo več motivacijskih dejavnikov v volilnem odločanju posameznika kot racionalisti. Temeljno delo te šole je »Ameriški volivec« (The American Voter, 1960) Angusa Campbella, pristop pa je usmerjen v raziskovanje političnega behaviorizma s poudarkom na empiričnem proučevanju volilnega odločanja. Behavioristi predpostavljajo, da se brezbržno volilno telo večkrat opira na dejavnike, kot so: strankarska pripadnost, podoba kandidata ali stranke in vrednotenje preteklega dela (Fiorina 1981), torej dejavnike, ki jih racionalisti ignorirajo. Poudarjajo zgodnjo socializacijo in kognitivno konsistenco ter predvidevajo sofisticiranega strankarskega volivca, ki mu identifikacija s stranko predstavlja dolgoročno psihološko povezanost. Strankarsko identifikacijo privzame posameznik že v zgodnji socializaciji in močno vpliva, če ne že predeterminira, na njegova mnenja o osebnih značilnostih, stališčih in oceni dela kandidatov. To pa so tudi glavni kriteriji volilne odločitve (Lau in Redlawsk 2006: 9).

Pri (i)zbiranju informacij se volivec pouči le o bistvu najbolj odmevnih medijskih tem; percepcije tovrstnih političnih informacij pa so pogosto prav zaradi naučenih strankarskih predispozicij pristranske in motivirajo le toliko, da volivec ohranja in krepi svoja obstoječa prepričanja. Strankarski volivci torej iščejo informacije disproporcionalno; zanimajo jih le tiste v zvezi z lastno stranko in ne toliko z drugimi, konkurenčnimi strankami⁷. Behavioristi trdijo, da volivci »vzdržujejo« psihološke vezi s stranko, s katero se identificirajo, s tem pa hkrati zmanjšujejo možnost spreminjanja prihodnjih volilnih odločitev. To posledično pomeni, da so njihove odločitve ustaljene⁸ zato, da krepijo oziroma ohranjajo posameznikovo kognitivno konsistenco (Lau in Redlawsk 2006: 11).

⁷ Sklepi te teorije sledijo logiki Festingerjeve teorije *kognitivne disonance*, ki trdi, da smo ljudje močno motivirani k izogibanju izkustva neskladja stališč.

⁸ V. O. Key govori prvi o t.i. »standing decision«.

Campbell ponuja klasifikacijo štirih glavnih tipov volivcev (Tabela 2.2.1). Skupino A sestavljajo posamezniki, ki vrednotijo kandidate ali stranke s pomočjo abstraktnih konceptov in asociacij glede na ideologijo (uporaba kontinuuma liberalno-konzervativno ipd.); skupino B tvorijo posamezniki, katerih komentarji političnih problemov vsebujejo konkretne in kratkoročne interese skupine, s katero se identificirajo. Za takšnega volivca je značilna uporaba pojmov, ki ponazarjajo poistovetenje z določeno družbeno skupino: politične stranke, sindikati, kmetje, študentje, ekologi in podobni. Skupino C sestavljajo ljudje, ki ponazarjajo politično realnost z enostavnimi asociacijami, kot je »stanje v državi« (goodness and badness of times), ali pa izražajo svoje mnenje z omembo izoliranega ali specifičnega političnega problema. Skupino D pa sestavljajo tisti, ki političnih objektov ne vrednotijo glede na politične zadeve, temveč obrekujejo, sodijo o morebitnih podkupovanjih, komentirajo osebnostne značilnosti kandidatov, referirajo na starost kandidatov, njihovo zdravje in pretekle izkušnje s kandidati (Campbell 1960: 223).

Predpostavke tako racionalnih kot behaviorističnih pristopov pa skušata zajeti Miller in Shanks. Avtorja poudarjata večstopenjski proces odločanja, kjer strankarske in ideološke predispozicije vplivajo na stališča volivcev in njihove percepcije o trenutnem (predvsem ekonomskem) stanju v državi, ki nato povratno vpliva na retrospektivne evalvacije o delu kandidata ali stranke na oblasti. Evalvacije o delu pa vplivajo na percepcije o kandidatovih osebnostnih značilnostih, te pa na prospektivne evalvacije kandidata ali stranke. Volilna odločitev je torej proces, ki je kombinacija omenjenih dejavnikov, pri katerem ima primarno vlogo strankarska identifikacija (Miller in Shanks v Lau in Redlawsk 2006: 12).

Tabela 2.2.1: Klasifikacija tipov volivcev po Campbellu

Stopnje konceptualizacije	Strankarska identifikacija	Skladnost s stališči stranke	Politično znanje	Naklonjenost k spremembi stranke	Fokus pri evalvaciji
A1 - Ideologi ; uporabljajo ideološke interpretacije političnega obnašanja, sposobni umestiti sebe in stranke na različne pozicije na kontinuumu.	Ne	Podpovprečna	Visoko	Da, večja kot pri "skoraj ideologih"	Lastna politična stališča
A2 - "Skoraj" ideologi ; uporabljajo ideološke distinkcije brez visoko relativistične kvalitete, kot jo je zaznati pri ideologih. Zaznati je pomanjkanje podporne vsebine za razlago ideoloških distinkcij in obratno, pomanjkanje nadrejenih pojmov abstrakcije (prepozna ideologijo, ne pa politike in obratno).	Da	Največja	Visoko	Nizka	Stranka, s katero se identificirajo
B1 - Skupinski interes ("ideology by proxy") – normalna skupina ; relativno dobro poznajo tekmovalne interese, prepoznavajo razlike med strankami ali kandidati kot zagovorniki ali nasprotniki interesov določenih družbenih skupin.	Različno pri različnih skupinah. V kolikor obstaja je močna in dolgoročna	Pri stališčih, ki so pomembna za interese skupine	Različno	Nizka	Odvisno od vezi med skupinami in političnimi strankami in pomembnih stališčih
B2 - Skupinski interes, ohlapna skupina ; značilna nezmožnost diskusije onstran konteksta zagovarjanja interesov več kot ene skupine; nezmožnost izražanja občutka do nasprotnega kandidata ali stranke kot aktivnega zagovornika nasprotnih interesov.	Manjša kot pri »normalni« skupini	Pri pomembnih stališčih za interese skupine	Različno	Nizka	Odvisno od vezi med skupinami in političnimi strankami in pomembnih stališčih
C - Stanje v državi (»goodness and badness of times«); značilna denotacija pri evalvaciji, poenostavljene asociacije stanja v državi (vojna – mir, recesija – blaginja) in stranko na oblasti; reference glede ene teme brez dodatne elaboracije; ignoranca do političnih informacij, opazke o podkupovanju in obrekovanja akterjev.	Ne	Nizka	Nizka	Da, v kolikor ocenjujejo, da je stanje slabo (in obratno).	Stranka na oblasti
D1 - Brez tematske vsebine - strankarsko orientirani ; občutek pripadnosti stranki brez zmožnosti vzročne razlage.	Da	Najnižja	Nizka	Ne	Stranka, s katero se identificira
D2 - Brez tematske vsebine - orientirani na kandidata ; primerjava videza, iskrenosti, popularnosti, religijske prakse in družinskega življenja kandidatov.	Nizka	Nizka	Nizka		Osebnosti kandidatov
D3 - Brez tematske vsebine - brez političnih percepcij	Nizka	Nizka	Nizka		

3. Racionalnost volilne izbire

3.1 Identifikacija s stranko

Če obstajajo pogoji, v katerih so se volivci zmožni odločati glede na lastna stališča, pa kljub temu tega ne storijo, je to lahko zato, ker ravnanje v skladu s strankarsko pripadnostjo zagotavlja zadostno stopnjo zaupanja (Basinger in Lavine 2005: 170). Stranka je pomembna, ker povzema veliko število informacij, ki jih posameznik težko obdela in le redki volivci imajo čas in nagnjenost za učenje in razmislek pred vsako odločitvijo (Lau in Redlawsk 2006: 53). Skupinska pripadnost, izražanje te pripadnosti z vedenjem, psihološka bližina, bližina stališč, simbolna podpora ali celo formalno članstvo so samo nekatere od možnih dimenzij strankarske pripadnosti (partisanship) (Green in Palmquist 1990). Ta pa je vse prej kot enoznačen pojem in jo je nemogoče definirati zgolj kot naklonjenost do posamezne politične stranke. Identifikacija s stranko pa je središčna ideja, iz katere izhajajo vse druge dimenzije. Poudarja namreč naklonjenost do določene stranke, ki posamezniku pomaga pri določitvi lastnih stališč in stališč drugih v političnem prostoru (Green in Palmquist 1990: 874). Pripadniki stranke so to predvsem zato, ker mislijo, da ji pripadajo, in ne nujno zato, ker jo volijo ali mislijo kot stranka. Strankarska pripadnost v smislu strankarske identifikacije je v celoti stvar samopodobe (Campbell 1960). Literatura o identifikaciji s stranko ponuja poleg klasično-behaviorističnega Campbellovega oziroma neoklasičnega pojmovanja Greena in Palmquista še revizionistično pojmovanje Downsa in Fiorine.

Slednja obravnavata posameznika kot podatkovno upravljanega (Rahn 1993: 492). Različni dejavniki so v različnih družbenih kontekstih različno pomembni. Medtem ko behavioristi poudarjajo psihološko povezanost državljanov in političnih strank, v katerih se posamezniki prepoznajo kot člani družbene skupine, revizionisti dojemajo strankarsko identifikacijo kot tekočo »etiketo« (»running tally«) vrednotenj strankarskih programov in učinkovitosti političnih akterjev, ki so na položaju (Green in drugi 1998: 883). Fiorina trdi, da volivci pri volilni odločitvi dajejo prednost tistim kandidatom, o katerih imajo pozitivne sodbe glede preteklih dejanj in ne zapravljajo veliko časa in energije, da bi se poučevali o kandidatovih prihodnjih političnih namerah (Althaus 1998: 585). Mackuen pa se s tem ne strinja, ko trdi, da je

identifikacija s stranko v slabi korelaciji s strankinimi preteklimi dejanji oziroma zgodovino (Mackuen v Green in drugi 1998: 890).

Poleg psihološke povezanosti med pripadniki in stranko je za behaviorizem značilno, da obravnava strankarsko identifikacijo kot dolgoročno stabilno oziroma eksogeno spremenljivko v volilnih modelih (Green in drugi 1998). Downs (1957) in Fiorina (1981) pa imata strankarsko identifikacijo za tekočo »etiketo«⁹ evalvacije strankarskih platform oziroma bližine stališč (Franklin 1984, Franklin in Jackson 1983 v Green in Palmquist 1990), ocene prvakov (Markus in Converse 1979, Page in Jones 1979 v Green in Palmquist 1990) in vladne učinkovitosti. Sprotno posodabljanje strankarskih etiket v luči novih informacij povzroča, da privrženost stranki doživlja znatne spremembe, saj vsakdanji dogodki spreminjajo javno zaupanje v posamezno stranko (Franklin in Jackson 1983 v Green in drugi 1998)⁹. Green in Palmquist kot glavne dejavnike strankarske identifikacije navajata vrednotenje dela vlade, percepcijo političnih dogodkov in delovanja ter sodbe o političnih voditeljih in skupinah (Green in Palmquist 1990).

Identifikacija s stranko pa lahko deluje kot »platno«, ki posamezniku kaže, kaj je visoko vrednoteno pri pripadnikih te stranke. Močnejša kot je povezanost s stranko, bolj pretiran bo postopek selekcije in pristranske percepcije stališč. Prav zaradi pomanjkanja psiholoških vezi s stranko neopredeljeni teže oblikujejo konsistentna stališča s katerokoli stranko. (Campbell 1960: 133).

3.1.1 Percepcija strankarskih razlik – diferenciacija v pozicioniranju strank

Četudi posameznik vloži napor v oblikovanje stališča do določene teme, to ne bo imelo učinka na izbiro stranke, če posameznik ne zna razlikovati med politikami posameznih strank (Campbell 1960: 179). Čeprav lahko tekmujoče stranke izražajo podobna stališča pri posameznih javnih politikah, med njimi morajo obstajati razlike, saj je to predpogoj političnega tekmovanja. Abramson navaja osnovne kriterije, ki morajo biti izpolnjeni, da lahko govorimo o stališčnem voljenju: respondent mora imeti oblikovano stališče do določene teme; prav tako mora razpoznavati stališča strank; tretje - zaznati mora razlike med stališči posameznih strank. Četrto

⁹ Avtorji Erikson, Mackuen in Stimsona strankarsko identifikacijo obravnavajo kot dolgoročni pojav in ga v istoimenskem članku iz leta 1989, poimenujejo "makro-strankarstvo" (macropartisanship).

kriterij pa je po Abramsonu kriterij *relativnih* stališč¹⁰. Le-ta ne zahteva, da volivec natančno pozna kandidatova stališča, temveč pravi, da volivec avtomatično asociira in povezuje določena stališča z določenimi političnimi kandidati oziroma strankami; npr. večji poudarek pri socialnih temah, zdravstvu s t.i. »levimi« strankami, večanje obrambnega budžeta in zniževanje davkov pa s t.i. »desnimi« strankami (Abramson in drugi 1995: 180).

Le 40–60% »informiranega« dela populacije (tisti, ki imajo stališča do teme) zaznava strankarske razlike in lahko glede na stališča locira, katera stranka jim je bližje. Torej, tudi ko so politična stališča izražena, ni nujno, da je s tem determinirana tudi strankarska identifikacija (Campbell 1960: 180). Zmožnost volivcev, da zaznavajo razlike med političnimi subjekti, se spreminja skladno s političnimi pogoji; zlasti s strategijami strank: kakovost odgovorov na tematska vprašanja deloma temelji na jasnosti artikuliranih strankarskih stališč in različnosti alternativnih predlogov politik, ki so predstavljene javnosti (Abramson in drugi 1995: 182).

3.1.2 Skladnost s stališči izbrane stranke – stranka kot vir informacij ali zgled za korekcijo?

Temeljni postulat konvencionalnih teorij volilnega odločanja je obnašanje posameznika v skladu z maksimo **konsistentnosti** in **koherence** stališč za maksimizacijo lastnih koristi (Quattrone in Twersky 1988). Tudi Campbell poleg moči in smeri stališč pri volilnem odločanju izpostavlja še njihovo konsistentnost. Potrebno je poudariti, da ta paradigma obvelja, če ima oseba vsaj nekaj političnega znanja o kandidatih in strankah, njihovih dejanjih in stališčih (Campbell 1960: 136). Manjše število strankarskih stališč kot jih ima posameznik, večja je možnost, da vzdržuje konsistentno stališčno strukturo zgolj po naključju. (Campbell 1960: 133).

Odsotnost strankarskih oznak povzroči, da kadar posamezniki vrednotijo stranke s primerjanjem bližine lastnih in strankarskih stališč, sklepajo o “možnih” stališčih strank. Takšen pojav, poimenovan »zrcalna zaznava« ali »učinek navideznega soglasja« označuje fenomen, ko posamezniki svoja lastna mnenja zaznavajo kot skladna z mnenjem večine v svojem okolju, četudi takšno kognitivno prekrivanje sploh ne obstaja (Scheff 1967, Fields in Schumann 1976, Moscovici 1976, Taylor 1982, Salmon in Kline 1984, Kennamer 1990 v Splichal 1997: 265). Ko

¹⁰ Kriterij relativnih stališč je dejansko efekt projekcije, o katerem govorita Brody in Page.

pa imajo volivci na voljo tako informacije kot strankarske oznake, s katerimi jih lahko povezujejo, se bolj nagibajo k teoretskemu (hevrističnemu) procesiranju informacij. Tudi najbolj ekstremna nekonsistenca med stališči stranke in respondenti ne povzroči, da se odpovejo teoretskemu upravljanju informacij. To pomeni, da za oblikovanje zaključkov uporabljajo »etikete« in zanemarjajo informacije o politiki, posledično pa so tudi manj odzivni na nekonsistentne informacije (Rahn 1993).

Strankarski stereotipi upravljajo tudi posameznikovo osredotočenost na informacije, ki jih potrjujejo, ampak učinkujejo tudi na način, da informacij, ki nasprotujejo pomembnejšim skupinskim prepričanjem, ne zavračajo zato, da ohranijo pozitivno mnenje o skupinskih značilnostih (Rahn 1993: 475).

Ko močni strankarski privrženci (strong partisan) postavijo stranko ali kandidata na mersko lestvico, težijo k popačenju postavitve tako, da kandidate in stranke, ki jih preferirajo, postavijo bliže sebi. Tiste, ki pa jih zavračajo, postavijo dlje od svoje pozicije (Granberg in Holmberg 1988; Kinder 1978; Markus in Converse 1979; Sniderman, Brody, in Tetlock 1991 v Campbell, 1960: 186). Tovrstni efekti so znani kot »projekcija« ali »racionalizacija« (MacDonald in Rabinowitz 1988: 671) oziroma »odpustki« (orig. »Benefit of the Doubt«) (Popkin 1991: 39). Percepcija o stališčih strank se na nek način oblikuje neodvisno od strankarskih sporočil (party cue) (Campbell 1960: 186).

