

D 61

Gutachter: Prof. Dr. M. Baumann/ Prof. Dr. P. H. Hartmann

Tag der mündlichen Prüfung: 18. 5. 2004

## **Theorien des Wählerverhaltens Im Vergleich**

### **Zum Nutzen ökonomischer Ansätze In der Wahlsoziologie**

Inaugural-Dissertation zur Erlangung des akademischen  
Grades eines Doktors der Philosophie (Dr. phil.) durch die  
Philosophische Fakultät der  
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Philosophische Fakultät  
Sozialwissenschaftliches Institut  
Soziologie I

Vorgelegt von  
Frank Moshövel  
aus Düsseldorf  
Düsseldorf, Mai 2004

## Inhaltsverzeichnis:

<b>1.</b>	<b><u>THEMATIK UND FRAGESTELLUNG</u></b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b><u>TRADITIONELLE THEORIEN DES WÄHLERVERHALTENS</u></b>	<b>10</b>
2.1	<u>Der sozialstrukturelle Ansatz I: Die Columbia-School</u>	13
2.2	<u>Der sozialstrukturelle Ansatz II: Die Cleavage-Theorie</u>	19
2.3	<u>Der sozialpsychologische Ansatz</u>	24
2.3.1	<u>Die Parteiidentifikation</u>	26
2.3.2	<u>Kurzfristig wirksame Faktoren</u>	28
2.4	<u>Die Rationalisierung des Wählerverhaltens</u>	37
2.4.1	<u>Individualisierung</u>	44
2.4.2	<u>Bildungs- und Informationsexpansion</u>	47
2.4.3	<u>Parteien- und Politikverdrossenheit</u>	51
<b>3.</b>	<b><u>DIE ÖKONOMISCHE THEORIE DES WÄHLERVERHALTENS</u></b>	<b>57</b>
3.1	<u>Was ist Public Choice?</u>	57
3.1.1	<u>Methodologischer Individualismus</u>	69
3.1.2	<u>Präferenzen und Restriktionen</u>	72
3.1.3	<u>Nutzenmaximierung</u>	80
3.2	<u>Soziologische Akteursmodelle und Handlungstypen</u>	88
3.3	<u>Handlungskontexte und Situationstypen</u>	108
3.4	<u>die ökonomische Theorie des rationalen Wählers von Downs</u>	121
3.5	<u>Die Grenzen des rationalen Wählers</u>	129
3.5.1	<u>Informationskosten</u>	131
3.5.2	<u>Ungewissheit</u>	135
3.5.3	<u>Das Wahlparadoxon</u>	141
3.6	<u>Der Nichtwähler – ein „rational fool“?</u>	144
3.6.1	<u>Modifikation der Zielsetzung</u>	145
3.6.2	<u>Modifikation der Kosten</u>	151
3.6.3	<u>Modifikation der Einflusswahrscheinlichkeit</u>	155
3.6.4	<u>Modifikation der Entscheidungsfindung</u>	159
<b>4.</b>	<b><u>DIE „EXPRESSIVE“ THEORIE DES WÄHLERVERHALTENS</u></b>	<b>163</b>
4.1	<u>Die Politik als Markt?</u>	164
4.2	<u>Die „expressive“ Theorie des Wählerverhaltens</u>	171
4.2.1	<u>Die Logik expressiver „Gewinne“</u>	179
4.2.2	<u>Beispiele expressiver Präferenzoffenbarung im politischen Kontext</u>	190

4.2.3	<a href="#">Bewertung der theoretischen Stringenz der expressiven Theorie</a> .....	196
<b>4.3</b>	<b><a href="#">Die Medialisierung des Wählerverhaltens</a></b> .....	<b>202</b>
4.3.1	<a href="#">Medialisierung der politischen Berichterstattung</a> .....	206
4.3.2	<a href="#">Medialisierung von Wahlkämpfen und politischer Rhetorik</a> .....	208
4.3.3	<a href="#">Konsequenzen der Medialisierung</a> .....	210
<b>5.</b>	<b><a href="#">SCHLUSSWORT</a></b> .....	<b>215</b>
<b>6.</b>	<b><a href="#">LITERATURVERZEICHNIS:</a></b> .....	<b>219</b>

### Abbildungen:

<i>Abb. 1:</i>	das Erklärungsmodell der Columbia-School.....	15
	<i>Quelle: Bürklin/ Klein 1998: 59</i>	
<i>Abb. 2:</i>	das Erklärungsmodell der Michigan-School.....	31
	<i>Quelle: Gabriel 2001: 236</i>	
<i>Abb. 3:</i>	der Rückgang affektiver Parteibindungen.....	43
	in der BRD (alte Bundesländer) 1972-96	
	<i>Quelle: Bürklin/ Klein 1998: 92</i>	
<i>Abb. 4:</i>	Annahmen der „engen“ und „weiten“ RC-Version.....	84
	<i>Quelle: Klein 2002a: 23</i>	

## 1. Thematik und Fragestellung

Das zentrale Ziel der empirischen Wahlforschung besteht darin, Aussagen über die Determinanten und Einflussfaktoren des Wählerverhaltens zu machen. Damit Wahlergebnisse sich ex ante möglichst exakt prognostizieren bzw. ex post plausibel erklären lassen, ist es erforderlich, die Denkstrukturen und Handlungsantriebe, die beim Wahlakt eine Rolle spielen, möglichst exakt zu erfassen. Die Wahlsoziologie stellt dazu unterschiedliche Theorien und Modelle bereit, die eine solche Erklärungsleistung erbringen.

Während klassische soziologische und sozialpsychologische Modelle von einer weitgehenden Stabilität des Wählerverhaltens ausgehen und die Bedeutung langfristig wirksamer sozialstruktureller (Umwelt-)faktoren der Wähler wie Alter, Bildung oder Konfession in den Vordergrund stellen, rekurrieren neuere ökonomische Konzepte eher auf den Stellenwert kurzfristig variierender Einflüsse der Wahlsituation, etwa den Effekt von Kandidaten oder bestimmten Sachfragen (issues), die das individuelle Entscheidungsverhalten im Wahlkampf möglicherweise nachhaltig determinieren.

Seit einiger Zeit ist in der Wahlsoziologie diesbezüglich ein eindeutiger Perspektivenwechsel weg von traditionellen hin zu modernen ökonomischen Theorien festzustellen (vgl. KLEIN 2002a: 14). Als das „Emerging Paradigm in Election Studies“ (vgl. BENNET/ SALISBURY 1987, BRAUN 1999) hat sich dabei zuletzt insbesondere der Rational-Choice-Ansatz zunehmend etabliert<sup>1</sup> Ein solcher Ansatz, der sich zu großen Teilen des analytischen Instrumentariums der Wirtschaftswissenschaften bedient und einen umfassenden Erklärungsanspruch für möglichst zahlreiche gesellschaftlicher Phänomene erhebt, erfreut sich in der amerikanischen Politikwissenschaft zunehmender Popularität. In den letzten Jahren hat er

---

<sup>1</sup> Siehe etwa Behnke 1999, Fuchs/ Kühnel 1994, Eckstein 1995, Kühnel/ Fuchs 1998

auch im deutschen Sprachraum sukzessive an Gewicht gewonnen und die theoretische Debatte bestimmt (vgl. KLEIN 2002a: 13ff.). Ein Grund für den Bedeutungsgewinn ökonomischer Modelle ist theoretischer Art: Anders als die Erklärungskonzepte der klassischen Wahlschulen, die entweder zu komplex sind und in ihrer Argumentation mit zu vielen Variablen operieren (Michigan-School) oder aber Kausalzusammenhänge zu sehr vereinfachen (Columbia-School), liefert der Rational-Choice-Ansatz ein Erklärungsschema, das ausgehend von einer begrenzten Zahl zentraler Basishypothesen plausible Aussagen über reale Gegebenheiten zulässt. Von seinen Anhängern gerühmt wird insbesondere die „Sparsamkeit und formale Eleganz des Ansatzes sowie seine große Fruchtbarkeit bei der Generierung empirisch prüfbarer Hypothesen“ (BRAUN 1999: 49, KLEIN 2002a: 13). Vor allem für die Prognose zukünftiger Entwicklungen (wie beispielsweise in bezug auf Veränderungen der politischen Präferenzen und Wahlverläufe) sind ökonomische Konzepte damit klar im Vorteil.

Ein zweiter Grund für die wachsende Verbreitung des Rational-Choice-Ansatzes innerhalb der Wahlforschung ist empirischer Art: So hat es den Anschein, als sei die Prognose des Wählerverhaltens aktuell ein weitaus schwierigeres Geschäft als noch vor rund zwanzig Jahren. Seit Mitte der 80er Jahre diagnostizieren die Wahlforscher in nahezu allen westlichen Demokratien einen grundlegenden Wandel des Wählerverhaltens, der gewöhnlich mit dem Schlagwort „Partisan Dealignment“ beschrieben wird: Damit ist gemeint, dass langfristig stabile, in der Sozialstruktur verankerte Parteibindungen sich sukzessive lockern oder gar auflösen; elektorale Volatilität, „Stimmensplitting“ und „Nichtwählertum“ auf der anderen Seite dagegen kontinuierlich zunehmen (vgl. GABRIEL 2001). Der Wähler, so wird argumentiert, verändert sich und wird in seinem Entscheidungsverhalten zunehmend unberechenbar und „flatterhaft“<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Siehe Dalton/ Beck/ Flanagan 1984, Gabriel 2001

Dieser Trend zur verstärkten Flatterhaftigkeit und Wankelmütigkeit der Wähler bestätigte sich insbesondere in der Schlussphase der vergangenen Legislaturperiode: Der Verlauf des Wahlkampfes führte eindrucksvoll vor Augen, dass die Wechselbereitschaft und Unberechenbarkeit der Wähler in jüngster Zeit merklich zugenommen hat: Phasen tiefer Depression und sinkender Vertrauenswerte der Regierungs- als auch der Oppositionsparteien alternierten in immer kürzeren Abständen mit elektoralen Hochphasen und allgemeinen Vertrauensgewinnen<sup>3</sup>. „Die abgelaufene Legislaturperiode ist von einem Auf und Ab der Leistungsbeurteilung von Regierung und Opposition gekennzeichnet, die seinesgleichen sucht“ (ROTH/ JUNG 2002: 4). Die Ratlosigkeit der Wahl- und Umfrageforscher gipfelte schließlich darin, dass entgegen aller bisherigen Erfahrungen und ungeachtet eines in den Prognosen der Demoskopie zum Ausdruck kommenden Gefühls, „dass die Regierung abgewirtschaftet hatte“ (vgl. ROTH/ JUNG 2002: 3), diese die Wahl dann doch zu ihren Gunsten entscheiden konnte. Nicht zuletzt auch angesichts dieser Entwicklungen (auf der empirischen Ebene) scheint die Rational-Choice-Theorie eindeutiger Erklärungen für das aktuelle Wählerverhalten bereitzustellen als die in starkem Maße auf politische Stabilität setzenden traditionellen Konzepte.

Zentral für Rational-Choice-Modelle ist die Annahme rationalen Verhaltens der handelnden Akteure. Unter rationalem Verhalten wird gewöhnlich verstanden, dass Individuen danach streben, ein festgelegtes Ziel mit minimalem Kostenaufwand und Arbeitseinsatz möglichst effizient und effektiv zu erreichen. Bezogen auf politische Wahlen würde dies bedeuten, dass Wähler bei der Stimmgabe stets das Wahlergebnis im Auge haben, von dem sie sich maximale persönliche Vorteile versprechen.

---

<sup>3</sup> Zu den politischen Orientierungen und Einstellungen der Bürgerinnen und Bürger gegenüber der politischen Führungsspitze siehe insbesondere Niedermayer 2001: 34-55

Gerade im Fall von Wahlen erscheint eine solche Sichtweise aber alles andere als stimmig. Angesichts der hohen Zahl anderer Wähler fällt die einzelne Stimme kaum ins Gewicht. Das individuelle Votum ist für das Wahlergebnis nicht relevant. Aus Sicht der Rational-Choice-Theorie wäre die Stimmabgabe so gesehen irrational. Die entscheidende Frage muss also lauten, „warum sich in modernen Industriegesellschaften auf nationaler Ebene dennoch regelmäßig die Mehrheit der Bevölkerung an den Wahlen zu den demokratischen Repräsentationsorganen beteiligt“ (vgl. KLEIN 2002a: 14). Dieses sogenannte „Wahl- oder Nichtwählerparadox“ ist eine der gravierendsten Anomalien der ökonomischen Sozialtheorie<sup>4</sup>.

Eine rundherum zufriedenstellende Lösung des Wahlparadoxes liegt im Rahmen eines ökonomischen Ansatzes bislang nicht vor. Im folgenden soll daher ein solcher Lösungsvorschlag diskutiert und sukzessive erarbeitet werden. Theoretische Grundlage ist dabei die „expressive“ Theorie des Wählerverhaltens von Geoffrey Brennan und Loren Lomasky<sup>5</sup>. In ihrem Buch „Democracy and Decision – The Pure Theory of Electoral Preference“ von 1993 wenden die Autoren sich gegen die Vorstellung enger Rational-Choice-Modelle, wonach Wähler an der Wahlurne analog zum Markt strikt im Hinblick auf den von ihnen gewünschten Wahlausgang entscheiden.

Die Basis ihres Konzepts bildet dabei eine weite Auslegung des Rationalitätsbegriffs. Zur Kennzeichnung des Verhaltens der Akteure verwenden sie eine Dichotomie von einmal instrumentellem, zum anderen expressivem Handeln. Instrumentelles Verhalten ist dann möglich, wenn der Akteur das Handlungsziel unmittelbar realisieren oder zumindest wesentlich beeinflussen kann. Im Falle expressiven Verhaltens ist eine direkte Einflussnahme auf den Handlungsausgang nicht möglich; hier ist die

---

<sup>4</sup> Solche Anomalien treten immer dann auf, wenn Akteure keinen rationalen Anreiz haben, ein bestimmtes Ziel zu verfolgen. Ein passendes Beispiel wäre auch der Anreiz in bürokratischen Organisationen zu effizienter Haushaltsführung. Siehe dazu Braun 1999

<sup>5</sup> Brennan/ Lomasky 1993

Handlung selbst relevant. Der Akteur handelt hier aus einer anderen Motivation heraus. Denkbare Motive sind das demonstrative Zurschaustellen der eigenen Präferenzen oder aber reflexive bzw. moralische Handlungsanreize wie Pflichtgefühl oder Altruismus.

Die Autoren nehmen an, dass gerade die Wahlsituation einen solchen Fall darstellt, in dem der nicht-instrumentelle, expressive Handlungsanreiz besonders stark ist. Aufgrund der Bedeutungslosigkeit der individuellen Stimme treten die instrumentellen Motive der Akteure in den Hintergrund, expressive, vom Ergebnis der Entscheidungssituation weitgehend unabhängige Kalkulationen gewinnen die Oberhand. Nicht das Handlungsziel, das Wahlresultat, sondern die Handlung selbst, also der Wahlakt ist relevant. Die politische Präferenz der Wähler steht folglich in keinem Zusammenhang mit dem Ausgang der Wahl. „We shall try to show, that voting in large-scale elections is disconnected in a fundamental way from the citizen preference over electoral outcomes“ (BRENNAN/LOMASKY 1993: 1).

Die entscheidende Frage lautet folglich, ob die expressive Theorie das Wahlparadox im Rahmen ökonomischer Annahmen tatsächlich löst und damit eine Erklärung des Wählerverhaltens liefert, die sowohl den traditionellen soziologischen als auch den engen Rational-Choice-Ansätzen überlegen ist<sup>6</sup>. Die These der Arbeit ist, dass ein moderner ökonomischer Ansatz sowohl eine differenzierte Handlungs- als auch Situationstypologie aufbieten muss, um im Kontext soziologischer Analysen und insbesondere von Wahlanalysen zu brauchbaren Ergebnissen zu gelangen. Abschließend sollte dann klar sein, welche Erklärungsleistung ökonomische Modelle, die weite, d.h. offene, differenzierte Basisannahmen verwenden, sowohl generell als auch im Kontext des Wählerverhaltens zu liefern vermögen.

---

<sup>6</sup> Als paradigmatisch für einen klassischen ökonomischen Erklärungsversuch des Wählerverhaltens gilt nach wie vor Downs 1968

In *Kapitel 2* soll zunächst die Aussagekraft und Aktualität traditioneller soziologischer und sozialpsychologischer Theorien des Wählerverhaltens überprüft werden. Im Vordergrund stehen dabei die Modelle, die im Rahmen der klassischen amerikanischen Umfragestudien der 40er bis 60er Jahre entwickelt wurden und die die Wahlforschung nachhaltig geprägt haben (Columbia-/ Michigan-School). Dabei werden Argumente geliefert, dass die Ansätze aktuell eher restriktiv zur Analyse des Wählerverhaltens eingesetzt werden sollten.

*Kapitel 3* widmet sich ausführlich dem ökonomischen Erklärungsprogramm. In einem ersten Schritt werden die allgemeinen Grundzüge und wesentlichen Parameter des rationalistischen Ansatzes vorgestellt<sup>7</sup>. Ein Schwerpunkt wird dabei auf die Behandlung der Handlungs- und Situationstypisierung im Rahmen dieses Modells gelegt. Abschließend wird die klassische ökonomische Theorie des Wählerverhaltens von Anthony Downs diskutiert. Dabei kommen u.a. auch problematische Gesichtspunkte und mögliche Lösungsvorschläge zur Sprache.