Pri analizi vloge stališč pri evalvaciji strank je pomembna smer vzročnosti. Če je vzrok, da volivci postavijo stranko glede določenega stališča bliže svojemu v tem, da simpatizirajo s stranko zaradi drugih razlogov, je napačno sklepati, da bližina stališč povzroča pozitivno evalvacijo. Abramson, Aldrich in Rohde sklepajo, da posamezniki postavljajo stranke na drugačne pozicije kot javnost v povprečju (Abramson in drugi 1995). To je razvidno tudi v tabeli 3.1.2, kjer je razlika v opredeljevanju lastnih in konkurenčnih strank na ideološki osi levo-desno evidentna. Razlike med samoopredeljevanjem in opredeljevanjem stranke, ki jo posameznik preferira, so relativno majhne v primerjavi z razlikami med posameznikovim opredeljevanjem lastne in drugih strank na političnem polju. Največje razlike v ocenah se pojavljajo pri simpatizerjih ideološko nasprotnih strank. Kljub temu pa je efekt projekcije zanemarljiv, če je odvisna spremenljivka izbira stranke in ne posameznikovo pozicioniranje stranke (MacDonald, Rabinowitz 1988: 672).

Tabela 3.1.2.1: Razlika pri pozicijskem opredeljevanju slovenskih političnih strank v percepciji volivcev

PREFERENTI STRANK OPREDELJUJEJO STRANKE LEVO/DESNO

0= levo 10= desno

Report									
Mean									
Str. Prefer	SAMOOP	DESUS	LDS	SLS	SNS	SDS	NSI	ZLSD	SMS
1 DESUS	5,08	4,81	4,85	6,09	5,13	5,27	5,85	4,46	5,05
2 LDS	4,07	4,11	3,98	5,78	5,25	5,93	6,44	3,83	4,48
3 SLS	5,31	3,95	3,23	6,12	4,10	5,67	6,37	3,21	3,95
4 SNS	4,73	4,32	4,19	5,25	5,15	5,10	6,16	3,75	4,89
5 SDS	6,09	3,54	3,49	5,16	4,14	6,64	6,44	3,63	4,30
6 NSI	7,31	2,95	2,71	6,12	3,59	6,61	7,83	2,58	3,63
7 ZLSD	3,31	3,77	3,43	6,25	5,05	7,08	7,54	2,94	4,56
8 SMS	4,89	3,94	4,05	5,30	4,73	5,41	5,80	3,97	4,83
9 b.o.	4,84	4,33	3,92	5,35	4,73	5,82	6,36	3,71	4,54
Total	4,85	3,97	3,74	5,68	4,72	6,08	6,59	3,56	4,42

KOLONA SAMOOP: preferenti strank se opredeljujejo levo/desno

DIAGONALA: preferenti strank opredeljujejo svoje stranke levo/desno

Vir: Slovensko javno mnenje 2003/1.

Po Campbellu sta možna še dva načina »navidezne« skladnosti s stališči stranke: ali stranka identificiranemu posamezniku služi kot vir informacij o političnih stališčih ali se posameznik, četudi ne deli vseh stališč s stranko, strinja s tistimi, ki jih ima za pomembnejše. Če posameznik oblikuje stališča, ki so konsistentna s strankarsko zvestobo (»party allegiance«), tako Campbell, bo to učinkovalo na bodočo krepitev obstoječih stališč, obenem pa služilo kot obramba posameznikove strankarske identifikacije v javnem diskurzu (Campbell 1960: 186).

V kolikor pa posameznik razvije stališča, ki niso konsistentna s strankarskimi, bo to bodisi povzročilo spremembo s preoblikovanjem nekonsistentnih v bolj konsistentna stališča bodisi zmanjševalo občutek strankarske pripadnosti. Campbell trdi, da ko so trdna stališča posameznika v neskladju s stališči stranke, s katero se identificira, se vedenje konformira v skladu z vrednotami posameznika in ne s strankarsko identifikacijo. Ravno nasprotno se dogaja pri osebah z manj stališči oz. z manj motivacije za oblikovanje stališč. Tu ima strankarska identifikacija večji vpliv na volilno obnašanje (Campbell 1960: 141). Hinich in Munger pa trdita,

da ima ideologija ključno vlogo pri volilnem odločanju. Osebe pri oblikovanju stališč reducirajo multidimenzionalen prostor s pomočjo uporabe ideologije za lažje razumevanje političnih odločitev. Konsistentnost stališč s strankarskimi tako ni rezultat projekcije, temveč uporabe ideologije kot vodila pri volilnem odločanju (Hinich in Munger 1996: 160).

3.1.3 Kognitivna konsistenca in strankarska ambivalenca

Po Fritzu Heiderju skušamo ljudje nenehno vzpostavljati in ohranjati ravnotežje med stališči. Stališča, ki niso v skladu z drugimi stališči, povzročajo neugoden občutek kognitivnega neravnotežja, zato ljudje težimo k odpravljanju le tega (Ule 2000: 145). Takšna stališča zagotavljajo tudi manj zanesljive odločitve, ker so oblikovana z manj zaupanja, manj so jasna in teže jih je priklicati iz spomina kot enostranska stališča (Alvarez in Brehm 1995, Bargh in drugi 1992, Huckfeldt in Sprague 2000, McGraw in drugi 2003 v Basinger in Lavine 2005: 171). Posledično so takšna stališča tudi manj stabilna in imajo manjši vpliv na volilno odločitev kot enoznačna stališča (Zaller 1992). Sherif in Hovland pravita, da so stališča nekakšna »sidra«, glede na katera ocenjujemo vse druge možne odnose med lastnim vrednostnim sistemom in sistemi, ki odstopajo od našega (Ule 2000: 146). Volivci z ambivalentnimi stališči do strank redkeje presojujejo strankarska ravnanja (cue) kot volivci z enoznačnimi strankarskimi stališči, ker se morajo slednji zatekati k alternativnim razmislekom za doseg zadostnega zaupanja v svojo volilno odločitev (Basinger in Lavine 2005: 171). Osgood in Tanenbaum pa sta na osnovi spoznanj o neenaki teži različnih neskladnosti med stališči razvila teorijo kongruence oz. skladnosti. Na splošno velja, da ljudje občutimo neskladnost stališč šele tedaj, ko ta stališča zares povežemo med seboj (Ule 2000: 146). Stranke zato gradijo svojo podobo tako na temelju določenih trdnih stališč, vrednot, ideoloških konfliktov kot tudi preko podpore različnim družbenim skupinam (Miller in drugi 1991 v Basinger in Lavine 2005: 171). Po primerjavi vrednotenja med posameznimi strankami pa se volivci odločajo za tisto z najvišjo vrednostjo. To je v glavnem metoda, ki jo prevzemajo popularni modeli volilne odločitve (Fiorina 1981, Kelley in Mirer 1974, Lau 1986, Lodge in drugi 1989; Markus in Converse 1979 v Althaus 1998: 589).

3.1.4 Strankarski prebegi oz. stabilnost strankarske preference

Največjo mobilnost je zaznati med tistimi posamezniki, katerih strankarska identifikacija je najšibkejša. Osebe, ki se močno istovetijo z eno od strank, bodo najmanj verjetno zamenjale

stranko, vendar takšnih je manj. Campbell kot razloge za fluktuacijo v strankarski identifikaciji navaja osebne in družbene razloge. Osebni razlogi so največkrat zamenjava okolja oziroma pomembnih drugih, ki lahko povzroči velik družbeni pritisk na konformnost v skladu z drugačnimi, tudi nasprotnimi političnimi vrednotami. Družbeni razlogi pa v veliki meri tičijo v ekonomskih dejavnikih (Campbell 1960: 148–149).

Fiorina po drugi strani vidi vzroke za prebege v evalvaciji strankarskih dejanj in programskih platform. Strankarska identifikacija se z novimi informacijami nenehno potrjuje in spreminja glede na dogodke, ki oblikujejo javno zaupanje v stranko.

3.2 Kognitivne bližnjice

Volivci so pri procesiranju informacij ekonomični, ker se želijo izogniti nepotrebnemu zapravljanju kognitivne energije za oblikovanje odločitev. Fiske in Taylor poimenujeta pojav »**princip linije najmanjšega odpora**« (Fiske in Taylor 1991, Simon 1976). S tem razlagata posameznikovo zanašanje na informacijske bližnjice in hevrstiko preko palete političnih situacij (Lau in Redlawsk 2001, Lupia 1994, Sniderman in drugi 1991). **Princip zadostnosti** pa pravi, da so posamezniki privrženi natančnosti in veljavnosti ter da imajo določeno mero razsodniškega zaupanja v svoja prepričanja in odločitve (Petty in Cacioppo v Basinger in Lavine 2005: 171). Načeli skupaj implicirata, da volivci uporabljajo različne potrebne napore, da bi njihove izbire natančno odražale njim lastne interese in vrednote, vendar pa dajejo prednost manj napornim načinom procesiranja informacij (Eagly in Chaiken 1993 v Delli Carpini in drugi 2004: 330).

Podobno razmišlja Rahnova, ki poimenuje dve strategiji: **teoretsko** (theory-driven), kjer se pri oblikovanju mnenj zanašamo na stereotipe in **individualizirano** (individuating strategy), kjer posameznik pri evalvaciji ne upošteva strankarskih stereotipov, ampak je pozoren na posamezna strankarska politična stališča. Posamezniki z boljšim znanjem o politiki so manj kot tisti z nižjo stopnjo političnega znanja odvisni od teoretskih procesov in bolj pripravljeni individualizirati kandidate ter se spopasti s korektivno (kontrastno) predelavo informacij; saj so prvi zmožni (za predelavo) mobilizirati presežke kognitivne kapacitete, ki pa preobremeni zmožnosti posameznikov slabšega znanja (Rahn in Cramer 1996: 197). Da bi slednji vzdrževali najboljše ravnotežje med ekonomičnostjo in informiranostjo, v večji meri kot eksperti kategorizirajo informacije v temeljne kategorije (Ule 2004: 74).

Kognitivni račun volivca je kompenzacija med nasprotujočimi si cilji: *natančnostjo* (*good decision*), ki zahteva odločitve z natančnim odražanjem posameznikove vrednote, in *učinkovitostjo* (*easy decision*), ki od volivca zahteva odločitve brez odvečnega zapravljanja kognitivnega npora (Lau Redlawsk 2006: 45, Basinger in Lavine 2005: 169). Dostopnost stereotipizirane etikete omogoči hitro čustveno sodbo o članu stereotipizirane skupine, ker kategorizacijsko etiketo pogosto spremlja afektivni »dražljaj« v spominu (Fiske in Neuberg 1990 v Rahn 1993).

3.2.1 Kategorizacija objektov in stereotipi

Informacije, ki so zbrane v manjše in jasno razmejene enote - kategorije, se lažje vtisnejo v spomin in so primernejše za miselno operiranje kot pa neorganizirane in nejasne informacije. Eric Rosch je ugotovil, da so kategorije sicer hierarhično razvrščene, vendar ta razvrstitev ni statična in jasno določena. Različnim namenom ustrezajo različne kategorizacije, vendar se ljudje v vsakdanjem govoru običajno zanašajo na temeljne, neposredno prepoznavne ravni kategorizacije (Rosch 1978 v Ule 2004). Kategorizacija pomeni razvrščanje objektov v razrede glede na podobnosti med njimi. Kategorije so najenostavnejši pojmi, ki združujejo določene skupne značilnosti stvarnih (realnih) ali zamišljenih dogodkov ali objektov in reducirajo preobilje informacij v procesu zaznavanja (Ule 2004: 74).

Stereotipi pa so informacijsko omejevalne kognitivne reprezentacije, ki posamezniku omogočajo, da se izogne napornejši, *podatkovno upravljani* (data-driven) oziroma **individualistični** strategiji ocenjevanja članov skupin na podlagi individualnih značilnosti. **Strankarski stereotipi** so bogate kognitivne kategorije, ki poleg informacij o politikah vsebujejo še informacije o skupinskih zavezništvih (trait judgements), sodbe o koristih, primere članov skupine in ocene delovanja (Conover in Feldman 1989, Rahn 1993).

Če se stereotipi aktivirajo pred pridobitvijo političnih informacij, bodo posamezniki manj naklonjeni uporabi individualističnih procesov in bolj uporabi teoretsko upravljanega obdelovanja informacij (Rahn 1993). Ko se stereotipi aktivirajo, sprožijo kognitivne procese, ki lahko pristransko usmerjajo procesiranje informacij na **teoretsko upravljani** način (Stangor in Lange 1994 v Rahn 1996).

3.3 Pomembnost stališč

Campbell trdi, da stališča strank ali kandidatov vplivajo na posameznikovo volilno odločitev, če izpolnjujejo tri pogoje: so v neki obliki razpoznavna; pri volivcih vzbujajo vsaj minimalen čustveni odziv; in jih le-ti dojemajo na način, da stranka bolje od vseh drugih predstavlja njihovo stališče (Campbell 1960).

Že sam pojav določenih stališč ali oseb v medijih povzroči, da javnost o njih razmišlja, jih prepozna in dojema kot pomembne (Kiousis in McCombs 2004: 37). Čeprav Kiousisova in McCombsova teorija prednostnega tematiziranja zadeva izpostavljenost stališč bolj kot distribucijo stališč »za« in »proti« (McCombs in drugi 1997: 703), se posamezniki učijo, kako zaskrbljeni morajo biti zaradi določenih stališč glede na medijsko pozornost, ki so jo deležni (Wanta 1997 v Rahn in Cramer 1996). Volivci se tako učijo o relativni pomembnosti stališč v družbi skozi obseg medijskega pokritja določene teme. Več medijske pozornosti imajo določena stališča, bolj bodo posameznikom pomembna. S prejetjem in procesiranjem informacij bralci oblikujejo spominske sledi (memory traces) (Tulving in Watkins 1975 v Dhavan in Scheufele, 2006: 299) ali aktivacijske etikete (Collins in Loftus 1975 v Dhavan in Scheufele 2006: 299), ki povzročijo, da so problemi oziroma stališča percipirana kot pomembnejša in tako dostopnejša v posameznikovem spominu. McCombs in Shaw ugotavljata, da obstaja močna povezanost med poudarki, ki jih postavljajo mediji pri različnih temah (do velike mere odražajo poudarke kandidatov), in sodbah volivcev o izpostavljenosti in pomembnosti različnih stališč (McCombs in drugi 1997).

Na volivce pa ne vplivajo samo nova stališča, ki se jih zavedajo, ampak tudi starejša, ki so vplivala na njihovo strankarsko pripadnost (Popkin 1991: 13). Različna politična stališča nimajo enakega učinka tudi zato, ker je za njihovo pomembnost potrebna posameznikova motivacija, da o določenih stališčih zbira informacije.

Čustvena intenziteta stališča je temeljna pri simbolni teoriji politike. Pravi, da če želimo, da imajo stališča vpliv na evalvacijo, morajo zbuditi čustva, ne pa poenostaviti evalvacije z merilom objektivnega ocenjevanja informacij. Teorija poudarja, da s stališči sporočamo simbole, na primer stališča o rasi, zdravstvenem zavarovanju, obdavčitvi in podobne imajo potencial, da sprožijo številne asociacije iz posameznikovega izkustva. Prav te asociacije pa pogosto

povzročijo čustvene reakcije in s tem naredijo stališča politično pomembna (Edelman 1964, Sears in drugi 1979 v Rabinowitz in MacDonald 1989: 94).

3.3.1 Stališča, prepričanja in mnenja

Stališča so trajni sistemi pozitivnega in negativnega ocenjevanja, občutenja in aktivnosti človeka v odnosu do različnih socialnih situacij in objektov (Krech in drugi v Ule 2000: 117). Za razliko od stališč prepričanja temeljijo zgolj na kognitivni komponenti, mnenja pa so bolj specifična od stališč in lažje spremenljiva. Po Eysenecku več specifičnih mnenj o nekem objektu ali situaciji privede do formiranja stališča (Ule 2000: 120). Stališča so vzročni dejavniki socialnega vedenja in delovanja. So integracija treh osnovnih duševnih funkcij: kognitivne, čustvene in aktivnostne. Kognitivna in emotivna komponenta sta običajno med seboj usklajeni. Če pride med njima do razlike, to nujno vodi do spremembe stališča, bodisi z dodajanjem novih informacij bodisi s spreminjanjem čustev (Ule 2000: 117).

Temeljni postulat psihologije stališč je, da sprejemamo stališča za zadovoljevanje naše osnovne potrebe. Stališča vplivajo na našo mentalno pripravljenost za določen način reagiranja. Daniel Katz navaja štiri funkcije stališč:

- obramba identitete in samospoštovanja; pomagata ohranjati našo samopodobo – projekcija;
- vrednostno ekspresivna; imamo potrebo po izražanju tistih stališč, ki nam omogočajo posredovanje središčnih vrednostnih predstav o sebi;
- instrumentalna oz. prilagoditvena funkcija; služi za doseganje ciljev in izogibanje nezaželenim dogodkom, kaznim;
- kognitivna funkcija; pomagajo organizirati in strukturirati predstavo o svetu (Ule 2000: 121).

3.3.2 Intenzivnost stališč

Komuniciranje in prepričevanje se dogajata v zaporedju korakov, ki obsegajo znanje, čustva in vedenje (Berelson 1996, Lavidge in Steiner 1961, McGuire 1986, Severin in Tankard 2001 v Kiouisis in McCombs 2004). Chaffee in Roser (1986 v Kiouisis in McCombs 2004: 41) razlagata,

da ko posameznik prehaja v fazo znanja, prične s spoznavanjem (recognition), to je ključni vidik izpostavljenosti (»salience«), in ko napreduje v čustveno fazo, prihaja do oblikovanja stališč in stopnjujočega razvijanja intenzivnejših odgovorov kot ključnega dejavnika trdnosti stališč. Ker medijska izpostavljenost rezultira v družbenem učenju, tudi posamezniki oblikujejo bolj intenzivna, neneutralna stališča do izpostavljenih objektov (Kiousis in McCombs 2004). Vsaka informacija (bodisi iz medijev bodisi medosebna), ki poveča razmišljanje, bo stimulus trdnejšim stališčem (Elms 1966, Petty in drugi 1995, Watts 1967, Zaller 1992 v Kiousis in McCombs 2004). Z intenzivnostjo stališč lahko orišemo nekatere specifične vedenjske posledice, ki jih lahko pripišemo procesu prednostnega tematiziranja; na primer splošna predpostavka te teorije je, da občinstvo prevzema in daje prednost informacijam, ki jih sprejema preko medijev, sorazmerno s količino pozornosti, ki jo informacijam namenijo mediji. (Kiousis in McCombs 2004).