Im abschließenden *Kapitel 4* wird dann die expressive Theorie von Brennan und Lomasky diskutiert und weitergedacht. Eine These ist dabei, dass mit der fortschreitenden Medialisierung der politischen Arena<sup>8</sup> – Personalisierung, Agenda-Setting, „Fersehduellierung“ – in der jüngsten Zeit Veränderungen aufgetreten sind, die den Rationalisierungsprozess im Wähler-Parteien-Verhältnis in gewisser Weise umkehren und geradezu ad absurdum führen.

---

<sup>7</sup> Die Bezeichnungen ökonomischer Ansatz, Rational-Choice-Theorie oder rationalistische Theorie werden synonym verwendet.

<sup>8</sup> Brettschneider 2002a, Radunski 1980, Zaller 1992

## 2. Traditionelle Theorien des Wählerverhaltens

Ein Mindestmaß an „aktivem“ Engagement, ein Mindestmaß an „mittelbarer und unmittelbarer Einflussnahme auf politische Entscheidungen“<sup>9</sup> der Bürger ist für die politischen Systeme der westlich-liberalen Gesellschaften unabdingbar. Der Wahlakt als „Minimalform politischer Partizipation“ (vgl. EILFORT 1994: 39) steht dabei an herausragender Position und ist ein Kernelement des demokratischen Politiksystems. „The right to vote is the core symbol of democratic political systems“ (PIVEN/ CLOWARD 1994: 3). Walter Bagehot nennt in seinem klassischen Werk „The English Constitution“ aus dem Jahr 1896 bei der Auflistung der wesentlichen Aufgaben parlamentarischer Regierungsweise die Wahl- und Kontrollfunktion an erster Stelle<sup>10</sup>.

Während ein outputorientiertes, „elite-theoretisches“ Modell der Demokratie Wahlen als „Mittel zum Zweck“ betrachtet, um stabile, möglichst leistungsstarke Regierungen hervorzubringen; („die Demokratie ist eine politische Methode, das heißt: eine gewisse Art institutioneller Ordnung, um zu politischen [...] Entscheidungen zu gelangen und daher unfähig, selbst ein Ziel zu sein“ (vgl. SCHUMPETER 1950: 384)) ist der Wahlvorgang für eine inputorientierte Sichtweise der Demokratie als „Legitimationsbasis“ des Staates ein Wert an sich<sup>11</sup>. Der Wahlakt in dieser Auslegung symbolisiert nicht primär ein Instrument zur Erreichung eines bestimmten Ziels, sondern in ihm manifestiert sich die grundlegende Akzeptanz des politischen Systems durch die Staatsbürger. In der instrumentellen Deutung nach Schumpeter geht es im wesentlichen um Macht und Konsens, in der zweiten (input-basierten) Perspektive um Legitimität und das „Gehorchenwollen“, d.h. die freiwillige Unterordnung

---

<sup>9</sup> Zur politischen Partizipation allgemein siehe insbesondere: Verba/ Nie 1972, Verba/ Schlozman/ Brady 1995

<sup>10</sup> Bagehot 1971

<sup>11</sup> Zum Spannungsverhältnis zwischen instrumentellen und normativen Aspekten politischer Partizipation siehe Braun 1999, Scharpf 1970

der Bürgerinnen und Bürger unter eine bestehende politische Ordnung (vgl. WEBER 1980).

Ganz gleich ob Wahlen nun Zweck oder Selbstzweck sind: damit seitens der politischen Entscheidungsträger angemessen auf das Wahlergebnis reagiert werden kann, gilt es, die individuelle Wahlentscheidung der Bürger möglichst exakt und eindeutig zu prognostizieren. Verändertes Wählerverhalten vom Zeitpunkt der einen zur anderen Wahl deutet, - so wird gewöhnlich argumentiert - auf irgendeine Störung im Verhältnis zwischen Wähler und Partei hin, auf ein „Repräsentationsdefizit der Interessen einzelner Wähler oder Gruppen“ (vgl. BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 19). Das vorrangige Ziel theoretischer Konzepte der Wahlsoziologie und empirischen Wahlforschung besteht darin, die bestimmenden Einflussgrößen der Wahlentscheidung adäquat zu erfassen und für einzelne Wahlen konkret herauszustellen (BÜRKLIN/ KLEIN 1998, ROTH 1998). Dabei muss differenziert werden zwischen Faktoren, die darüber entscheiden, *wie*, d.h. für welche politische Alternative (Kandidat/ Partei) der Wähler sich entscheidet, sowie Faktoren, die bestimmen, *ob* bzw. mit welcher Wahrscheinlichkeit der Wähler überhaupt an der Wahl teilnimmt. Die Frage „Wer wählt wen, warum und mit welcher Wirkung“ bezeichnet im engeren Sinne das Untersuchungsgebiet der empirischen Wahlforschung (KALTEFLEITER/ NISSEN 1980: 17, MAIER/ RATTINGER 2000: 4).

Im Wesentlichen können zwei Klassen von Bedingungsfaktoren herausgestellt werden: zum einen Persönlichkeitsfaktoren und psychische Merkmale auf der mikrosoziologischen (Einstellungen, Werthaltungen, Persönlichkeitszüge etc.), zum anderen Umweltfaktoren (Einkommen, Bildung, Ideologie etc.) auf der makrosoziologischen Ebene<sup>12</sup>. Auf der Grundlage dieser Klassifikation lassen sich im Grunde sämtliche Ansätze, Konzepte und Theorien des Wählerverhaltens unterscheiden. Vorgestellt

---

<sup>12</sup> Falter/ Schumann/ Winkler 1990: 4

werden im Folgenden knapp einige einflussreiche empirische „Klassiker“ der amerikanischen Wahlforschung<sup>13</sup>: 1) der mikrosoziologische Gruppenansatz der Columbia-School (Lazarsfeld, et al.), 2) der zu großen Teilen makrosoziologische Cleavage-Ansatz von Lipset und Rokkan sowie 3) der sowohl auf Mikro- als auch Makroebene operierende sozialpsychologische Ansatz der Michigan-School (Campbell et al.). Im abschließenden Abschnitt soll dann die empirische Begründung für einen Perspektivenwechsel in der Wahl- und Wählerforschung geliefert werden. Dabei wird argumentiert, dass angesichts gravierender gesellschaftlicher Veränderungen, die allesamt als Teilprozesse einer umfassenden Rationalisierung des politischen Bereichs aufgefasst werden können, sämtliche „klassische“ Konzepte zur Beschreibung, Erklärung und Prognose des aktuellen Wählerverhaltens nur noch bedingt brauchbar sind.

---

<sup>13</sup> Theoretische Innovationen im Bereich der Wahlforschung kamen in der Vergangenheit meist aus dem angelsächsischen Raum. Der deutschen Wahlsoziologie wird häufig der Vorwurf gemacht, sie „verliere den eigentlichen Gegenstand, nämlich das Wahlergebnis, aus den Augen, beschränke sich auf normalwissenschaftliches „Rätsellösen“ und erschöpfe sich in methodologischen Glasperlenspielen“ (SCHULTZE 1991)/ Vgl. zur Debatte über die Innovationsleistung der deutschen Wahlforschung Schultze 1991, Falter/ Rattinger 1992.

## 2.1 Der sozialstrukturelle Ansatz I: Die Columbia-School

Der sozialstrukturelle Ansatz zur Erklärung individuellen Wahlverhaltens war maßgeblich durch die Arbeiten der amerikanischen Forschergruppe um Paul Lazarsfeld inspiriert (LAZARFELD u.a. 1949, BERELSON u.a. 1954)<sup>14</sup>. Die vom Bureau of Applied Social Research der Columbia-University 1944 erstmals veröffentlichte „fast schon legendäre Wahlstudie“ (EILFORT 1994: 71) „The Peoples`Choice“ der Autoren Lazarsfeld/ Berelson/ Gaudet (LAZARFELD u.a. 1949) basiert methodisch auf einer Panel-Befragung von 600 Amerikanern im ländlichen Gebiet von Erie County, Ohio bezüglich der Präsidentschaftswahlen von 1940. Die Befragung wurde über einen Zeitraum von 7 Monaten (7 Wellen) durchgeführt und verfolgte zwei Aspekte: Erstens wie verändern Wähler im Laufe eines Wahlkampfes ihre Meinung? Zweitens welche Rolle spielen dabei die Medien?

Die Studie kommt insgesamt zu dem Ergebnis, dass das individuelle Wählerverhalten sozialstrukturell vorgeprägt ist: durch Alter, Konfession, Beruf, Elternhaus, den sozioökonomischen Status sowie insbesondere Gruppenbindungen. „A person thinks politically, as he is, socially. Social characteristics determine political preference“<sup>15</sup>. Die sozialstrukturellen Faktoren lassen sich entlang zweier Dimensionen differenzieren<sup>16</sup>: zum einen in askriptive Merkmale, die weitgehend unveränderbarer Natur sind (Geschlecht, Alter, Konfession), zum anderen in Merkmale, die sich im Laufe der Zeit ändern können (Bildung, Beruf, Familienstand). Verdichten sich solche sozialstrukturellen Gruppenbezüge von Individuen soweit, dass

---

<sup>14</sup> In deutschen Sammelbänden zum Thema Wahlen und Wählerverhalten ist dieser klassische Ansatz regelmäßig Grundlage für empirische Beiträge, etwa in den „blauen Bänden“ von Klingemann/ Kaase, die jeweils im Anschluss an die letzte Bundestagswahl publiziert werden. Vergleiche auch Klingemann/ Kaase 1994, Gluchowski u.a. 2001: 181.

<sup>15</sup> Zitiert nach Bürklin/ Klein 1998: 27, Eilfort 1994: 71

daraus stabile Koalitionen mit politischen Akteuren (i.d.R. Parteien) hervorgehen und „eine erhöhte Kommunikation innerhalb einer Subpopulation entsteht, so spricht man von einem sozialen Milieu“ (MAIER/ RATTINGER 2000: 5, SCHULZE 1992: 174).

Die Gruppenzugehörigkeit ermittelt sich aus der Gesamtheit der oben genannten Faktoren zu einem „Index der politischen Prädisposition“. „Miteinander kombiniert können sich die einzelnen Variablen in ihrer Wirkung auf das individuelle Wahlverhalten gegenseitig verstärken [...], sie könne sich in ihrem Effekt aber auch gegenseitig abschwächen oder gar aufheben [...]“ (MAIER/ RATTINGER 2000: 5). Gleiche Gruppenzugehörigkeit begünstigt gleiches Wählerverhalten. Je größer dabei die Homogenität der Gruppe und je geringer die Wirkung gegenläufiger Einwirkungen, desto eher ist das Wählerverhalten einer Person vorherzusagen. Die Studie liefert damit quasi den verspäteten empirischen Beleg für Georg Simmels Theorie der sozialen Kreise<sup>17</sup>: Individuen in einem System konzentrischer Kreise (Arbeitsplatz, Religionszugehörigkeit) weisen eine langfristig stabile Parteiorientierung auf, Individuen in einem System sich kreuzender sozialer Kreise (cross-pressures) (Bsp.: streng katholischer, gewerkschaftlich organisierter Arbeiter der 60er Jahre) werden eher zu inkonsistentem, nur schwer kalkulierbarem Entscheidungsverhalten tendieren. Lazarsfeld u.a. unterscheiden zwischen drei unterschiedlichen Typen von Wählern:

1. „*crystallizers*“, stabile Wähler mit homogenem Sozialmilieu, die das größte Interesse an politischen Fragen zeigen,
2. „*wavers*“, schwankende Wähler, mit zum Teil „gestörtem“ Sozialmilieu, sowie
3. „*party-changers*“, Wechselwähler mit heterogenem sozialem Hintergrund.

---

<sup>16</sup> Maier/ Rattinger 2000: 4f.

<sup>17</sup> Simmel 1995

Die Wechselwähler sind entgegen einer herrschenden Lehrmeinung der klassischen Demokratietheorie (den Befunden der Studie zufolge) keinesfalls hochinteressiert, motiviert und kompetent, sondern ganz im Gegenteil eher „apathisch“ und passiv. Strikte Wahleuthaltung erklärt sich auf der Basis des soziologischen Modells folgendermaßen: Ein jeder wird innerhalb seiner sozialen Bindungen und Kontakte durch sozialen Druck und Gruppenzwänge unentwegt in seinen Sichtweisen und Anschauungen beeinflusst. Jedermann wird daher auf Dauer danach streben, mit Familienangehörigen, Freunden und Arbeitskollegen in einem weitgehend spannungsfreien, friedvollen und harmonischen Verhältnis zu leben. Der „kognitiven Dissonanz“<sup>18</sup> widerstreitender Auffassungen und Einflüsse geht der streng katholische Gewerkschafter am sichersten dadurch aus dem Weg, dass er sich der Stimmabgabe enthält und Gewissenskonflikte nach Möglichkeit meidet.

Der zweite Aspekt eines möglichen Einflusses externer Effekte von Wahlkämpfen und Medien auf die individuelle Wahlentscheidung ist demgegenüber von höchst selektiver Natur<sup>19</sup>: Die Ergebnisse der Studie zeigten, dass die Wähler bevorzugt Informationen und Argumente bezüglich persönlicher Dispositionen aufzunehmen bereit waren. „Die meisten Wähler setzten sich bevorzugt Informationen aus, die in ihr persönliches Weltbild passten“ (FALTER u.a. 1990: 5). Die Reichweite der Wahlkämpfe beschränkte sich auf a) die Aktivierung politischen Interesses, b) die Mobilisierung der eigenen Parteianhänger sowie c) die Verstärkung existierender Dispositionen. Als „Stimmenfänger“ eigneten sich Medien und „publicity“-trächtige Großveranstaltungen zum damaligen Zeitpunkt anscheinend noch nicht.

---

<sup>18</sup> siehe Festinger 1957

<sup>19</sup> Bürklin/ Klein 1998, Roth 1998

Abb. 1: das Erklärungsmodell der Columbia-School



Quelle: Bürklin/ Klein 1998: 59

Es stellt sich überhaupt die Frage, ob ein Konzept, das die gesellschaftliche Situation und politische Kultur einer amerikanischen Kleinstadt der 40er Jahre abbildet, in allen Einzelheiten auf die Situation der BRD übertragbar ist. Wohl kaum. Der Zusammenhang zwischen Wählerverhalten und Sozialstruktur ist auch in der Bundesrepublik in zahllosen Studien zu genüge empirisch belegt worden<sup>20</sup>. Auch in Zukunft werden viele Katholiken eher zur Wahl der CDU, viele Arbeiter eher zur Wahl der SPD und viele Unternehmer eher zur Wahl der FDP neigen. Dennoch: Die vergangenen Wahlen haben aber gezeigt, dass sich gerade dieser Zusammenhang heute abschwächt. So kam es z.B. bei den Bundestagswahlen 1990 und 1994 zu der „Anomalie“ und „Umkehrung“<sup>21</sup>, dass in den Neuen Bundesländern Teile der Arbeiterschaft überproportional für die Union, Teile der „Mittelklasse“ hingegen überproportional für SPD und PDS votierten. Ohnehin kann nach der Wiedervereinigung von einer einheitlichen, homogenen Sozialstruktur kaum die Rede sein: eher von „zwei getrennten deutschen Elektoraten“ (DALTON/ BÜRKLIN 1995)<sup>22</sup>. Dies alles macht es schwer, die individuelle Wahlentscheidung ausschließlich aus den Merkmalen der Sozialstruktur abzuleiten.

Die Unzulänglichkeiten des soziologischen Gruppenansatzes der Columbia-School beruhen - neben methodischen Mängeln - im Wesentlichen auf der

---

<sup>20</sup> siehe etwa die Beiträge in den Sammelbänden von Klingemann/ Kaase 1994

<sup>21</sup> Dalton/ Bürklin 1995

<sup>22</sup> Zur Problematik des Wählerverhaltens im Ost-West-Vergleich siehe Dalton/ Bürklin 1995

Einseitigkeit und Rigidität des theoretischen Erklärungsschemas. Es blendet den individuellen Handlungsspielraum der Wähler aus: situative Interessen und Präferenzen. Der Einfluss externer Umweltfaktoren (Restriktionen) wird überschätzt, die Rolle psychischer, individueller Merkmale weitgehend ignoriert. „Es betont stabile Elemente des Wahlverhaltens auf Kosten der dynamischen Entwicklungen und vernachlässigt stark den Einfluss aktueller politischer Entwicklungen“ (EILFORT 1994: 73). Von persönlichen Interessen des Wählers kann in diesem Modell eigentlich keine Rede sein, da sein Handeln - in der Terminologie Max Webers - nicht als „Mittel für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigne Zwecke“ (WEBER 1980: 12), also „zweckrational“ eingesetzt wird. Der einzige Zweck der Wahl besteht mitunter darin, möglichst reibungslos und harmonisch mit der sozialen Umgebung auszukommen, nicht aber persönliche Vorteile zu erwerben. Stattdessen handelt der Wähler in starkem Maße „traditional“, „durch eingelebte Gewohnheit“, d.h. nach dem vorgegebenen Muster seines sozialen Hintergrunds. Eine Entscheidung - über Programme, Parteien, Kandidaten - in dem Sinne findet gar nicht statt. Am Tag der Wahl steht in aller Regel schon längst fest, wo das Kreuz auf dem Stimmzettel platziert wird. Der Wähler entscheidet nicht über eine bestimmte Alternative, er ist von vornherein an sie gebunden, gefesselt. „A person thinks politically as he is socially!“.