Multidimenzionalni konstrukt »trdnost stališča« (attitude strength) je široko definiran kot tiste značilnosti in kvalitete, ki razlikujejo trdna stališča od šibkih (weak) (Krosnick in Petty 1995 v Kiousis in McCombs 2004: 39). Te kvalitete vključujejo intenzivnost stališč, pomembnost stališč, prepričanost v stališče in predhodno znanje (Bohinger in drugi 1995, Krosnick et al., 1993, Krosnick in Schuman 1998 v Kiousis in McCombs 2004). Intenzivnost stališča (intensity of issue opinion) je po Campbellu stopnja, do katere tema vzbudi intenzivna čustva. Tema, ki vzbudi le blage sentimente za pozicijo ali opozicijo, ne glede na dejansko pomembnost za narodov blagor, ni politično pomembna tema.

Intenzivnost stališča glede določene teme je odvisna od pomembnosti vpletenih vrednot. Če so skupini vrednote skupne in jih imajo člani za pomembne, ker je problem širše znan, bo rezultat seznanjenost s temo. Če so vrednote ljudem zelo pomembne, bo skupina zavzela intenzivna stališča, v kolikor pa so vrednote manj pomembne, bodo stališča zmernejša. Vendar dejavnik, ki vpliva na intenziteto stališča, ni absolutna pomembnost vrednot, ampak občutek posameznika, ali politični objekti zastopajo vrednote, ki jih ima za pomembne ali jih ne zastopajo. V. O. Key je trdil, da je posameznikova stopnja formalne izobrazbe lahko indikator obsega, do katerega nanj vplivajo tradicionalne ali »uradne« vrednote (Zaller 1992: 98). Razvoj močnejših stališč se lahko udejanja na več načinov, pomembnejša sta **disperzija** in

polarizacija¹¹ stališč. Pri obeh prihaja do sprejemanja nenevtralnih stališč, vendar se razlikujeta v različnih stopnjah širše magnitude skrajnosti. Pri disperziji so stališča porazdeljena po različnih vrednostih obeh ekstremitet, medtem ko je pri polarizaciji poudarek na obeh skrajnih vrednostih ekstremitet (Kiouisis in McCombs 2004: 39).

Intenzivnost stališča definiramo lahko le v kontekstu seznanjenosti s problemom. Analize intenzitete stališč gradijo na kvantitativnih in ne na kvalitativnih dejavnikih, torej prisotnosti ali odsotnosti dveh kvalitete, ki sestavljata seznanjenost: zavedanje teme in zavedanje politične pomembnosti teme, tj. kognitivne in evalvacijske komponente. Intenzivna stališča imajo lahko le respondenti, ki so že seznanjeni s temo, torej imajo določeno kakovost odziva. Skrajna stališča so ponavadi močna stališča, ki nastanejo kot posledica vedno večje pozornosti medijev do določenega objekta. Tema ne more postati pomembna v luči volilnega odločanja, v kolikor ne izzove globokega nesoglasja (Campbell 1960: 176). Skrajna stališča se tako polarizirajo, gre za zelo pozitiven ali zelo negativen odnos do problema, torej stran od točke nevtralnosti na merski lestvici. Druga variacija v intenziteti pa je dojemanje pomembnosti vrednot: posameznik, ki mu je vrednota zelo pomembna, bo izražal zelo močna stališča (Campbell 1960: 178).

MacDonald in Rabinowitz poimenujeta prostor na kontinuumu, ki omejuje pozicioniranje strank, področje sprejemljivosti (region of acceptability). Zaradi efekta projekcije posamezniki različno zaznavajo oddaljenost do posameznih političnih strank in intenzivnost njihovih stališč. Intenzivnost stališč je tako do neke mere arbitrarna, če predpostavimo, da je namen pozicioniranja strank prevzemanje določene mere oblasti, potemtakem lahko rečemo, da so meje področja sprejemljivosti meje, ki jih stranka mora doseči, da vstopi v parlament. Stranke, ki prestopijo prag ekstremnosti, torej gredo onkraj v javnosti sprejemljivega stališča, so kaznovane z manjšo podporo.

3.3.3 Negotovost, pomanjkanje mnenj, nevtralnost mnenj in nemnenja (nonattitudes)

Negotovost je po Downs u vsako pomanjkanje gotovega znanja o preteklosti, sedanjosti, prihodnosti in hipotetičnih dogodkih. Lahko variira v odstranitvi, intenziteti in pomembnosti.

¹¹ Zaller omenja tudi "mainstream" efekt, kjer tako politične stranke kot volivci dosegaajo konsenz glede določenih stališč.

Negotovost je nepomembna, če gre za odločitve, ki so trivialne; analogno temu - večja kot je pomebnost nekega problema, bolj težimo k povečevanju gotovosti. Negotovosti se lahko znebimo s pridobivanjem zadostne količine informacij. Vendar pa obstaja možnost, da se s povečevanjem znanja negotovost ne zmanjšuje (primer nasprotujočih si informacij). Downs kljub temu povzema splošno pravilo, da se z večanjem znanja zmanjšuje negotovost v pravilnost odločitve (Downs 1957: 77–78).

Veliko težavo pri merjenju stališč predstavlja problem »nemnenj« (»nonattitudes« ali »latent attitude«) in s tem povezane statistične napake. Po Peerovi je teoretski razlog, da imajo (vsi) ljudje mnenja, v »demokratičnem načelu samoupravljanja [...], da imajo vsi ljudje mnenja, da imajo le-ta enako vrednost in da morajo biti izražena in upoštevana« (Splichal 1997: 320). Večina odločitev je bolj polavtomatskih odzivov na pogoste situacije kot pa pazljivo pretehtanih verjetnostnih sodb o posledicah, povezanih z izbiro drugačnih alternativ (Lau in Redlawsk 2006: 13). Converse je prvi opozoril na fenomen, da je večina respondentov brez mnenj o pomembnih aktualnih vprašanjih in kljub pomanjkanju informacij o določeni polemiki (dimension of controversy) izraža nestanovitna mnenja, ki pa se lahko razlikujejo v svoji smeri z vsakokratnim izražanjem (Converse v Brooks: 420). Njegova teza sloni na treh predpostavkah: da je pri (pravih) stališčih možen le en odgovor oziroma da je glavni kriterij (pravih) stališč popolna dolgoročna stabilnost odgovorov. Kritiki nestabilnosti odgovorov upravičujejo bodisi s potencialno »utrujenostjo« respondentov bodisi s težavami povezovanja njihovih stališč s predmeti in kategorijami, ki so jim v anketi ponujene kot odgovori, ter možnostjo, da posameznik sčasoma preprosto spremeni svoje mnenje (Brooks 1994: 423). Kljub vsemu pa se Conversu izenačevanje odgovorov »nimam mnenja« (no opinion), »nisem prepričan« (not sure) in »ne vem« (don't know) z »ne-mnenji« očita kot kardinalno napako. Brody dokazuje, da so omenjeni trije odgovori neodvisni eden od drugega (Duncan 1988: 1310). Bourdieu poudarja, da omenjeni odgovori niso rezultat naključij, ampak dejanskega položaja človeka v družbi in so povezani z njegovo politično kompetenco (Bourdieu v Splichal 1997: 322). Splichal k temu dodaja, da anketirančeva odklonitev odgovora ali odgovor »ne vem«, niso očitni primeri »nemnenj« (tj. odsotnosti vrednosti spremenljivke) in s tem preprosto manjkajoče vrednosti spremenljivke; lahko jih obravnavamo kot prave vrednosti vsaj v takšni meri kot ambivalentno stališče na postavljena vprašanja (Splichal 1997: 322).

3.3.4 Evalvacija in izbira

Trdnost posameznikovega stališča ne vpliva na evalvacijo, če ne producira pozitivnih ali negativnih občutkov do stranke ali kandidata. Na evalvacijo lahko vplivajo le pod pogojem, da odražajo pozitivne in negativne vrednostne sodbe (credit/discredit) o vsaj enem od političnih objektov (Campbell 1960: 169). Iyengar in Kinder postavljata zaznano izpostavljenost stališča kot neodvisno spremenljivko in dokazujeta vpliv pozornosti do pomembnih stališč na posameznikovo presojo o posameznih političnih akterjih. Trdita, da množični mediji vplivajo na »standarde«, preko katerih ocenjujemo vlado, javne politike in kandidate za javne funkcije. Stališča, ki so najbolj izpostavljena ali dostopna v posameznikovem spominu, bodo najmočnejše vplivala na vrednotenje politikov in javnih oseb (Dhavan in Scheufele 2006: 300, Rabinowitz in MacDonald 1989: 98).

Pomembno je poudariti, da se evalvacija in volilna izbira pogosto zamenjujeta, saj modeli gradijo na primerjavi razlik med bodisi evalvacijami bodisi izbiro različnih političnih objektov. Evalvacija je sicer ključna spremenljivka večine modelov volilnega odločanja, medtem ko izbira iz te sledi. Dokaz, da volilno izbiro ne gre enačiti z evalvacijo, je pojav strateškega voljenja¹².

Kahn in Kenney (Kahn in Kenney v Basinger in Lavine 2005: 170) trdita, da volilno telo postavi merila glede na izenačenost volilne podpore, ki jo imajo tekmujoče stranke. Ko postanejo kampanje bolj tekmovalne (high intensity), se volivci zanašajo na bolj sofisticirane kriterije, kot sta ideologija in stališča za evalvacijo nasprotujočih si kandidatov. V takšnih kampanjah imajo volivci več spodbude za iskanje informacij in predelavo le-teh, torej se manj zanašajo na kognitivne bližnjice. Podobno trdita Fiske in Taylor, da državljani uporabljajo obe strategiji; napornejšo, podatkovno, ko koristi odtehtajo kognitivno »zapravljanje« in teoretsko, ko so stroški predelave informacij previsoki (Rahn 1993). Gronke (Gronke v Basinger in Lavine 2005: 170) pravi, da se pri volitvah, ki so manj tekmovalne, volivci za pomoč pri odločanju zanašajo na **strankarsko pripadnost**, vtise o stanju v državi (**»nature of the times«**) in **kandidatovo prepoznavnost**. V močnejše tekmovalnih kampanjah pa strankarska pripadnost in kandidatova reputacija pojemata v vplivu.

¹² *Strateško voljenje* je izbira, kjer posameznik glasuje za tisto stranko, ki ima večje možnosti za zmago nad nezaželeno stranko, namesto da voli tisto stranko, ki jo posameznik najvišje vrednoti, a ima slabše možnosti za zmago.

3.3.5 Teoriji evalvacije: smerna teorija in teorija bližine

Smerna teorija **MacDonalda in Rabinowitza** trdi, da je pri evalvaciji stranke najbolj pomembno skladati se v smeri stališča z volilnim telesom (Lau in Redlawsk 1997: 595). Menita namreč, da imajo volivci samo razpršene preference.¹³ Volivce blizu točke nevtralnosti preferirajo stranke, ki zavzemajo nesredinska stališča, zato ker trdna in jasna stališča stimulirajo višje evalvacije na osnovi skalarnega produkta stališč posameznika in stranke. Razlog, da sredinske stranke kljub temu uspejo generirati relativno visoko podporo, tiči v njihovih »nesredinskih« značilnostih (MacDonald in drugi 1998). Bolj kot je kandidat/stranka prepoznaven glede svojih stališč do določene teme, bolj generira tako intenzivno podporo kot intenzivno zavračanje. Najmočnejšo podporo kandidat pridobiva na enem ekstremu, največje zavračanje pa na drugem. Kandidatom z zmernejšimi stališči bodo volivci verjetno manj izrazito naklonjeni ali nenaklonjeni. Jasna in trdna stališča kandidatov so tista, na katerih predvsem temelji sodba volivcev o kompetencah kandidata (Rabinowitz in MacDonald 1989: 98).

Za sodbo o kandidatovem stališču o določeni temi sta pomembni usmerjenost in intenzivnost izraženih stališč. Ekstremne vrednosti v diagramih 1–3 predstavljajo močno preferenco za eno izmed alternativnih politik, medtem ko srednja vrednost pomeni nevtralen odnos do obeh alternativ. Stranke dobivajo močno podporo volivcev z zavzemanjem intenzivnih stališč v smeri, ki jo volivci podpirajo, medtem ko šibka stališča ne vplivajo na pridobivanje podpore volivcev. Vendar pa so stranke omejene pri izbiri intenzivnih stališč, saj veliko število intenzivnih stališč vzbujata videz neodgovornosti. Stranke, ki zavzemajo preveč ekstremna stališča pri številnih temah, postajajo za volivce manj sprejemljive in izgubijo njihovo podporo (MacDonald in drugi 1998: 654). Teorija bližine volilno podporo strankam izpeljuje iz bližine oz. oddaljenosti med stališči stranke in volivcev. Čim bliže so si stališča, tem večja je podpora stranki.

Smerna teorija pa poudarja usmerjenost stališč stranke kot pomembnejšo za pridobivanje volilne podpore. Napoveduje, da se podpora stranki povečuje tudi v primeru, ko so stališča stranke bolj intenzivna od stališč volivcev, le da so v »pravi« smeri. Po teoriji bližine bi morale imeti največjo volilno podporo sredinske stranke, po smerni teoriji pa najmočnejše stranke niso ne sredinske ne ekstremne (MacDonald et al. 1998: 655). Po slednji volivec postavlja vprašanje:

¹³ Kiousis in McCombs definirata *razpršenost* je definirana kot oblikovanje nenevtralnih stališč ali mnenj.

»Ali si na moji strani?« in » Ali ti lahko zaupam, da boš odgovoren?« bolj kot pa klasično »Kako blizu so tvoja stališča mojim?« (MacDonald et al. 1998: 653).

V diagramu 3.3.5 vidimo prikaz s premico evalvacije v obeh modelih. Pri kandidatu s precej intenzivnim stališčem (ponazarja ga točka »x«) se evalvacija po smerni teoriji še vedno povečuje pri tistih respondentih, ki imajo intenzivnejša stališča od kandidata. Po teoriji bližine pa respondenti z intenzivnejšimi stališči vrednotijo kandidata slabše. Razlog je v tem, da respondenti po teoriji bližine vrednotijo stališča glede na oddaljenost kandidatovega in lastnega stališča. Ker večina respondentov nima izoblikovanih trdnih stališč, njihova pozicija gravitira okoli nevtralne točke; teorija bližine pa vidi v tem preferenco za neko vmesno, sredinsko politiko. To je razvidno v diagramu, kjer kandidat zavzame nevtralno pozicijo. Krivulja vrednotenja kandidata oziroma stranke ima najvišjo vrednost prav v nevtralni točki. Po smerni teoriji pa nevtralna točka predstavlja stališča, ki so posamezniku manj pomembna. V diagramu vidimo, da ko je kandidat nevtralen, je evalvacija po smerni teoriji konstantna. Ker obstaja diferenciacija med bolj in manj pomembnimi temami, se smerna teorija osredotoča na zavzemanje trdnih stališč pri temah, ki jih imajo posamezniki za pomembnejše.

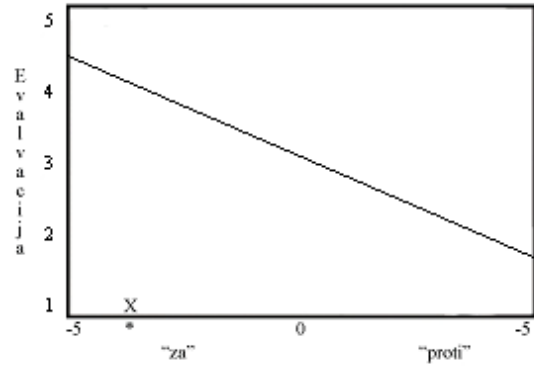
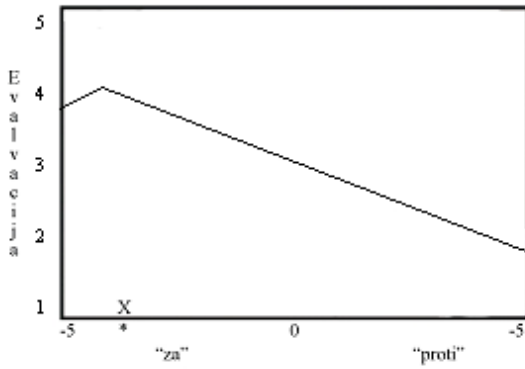
Primer manj pomembnih tem je razviden pri kandidatu, ki zavzema sredinsko stališče in po smerni teoriji sploh ne vpliva na evalvacijo, teorija bližine pa nakazuje najvišjo podporo z obeh strani kontinuuma prav na tej točki. Kjer kandidat zavzame šibko stališče, je razlika v vrednotenju po obeh teorijah evidentna. Razvidno je, da šibko stališče respondenti v večji meri bolje vrednotijo po teoriji bližine, ker je bliže stališčem večjega dela populacije, vendar ne dovolj trdno, da bi v enaki meri prepričalo volivce na isti strani kontinuuma po smerni teoriji.