Daher spielen für das Modell auch die Präferenzen der Wähler keine übergeordnete Rolle. Die Frage, welche Partei der Wähler aus welchen Gründen wählt, d.h. welche Alternative er vorzieht und was für Motive ihn dazu animieren, stellt sich nicht. Er wählt so wie er immer wählt. Seine Präferenzen sind die gewohnten Präferenzen seiner sozialen Umgebung. Restriktionen, also externe Bedingungen der Wahl sind nur insofern relevant, als sie die langfristig und dauerhaft wirksamen Charakteristika seines sozialen Milieus kennzeichnen. Kurzfristige Einflüsse, die eine Wahlentscheidung unter Umständen nachhaltig berühren und kurzfristig

verändern könnten - Sachthemen (issues) und Kandidaten - bleiben damit völlig unberücksichtigt.

Der Gruppenansatz der Columbia-School ist damit theoretisch unterspezifiziert: Es gelingt nicht, befriedigende Erklärungen für kurzfristige politische Veränderungen und stark schwankende Wahlergebnisse zu liefern. Es gelingt dem Modell nicht, Phänomene wie Wechselwahl, Protestwahl und Stimmenthaltung adäquat zu integrieren. Der Wechsel- bzw. Nichtwähler ist eine allenfalls im Rahmen von sozialen cross-pressures denkbare Ausnahmeerscheinung, eine Abweichung vom regulären „normal vote“<sup>23</sup>. Da ein solcher Fall aber wohl eher die Ausnahme von der Regel darstellen dürfte - wie viele streng katholische, gewerkschaftlich organisierte Arbeiter gibt es in der Realität, und wie viele werden dadurch wohl in Gewissenskonflikte gestürzt? -, bleibt schleierhaft, warum der Anteil der Wechselwähler und Wahlverweigerer in vielen Staaten aktuell kontinuierlich steigt.

Empirischen Befunden zufolge spielen in jüngster Zeit verstärkt jene Faktoren eine besondere Rolle für das Verhalten der Wählerinnen und Wähler, die von Lazarsfeld et al. durchweg ausgeklammert werden: kurzfristige und situative Einflüsse seitens Medien, Wahlkämpfen und Kandidaten<sup>24</sup>. Einflüsse aus dem Bereich der von Wahl zu Wahl variierenden Handlungssituation: der Restriktionen des Entscheidungsrahmens. Zur „Ehrenrettung“ eines altherwürdigen Klassikers sei eingestanden, dass die gesellschaftlichen Bedingungen und politischen Umstände damals - die Studie ist von 1944! - zweifellos andere waren als dies heute der Fall ist: die kurzfristige Wirkung der Medien und Wahlkämpfe war weit weniger relevant - dies wurde von den Autoren ja auch herausgestellt -, langfristig bedeutsame sozialstrukturelle Merkmale

---

<sup>23</sup> Converse 1966, Rattinger/ Krämer 1995

<sup>24</sup> Gabriel 2001, Renz 1997

der Wähler gleichwohl um so bedeutsamer. Die Situation hat sich im Laufe der Zeit augenscheinlich umgekehrt: Wahlkämpfe und Medien werden zunehmend wichtiger, der soziale Hintergrund des Wählers allein ist nicht länger allein ausschlaggebend. „Whatever the importance of social characteristics, other factors mediate or override such characteristics and determine the outcome of elections” (FIORINA 1997: 394). Der allem Anschein nach stetig wachsende Einfluss externer Medien- und Wahlkampfeffekte macht die Wähler zunehmend „anfällig“ für rasche Meinungsumschwünge und kurzfristige Veränderungen ihrer politischen Präferenzen. Im Hinblick auf die folgenden Ausführungen lässt sich daher die These formulieren, dass stärker instrumentell basierte Überlegungen, d.h. zweckrational an den Folgen der Handlung orientierte Kalkulationen der Wähler in den letzten Jahren sukzessive zugunsten eher expressiver, d.h. ausdrucksbetonter, emotionaler Einflussfaktoren zurückgedrängt wurden.

Am Konzept der Columbia-School muss trotz aller zweifelsfrei gebotenen Rücksichtnahme auf die Zeitgebundenheit der Erhebung insgesamt das soziologische Handlungsmodell kritisiert werden, das der Studie zugrunde liegt: der Durchschnittswähler für Lazarsfeld et al. ist ein unter Normalbedingungen (keine „cross-pressures“) vornehmlich nach Traditionen und Routinen handelnder, politisch weitgehend apathischer und passiver Akteur: ein typischer Homo Sociologicus. Aus politiktheoretischer Sicht ist dies eine wenig befriedigende Vorstellung für die politische Kultur einer etablierten Demokratie. Eine solche Konzeption des durchschnittlichen Wählers ist daher nicht zuletzt auch angesichts des sozialen und politischen Wandels, der sich seit 1945 in der Bundesrepublik vollzogen hat, abzulehnen.

## **2.2 Der sozialstrukturelle Ansatz II: Die**

## Cleavage-Theorie

Als Antwort auf das „von den herangezogenen Erklärungsmerkmalen her gesehen klar individualsoziologisch orientierte Modell“ (FALTER u.a.1990: 7)<sup>25</sup> der Columbia-School präsentierten Ende der 60er Jahre Seymour Martin Lipset und Stein Rokkan ihre makrosoziologische Cleavage-Theorie des Wählerverhaltens (LIPSET/ ROKKAN 1967). Der „Tendenz eines sozialen Determinismus“, einer „um sozialstrukturelle Faktoren verkürzten Erklärung der Wahlentscheidung“ (vgl. EILFORT 1994: 72; BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 19) von „The Peoples' Choice“ sollte durch die Integration parteipolitischer und politikgeschichtlicher Faktoren in den soziologischen Ansatz entgegengewirkt werden: Parteien sind demnach als „in Formen gegossene Konflikte einer Gesellschaft“ (EILFORT 1994: 72), „alliances in conflicts over politics and value commitments within larger body politics“ (LIPSET/ ROKKAN 1967: 5) fest in der Sozialstruktur verankert und spiegeln deren Hauptspannungslinien (cleavages) wider. Solche im Zuge der Industrialisierung und Nationalstaatsbildung entstandenen „cleavages“ oder Wertekonflikte prägen bis in die Gegenwart hinein die meisten Parteiensysteme der westlichen Staaten. Zu nennen sind:

- 1) der Konflikt Arbeit versus Kapital
- 2) Stadt versus Land
- 3) Staat versus Kirche
- 4) Zentrum versus Peripherie

Die Konfliktstruktur einer Gesellschaft bestimmt über Entwicklung und Beschaffenheit des jeweiligen Parteiensystems. Die Parteien organisieren

---

<sup>25</sup> Darüber lässt sich streiten. Falter bezeichnet diesen Ansatz als „mikrosoziologisch orientiert“. Er bezieht sich dabei wohl auf den Erwerb der Parteibindung der Wähler über individuelle Merkmale (Anpassung an das soziale Umfeld etc.. Mit Eilfort u.a. würde ich den Ansatz allerdings eher als makrosoziologisch fundiert einstufen, da auch die Faktoren, über die sich die Parteibindung konstituiert, letztlich sozialstrukturell geprägt sind und indirekt über Makrovariablen gebildet werden (EILFORT 1994: 70ff.).

sich relativ dauerhaft entlang dieser gesellschaftlichen Hauptkonfliktlinien und versuchen, „durch die fortlaufende politische Artikulation der Gruppeninteressen ihre besondere Klientel an sich zu binden. [...].“ (GLUCHOWSKI u.a. 2001: 182) Anders als für das eher „statische“ Modell der Columbia-Schule sind für die dynamische Cleavage-Theorie durchaus Änderungen im Wählerverhalten durch kurzfristige Einflüsse denkbar, allerdings werden „diese Änderungen durch stabilisierende Effekte tradierter cleavages stark erschwert“ (vgl. BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 20)<sup>26</sup>.

Die Stabilität der Wähler-Parteien-Beziehungen ist zu großen Teilen auch aktuell noch gewährleistet, d.h. ungeachtet von Individualisierungsprozessen und gesellschaftlichen „Entstrukturierungstrends“, (wie seitens der Forschung vielfach nachgewiesen)<sup>27</sup>, neigen viele Wähler auch aktuell noch über einen längeren Zeitraum (und mehrere Wahlgänge) einer bestimmten Partei zu und sind somit politisch weitgehend festgelegt. Dieser Umstand ist zum einen darauf zurückzuführen, dass der Prozess der erstmaligen parteipolitischen Mobilisierung sozialer Gruppen aktuell weitgehend abgeschlossen ist, zum anderen, weil nach Ansicht der Autoren in der nächsten Zeit keine - den vergangenen Entwicklungen vergleichbare - Sozialkonflikte zu erwarten sind. Dies veranlasste Lipset und Rokkan zu ihrer oft zitierten Feststellung: „The party systems of the 1960s reflect, with few but significant exceptions the cleavage structures of the 1920s“ (LIPSET/ ROKKAN 1967: 50) und zu dem Schlagwort vom „eingefrorenen Parteiensystems“ (frozen party system), das auch für die künftige Entwicklung Kontinuität und Stabilität verheißt. In den meisten westlichen Gesellschaften haben sich ethnische und regionale Konfliktmuster heute weitgehend aufgelöst, noch vorhanden sind der im Zuge des Kulturkampfes

---

<sup>26</sup> Ronald Inglehart unterscheidet als weiteren, „typischen“ cleavage des 20. Jh. den Konflikt zwischen Materialismus und Postmaterialismus. Siehe Inglehart 1995

<sup>27</sup> Hradil 2001, Gluchowski/ Wilamowitz-Moellendorff 1998

im 19. Jahrhundert entstandene konfessionell-religiöse Konflikt sowie der Klassen-cleavage<sup>28</sup>.

Analog zur cleavage-Theorie entwickelte in den 60er Jahren M. R. Lepsius in Deutschland seine Theorie der Sozialmilieus<sup>29</sup>. Auch dort ist das Parteiensystem „Ausdruck und Träger politischer Grundorientierungen, die durch soziale Strukturzusammenhänge vorgeprägt sind und konstitutive soziale Konflikte innerhalb einer Gesellschaft reflektieren“ (LEPSIUS 1973: 56). Diese Grundorientierungen oder „sozialmoralischen Milieus“<sup>30</sup> bezeichnen „soziale Einheiten, die durch die Koinzidenz mehrerer Strukturdimensionen, wie Religion, regionale Tradition, wirtschaftliche Lage, kulturelle Orientierung, schichtspezifische Zusammensetzung der intermediären Gruppen, gebildet werden“ (LEPSIUS 1973: 68). Sozialmoralische Milieus entstehen immer dann, wenn Personen gleicher oder ähnlicher Interessenlagen gemeinsame Erfahrungen austauschen und untereinander regelmäßige Kontakte pflegen. Im Laufe der Zeit bilden sich so Gesinnungsgemeinschaften von Menschen „mit ähnlichen Lebenslagen, Einstellungen und politischen Wunschvorstellungen“ (vgl. GLUCHOWSKI u.a. 2001: 183).

Die Stärke der politischen Konflikttheorie, sowohl der cleavage- als auch der Sozialmilieu-Theorie, ist zweifelsohne ihre fundierte Erklärung der Stabilität im Verhältnis zwischen Parteien und Wählern. Parteibindungen werden im Wesentlichen auf die „Wechselwirkung zwischen den auf die Konfliktlinien definierten sozialstrukturell relevanten Gruppen und den sie vertretenden Parteien zurückgeführt“ (vgl. GLUCHOWSKI u.a. 2001: 183).

---

<sup>28</sup> Die Richtigkeit dieser Annahmen wird durch einen Blick auf das britische Zweiparteiensystem deutlich: Seit Ende des 17. Jahrhunderts stehen sich mit Labour (Whigs) und Tories zwei Parteien gegenüber, die sich entlang des Konflikts zwischen Krone und Parlament entwickelt haben und sich heute hauptsächlich über den Klassencleavage definieren. Siehe Döring 1993, Rohe 1998

<sup>29</sup> Lepsius 1973

<sup>30</sup> Alternative Begriffe sind auch „Sozialmilieus“, „sozio-kulturelle Milieus“ oder „Gesinnungsgemeinschaften“. Siehe Gluchowski u.a. 2001: 182

Diese Bindungen müssen durch geeignete Strategien stets aktualisiert werden. Die Parteien orientieren sich dabei an aktuellen politischen Streitfragen; die in dieser Form „politisierte Sozialstruktur“ bestimmt so den Parteienwettbewerb<sup>31</sup>.

Mit einem solchen Ansatz lassen sich langfristig relativ gleichförmig verlaufende soziale Prozesse adäquat darstellen. Das Konzept hat zudem den Vorteil, dass die Sozialmilieus als intervenierende Interessenlagen gleichsam ein Bindeglied zwischen den individuellen Interessenlagen und ihrer institutionellen Vertretung darstellen. Dies ist ein klarer Vorteil gegenüber dem Columbia-Modell von Lazarsfeld et al. „Dagegen kann die Cleavage-Theorie mit ihrem Interessenbegriff nicht beantworten, worin die sozialstrukturell vermittelten Normen des politischen Verhaltens zwischen den Individuen einer spezifischen Konfliktgruppe und den diese vertretenden Parteien bestehen“ (KLINGEMANN/ STEINWEDE 1993: 52). Es bleibt weitgehend unklar, welche sozialen Gruppen für welche politischen Programme und Politikinhalte empfänglich sind und in welcher Weise sich Individuen politisch beeinflussen lassen.

Was zudem nur ansatzweise gelingt, ist eine schlüssige Erklärung für die Entstehung neuer Parteien und Bewegungen. Wie sich - ohne aktuelle Konfliktstruktur - in der Bundesrepublik Parteien wie GRÜNE oder REPUBLIKANER formieren konnten, bleibt weitgehend ungeklärt. Auch fehlt eine plausible Erklärung für kurzfristige Schwankungen in den Wahlergebnissen der Parteien. Auch für die cleavage-Theorie ist der Wechselwähler ein Störfaktor des Modells. Es dürfte ihn eigentlich gar nicht geben (allenfalls als Ausnahmeerscheinung in geringer Zahl). Wie schon im Modell der Columbia-Schule ist der Wähler letztendlich auch hier nichts weiter als ein überwiegend makrosoziologisch determinierter Rezipient externer Einflüsse: - Elternhaus, Konfession, Wohnort -, ein „Spielball“

---

<sup>31</sup> Vgl. Pappi 1979, Gluchowski u.a. 2001

seiner sozialstrukturellen Umgebung. Auch in diesem Erklärungsschema entscheidet der Wähler ausschließlich vor dem Hintergrund seiner sozialen Umwelt, nicht aber gemäß individueller Präferenzen, gegebener Restriktionen oder situativer Interessen. Insofern bedeutet die konflikttheoretische Erweiterung des soziologischen Ansatzes von Lipset und Rokkan bzw. Lepsius auch keinen wirklichen Fortschritt für die Erklärung des individuellen Entscheidungsverhaltens der Wähler.

## **2.3 Der sozialpsychologische Ansatz**

Die Unzulänglichkeiten des „sozialen Determinismus“ der Columbia-Schule veranlassten in den 50er Jahren das Forscherteam um Campbell/ Coverse/ Gurin/ Miller/ Stokes vom Survey Research Center (SRC) der University of Michigan in Ann Arbor (Michigan-/ Ann Arbor-Modell) zur Präsentation eines alternativen, sozialpsychologischen Erklärungsmodells des Wählerverhaltens. „The experience of the last two presidential elections has shown us, however, that the simple classification of voters into sociological categories does not have the explanatory power that at first appeared“ (CAMPBELL u.a.. 1954: 85).

Grundlage dafür waren die beiden Umfragestudien „The Voter Decides“ (1954) und „The American Voter“ (1960) bezüglich der Präsidentschaftswahlen um Dwight D. Eisenhower von 1952 und 1956. Methodisch wurde erstmals das Prinzip einer „national repräsentativen Stichprobenziehung“ (vgl. BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 57) angewandt, das im Gegensatz zu früheren Regionalstudien neben Angaben über die Bestimmungsgründe des Wählerverhaltens auch Aussagen über das Gesamtergebnis der Wahl zuließ. Anders als der makrosoziologische Ansatz ist das sozialpsychologische Erklärungsschema der Michigan-Schule eher individualistisch geprägt. „Voting is in the end an act of individuals, and the

motives for this act must be sought in psychological forces on individual human beings“ (CAMPBELL u.a. 1960: 64)<sup>32</sup>.