Slika 3.3.5.1: Krivulja respondentovega vrednotenja kandidatovega stališča (x) glede na lastno stališče

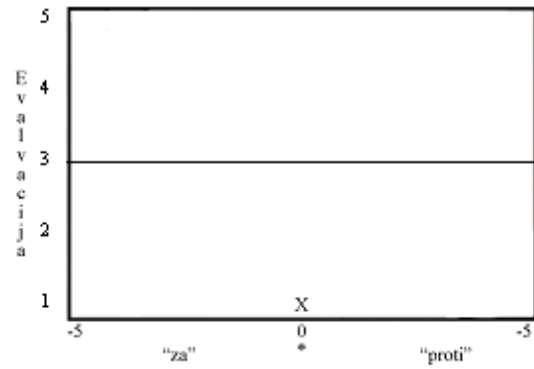
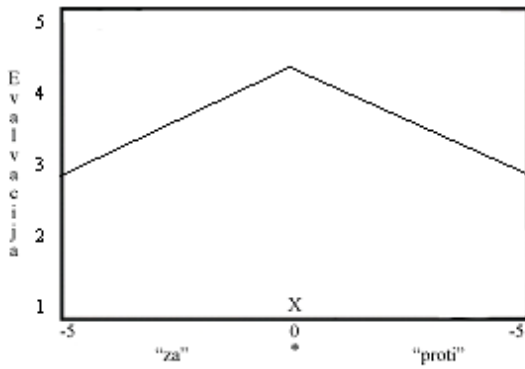
Teorija bližine

Smerna teorija

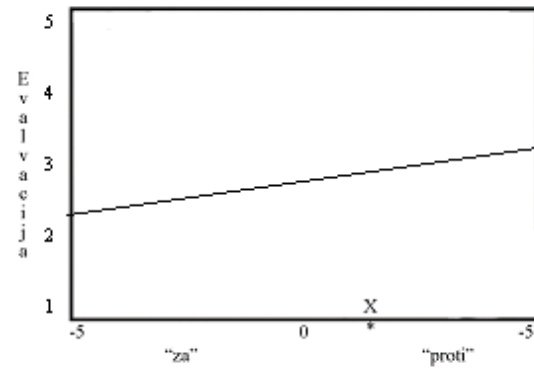
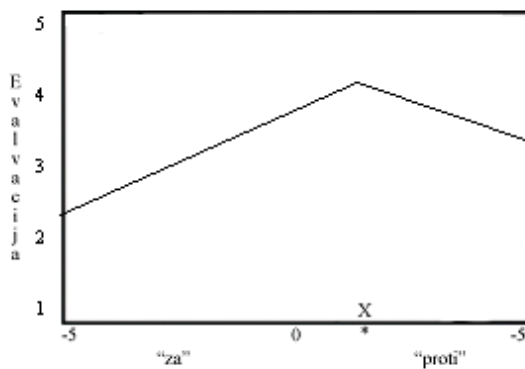
Primer, ko kandidat (x) izraža intenzivno stališče



Primer, ko kandidat (x) izraža nevtralno stališče



Primer, ko kandidat (x) izraža šibko stališče



Vir: A Directional Theory of Issue Voting 1989.

3.3.6 Predelava informacij ali znanje

Sposobnost, da oblikujemo preference, ki so konsistentne s političnimi predispozicijami, je odvisna od kakovosti in števila informacij, ki jih lahko predelamo. Pomembnost znanja za oblikovanje političnih preferenc je odvisna od posameznikovih vrednot, stališč in prepričanj (Delli Carpini in Keeter 1996, Downs 1957). Četudi dopuščamo možnost, da volivci dajejo različnim vplivom na volilno izbiro različno težo, je nedvomno pomembnejša spremenljivka posameznikova zmožnost pridobivanja in predelovanja političnih informacij; literatura jo navaja kot »prepričanost« (Downs), »konceptualizacijo« (Campbell et al. 1960), »sosticiranost« (Luskin 1987), »zavest« (Zaller 1992), »znanje« (Delli Carpini in Keeter 1996) ali »izobrazbo« (Carmines in Stimson 1980, Sniderman in drugi 1991 v Althaus 1998).

Predpostavimo, kot dobro ponazarja Downs, da sleherni volivec ve, kaj bi mu najbolj koristilo. To neposredno vodi do jasne odločitve, kako oziroma koga bo volil. Če ostane racionalen, njegovega mnenja ne bo spremenilo nobeno prepričevanje; tudi če želi, da zmaga stranka, s katero se identificira, je prepričevanje drugih, da volijo enako, potemtakem jalovo početje, ker se tudi oni zavedajo koristi in so v tem smislu že opredeljeni. Politično vodenje je torej mogoče samo v neodločenem okolju, kjer javne politike pridobivajo racionalne privrženca zaradi njihovih nezadostnih informacij (Downs 1957: 83).¹⁴

Pristrankost v kolektivnem mnenju, ki jo povzročata nizka raven in neenaka družbena distribucija političnega znanja v populaciji, imenuje Althaus informacijski učinek. Bartels trdi, da bolj informirani volivci volijo drugače kot manj informirani (Bartels 1996 v Lau in Redlawsk 1997). Skupna teoretska paradigma je, da manjše število »sposobnih« volivcev pri volilni odločitvi uporablja merila, kot so stališča in ideologija, za razliko od slabo informiranih volivcev (Basinger in Lavine 2005: 169). Bolje informirani imajo relativno bolj natančna prepričanja kot slabo informirani, in zato v večji meri izražajo politične preference v skladu s svojimi političnimi predispozicijami (Converse 1964, Lockerbie 1991, Stimson 1975, Zaller 1992 v Althaus 1998: 547). Posamezniki, ki so o politiki slabo informirani, pogosteje izražajo stališča z »ne vem« ali »nimam mnenja« kot bolje informirani (Althaus 1996a, Delli Carpini in Keeter 1996, Krosnick in Milburn 1990 v Althaus 1998: 546). Bolje informirani ljudje oziroma eksperti se tudi prej

¹⁴ Downs izpostavlja prepričanost in ne znanje.

odločajo in za odločitev porabijo manj časa kot slabše informirani. Lau in Redlawsk pravita, da razlaga tiči v strukturi in organizaciji informacij v spominu ekspertov (Lau in Redlawsk, 2007).

3.3.7 Volilna abstinenca: neopredeljenost ali/in odtujenost

Kot ponazarjata Hinich in Munger, lahko abstinenco razumemo kot krovni pojem dveh pojavov: neopredeljenosti (indifference), kot jo opisujeta Downs ter Riker in Ordeshook, in odtujenosti (alienation) (Hinich in Ordeshook 1968 in Ordeshook 1967 v Hinich in Munger 1996: 52). Neopredeljenost implicira, da je volivec enako zadovoljen z vsemi alternativami ali pa nima toliko močnih preferenc do nobene stranke, da bi upravičil stroške voljenja. Odtujenost pa po drugi strani implicira abstinenco v smislu »pomembnosti« oziroma v tem primeru bližine respondenta in kandidata. Četudi je določen kandidat glede na zastopana stališča volivcu bliže, ga mora volivec dojemati kot nekoga, ki je/bo učinkovit. V kolikor volivci zaznavajo kandidate kot neučinkovite ali pa so mnenja, da njihova potencialna izvolitev ne bo rezultirala, kot bi si to želeli, dobijo občutek neučinkovitosti, izgubijo interes in se vzdržijo glasovanja (Hinich in Munger 1996: 53).

4. Empirični del

4.1 Definicija raziskovalnega problema

Raziskovalni problem pričujočega diplomskega dela zadeva problem koliko posamezniki poznajo stališča »svoje« stranke; in ali so svojo izbiro pripravljeni spremeniti, če ugotovijo, da se njihova stališča ne ujemajo s stališči »njihove stranke«. Z nalogo pa iščem tudi odgovor na vprašanje koliko nove informacije o stališčih strank(e), ki jih posameznik dobi v računalniško posredovanem komuniciranju, vplivajo na njegovo strankarsko preferenco oz. njeno spremembo.

Skladnost sem izračunal in podal v dveh metodoloških modelih: Downsovem modelu bližine in MacDonald-Rabinowitzevem smernem modelu. V nalogi prav tako preverjam, kateri od obeh modelov je boljši pri gotovosti volilne izbire.

4.2 Enote in vzorčenje

Raziskava Polit-test, ki je gostovala na dveh domenah polit-test.si in polit-test.org, je potekala med 22. marcem in 4. aprilom 2008. Da bi zajel kar največje število respondentov, sem anketo tudi promoviral¹⁵. Na anketo pa je odgovorilo 7181 slovenskih uporabnikov interneta. V končno analizo sem uvrstili le respondente, ki so odgovorili na vsa vprašanja. Ker sem po prikazu skladnosti zastavil še dodatna vprašanja o gotovosti izbire stranke, sem s tem zmanjšal vzorec tistih respondentov, ki se z odgovori "poigravajo,". Ker na koncu vidijo morebitno razliko v rezultatu, domnevam, da ne odgovarjajo ponovno na dodatna vprašanja o gotovosti izbire stranke. Po tem kriteriju je bilo iz vzorca odstranjenih 2879 enot. S tremi kontrolnimi

¹⁵ Razen komentarja na spletnem portalu Vest.si (<http://www.vest.si/2008/03/27/komentar-boris-2/>: 26.5.2008), ne morem govoriti o načrtovani promociji. Komentarji blogerk in blogerjev: »Centrifuzija« (<http://tamcentrisite.blogspot.com/2008/03/polit-test.html>: 26.5.2008), Marko Pigac (<http://www.pigac.si/2008/03/27/polit-test-najblizje-lipi/>: 26.5.2008), »Stavenskovrhski« (http://www.ednevnik.si/entry.php?w=Stavenskovrhski&e_id=56895: 26.5.2008) in nekateri drugi, ki so pisali o spletni anketi Polit-test, so ustvarili ti. »verigo«, saj so ostale spletne strani, kot je Had Blog (www.had.si), Siol.net (www.siol.net), E-zabava (www.e-zabava.si) in mnoge druge, navajale omenjene bloge in hkrati objavljale povezavo na spletno mesto www.polit-test.si.

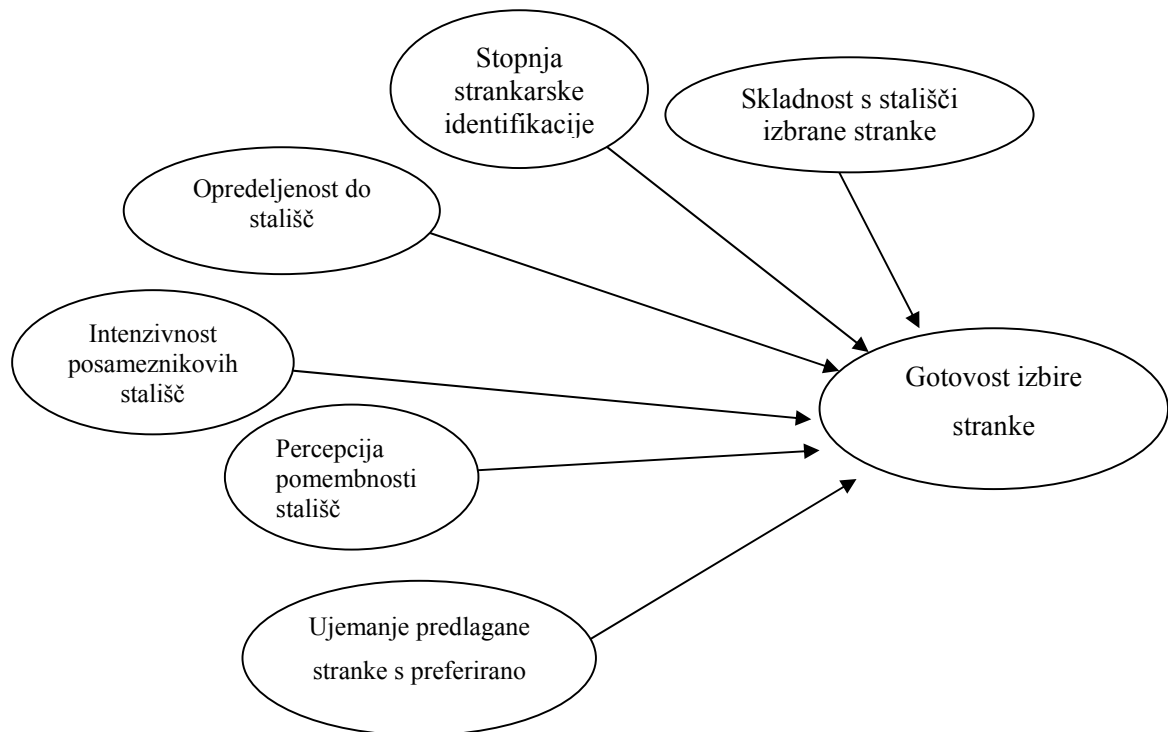
spremenljivkami,¹⁶ z diametralno nasprotnimi vrednostmi, sem preverjal konsistentnost odgovorov respondentov. Iz vzorca sem odstranil enote, katerih vrednosti so se na petstopenjski merski lestvici razlikovale za dve enoti ali več. Po tem kriteriju sem iz končne analize odstranil 1752 enot. Skupni osip je bil 68,7-odstoten, prvotni vzorec (N=7181) je na koncu štel 2550 izpolnjenih anket.

4.3 Raziskovalni model

Razlika v modelih je v dveh metodoloških postopkih (Downsovem ter MacDonal dovem in Rabinowitzovem), ki obravnavata podobnosti stališč posameznika in stranke. Ker respondenta sprašujem o gotovosti izbire najvišje uvrščene stranke glede na skladnost s stališči, ki je merjena po obeh postopkih, se v modelih razlikuje tudi odvisna spremenljivka gotovost izbire stranke. V obeh modelih raziskujem tudi vpliv stopnje strankarske identifikacije na gotovost izbire stranke. Preverjam domnevo, ali skladnost posameznikovih stališč s stranko, s katero se identificira, linearno korelira z gotovostjo izbire te stranke. Strankarsko identifikacijo merim na vzorcih neodločenih, simpatizerjev in članov strank. Skladnost s stališči izbrane stranke pa je predstavljena v relaciji do stranke, s katero se posameznik identificira, razen pri neodvisnih, kjer je spremenljivka merjena v relaciji do stranke, s katero se v stališčih najbolj sklada. Vzorec obsega 2550 respondentov. Intenzivnost in opredeljenost do stališč ter percepcija pomembnosti tem so spremenljivke, ki bi lahko bile obravnavane kot dimenzije trdnosti stališč, vendar jih v tej nalogi obravnavam kot samostojne spremenljivke.

¹⁶ Pari kontrolnih spremenljivk so bile naslednje trditve: Šolski sistem bi moral biti v celoti javen. / Šolski sistem bi moral biti v celoti zaseben. Pravica do splava je samostojna odločitev ženske. / Splav bi moral biti nelegalen v vseh okoliščinah. NOB je bil prvenstveno boj proti okupatorju. / Pri NOB je šlo prvenstveno za socialistično revolucijo.

Slika 4.3.1: Grafični prikaz modela



(N=2550)

Hipoteze

H1: Skladnost s stališči stranke povečuje gotovost pri izbiri stranke.

H2: Stopnja strankarske identifikacije povečuje gotovost pri izbiri stranke.

H3: Opredeljenost do stališč povečuje gotovost izbire stranke.

H4: Intenzivnost posameznikovih stališč povečuje gotovost izbire stranke.

H5: Percepcija pomembnosti stališč povečuje gotovost izbire stranke.

H6: Ujemanje predlagane stranke s preferirano povečuje gotovost pri izbiri stranke.

4.4 Hipoteze in argumenti

Hipoteza 1: Skladnost s stališči stranke povečuje gotovost pri izbiri stranke.

Zmožnost, da oblikujemo stališča, konsistentna z lastnimi političnimi predispozicijami, je povezana s kakovostjo in številom političnih informacij, ki jih lahko predelamo. Podpirati različna politična stališča večih strank pomeni vedenjsko nekonsistentnost, kar pomeni tudi manj trdne odločitve. Festinger v svoji teoriji kognitivne konsistence pravi, da je prisotnost disonance psihološko neugodna in motivira osebo za redukcijo disonance in vzpostavitev konsonance. Človek pa lahko, da bi vzpostavil konsonanco, spremeni bodisi stališča bodisi vedenje (Ule 2000: 149). Med volivci, ki imajo s stranko ambivalentna stališča, bo neskladje povzročilo vzpostavljanje konsonance.

Pri skladnosti stališči s stranko, s katero se identificiramo, je pomembna smer vzročnosti. Če respondent izbira stranko na podlagi stališč, bo izbral tisto, katere stališča so najbolj podobna. Če pa je vzrok, da se posameznik identificira z določeno stranko, v drugih razlogih (npr. osebnosti v stranki), se bo vseeno skušal vesti kot racionalen in konsistenten volivec in bo svoja stališča prilagodil oziroma prevzel stališča stranke. To naredijo s posnemanjem gesel in dejanj političnih elit, ki jim zaupajo o prednostnih politikah in upravljanjem hevrističnih strategij, za razlago lastnih političnih preferenc na način, da se izogibajo sklepanju o preferencah glede na informacije, shranjene v dolgoročnem spominu (Ferejohn in Kuklinski 1990, Lupia 1994, Mondak 1994, Popkin 1991, Smith in Squire 1990, Sniderman in drugi v Zaller 1992). S tega vidika posamezniku nizka stopnja znanja ne predstavlja težav, ker lahko manjko znanja kompenzira z informacijskimi bližnjicami (Althaus 1998: 546). Dobro informirani volivci si prizadevajo ocenjevati na najbolj diagnostičen (zapravljiv) način, to je glede na bližino stališč in ideologije (Basinger in Lavine 2005: 171).