Das Modell betont stark die psychologische Komponente der öffentlichen Meinungsbildung und die situative Wahrnehmung politischer Objekte durch die Wähler. Im Vordergrund stehen allgemeine Einstellungs- und Interpretationsmuster von Parteien, Kandidaten oder Sachthemen. Diese Einstellungen sind weniger stabil als die objektiven sozialen Umweltfaktoren, die innerhalb sozialstruktureller Konzepte maßgeblich sind. Erklärungen für kurzfristige Veränderungen im Wählerverhalten sind so eher möglich. Der „Preis“ für diesen Vorteil ist zweifellos die Schwierigkeit der Ermittlung der exakten Einstellungsstruktur.

„Wenn wir verstehen wollen, was den Wähler bei seiner Wahlentscheidung beeinflusst, müssen wir herausfinden, womit er diese Entscheidung verbindet. Bei der Stimmabgabe handelt eine Person in einer politischen Welt, in der er oder sie Persönlichkeiten, Themen und Parteien wahrnimmt [...]. Daraus folgt, dass die Messung von Wahrnehmungen und Bewertungen der genannten Objekte die erste für die Erklärung des Wahlverhaltens zu überwindende Hürde ist“ (CAMPBELL u.a. 1960: 42/66)<sup>33</sup>.

Die individuelle Wahlentscheidung konstituiert sich aus dem Zusammenspiel dreier zentraler Bedingungsfaktoren: 1) der langfristig wirksamen Parteiidentifikation (party identification), der eher kurzfristigen Einflüsse von 2) Kandidaten (candidate partisanship) sowie 3) relevanter politischer Sachthemen (issue partisanship). Die Wahlentscheidung ist quasi die „Resultante aus dem Zusammenspiel von vergangener Erfahrung und subjektiver Situationsdeutung“ (FALTER u.a. 1990: 9). Je nachdem, ob die Lang- oder Kurzfristfaktoren bei der jeweiligen Wahl dominant sind, wird

---

<sup>32</sup> Campbell u.a. unterscheiden sechs psychologische Variablen: zwei beeinflussen die Entscheidung des Wählers, dass er überhaupt wählt (Bsp.: „A sense of civic obligation to vote“), vier zusätzlich auch, *wie* er sich entscheidet (Bsp.: „Personal identification with one of the political parties“). Siehe Campbell 1960: 87.

<sup>33</sup> zitiert nach der Übersetzung von Gabriel 2001: 229

der Wähler seine Entscheidung treffen. Aufgrund des besonderen Stellenwerts der einzelnen Faktoren innerhalb des sozialpsychologischen Modells sollen die einzelnen Komponenten zunächst separat in Augenschein genommen werden.

### 2.3.1 Die Parteiidentifikation

Das wohl wichtigste und „hinsichtlich seiner Anwendbarkeit zur Erklärung des Wählerverhaltens außerhalb der Vereinigten Staaten umstrittenste Element des Michigan-Modells“ (GABRIEL 2001: 230) meint eine länger andauernde, gefühlsmäßig tief verankerte Bindung des einzelnen an eine bestimmte Partei“ (vgl. FALTER u.a.1990: 9, GABRIEL 2001: 235)<sup>34</sup>. Die Bindung kommt weniger durch die objektiven Umweltfaktoren selbst, als vielmehr die subjektive Wahrnehmung äußerer Einflüsse zustande. Die Sozialstruktur (Prägung durch das Elternhaus, Mitgliedschaft in bestimmten sozialen Gruppen) wirkt dabei nicht direkt, sondern allenfalls mittelbar über politische Einstellungen (attitudes). „Haupterkennnis dieser Untersuchung ist, dass das Wählerverhalten nicht direkt von sozialstrukturellen Merkmalen beeinflusst wird, sondern, dass politische Einstellungen intervenierend zwischen diese Kausalbeziehung treten“ (MAIER/RATTINGER 2000: 6).

Diese Einstellungen spiegeln nicht bloß die Parteibindung wider; „It is not true that attitudes towards the several elements of politics are only reflections of party loyalty or group membership“ (CAMPBELL u.a. 1960: 31); sondern beeinflussen als eine Art „WahrnehmungsfILTER“ (BÜRKLIN/KLEIN 1998: 58) die langfristige Entwicklung einer mehr oder weniger starken Parteiorientierung, einer „psychologischen Parteimitgliedschaft“. Die Einflusskette der Faktoren reicht bis in die Kindheit zurück und verdichtet

---

<sup>34</sup> Falter 1977, Falter/ Schoen/ Caballero 2000

sich im Laufe der Zeit in einem „Kausalitätstrichter“ („funnel of causality“) zu einem System aufeinander bezogener Einstellungen. Am engen Ende des Trichters lassen sich „quasi als Destillat aller Erfahrungen des Individuums die gegenwärtigen politischen Einstellungen erheben“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 57). Damit ist eine relativ zuverlässige Prognose des individuellen Wählerverhaltens gewährleistet.

Die Parteiidentifikation bedingt zudem, dass der Wähler Informationen, die (vor allem über die Medien) aus der sozialen Umwelt auf ihn eindringen, gefiltert wahrnimmt, in seiner Bewertung politischer Vorgänge in einer bestimmten Weise „gefärbt“ und dementsprechend in seinem Urteil stark vorgeprägt ist. Er bewertet Kandidaten und Sachthemen „seiner“ Partei durchweg positiver und wird im Normalfall („normal vote“) (Converse) auch für sie stimmen. Die Parteiorientierung kann dabei auch im Sinne einer Kosten-Nutzen-Kalkulation interpretiert werden: Als politische Bezugsgruppe vermag sie, - gerade für politisch weniger Interessierte und Informierte - Komplexität zu reduzieren, die Informationskosten zu senken und „Ordnung in die schier unüberschaubare Vielgestaltigkeit des politischen Raumes zu bringen“ (vgl. FALTER u.a.1990: 9). Als langfristiger Orientierungspol der Wahlentscheidung hat sie für die individuelle Wahlentscheidung vor anderen Faktoren insoweit Priorität.

„Die Parteiidentifikation geht folglich den weitaus meisten konkreten Einstellungen voraus und kann daher am besten als eine zentrale, hochgeneralisierte Attitudendimension angesehen werden, während die objektspezifischen Einstellungen [...] eher an der Peripherie des Attitüden-Strukturgitters lokalisiert sind“ (FALTER 1977: 478).

Nach den Vorstellungen von Campbell u.a. (1960) wird eine Parteiidentifikation in erster Linie „im Rahmen der politischen Sozialisationsphase erworben und mit zunehmender Wahlerfahrung im Lebenszyklus verfestigt“ (vgl. MAIER/ RATTINGER 2000: 7). Neuere

Überlegungen halten zusätzlich eine Ableitung von Parteibindungen aus sozialstrukturellen Gruppenbezügen oder auch „der reziproken Wirkung einer konkreten Sachfragenorientierung“ (vgl. FALTER 1977, MAIER/RATTINGER 2000, RATTINGER 1994) für möglich. Man kann wohl davon ausgehen, dass die Entstehung einer Parteibindung oder Parteiidentifikation nicht monokausal auf einen einzigen Faktor zurückgeführt werden kann. Es ist vielmehr anzunehmen, dass die politische Sozialisation auf der Grundlage interdependent wirksamer Einflüsse erfolgt. Eine wesentliche Rolle spielen dabei sowohl Erfahrungen innerhalb primärer Bezugsgruppen (Familie, Freunde), als auch solche, die im Rahmen sekundärer sozialer Beziehungen (Arbeitskollegen, Bekannte) gemacht werden.

### 2.3.2 Kurzfristig wirksame Faktoren

Die langfristig wirksame Parteibindung (und damit auch die Berechenbarkeit des Wählerverhaltens) kann allerdings durch kurzfristige Einflüsse („short-term-forces“) erschüttert werden: einmal durch die persönliche Kandidatenorientierung (personalities) sowie zweitens die Bewertung inhaltlicher Sachfragen (issues) anderer Parteien<sup>35</sup>. Beide Komponenten können einen direkten, eigenständigen Einfluss auf die Wahlentscheidung ausüben. Der Bedeutungsverlust langfristig wirksamer Bestimmungsfaktoren des Wählerverhaltens – wie er allgemein festgestellt wird – scheint zwangsläufig eine Aufwertung von Kurzfristeffekten zu bedingen (vgl. GABRIEL 2001: 231, DALTON/ WATTENBERG 1993: 206). Die allgemeine Abschwächung der Parteibindungen und Parteiidentifikationen schafft somit erst die Voraussetzungen für die Empfänglichkeit der Wählerinnen und Wähler für mediale Präsentationen,

---

<sup>35</sup> zum Einfluss von Kandidaten und Sachthemen auf das Wahlverhalten siehe Gabriel 2001: 23ff., Maier/ Rattinger 2000: 5-10.

politische Versprechungen und attraktive Erscheinungen der politischen Kandidaten und Programme.