H2: Stopnja strankarske identifikacije povečuje gotovost pri izbiri stranke.

Strankarski stereotipi delujejo enako kot ostali stereotipi (Rahn 1993, Riggle in drugi 1992, Wyer in Ottati 1993). Vodijo namreč do posplošenih (theory-driven) sklepov in vrednotenj pri posameznikih, ki bodisi niso dovolj motivirani za spremljanje bolj specifičnih oz. individualiziranih informacij, ki so na voljo o pripadniku stereotipizirane skupine (Fiske in Neuberg 1990), bodisi ko jim primanjkuje informacij za spopadanje z napornejšim individualizacijskim predelovanjem informacij. Pričakovanja, ki izvirajo iz stereotipov, usmerjajo pozornost k tistim informacijam, ki jih le še potrjujejo. Informacije, ki nasprotujejo uveljavljenim stereotipom, pa posameznik ne samo, da ignorira, temveč na druge načine selektivno predela, tako da ohranja predstavo o skupinskih značilnostih (Lord in drugi 1979, Johnson in Judd 1983, Crocker in drugi 1984, Bodenhausen in Wyer 1985, Bodenhausen 1988 v Rahn 1993: 475). Bolj informirani posamezniki se ne zanašajo toliko na teoretsko voden proces, ampak bolj individualizirajo. Posamezniki z boljšim političnim znanjem se tudi bolje kot posamezniki s slabšim znanjem spopadajo s korektivnim (kontrastnim) predelovanjem informacij, saj informacijske obremenitve spodbujajo presežke miselnih zmognosti prvih in obremenjujejo miselne zmognosti slednjih (Rahn 1993).

Strankarski stereotipi so močno povezani tako s stališči, vrednotami in ideološkimi konflikti kot tudi s podporo različnim družbenim skupinam (Miller in drugi 1991). Identifikacija s stranko poudarja naklonjenost do določene stranke, ki posamezniku pomaga pri določitvi lastnih stališč in stališč drugih v političnem prostoru (Green in Palmquist 1990: 874). Deluje kot »projekcijsko platno«, ki posamezniku kaže, kaj je visoko vrednoteno pri pripadnikih te stranke. Močnejša kot je povezanost s stranko, bolj pretiran bo postopek selekcije stališč in pristranskosti njihovih razlag. Prav zaradi pomanjkanja psiholoških vezi s stranko trdi Campbell, neopredeljeni teže oblikujejo konsistentna strankarska stališča. (Campbell 1960: 133).

Ko se volivci identificirajo s stranko ali kandidatom, jo/ga med vsemi strankami uvrščajo najvišje (Popkin 1994: 38). Pripadnost stranki zagotavlja zadostno mero zaupanja tistim volivcem, ki v strankarska stališča ne dvomijo premočno, da nadaljnje predelovanje informacij na njihovo odločitev nima učinka. Ko je stopnja neskladja s strankarskimi stališči nizka, strankarska identifikacija prevladuje v vplivu na odločanje tako dobro informiranih kot slabše informiranih volivcev.

Strankarski stereotipi pa tudi upravljajo posameznikov osredotočenost na informacije, ki jih potrjujejo, ampak učinkujejo tudi na način, da informacije, ki nasprotujejo pomembnejšim skupinskim prepričanjem, zavračajo, da ohranjajo pozitivno mnenje o skupinskih značilnostih (Rahn 1993: 475). Tudi zaradi tega argumenta menim, da bodo respondenti, ki jim model pokaže najvišjo skladnost prav z njihovo stranko, zelo gotovi pri svoji izbiri. Respondenti, ki pa se bodo najbolje skladali s stranko, s katero se ne identificirajo, pa bodo manj gotovi pri volilni izbiri.

Zato domnevam, da bodo volivci z višjimi stopnjami strankarske identifikacije, ki bodo v neskladju s stališči stranke, skušali v večji meri neskladje odpraviti s spremembo stališč kot pa gotovostjo strankarske izbire.

H3: Opredeljenost do stališč povečuje gotovost izbire stranke.

Posamezniki, ki so o javnih politikah slabše informirani, večkrat izražajo stališča z »ne vem« in »nimam stališča« (Althaus 1996a, Delli Carpini in Keeter 1996, Krosnick in Milburn 1990 v Althaus 1998: 546). Posamezniki z boljšim političnim znanjem imajo bolj natančna prepričanja kot tisti s slabšim znanjem; tisti z več znanja bodo bolj verjetno izražali politične preference, konsistentne z lastnimi političnimi predispozicijami (Converse 1964, Lockerbie 1991, Stimson 1975, Zaller 1992 v Althaus 1998: 547). Prav tako so respondenti z boljšim znanjem sposobnejši oblikovati stališča, ki so konsistentna z njihovimi političnimi predispozicijami (Bennett 1995, Converse 1964, Delli Carpini in Keeter 1996, Lockerbie 1991, Stimson 1975 v Zaller 1992) in stališča izražajo pogosteje kot drugi (Althaus 1996a, Delli Carpini in Keeter 1996, Krosnick in Milburn 1990 v Althaus 1998: 545).

H4: Intenzivnost posameznikovih stališč povečuje gotovost izbire stranke.

Chaffee in Roser (1986 v Kiousis in McCombs 2004: 41) razlagata, da ko posameznik prehaja v fazo znanja, prične s spoznavanjem (recognition), to je ključni vidik izpostavljenosti (»salience«), in ko napreduje v čustveno fazo, prihaja do oblikovanja stališč in stopnjujočega razvijanja intenzivnejših stališč. Ker je z višjo medijsko izpostavljenostjo višja tudi stopnja družbenega znanja, bodo tudi posamezniki oblikovali bolj intenzivna, nenevtralna stališča do izpostavljenih objektov (Kiousis in McCombs 2004). Vsaka informacija (bodisi iz medijev bodisi medosebna), ki poveča razmišljanje, bo stimulus trdnejšim stališčem (Elms 1966; Petty in drugi 1995, Watts 1967, Zaller 1992 v Kiousis in McCombs 2004).

H5: Percepcija pomembnosti stališč povečuje gotovost izbire stranke.

Ker medijska izpostavljenost napeljuje volivce, da izbirajo le medijsko dostopne informacije o političnih temah, se lahko opredeljujejo le do majhne množice stališč. To povzroči, da volivci po načelu pomembnosti postavljajo določene teme pred druge. Zato tudi kandidati ne zavzemajo stališč, ki bi apelirala v vse smeri, ampak njihovi pozivi (appeal) aktivirajo stališča do določene politike in do določene mere »zadušijo« oziroma odvrtačajo zanimanje za druge teme. Strategija volilne kampanje je potemtakem vplivanje na pomembnost, ki jo volilno telo pripisuje določenim temam (Jacobs in Shapiro 1994: 528).

Raziskave problemsko-volilnega odločanja (issue voting) in kampanjskega oglaševanja potrjujejo, da osredotočanje volivčeve pozornosti na nekaj določenih tem vpliva na pomembnost, ki ga celotno volilno telo pripisuje tem temam (Aldrich in Alvarez 1992, Aldrich in drugi 1989; Berelson in drugi 1954, Finkel 1993, Geer 1992, Nie in drugi 1979, Petrocik 1991, Popkin 1991, West 1991 v Jacobs in Shapiro 1994: 528). Bolj kot se o določeni temi govori in bolj kot se stališča glede le-te razlikujejo, bolj natančno je pri volivcih tema razumljena (Popkin 1994: 38).

H6: Ujemanja predlagane stranke s preferirano povečuje gotovost izbire stranke.

Če posameznik oblikuje stališča, ki so konsistentna s strankarsko zvestobo (»party allegiance«), tako Campbell, bo to učinkovalo na bodočo krepitev obstoječih stališč, obenem pa služilo kot obramba posameznikove strankarske identifikacije v javnem diskurzu. V kolikor pa posameznik razvije stališča, ki niso konsistentna s strankarskimi, bo to bodisi povzročilo spremembo s preoblikovanjem nekonsistentnih v bolj konsistentna stališča bodisi zmanjševalo občutek strankarske pripadnosti. Campbell trdi, da ko so trdna stališča posameznika v neskladju s stališči stranke, s katero se identificira, se vedenje konformira v skladu z vrednotami posameznika in ne s strankarsko identifikacijo. Ravno nasprotno se dogaja pri osebah z manj stališči oz. z manj motivacije za oblikovanje stališč (Campbell 1960: 186).

4.5 Definicije spremenljivk in operacionalizacija

Osnovni raziskovalni cilj naloge je raziskati odnos med neodvisnimi spremenljivkami (strankarsko identifikacijo, skladnostjo s stališči izbrane stranke, ujemanjem predlagane stranke s

preferirano, številom izraženih stališč in njihovo intenzivnostjo ter posameznikovo percepcijo pomembnosti stališč) ter odvisno spremenljivko gotovostjo izbire stranke.

4.5.1 Neodvisna spremenljivka: strankarska identifikacija (SID)

Definicija: strankarska identifikacija je stopnja naklonjenosti posameznika določeni parlamentarni stranki. Identifikacija s stranko pa je središčna ideja, iz katere izhajajo vse druge dimenzije, ker poudarja naklonjenost določeni stranki, ki posamezniku pomaga pri določitvi lastnih stališč in stališč drugih v političnem prostoru (Green in Palmquist, 1990: 874)

Operacionalizacija: spremenljivka je merjena neposredno (SID1) in posredno (SID2).

Neposredno z vprašanjem:

»Ali ste član katere od slovenskih političnih strank? In če da, katere?«

$SID_1 = \{1 = SD, 2 = SDS, 3 = LDS, 4 = SNS, 5 = Zares, 6 = SLS, 7 = NSI, 8 = Desus, 9 = Lipa, 11 = druga stranka, 0 = nimam preference/neodvisen\}$

V primeru, da respondent odgovori z »nobene«, se mu postavi še dodatno, posredno vprašanje: *No, pa vseeno. Katera vam je najbližja?*

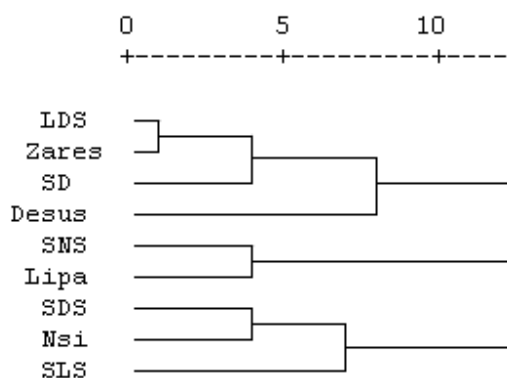
$SID_2 = \{1 = SD, 2 = SDS, 3 = LDS, 4 = SNS, 5 = Zares, 6 = SLS, 7 = NSI, 8 = Desus, 9 = Lipa, 11 = druga stranka, 0 = nobena\}$

Vrednost za respondenta, ki odgovori, da je član stranke, torej se neposredno identificira ($SID1 > 0$) je 2; za tistega, ki zgolj simpatizira in se s stranko posredno identificira ($SID1 = 0$ in $SID2 > 0$) je 1; in respondenta, ki nima strankarske preference ($SID1$ in $SID2$ sta 0), je 0.

Na tem mestu je potrebno izpostaviti podobnost med stališči posameznih strank, ki se je z nastankom dveh novih (Zares in Lipa), še dodatno povečala. Na sliki 4.5.1 je prikazan dendrogram, izračunan z metodo razvrščanja strank glede na njihova izražena stališča. Tako so nastale tri večje skupine, ki so dokaj skladne z običajnimi predstavami.

V stališčih so si precej podobne LDS, Zares, SD in Desus; v drugi skupini SNS in Lipa; ter v tretji SDS, Nsi in SLS. Majhne razlike med stališči večih strank pa privedejo do tega, da se državljani pri svoji odločitvi, katero stranko bodo volili, zanašajo na alternativne, manj politične kriterije, kot so: osebnosti strankarskih akterjev, večje možnosti zmage na volitvah, ustaljenost voljenja iste stranke in podobni.

Slika 4.5.1.1: Podobnost med strankami glede na njihova stališča o pomembnih zadevah (popolna podobnost = 0)



Ker so bila stališča strank pridobljena od njihovih predstavnikov, je seveda prisotna tudi napaka subjektivnega ocenjevanja. Tu gre bolj za subjektivnost v intenziteti stališča. Nekoliko resnejša napaka pa je, če v stranki obstaja dilema glede smeri stališča. Primer za to je stranka, ki je uradno zavzela stališče in pri sprejemu Zakona o financiranju verskih skupnosti v Državnem zboru glasovala za zakon, ki bi Rimskokatoliški cerkvi (RKC) v relaciji do države omogočal privilegiran status med vsemi drugimi veroizpovedmi, na mojo anketo pa je odgovorila, da bi morala država obravnavati RKC enakovredno kot druge veroizpovedi. Podoben primer je tudi zagovarjanje nekega poslanca o možnosti obratovanja kadilskih lokalov, ki bi ustrezali določenim pogojem, medtem ko je uradno stališče njegove matične stranke temu zakonu nasprotno. Torej je tudi dilema razmejitev med stališči posameznih poslancev in institucionalnimi stališči strank zabrisana in dvoumna.

Eden večjih problemov raziskav, ki potekajo prek interneta, je zagotavljanje verodostojnosti podatkov in posledično reprezentativnost vzorca, saj je preprečevanje ponavljanj oz. večkratnega

reševanja respondentov tehnično nemogoče. Kljub temu sem napako zmanjšal s pomočjo kontrolnih spremenljivk, s katerimi sem ugotavljal konsistentnost odgovorov respondentov in izločili tiste, ki so anketo očitno izpolnjevali za zabavo ali zato, da bi »manipulirali«, torej prispevali k ugodnemu rezultatu za lastno stranko. S številom vprašanj sem skušal zmanjšati motivacijo respondentov za ponovno reševanje, hkrati pa je razporeditev vprašanj po posameznih straneh (to je unikatni html naslovi) onemogočila programirano odgovarjanje, to je odgovarjanje s pomočjo za ta namen napisanih programov, ki uporabljajo različne IP naslove, da bi imitirali število respondentov in “dvigovali” rezultat lastni stranki.

4.5.2 Neodvisna spremenljivka: skladnost s stališči izbrane stranke

Definicija: skladnost s stališči izbrane stranke je podobnost med stališči respondenta in stališči stranke, s katero se identificira. V primeru, da se respondent ne identificira z nobeno stranko (neodvisen), pa je vrednost spremenljivke izražena s stopnjo skladnosti s stranko, s katero se v stališčih najbolj ujema.

Operacionalizacija:

Skladnost s stališči izbrane stranke sem izračunal po dveh različnih metodoloških postopkih: Downsovi teoriji bližine in smerni teoriji MacDonalda in Rabinowitza. Oba upoštevata intenzivnost in smer stališč, vendar ju drugače obravnavata. Downsova metoda izhaja iz predpostavke, da posameznik voli tisto stranko, s katero se v stališčih najmanj razlikuje. Po metodi MacDonalda in Rabinowitza pa so volivci najbolj podobni tistim strankam, s katerimi se ujemajo v bolj intenzivnih stališčih, seveda pod pogojem, da so le-ta v isti smeri. Bolj kot se volivci s stranko strinjajo tako v smeri kot intenziteti stališča in bolj kot so stališča intenzivna, večja je med njimi podobnost.

Za ocenjevanje skladnosti posameznikovih in strankarskih stališč je bilo potrebno pridobiti podatke od obeh skupin, tako političnih strank kot volivcev. Nabor političnih tem sem naredil na podlagi internetnih forumov in vprašanj v anketah spletnih strani Radiotelevizije Slovenija (rtvslo.si) in časnikov Delo (delo.si) ter Dnevnik (dnevnik.si) v obdobju med 1. januarjem in 1. novembrom 2007.

Teme, ki so imele na forumih največ odzivov (glasov in komentarjev), sklepam, da so bile najbolj pereče, sem uvrstil v ožji nabor tem za anketo. Nabor je štel 27 trditev o aktualno-političnih vprašanjih, skupaj s tremi kontrolnimi trditvami, preko katerih sem ugotavljal konsistentnost odgovorov respondentov.

Zbiranje podatkov je potekalo v dveh fazah. V prvi sem zbiral stališča parlamentarnih strank z vprašalnikom, na katerega so mi odgovorili predsedniki strank, vodje poslanskih skupin v Državnem zboru ali njihovi tiskovni predstavniki.¹⁷ Njihova stališča so merjena s samoumestitvijo glede na 30 trditev o aktualno-političnih problemih, na katera so odgovarjali s stopnjo (ne)strinjanja. Ta je merjena s 5-stopenjsko intervalno lestvico z naslednjimi vrednostmi: 2 – v celoti se strinjam, 1- do neke mere se strinjam, 0 – niti eno niti drugo, -1 – do neke mere se ne strinjam, -2 - sploh se ne strinjam.

Stališča respondentov so merjena na enaki 5-stopenjski stališčni lestvici (2 – v celoti se strinjam, 1- do neke mere se strinjam, 0 – niti eno niti drugo, 1 – do neke mere se ne strinjam, 2 - sploh se ne strinjam). Pri merjenju stališč respondentov sta zaradi zmanjšanja respondentovih nemnenj in posledično statistične napake vključeni še dodatni možnosti: odgovor »nimam stališča« in možnost »preskoči vprašanje«. Odgovori »nimam stališča« so v primeru, da se respondent identificira s posamezno stranko, kodirani v vrednost, ki jo pri posamezni trditvi zavzema stranka. V kolikor se posameznik ne identificira z nobeno stranko, so odgovori »nimam stališča« kodirani kot manjkajoče vrednosti (99). Možnost »naprej« je kodirana v obeh primerih kot manjkajoča vrednost (99), saj z njo posameznik preskoči vprašanje, za katerega meni, da ni pomembno.

Pri računanju skladnosti bom preizkusil dva teoretska modela, in sicer: Downsov model bližine in Macdonald-Rabinowitzev smerni model.

¹⁷ Med parlamentarne stranke štejem tudi stranki Zares – nova politika in Slovenska lipa, ki kljub temu, da nista nastopili na volitvah v Državni zbor l. 2004 (ampak sta nastali s "premeščanjem" poslancev iz obstoječih poslanskih skupin) zavzemata sedeže v parlamentu.

Tabela 4.5.2.1 Nabor zastavljenih trditev in pozicije posameznih strank

Trditve	SD	SDS	LDS	SNS	Zares	Desus	SLS	Nsi	Lipa
<i>i</i> 1. Šolski sistem naj bo v celoti javen.	1	0	0	0	1	2	-1	0	1
<i>i</i> 2. Pravica do splava je samostojna odločitev ženske.	2	2	2	2	2	2	2	-1	2
<i>i</i> 3. NOB je bil prvenstveno boj proti okupatorju.	2	0	2	2	2	2	0	0	2
<i>i</i> 4. Istospolni partnerji bi morali biti upravičeni do posvojitve otrok.	2	-2	1	-2	2	1	-2	-2	-2
<i>i</i> 5. Bolnik na smrtni postelji bi moral imeti zakonsko pravico do evtanazije.	1	-2	1	2	1	-2	1	-2	1
<i>i</i> 6. Verouk bi moral biti izbirni predmet v javnih šolah.	-2	1	-2	-2	-2	-2	1	2	-2
<i>i</i> 7. Slovenski zdravstveni sistem je potreben večje zasebne konkurence.	-2	1	1	2	1	1	1	1	1
<i>i</i> 8. Novembrski množični protest delavcev, upokojenecv in študentov je upravičen.	2	-1	1	-2	1	2	0	2	2
<i>i</i> 9. Zahteve sindikatov po zvišanju plač niso realne.	-2	-1	1	-1	-1	-2	1	-1	-2
<i>i</i> 10. Zelo težke primere kaznivih dejanj bi morali kaznovati z dosmrtno zaporno kaznijo.	-2	2	-2	2	-2	-2	2	2	2
<i>i</i> 11. Trgovine bi morale biti ob nedeljah zaprte.	-1	-1	-2	2	1	-2	1	2	1
<i>i</i> 12. Slovenija bi morala imeti referendum o vstopu Hrvaške v EU.	-2	-2	-2	2	-2	1	0	-2	1
<i>i</i> 13. Gostinski lokali, manjši od 100 kvadratnih metrov, bi morali imeti možnost, da se sami odločijo, ali bodo kadilski ali nekadilski.	1	-2	-2	2	-1	-2	-2	-2	2
<i>i</i> 14. Šolski sistem naj bo v celoti zaseben.	-1	0	0	0	-1	-2	1	0	-2
<i>i</i> 15. Slovenija bi morala odpoklicati svoje vojake iz Iraka.	1	-2	2	1	2	-1	-2	-1	2
<i>i</i> 16. Zaradi zmanjševanja inflacije bi Državni zbor moral izglasovati bolj fleksibilen proračun.	1	-2	2	1	2	2	0	-2	2
<i>i</i> 17. Policija je v primeru družine Strojman ravnala protizakonito.	1	-2	2	-2	2	1	0	-2	-1
<i>i</i> 18. Zasebne šole bi morale biti 100% financirane iz državnega proračuna.	-2	2	-2	1	-2	-2	-1	2	-2
<i>i</i> 19. Hrvaško-slovenski spor glede meje bi moralo rešiti meddržavno sodišče v Haagu.	1	2	-2	-2	1	2	1	1	-1
<i>i</i> 20. Preimenovanje letališča Brnik v letališče Jožeta Pučnika je utemeljeno.	-2	2	-2	-2	-2	-2	0	1	-1
<i>i</i> 21. Opozicijske stranke bi morale v času predsedovanja EU dati vladi "mir".	1	2	-2	-2	-2	-2	1	1	-2
<i>i</i> 22. Lastništvo slovenskih bank bi moralo ostati v slovenskih rokah.	1	1	1	2	1	-1	2	1	2
<i>i</i> 23. Slovenija bi morala povrniti vlaganja hrvaškim varčevalcem nekdanje Ljubljanske banke.	2	-1	1	-2	1	-1	-2	-2	-1
<i>i</i> 24. Blejski otok bi država morala vrniti cerkvi.	-2	0	-2	-2	-2	-2	0	0	-2
<i>i</i> 25. Pri NOB je šlo prvenstveno za socialistično revolucijo.	-2	0	-2	-2	-2	-2	0	0	-2
<i>i</i> 26. Izkupički prodaje nekaterih večjih podjetij v državni lasti so bili pod ceno.	2	-1	2	2	2	2	0	-2	2
<i>i</i> 27. Rimsko-katoliška cerkev bi v slovenski družbi morala igrati večjo vlogo.	-2	0	-2	-2	-2	-2	0	-2	-2
<i>i</i> 28. Splav je nelegalen v vseh okoliščinah.	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	1	-2
<i>i</i> 29. Reševanje hrvaško-slovenskega spora bi moralo biti med prioriteta in bi ga morali rešiti po hitrem postopku.	0	1	1	1	1	2	1	2	2
<i>i</i> 30. Istospolni partnerji bi morali imeti pravico do dostopa do zdravstvenega, pokojninskega in socialnega zavarovanja po partnerju.	2	1	2	-2	2	2	1	1	n.o.

Skladnost s stališči izbrane stranke po Downsovemu modelu bližine (SD)

Skladnost med stranko in respondentom na posamezni dimenziji je po teoriji bližine absolutna vrednost razlike med pozicijo stranke in respondentom na določeni dimenziji. Popolna skladnost na eni od dimenzij je takrat, ko je absolutna vrednost razlike med stališčem posameznika in stranke na petstopenjski lestvici 0, najvišja stopnja neskladja pa takrat, ko je ta vrednost 4.

$$SD = \frac{\sum |pozicija\ respondenta_i - pozicija\ stranke_i|}{respondentovo\ število\ oblikovanih\ stališč}$$

$$SD = \frac{\sum |x_i - p_i|}{nx}$$

$$\text{Relativna skladnost: } SD = 100 - \left(\frac{100 \cdot (\sum |x_i - p_i|)}{4nx} \right)$$

Indeks ne upošteva odgovorov »nimam stališča« in »preskoči vprašanje«.

Skladnost s stranko po MacDonald-Rabinowitzovemu smernemu modelu (SMR)

Skladnost med stranko in respondentom na posamezni dimenziji je po smerni teoriji produkt med pozicijo stranke in respondentom na določeni dimenziji. Popolna skladnost na eni od dimenzij je takrat, ko je produkt med stališčem posameznika in stranke na petstopenjski lestvici 4, najvišja stopnja neskladja pa takrat, ko je ta vrednost -4. Skladnost s stališči stranke se po smerni teoriji izračuna s formulo:

$$SMR = \frac{\sum (pozicija\ respondenta_i) \cdot (pozicija\ stranke_i)}{respondentovo\ število\ oblikovanih\ stališč}$$

$$SMR = \frac{\sum (x_i) \cdot (p_i)}{nx}$$

Relativno vrednost spremenljivke sem dobil tako, da sem respondentovo vsoto vseh vrednosti (produktov med respondentovim stališčem in stališčem stranke) pri posameznih delil z najvišjo možno vrednostjo. V kolikor se respondent opredeli do vseh trditev, zavzema nx najvišjo možno

vrednost, tj. 30. Ker je razpon merskih stopenj na lestvici 8 intervalov (od -4 do 4), je ob predpostavki $nx=30$, minimalna vrednost vsote produktov posameznikovih in strankarskih stališč -120 enot, maksimalna vrednost pa 120 enot. Število vseh vrednosti v imenovalcu, je tako število odgovorjenih vprašanj pomnoženo s številom intervalov ($nx*8$). Zaradi lažjega računanja, sem negativni del merske lestvice transponiral na pozitivno stran kontinuuma s prištevanjem $nx * 4$ (4 vrednosti na intervalni lestvici stran od nevtralne točke), kateremu se nato prišteje vrednost respondenta.

$$\text{Relativna skladnost: } SMR = \frac{((nx*4) + \sum(x_i * p_i))}{8nx}$$

Model bližine ne nakazuje razlik v smeri stališča, ampak le oddaljenost stališča strank in respondentov. Ob predpostavki, da je večina respondentov neodločenih, bi lahko sklepali, da največjo vrednost dosegajo stranke s sredinskimi stališči. V smernem modelu pa so bolj ovrednoteni respondenti in stranke, ki se ujemajo pri trdnejših stališčih s seveda isto smerjo. Spremenljivka je torej sestavljena iz dveh dimenzij: smeri stališča in skladnosti stališča. **Dimenzija smer stališča** kaže na usklajenost glede vzajemnega (ne)strinjanja do smeri (strani od nevtralne točke). Ob izpolnjeni prvi predpostavki, enotni smeri, pa je potrebno izmeriti še **dimenzijo intenzivnosti stališča**.

4.5.3 Neodvisna spremenljivka: percepcija pomembnosti javnih tem

Definicija: dimenzija percepcija pomembnosti javnih tem pri proučevanju stališč (w_x) nam pove, katera stališča posameznik dojema kot pomembnejša za svojo volilno odločitev. S percepcijo pomembnosti stališč ugotovimo položaj le-teh v posameznikovem mišljenju; ali je stališče v relativnem središču njegovega mišljenja ali bolj na njegovi periferiji (Supek, 1968: 187).

Operacionalizacija: respondenti so odgovorili na vprašanje: »Odkljukajte teme, ki so za vašo volilno odločitev najpomembnejše. Izberete lahko poljubno število tem.« Teme so se prekrivale s trditvami, ki sem jih postavil respondentu (glej tabelo 4.5.3.1).

Spremenljivko percepcija pomembnosti stališč (pps) smo izračunali tako, da smo sešteli število stališč, ki jih je respondent označil kot pomembna.

Tabela: 4.5.3.1: Umeščanje stališč v teme, ki jih respondent smatra kot pomembne

Stališča	Teme
i 1. Šolski sistem naj bo v celoti javen.	šolski sistem
i 2. Pravica do splava je samostojna odločitev ženske.	odnos do splava
i 3. NOB je bila prvenstveno boj proti okupatorju.	odnos do NOB
i 4. Istospolni partnerji bi morali biti upravičeni do posvojitve otrok.	pravica istospolno usmerjenih do posvojitve otrok
i 5. Bolnik na smrtni postelji bi moral imeti zakonsko pravico do evtanazije.	pravica do evtanazije
i 6. Verouk bi moral biti izbirni predmet v javnih šolah.	verouk kot izbirni predmet
i 7. Slovenski zdravstveni sistem je potreben večje zasebne konkurence.	konkurenca v zdravstvu
i 8. Novembrski množični protest delavcev, upokojencev in študentov je upravičen.	protesti sindikatov
i 9. Zahteve sindikatov po zvišanju plač niso realne.	zahteve po zvišanju plač delavcev
i 10. Zelo težke primere kaznivih dejanj bi morali kaznovati z dosmrtno zaporno kaznijo.	dosmrtna zaporna kazen
i 11. Trgovine bi morale biti ob nedeljah zaprte.	nedeljski obratovalni čas trgovin
i 12. Slovenija bi morala imeti referendum o vstopu Hrvaške v EU.	referendum o vstopu Hrvaške v EU
i 13. Gostinski lokali, manjši od 100 kvadratnih metrov, bi morali imeti možnost, da se sami odločijo, ali bodo kadilski ali nekadilski.	prepoved kajenja v gostinskih lokalih
i 14. Šolski sistem naj bo v celoti zaseben.	šolski sistem
i 15. Slovenija bi morala odpoklicati svoje vojake iz Iraka.	prisotnost slovenskih vojakov v Iraku
i 16. Zaradi znižanja inflacije bi Državni zbor moral izglasovati bolj fleksibilen proračun.	zmanjševanje inflacije
i 17. Policija je v primeru družine Strojnan ravnala protizakonito.	ravnanje policije v primeru Strojnan
i 18. Zasebne šole bi morale biti 100% financirane iz državnega proračuna.	državno financiranje zasebnih šol
i 19. Hrvaško-slovenski spor glede meje bi moralo rešiti meddržavno sodišče v Haagu.	reševanje spora s Hrvaško
i 20. Preimenovanje letališča Brnik v letališče Jožeta Pučnika je utemeljeno.	preimenovanje letališča
i 21. Opozicijske stranke bi morale v času predsedovanja EU dati vladi "mir".	odnosi med strankami v času predsedovanja EU
i 22. Lastništvo slovenskih bank bi moralo ostati v slovenskih rokah.	lastništvo slovenskih bank
i 23. Slovenija bi morala izplačati vloge hrvaškim varčevalcem nekdanje Ljubljanske banke.	odnos do hrvaških varčevalcev nekdanje Ljubljanske banke
i 24. Blejski otok bi država morala vrniti cerkvi.	Blejski otok
i 25. Pri NOB je šlo prvenstveno za socialistično revolucijo.	odnos do NOB
i 26. Izkupički prodaje nekaterih večjih podjetij v državni lasti so bili pod ceno.	prodaja državnih deležev v podjetjih
i 27. Rimsko-katoliška cerkev bi v slovenski družbi morala igrati večjo vlogo.	vloga RKC v družbi
i 28. Splav je nelegalen v vseh okoliščinah.	odnos do splava
i 29. Reševanje hrvaško-slovenskega spora bi moralo biti med prioriteta in bi ga morali rešiti po hitrem postopku.	*reševanje spora s Hrvaško
i 30. Istospolni partnerji bi morali imeti pravico do dostopa do zdravstvenega, pokojninskega in socialnega zavarovanja po partnerju.	pravice do zavarovanj istospolnih partnerjev

Indeks pomembnosti dobimo tako, da število tem, ki jih ima posameznik pri svoji volilni odločitvi za pomembne, delimo s številom vseh ponujenih tem.

$$W_x = \frac{\text{število odkljukanih tem}}{30}$$

4.5.4 Neodvisna spremenljivka: intenzivnost stališč

Definicija: neodvisna spremenljivka intenzivnost stališč (Int) je povprečna stopnja intenzivnosti posameznih izraženih stališč.

Operacionalizacija: intenzivnost je povprečje oddaljenosti stališč respondenta od nevtralne točke na kontinuumu. Izračunamo jo tako, da so vrednosti respondentovih odgovorov rekodirane v absolutne vrednosti. Tako dobimo oddaljenost od točke nevtralnosti oziroma intenzivnost posameznega stališča. Vsoto vseh stališč delimo s številom stališč do katerih se je posameznik opredelil (nx).

$$Int = \frac{\sum \text{oddaljenost respondenta od nevtralnega stališča}}{nx} = \frac{\sum |x_t|}{nx}$$

4.5.5 Neodvisna spremenljivka: opredeljenost do stališč (nx)

Definicija: opredeljenost do stališč je število vseh posameznikovih stališč do trditev v anketi, različnih od »nimam stališča« ali »preskoči vprašanje«.

Operacionalizacija: vrednosti stopnje strinjanja (-2,-1,1,2) pri posameznih vprašanjih so rekodirane v vrednost 1. Vrednosti 0 in 99 (»preskoči vprašanje«) pa v vrednost 0. Vrednost 0 določimo kot manjkajočo vrednost, za izračun vrednosti spremenljivke pa uporabimo stavek »Count« v programu SPSS.

4.5.6 Neodvisna spremenljivka: ujemanje predlagane stranke s preferirano

Definicija: dihotomna spremenljivka ujemanje predlagane stranke s preferirano pove, ali se posameznik najbolje sklada s stranko, ki jo tudi sicer preferira ali ne.

Operacionalizacija: v kolikor je stranka, ki mu jo po Downsovi in MacDonald-Rabinowitzevi metodi predlagam enaka preferirani, je vrednost 1; v kolikor je drugačna je vrednost 0.

4.5.7 Odvisna spremenljivka: gotovost izbire stranke

Definicija: Odvisna spremenljivka gotovost izbire stranke (GIS) je stopnja gotovosti posameznika, s katero bi volil najbližjo stranko, glede na izmerjeno skladnost stališč.

Operacionalizacija: “Kako verjetno bi volili najbližjo stranko?»

Respondenti so imeli na voljo tri možne odgovore: »moral bi še premisliti (1)«, »verjetno bi jo volil(2)« in »zagotovo bi jo volil(3)«.

Ker je gotovost izbire stranke merjena v relaciji do stranke, s katero ima respondent najbolj podobna stališča po Dowsovi metodi ter metodi MacDonalda in Rabinowitza, se tudi odvisna spremenljivka v obeh modelih razlikuje.

4.6 Rezultati

Tabela 4.6.1 Opisne statistike neodvisnih in odvisnih spremenljivk v obeh modelih

	Stopnja strankarske identifikacije	Skladnost s stališči izbrane stranke		Skladnost s stališči stranke (neodločeni)		Ujemanje predlagane stranke s preferirano (po Downs)	Ujemanje predlagane stranke s preferirano (po MR)	Opredejenost do stališč	Percepcija pomembnosti tem	Intenzivnost stališč	Gotovost izbire stranke	
		Downs	MacDonald-Rabinowitz	Downs	MacDonald-Rabinowitz						Downs	MacDonald-Rabinowitz
N	2550	1651	1651	855	855	1695	1695	2550	2550	2550	2550	2550
Povprečje	0,75	77,39%	71,54%	78,12%	75,27%	1,33	1,28	28,82	0,35	1,62	1,54	1,48
Std. odklon	0,60	7,86%	7,87%	9,29%	5,85%	0,472	0,450	2,40	0,18	0,19	0,75	0,72
Minimalna vrednost	0	41,67%	39,17%	40,22%	52,50%	1	1	12	0	0,67	1	1
Maksimalna vrednost	2	100%	90,42%	100%	90,42%	2	2	30	1	2	3	3

4.6.1 Stopnja strankarske identifikacije

Stopnjo strankarske identifikacije sem meril na vseh respondentih, ki so člani katere stranke oziroma se identificirajo s katero, tudi tistih, ki se identificirajo z zunajparlamentarnimi strankami (N = 2550). Največ respondentov (1469 oz. 57,6% vseh) v raziskavi se je izjasnilo za simpatizerje ene od političnih strank. Takšnih, ki so odgovorili, da jim nobena stranka ni posebej blizu, je bilo 855 oz. 33,5%. 226 oz. 8,9% vseh respondentov pa je bilo članov ene od slovenskih strank.

Tabela 4.6.1.1 Frekvenčna tabela stopnje strankarske identifikacije (N = 2550)

Stopnja strankarske identifikacije	Delež vseh
0 – Neodločeni	33,5%
1 – Simpatizerji	57,6%
2- Člani	8,9%
Skupaj	100,0%

Tabela 4.6.1.2 Frekvenčna porazdelitev respondentov glede na stranko, s katero se identificirajo (N = 2550)

Stranka, s katero se respondent identificira	Delež vseh respondentov
Sd	19,4%
Sds	5,4%
Lds	9,1%
Sns	7,9%
Zares	18,4%
Desus	,5%
Sls	,9%
Nsi	1,2%
Lipa	1,9%
Druga stranka	1,7%
Neodločeni	33,5%
Skupaj	100,0%

Distribucija stopnje strankarske identifikacije je pričakovana. Delež neodločenih (33,5%) je približno enak deležu, ki ga beležijo tudi nacionalne raziskave političnega vedenja (Tabela

4.6.1.1). V ostanku, približno dveh tretjinah opredeljenih (66,5%), pa je delež članic in članov strank 8,9 %, simpatizerk in simpatizerjev pa 57,6%.

Pričakovana pa je odsotnost deleža respondentov, ki se identificirajo z desnimi strankami. Kot je razvidno iz tabele 4.6.1.2, je delež simpatizerjev in članov največje vladne stranke Sds zgolj 5,4-odstoten. Delež je majhen tudi pri respondentih, ki se identificirajo z Nsi in Sls.

4.6.2 Skladnost s stališči stranke

Skladnost s stališči izbrane stranke sem meril po Downsovi ter MacDonalddovi in Rabinowitzevi metodi. Spremenljivka skladnost s stališči izbrane stranke je merjena v relaciji do stranke, s katero se posameznik identificira, pri neodločenih respondentih pa v relaciji do stranke, s katero se v stališčih najbolje sklada. Iz analize povezanosti med skladnostjo s stališči izbrane stranke in gotovostjo izbire so bili tako izključeni le respondenti, ki se identificirajo z zunajparlamentanimi strankami (N = 44).

4.6.3 Opredeljenost do stališč

Iz tabele 4.6.4.1 je razvidno, da ima največ (1821 oz. 71,4% vseh) respondentov stališče do vseh 30 trditvev. Dejstvo, da je večina respondentov imela stališče do vsake trditve, je razumljivo, saj smo jih spraševali o temah, ki so bile medijsko najbolj odmevne. Maksimalno število stališč imajo vsi respondenti, ki se identificirajo s katero od strank. Ker je spremenljivka pri vzorcih simpatizerjev in članov strank konstanta, je bila analiza linearne povezanosti med spremenljivko številom izraženih stališč in gotovostjo izbire stranke izpeljana samo na vzorcu neodločenih.

4.6.4 Percepcija pomembnosti tem in intenzivnost stališč

Koeficient povprečne percepcije pomembnosti tem znaša 0,35; kar pomeni, da v povprečju 35% vseh ponujenih tem respondenti dojemajo kot pomembne za svojo volilno odočitev. Najbolj

pomembne teme, glede katerih se bodo respondenti odločali, kateri stranki bodo namenili svoj

Tabela 4.6.4.1 Teme, percepirane kot pomembne za posameznikovo volilno odločitev

Teme	Delež vseh respondentov (v%)	Intenzivnost	Povprečno stališče
dosmrtna zaporna kazen	30,8	1,63	0,75
nedeljski obratovalni čas trgovin	22,2	1,56	-0,23
referendum o vstopu Hrvaške v EU	21,4	1,66	-0,51
prepoved kajenja v gostinskih lokalih	36,2	1,72	0,30
šolski sistem	72,5	1,49/1,81*	1,38/-1,72*
prisotnost slovenskih vojakov v Iraku	25,7	1,62	1,18
odnos do splava	39,8	1,84/1,91*	1,78/-1,71*
zmanjševanje inflacije	69,3	1,52	1,36
odnos do NOB	27,0	1,67/1,60*	1,52/-1,43*
zakonitost ravnanja policije v primeru Strojani	13,2	1,51	0,24
pravica istospolno usmerjenih do posvojitve otrok	19,8	1,54	-0,17
državno financiranje zasebnih šol	32,0	1,76	-1,36
pravica do evtanazije	29,0	1,50	1,28
reševanje spora s Hrvaško	50,6	1,35/1,38**	0,7/1,04**
verouk kot izbirni predmet	22,8	1,70	-1,17
preimenovanje letališča	15,5	1,76	-1,42
konkurenca v zdravstvu	23,6	1,31	-0,11
odnosi med strankami v času predsedovanja EU	11,6	1,60	-1,03
protesti sindikatov	24,1	1,56	-1,03
lastništvo slovenskih bank	28,7	1,46	1,13
zahteve po zvišanju plač delavcev	53,3	1,65	1,38
denacionalizacija Blejskega otoka	21,7	1,83	-1,64
prodaja državnih deležev v podjetjih	33,1	1,64	1,54
pravica do zavarovanj istospolnih partnerjev	19,5	1,66	1,13
vloga RKC v družbi	30,8	1,82	-1,71
boj proti tajkunom	28,5	--	--

* vrednosti kontrolnih spremenljivk

**vprašanje o upravičenosti reševanja spora pred sodiščem v Haagu

glas, so po tej raziskavi (Tabela 4.6.4.1): politika do šolskega sistema (72,5%), zmanjševanje inflacije (69,3%) in reševanje spora s Hrvaško (50,6%). Razvidno je, da so respondentom

pomembne predvsem teme socialno-ekonomske narave. Nekoliko manj pomembne so tradicionalne ideološke teme, kot na primer: posvojitve otrok s strani istospolnih partnerjev, ki jo kot pomembno ocenjuje 19,8% vprašanih, vloga RKC v družbi (30,8%) in odnos do NOB (27%). Še najmanj pomembne teme so odnosi med strankami v času predsedovanja EU (11,6%) in zakonitost ravnanja policije v primeru Strojani (13,2%).

Teme o šolskem sistemu, odnosu do splava in NOB imajo pri spremenljivki intenzivnost in povprečno stališče zavedeni dve vrednosti, pri čemer je druga vrednost, vrednost kontrolne spremenljivke (»šolski sistem naj bo v celoti javen/zaseben«, »pravica do splava je samostojna odločitev ženske/splav bi moral biti nelegalen v vseh okoliščinah« in »pri NOB je šlo prvenstveno za boj proti okupatorju/socialistično revolucijo«). Pri vprašanju glede financiranja šolstva tj., ali naj bo šolski sistem v celoti javen oziroma zaseben, je med intenzivnostjo in povprečnim stališčem kontrolnih spremenljivk večja razlika. Zanimivo je, da so respondenti na trditve, da bi moral biti šolski sistem v celoti zaseben, odgovarjali z bolj intenzivnimi stališči (1,81) in povprečju tudi bolj negativnimi (-1,72) kot na trditve, da bi moral biti v celoti javen (1,49/1,38).

Tema »reševanje spora s Hrvaško« zajema vrednosti dveh spremenljivk. Prva je stališče do trditve »Reševanje hrvaško-slovenskega spora bi moralo biti med prioritetami in bi ga morali rešiti po hitrem postopku«. Druga vrednost pa se nanaša na trditve »Hrvaško-slovenski spor bi moralo rešiti sodišče v Haagu.«

Vseh 2550 respondentov je imelo na dvostopenjski lestvici od 0 do 2 povprečno stopnjo intenzivnosti 1,62. Najbolj intenzivna stališča po posameznih temah so imeli respondenti do ideoloških vprašanj (*Tabela 4.6.4.2*), kot so: odnos do splava (1,84/1,91), denacionalizacije Blejskega otoka, vloge RKC v družbi (1,82) in preimenovanja letališča Brnik (1,76).

Do teh istih tem so imeli respondenti v povprečju tudi največjo stopnjo nestrinjanja: do vloge RKC v družbi (-1,71), denacionalizacije Blejskega otoka (-1,64), do povsem zasebnega šolskega sistema (-1,72) in preimenovanja letališča (-1,42). Stališča z najvišjo stopnjo strinjanja: »Prodaja deležev v državnih podjetjih je bila pod ceno« (1,54), »NOB je bil prvenstveno boj proti okupatorju« (1,52) in »zahteve po zvišanju plač delavcev so upravičene« (1,38).

4.6.5 Neodvisna spremenljivka: Gotovost izbire stranke

Ker je gotovost izbire stranke odvisna od skladnosti, ki je izračunana po obeh modelih, se posledično meri na dveh odvisnih spremenljivkah: gotovost izbire stranke po Downsui in gotovost izbire stranke po MacDonaldu in Rabinowitzu.

Gotovost izbire se med modeloma bistveno ne razlikuje. Po Dowsovem je gotovost izbire stranke (skupna, N=2550) v povprečju 1,54; po modelu MacDonalda in Rabinowitza (skupna, N=2550) pa 1,48.

4.6.6 Preverjanje hipotez po Downsovem modelu ter modelu MacDonalda in Rabinowitza

Vplive neodvisnih spremenljivk na odvisno spremenljivko gotovosti volilne izbire sem z linearno regresijo izmeril na treh različnih populacijah: neodločenih, simpatizerjih in članih stranke. Pri zadnjih dveh skupinah pa sem uvedel še dihonomno spremenljivko »ujemanje predlagane stranke s preferirano«, ki pove, ali se posameznik najbolje sklada s stranko, s katero se tudi drugače identificira, ali s katero drugo. Njeni vrednosti sta 1 – respondent se ne ujema s preferirano stranko, 2 – respondent se ujema s preferirano stranko.

Spremenljivko gotovost strankarske izbire sem meril z lestvico od 1 do 3, kjer 1 pomeni »moral bi še premisliti« 2 – »verjetno bi jo volil« in 3 »zagotovo bi jo volil«.

Linearna regresija (*Tabela 4.6.6.4*) pove, s kakšno verjetnostjo lahko na podlagi izbranih spremenljivk napovedujemo gotovost, s katero bo posameznik volil stranko, in katera spremenljivka je pri tem odločujoča. Da bi pridobil natančne podatke o skupinah, sem pri regresijski analizi manjkajoče vrednosti izključil na način »exclude cases listwise«. Metoda vnosa spremenljivk v regresijski algoritem je bila »stepwise«.

Povprečna vrednost skladnosti s stališči po Downsovi metodi pove, da se respondenti v povprečju s stališči stranke, s katero se identificirajo, skladajo v 82,98% (simpatizerji) oz. 82,65% (člani). Zanimivo je, da se simpatizerji, ki se najbolje skladajo s stranko, s katero se tudi drugače

Tabela 4.6.6.1 Odvisnost gotovosti izbire stranke od ujemanja predlagane stranke s preferirano: deskriptivne statistike in Pearsonovi korelacijski koeficienti skupin neodločenih, simpatizerjev in članov strank med skladnostjo s stališči strank in gotovostjo izbire stranke po Downsovem modelu.

		N	Skladnost s stališči izbrane stranke (povprečna vrednost)	Skladnost s stališči izbrane stranke (Std. odklon)	Gotovost izbire stranke (povprečna vrednost)	Gotovost izbire stranke (Std. odklon)	Pearsonov korelacijski koeficient	Sig.
Neodločeni		855	78,12	9,29	1,30	0,57	0,023	,253
Simpatizerji	Respondenti, ki se ujemajo	492	82,98	5,39	2,40	0,64	-0,036	,213
	Respondenti, ki se ne ujemajo	942	74,46	7,01	1,26	0,52	-0,022	,246
Člani	Respondenti, ki se ujemajo	73	82,65	7,09	2,73	0,53	0,231	,025
	Respondenti, ki se ne ujemajo	144	74,70	8,84	1,25	0,59	0,000	,499

identificirajo, z njo v stališčih bolje skladajo kot člani stranke, po drugi strani pa so jo pripravljene voliti v manjši meri kot člani.

Neodločeni respondenti bi skoraj enako verjetno kot člani ali simpatizerji volili najbližjo stranko (1,30), s katero se ne identificirajo (1,25/1,26), a jim je po stališčih najbližja. Gotovost izbire stranke, s katero se najbolje sklada, je relativno nizka.

Povprečna vrednost skladnosti s stališči izbrane stranke po metodi MacDonalda in Rabinowitza pove, da se respondenti s stališči stranke, s katero se identificirajo, v povprečju skladajo v 76,35% (simpatizerji) oz. 76,9% (člani). Tudi po tem modelu so člani strank pri izbiri lastne stranke bolj gotovi kot simpatizerji.

Zaradi zelo podobnih povprečnih vrednosti odvisne spremenljivke sem dodatno analiziral podobnost povprečnih stališč med skupinami neodločenih respondentov, respondentov, ki se ujemajo s preferirano stranko in respondentov, ki se ne ujemajo s preferirano stranko glede na 30 stališč (prikaz 4.6.8.3). Prišel sem do ugotovitve, da se povprečna stališča neodvisnih respondentov značilno razlikujejo od stališč respondentov, ki se identificirajo s posamezno stranko. Bolj zanimiva pa je podobnost med stališči dveh drugih vzorcev (2 in 3), po čemer bi lahko sklepali, da so razlike v stališčih strank zelo majhne. To je lahko potrditev Campbellovemu argumentu o stališčnih strukturah. Avtor namreč trdi, da so stališča odločenih volivcev med seboj v funkcionalnem odnosu in medsebojno povezana, medtem ko za stališča neodločenih volivcev strukturiranost ni značilna (Campbell, 1960).

Tabela 4.6.6.2 Odvisnost gotovosti izbire stranke od ujemanja predlagane stranke s preferirano: deskriptivne statistike in Pearsonovi korelacijski koeficienti skupin neodločenih, simpatizerjev in članov strank med skladnostjo s stališči strank in gotovostjo izbire stranke po modelu MacDonalda in Rabinowitza.

		N	Skladnost s stališči izrane stranke (povprečna vrednost)	Skladnost s stališči izrane stranke (Std. odklon)	Gotovost izbire stranke (povprečna vrednost)	Gotovost izbire stranke (Std. odklon)	Pearsonov korelacijski koeficient	Sig.
Neodločeni		855	75,27	5,85	1,26	0,55	0,55	,078
Simpatizerji	Respondenti, ki se ujemajo	411	76,35	6,18	2,39	0,64	0,020	,339
	Respondenti, ki se ne ujemajo	1023	69,58	7,36	1,25	0,51	-0,026	,199
Člani	Respondenti, ki se ujemajo	67	76,90	7,18	2,72	0,55	0,342	,002
	Respondenti, ki se ne ujemajo	150	69,33	8,88	1,27	0,61	0,060	,232

Tudi po tem modelu bi tako neodločeni respondenti kot člani ali simpatizerji skoraj enako verjetno volili najbližjo stranko (1,26) stranko, ki je ne preferirajo (1,25/1,27), a jim je po stališčih najbližja. Gotovost izbire stranke, s katero se najbolj sklada, je relativno nizka.

S Pearsonovimi korelacijskimi koeficienti sem ocenil povezanost med pari spremenljivk, ki pa kaže na značilno povezanost med skladnostjo s stališči stranke in gotovostjo izbire stranke le na vzorcu članov stranke, zato sem vpliv spremenljivk na posameznih populacijah izračunal še z regresijsko analizo.

Slika 4.6.6.3 Dendrogram podobnosti med povprečnimi stališči pri skupinah neodločenih respondentov, respondentov, ki se ujemajo s preferirano stranko in respondentov, ki se ne ujemajo s preferirano stranko.

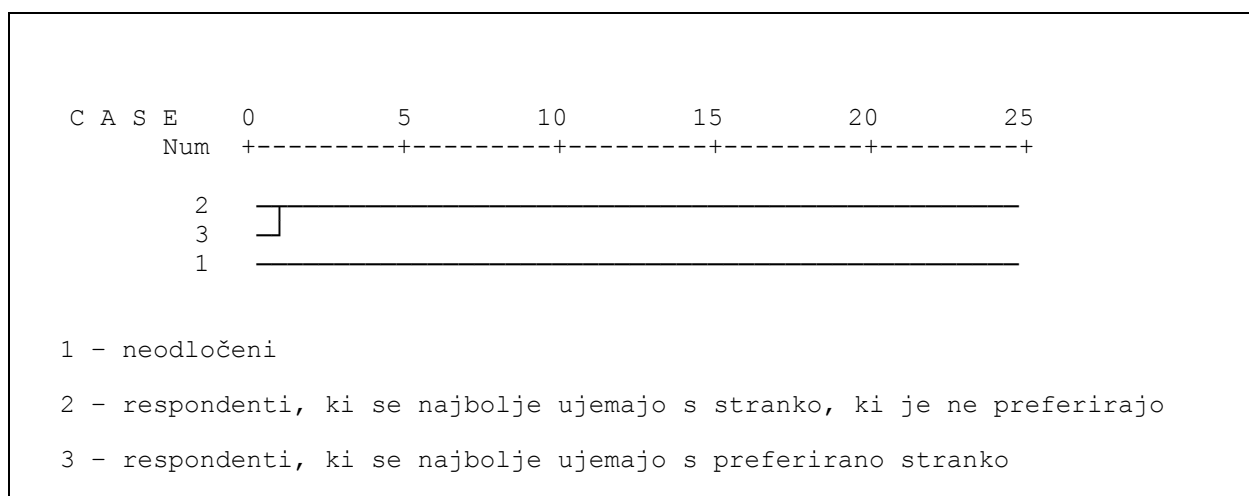


Tabela 4.6.6.4 Opisne statistike treh regresijskih modelov na vzorcih neodločenih, simpatizerjev in članov stranke po Downsovi metodi.

	Neopredeljeni (N=855)		Simpatizerji (N=1434)		Člani N=(217)	
	Povprečje	Std. odklon	Povprečje	Std. odklon	Povprečje	Std. odklon
Gotovost strankarske izbire	1,30	0,57	1,65	,78	1,75	,90
Skladnost s stališči izbrane stranke ¹⁸	78,12	9,29	77,39	7,66	77,38	9,09
Opredeljenost do stališč	26,63	3,02	30,00	,00	30,00	,00
Intenzivnost stališč	1,62	0,20	1,61	,18	1,64	,17
Percepcija pomembnosti stališč	0,33	0,18	,35	,17	,38	,19
Ujemanje predlagane stranke s preferirano	--	--	1,34	,47	1,34	,47

Tabela 4.6.6.5 Opisne statistike treh regresijskih modelov na vzorcih neodločenih, simpatizerjev in članov stranke (brez spremenljivke »ujemanje predlagane s stranke s preferirano«) po metodi MacDonalda in Rabinowitza.

	Neopredeljeni (N=855)		Simpatizerji (N=1434)		Člani N=(217)	
	Povprečje	Std. odklon	Povprečje	Std. odklon	Povprečje	Std. odklon
Gotovost strankarske izbire	1,26	0,55	1,58	,76	1,72	,89
Skladnost s stališči izbrane stranke ¹⁹	75,27	5,85	71,52	7,68	71,67	9,08
Opredeljenost do stališč	26,63	3,02	30,00	,00	30,00	,00
Intenzivnost stališč	1,62	0,20	1,61	,18	1,64	,17
Percepcija pomembnosti stališč	0,33	0,18	,35	,17	,38	,19
Ujemanje predlagane stranke s preferirano (MR)	--	--	1,29	,45	1,31	,46

¹⁸ Pri neodvisnih respondentih je izbrana tista stranka, s katero se v stališčih najbolj skladajo.

¹⁹ Pri neodvisnih respondentih je izbrana tista stranka, s katero se v stališčih najbolj skladajo.

Tabela 4.6.6.6: Rezultati ocene regresijske enačbe za odvisno spremenljivko gotovost izbire stranke po Downsovemu modelu (na posameznih vzorcih)

Model	Neodvisne spremenljivke	Standardizirani koeficienti	t	Sig.
		Beta		
1 neodločeni	(Konstanta)		5,520	,000
	Najvišja skladnost po Downsu	,020	,594	,552
	Opređenjenost do stališč	,069	2,006	,045
	Intenzivnost	,011	,308	,758
	Pomembnost stališč	-,007	-,206	,837
2 simpatizerji	(Konstanta)		-5,641	,000
	Skladnost s stališči izbrane stranke (Downs)	,350	14,118	,000
	Intenzivnost	-,017	-,689	,491
	Pomembnost stališč	-,006	-,245	,806
3 člani	(Konstanta)		-2,009	,046
	Skladnost s stališči izbrane stranke (Downs)	,357	5,600	,000
	Intenzivnost	,023	,365	,715
	Pomembnost stališč	-,025	-,391	,696
4 simpatizerji	(Konstanta)		2,770	,006
	Skladnost s stališči izbrane stranke (Downs)	-,022	-0,993	,321
	Ujemanje predlagane stranke s preferirano	,692	36,243	,000
	Intenzivnost	,072	3,770	,000
	Pomembnost stališč	,026	1,357	,175
5 člani	(Konstanta)		-1,952	,052
	Skladnost s stališči izbrane stranke (Downs)	,043	,907	,365
	Ujemanje predlagane stranke s preferirano	,776	18,066	,000
	Intenzivnost	,111	2,602	,010
	Pomembnost stališč	-,003	,076	,939

Tabela: 4.6.6.7: Rezultati ocene regresijske enačbe za odvisno spremenljivko gotovost izbire stranke po MacDonald-Rabinowitzovem modelu

Model		Standardizirani koeficienti	t	Sig.
		Beta		
1 neodločeni	(Konstanta)		3,119	,002
	Skladnost s stališči izbrane stranke	,038	,897	,370
	Opredeljenost do stališč	,009	,251	,802
	Intenzivnost	,015	,359	,720
	Pomembnost stališč	,001	,015	,988
2 simpatizerji	(Konstanta)		-1,528	,127
	Skladnost s stališči izbrane stranke	,263	10,329	,000
	Intenzivnost	-,124	-4,445	,000
	Pomembnost stališč	-,016	-,638	,524
3 člani	(Konstanta)		-1,933	,055
	Skladnost s stališči izbrane stranke	,368	5,797	,000
	Intenzivnost	-,028	-,411	,661
	Pomembnost stališč	,023	,354	,723
4 simpatizerji	(Konstanta)		2,598	,009
	Skladnost s stališči izbrane stranke	-,010	-,466	,641
	Ujemanje predlagane stranke s preferirano (MR)	,681	35,196	,000
	Intenzivnost	,045	2,329	,020
	Pomembnost stališč	,033	1,704	,089
5 člani	(Konstanta)		-1,405	,161
	Skladnost s stališči izbrane stranke	,092	1,890	,060
	Ujemanje predlagane stranke s preferirano (MR)	,749	16,583	,000
	Intenzivnost	,135	3,053	,003
	Pomembnost stališč	,037	,808	,420

Rezultati na vzorcu neodvisnih respondentov, med neodvisno spremenljivko - skladnost s stališči z izbrano stranko in odvisno spremenljivko - gotovostjo izbire stranke ne nakazujejo značilne linearne korelacije. To pomeni, da neodločeni volivci niso pripravljeni voliti stranke, s katero so si po stališčih najbolj podobni. Vzrok za odločnost v neodločenosti se očitno nahaja nekje drugje kot v podobnosti stališč s stranko.

Rezultati prav tako nakazujejo, da med simpatizerji in člani stranke, razen v gotovosti izbire stranke, ni bistvenih razlik. Za razliko od neopredeljenih in simpatizerjev so člani v povprečju (1,75) najbolj gotovi pri izbiri stranke (*Tabela 4.6.6.4*). Pri tistih, ki se ujemajo s preferirano stranko, je povprečna vrednost odvisne spremenljivke med člani 2,73; med simpatizerji pa 2,40. To dokazuje, da bodo člani kljub približno enaki skladnosti s stališči z izbrano stranko kot simpatizerji, bolj gotovo volili preferirano stranko.

Ko med vzorca respondentov, ki se identificirajo z določeno stranko uvedem novo spremenljivko »ujemanje predlagane stranke s preferirano«, ta prevzame bistven vpliv na odvisno spremenljivko (glej *tabeli 4.6.6.6 in 4.6.6.7*). Vpliv spremenljivke skladnost s stališči stranke pa nato upade. Ugotavljam, da ko sem respondente seznanil, da se bolje skladajo s stranko, ki je ne preferirajo, to ni vplivalo na gotovost izbire preferirane stranke. Očitno je povezanost strankarske identifikacije z gotovostjo izbire stranke močnejša od racionalnega dejavnika - največje podobnosti s stališči stranke.

4.6.7 Primerjava obeh modelov

Po primerjavi obeh modelov sem ugotovil, da je glede napovedovanja gotovosti volilne izbire boljši model Anthonyja Downsa, saj je povprečna vrednost te spremenljivke v Downsovem modelu 1,63 in s tem za 0,07 enote večja kot v modelu MacDonalda in Rabinowitza, kjer znaša 1,56. Tudi vse merjene neodvisne spremenljivke imajo po Downsovemu modelu boljše korelacije (*glej tabelo: 4.6.6.1*) z neodvisno spremenljivko kot v modelu MacDonalda in Rabinowitza (*glej tabelo: 4.6.6.2*).

5. Sklep

Kar je iz rezultatov razvidno in lahko potrdimo je dejstvo, da tovrstna spletna komunikacijska »pomoč« dejansko ne prispeva k temu, da bi se državljani na volitvah manj odločali na osnovi propagiranih osebnostnih značilnosti in popularnosti kandidatov ter ideoloških in drugih stereotipov in bi bolj upoštevali, koliko so njihova stališča podobna objektivno izmerjenim stališčem političnih akterjev, ki jih pokaže računalnik. Na gotovost izbire stranke pri slovenskem volivcu vpliva veliko več dejavnikov, ki v svoji osnovi niso racionalni. Videti je, da bi se le malokdo od strankarsko opredeljenih državljanov odpovedal svoji prvotni izbiri, če mu program sugerira drugo stranko kot najskladnejšo z njegovimi stališči. Izkaže se, da so vnaprejšnja izbira (stranke), popularnost, (ne)naklonjenost vladi in podobno pomembnejši dejavniki od racionalne presoje (ne)skladnosti stališč. Čeprav po eni strani to kaže na problematičnost ideje o racionalnosti volilnega odločanja, je tak rezultat po drugi strani pomirjujoč. Govori namreč o tem, da je za pridobitev volilnega glasu potrebno mnogo več kot zgolj informacija o (ne)skladnosti stališč, ki jo dobimo na spletu. Prav v tem pa leži upanje za razvoj deliberativne (ali diskurzivne) demokracije, katere bistvo je v vključevanju državljanov v aktivno razpravljanje o pomembnih družbenih zadevah, ki naj bi omogočalo bolj demokratično odločanje.

6. Reference in literatura

1. Abramson, Paul R., John H. Aldrich in David W. Rohde (1995): *Change and Continuity in the 1992 Elections*. Washington: Congressional Quarterly Press.
2. Althaus, Scott L. (1998): Information Effects in Collective Preferences. *American Political Science Review* 92(3), 545–558.
3. Althaus, Scott L. (2002): Agenda Setting and the "New" News: Patterns of Issue Importance Among Readers of the Paper and Online Versions of the New York Times. *Communication Research* 29, 180–207.
4. Althaus, Scott L. (2003): *Collective Preferences in Democratic Politics: Opinion Surveys and the Will of the People*. Cambridge: Cambridge University Press.
5. Althaus, Scott L. (2006): False Starts, Dead Ends, and New Opportunities in Public Opinion Research. *Critical Review* 18, 75–104.
6. Bartels, Larry M. (1996): Uninformed Votes: Information Effects in Presidential Elections. *American Journal of Political Science* 40(1), 194–230.
7. Basinger, Scott J. in Howard Lavine (2005): Ambivalence, Information, and Electoral Choice. *American Political Science Review* 99(2), 169–184.
8. Brooks, Clem (1994): The Selective Political Citizen? Modeling Attitudes, Nonattitudes, and Change in 1950s Public Opinion. *Sociological Methods & Research* 22(4), 419–459.
9. Campbell, Angus, (1960): *The American Voter*. New York: John Wiley & Sons.
10. Conover, Pamela J. in Stanley Feldman (1989): Candidate Perception in an Ambiguous World: Campaigns, Cues, and Inference Processes. *American Journal of Political Science*, 33(4) 912–40.

11. Delli Carpini, Michael X. in Scott Keeter (1993): Measuring Political Knowledge: Putting First Things First. *American Journal of Political Science* 37(4), 1179–1206.
12. Delli Carpini, Michael X., Fay Lomax Cook in Lawrence R. Jacobs (2004): Public Deliberation, Discursive Participation, and Citizen Engagement: A Review of the Empirical Literature. *Annual Review of Political Science* 7, 315–344.
13. Downs, Anthony. (1957): *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row Publishers.
14. Duncan, Otis D., Magnus Stenbeck in Charles J. Brody (1988): Discovering Heterogeneity: Continuous versus Discrete Latent Variables. *American Journal of Sociology* 93(6), 1305–1321.
15. Finkel, Steven E. In Edward N. Muller (1998): Rational Choice and the Dynamics of Collective Political Action: Evaluating Alternative Models with Panel Data. *American Political Science Review* 92(1), 37–49.
16. Green, Donald P. in Bradley Palmquist (1990): Of Artifacts and Partisan Instability. *American Journal of Political Science* 34(3), 872–901.
17. Green, Donald, Bradley Palmquist in Eric Schickler (1998): Macropartisanship: A Replication and Critique. *American Political Science Review* 92(4), 883–899.
18. Hinich, Melvin J in Michael C. Munger (1996): *Ideology and the Theory of Political Choice*. Chicago: University of Michigan Press.
19. Jacobs, Lawrence R. In Robert Y. Shapiro (1994): Issues, Candidate Image, and Priming: The Use of Private Polls in Kennedy's 1960 Presidential Campaign. *American Political Science Review* 88(3), 527–540.
20. Kioussis, Spiro in Maxwell McCombs (2004): Agenda-Setting Effects and Attitude Strength: Political Figures During the 1996 Presidential Elections. *Communication Research* 31(1), 36–57.

21. Lau, Richard R. in David P. Redlawsk (1997): Voting Correctly. *The American Political Science Review* 91(3), 585–598.
22. Lau, Richard R. in David P. Redlawsk (2006): *How Voters Decide*. Cambridge: Cambridge University Press.
23. Leshner, Glenn, William Benoit in Gleen J. Hansen (2007): “Effects of General Presidential Campaigns on Voters, 1980–2000. *Human Communication* 10(1), 46-60.
24. Lodge, Milton, Kathleen M. McGraw in Patrick Stroh (1989): An Impression-Driven Model of Candidate Evaluation. *The American Political Science Review* 83(2), 399–419.
25. Lodge, Milton, Marco R. Steenbergen in Shawn Brau (1995): The Responsive Voter: Campaign Information and the Dynamics of Candidate Evaluation. *American Political Science Review* 89(2), 309–325.
26. Lupia, Arthur (1994): Shortcuts Versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections. *American Political Science Review* 88(1), 63–76.
27. Luskin, Robert C. (1987): Measuring Political Sophistication. *American Journal of Political Science* (31)4, 856–899.
28. Macdonald, Stuart E., George Rabinowitz in Ola Listhaug (1988): “On Attempting to Rehabilitate the Proximity Model: Sometimes the Patient Just Can’t Be Helped”. *The Journal of Politics* 60(3), 653-690.
29. McCombs, Maxwell, Juan Pablo Llamas, Esteban Lopez-Escobar, in Federico Rey (1997): Candidate Images in Spanish Elections: Second Level Agenda Setting Effects. *Journalism & Mass Communication Quarterly* 74(4), 703-717.
30. Miller, Warren E. (1991): Party Identification, Realignment, and Party Voting: Back to the Basics. *The American Political Science Review* 85(2), 557–568.
31. Popkin, Samuel L. (1991): *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Elections*. Chicago: University of Chicago Press.

32. Quattrone, George A. in Amos Twersky (1988): Contrasting Rational and Psychological Analyses of Political Choice. *The American Political Science Review* 82(3), 719–736.
33. Rabinowitz, George (1978): On the Nature of Political Issues: Insights from a Spatial Analysis. *American Journal of Political Science* 22(4), 793–817.
34. Rabinowitz, George in Stuart Elaine MacDonald (1989): A Directional Theory of Issue Voting. *American Political Science Review* 83(1), 93–121.
35. Rahn, Wendy M. (1993): The Role of Partisan Stereotypes in Information Processing about Political Candidates. *American Journal of Political Science* 37(2), 472–496.
36. Rahn, Wendy M. In Katherine J. Cramer (1996): Activation and Application of Political Party Stereotypes: The Role of Television. *Political Communication* 13, 195–212.
37. Erikson, Robert S. in David W. Romero (1990): Candidate Equilibrium and the Behavioral Model of the Vote. *The American Political Science Review* 84(4), 1103–1126.
38. Erikson, Robert S., Michael B. Mackuen in James A. Stimson (1988): What Moves Macropartisanship? A Response to Green, Palmquist, and Schickler. *American Political Science Review* 92(4), 901–912.
39. Shah, Dhavan V. in Dietram A. Scheufele (2006): Explicating Opinion Leadership: Nonpolitical Dispositions, Information Consumption, and Civic Participation. *Political Communication* 23, 1–22.
40. Splichal, Slavko (1997): *Javno mnenje*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
41. Supek, Rudi (1968): *Ispitivanje javnog mnijenja*. Zagreb: Naprijed.
42. Toš, Niko (2003): *Slovensko javno mnenje 2003/1*. Ljubljana: FDV-CJMMK.
43. Ule, Mirjana (2004): *Socialna psihologija*. Ljubljana: FDV.
44. Zaller, John R. (1992): *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge: Cambridge University Press.