Kandidateneffekte können danach unterschieden werden, ob sie mit der Persönlichkeit oder mit der jeweiligen Rolle, die der Kandidat im politischen Leben einnimmt, zusammenhängen (MAIER/ RATTINGER 2000: 8)<sup>36</sup>. Die Einflüsse der Persönlichkeit hängen ab von der wahrgenommenen Problemlösungskompetenz, Integrität, Glaubwürdigkeit, den Führungsqualitäten oder dem äußeren Erscheinungsbild des Kandidaten<sup>37</sup>. Bei rollenbasierten Effekten geht es um Vorteile, die aus der Position, die ein Amtsinhaber aktuell in der Politik besetzt, resultieren (Amtsbonus). Dazu gehört zum einen der grundsätzliche Respekt gegenüber dem Amt an sich, zum anderen auch die größere Medienpräsenz und günstigeren Zugangsvoraussetzungen zu den Informationsmedien (MAIER/ RATTINGER 2000: 8).

Die Zusammenfassung einzelner Elemente des Kandidatenprofils zu einem Gesamtbild gestaltet sich immer dann schwierig, wenn miteinander im Wettbewerb stehende Kandidaten verschiedene Eigenschaftsprofile aufweisen, z.B. „einer von ihnen als kompetenter, der andere aber als der sympathischere eingestuft wird“ (vgl. GABRIEL 2001: 235). Eine solche Konstellation könnte etwa bei der vergangenen Bundestagwahl vorgelegen haben, als der Großteil der Wähler den Umfragen der Demoskopien zufolge den Herausforderer von der Opposition, Edmund Stoiber, für eindeutig kompetenter, den Amtsinhaber der regierenden Koalition, Gerhard Schröder, aber für insgesamt sympathischer befunden hat. In einem solchen Fall ist die Vorhersage des Wahlausgangs stets besonders schwierig.

---

<sup>36</sup> Die Kandidatenorientierung ist das am wenigsten erforschte Element des Michigan-Modells. Dies hängt wohl damit zusammen, dass für die Formulierung von Annahmen über die Wirkung von Kandidateneffekten eine überzeugende theoretische Basis nach wie vor fehlt. Siehe Gabriel 2001: 234

<sup>37</sup> Siehe auch die ähnliche Differenzierung in leistungsbezogene und persönlichkeitsbezogene Effekte bei Gabriel 2001: 234, Roller 1998

Orientierungen gegenüber politischen Sachfragen (issues) lassen sich weiter differenzieren in Valenz- und Positionsfragen<sup>38</sup>. Valenzfragen bezeichnen Issues, „über deren Wünschbarkeit gesamtgesellschaftlich weitgehend Konsens besteht, während hinsichtlich der Art und Weise, wie die Probleme gelöst werden sollen, diskutiert werden kann“ (MAIER/ RATTINGER 2000: 8). Ein aktuelles Beispiel für eine Valenzfrage ist etwa die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Darüber, *dass* die Arbeitslosigkeit reduziert werden muss, herrscht Einigkeit, nicht aber *wie*, d.h. mit welchen Mitteln dies vonstatten gehen soll.

Positionssachfragen dagegen sind in der Gesellschaft grundsätzlich umstritten. Entscheidungen zu bioethischen Fragen oder zum Umfang von Auslandseinsätzen der Bundeswehr werden in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert und sind kaum auf einen einheitlichen Standpunkt festzulegen. Die Sachthemenorientierung der Wähler kann sich auf in der Vergangenheit erbrachte (retrospective voting) oder aber künftig erwartete Leistungen (prospective voting) beziehen<sup>39</sup>. Insbesondere bei der Bewertung der ökonomischen Kompetenz der Parteien stellt sich die Frage, ob die Wähler der wahrgenommenen oder erwarteten Verbesserung der eigenen (pocketbook voting) oder der gesamtgesellschaftlichen Situation (sociotropic voting) einen höheren Stellenwert einräumen (GABRIEL 2001: 232)<sup>40</sup>. Wie schon im Falle der Kandidaten, so ist es auch bezüglich politischer Sachthemen für die Wähler nicht immer leicht, zu einer klaren Einschätzung der Themenvielfalt und damit zu einer eindeutigen Selbstpositionierung zu gelangen. Insbesondere die zunehmende Variabilität der Themenauswahl durch die Parteien sowie die Tendenz zur programmatischen Angleichung und „Herausbildung politisch konturloser ‚Allerweltparteien‘ kann bei den Wählern mitunter Konfusion auslösen und

---

<sup>38</sup> zu dieser Differenzierung siehe Butler/ Stokes 1974

<sup>39</sup> Fiorina 1990, Thurner/ Pappi 1998

<sup>40</sup> Kinder/ Kiewit 1985

langfristig den sozialstrukturell und kulturell bedingten Rückgang der Parteiidentifikation verstärken“ (vgl. GABRIEL 2001: 234)<sup>41</sup>. Die Wahlentscheidung ist umso stabiler, je konsistenter die Konstrukte – Parteiidentifikation, Kandidaten- und Problemorientierung – aufeinander abgestimmt sind. Beim Großteil der Wähler befinden sich die Konstrukte „in einem Gleichgewichtszustand, stützen einander ab und verstärken auf diese Weise die Wahlabsicht“ (vgl. GABRIEL 2001: 236). Fehlt dieses Gleichgewicht, d.h. geraten Themen- und Kandidatenorientierung in Widerspruch zur Parteiidentifikation, so kann dies „cross-pressures“<sup>42</sup> zur Folge haben und die Wahrscheinlichkeit einer möglichen „Wechselwahl“ oder auch Wahlenthaltung steigt<sup>43</sup>.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sozialpsychologische Theorien des Wählerverhaltens ebenso wie die soziologischen Konzepte von einer „Normalwahl“ ausgehen, in der Wähler (im Normalfall) über einen längeren Zeitraum einer bestimmten politischen Richtung zuneigen und eine bestimmte Partei wählen. Diese affektuelle Parteibindung resultiert in der Vorstellung soziologischer Theorien (Columbia-School) aus der Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen. Demgegenüber rücken sozialpsychologische Ansätze den Stellenwert einer Parteiidentifikation in den Vordergrund und betonen insbesondere die Rolle kognitiver und psychologischer Momente. Von der Normalwahl abgewichen wird nicht in erster Linie aufgrund von sozialen cross-pressures, sondern primär als Folge der zunehmenden Beeinflussung durch Medien und das Wahlkampfmanagement der Parteien.

---

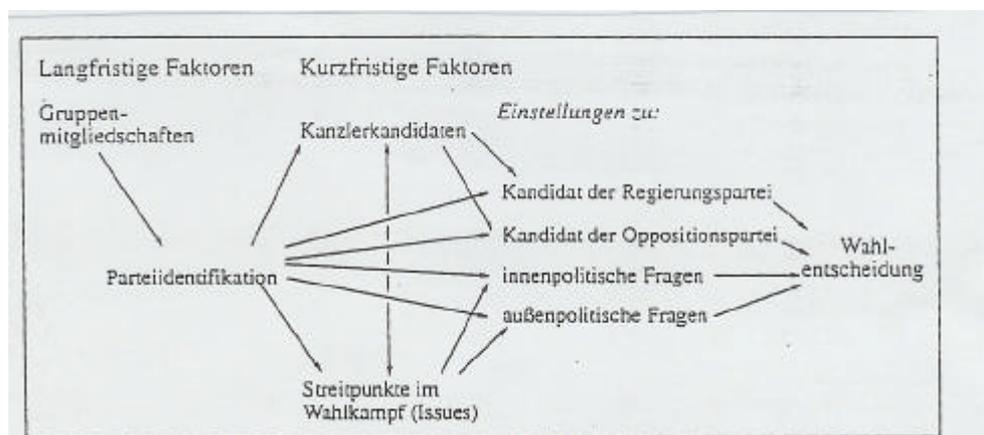
<sup>41</sup> Kirchheimer 1965, Wiesendahl 2001

<sup>42</sup> Auch das Konzept von Lazarsfeld u.a. kannte „cross-pressures“, doch wurde nicht eindeutig herausgestellt, aus welcher subjektiven Motivation heraus der individuelle Wähler sich aus seiner Prädisposition löst.

<sup>43</sup> Siehe die Beispiele bei Eilfort: „Bei der Bundestagswahl 1980 enthielten sich viele Frauen, die sonst immer die Union gewählt hatten, weil ihnen der Kanzlerkandidat Strauß mißfiel; bei der Bundestagswahl 1987 „flohen viele mit der Regierungspolitik unzufriedene Landwirte, die nicht bereit waren, eine andere Partei als die sonst von ihnen bevorzugte Union zu wählen, ebenfalls in die Enthaltung“ (EILFORT 1994: 74).

Der Grundgedanke des Michigan-Modells ist, dass der Wähler nicht bei jeder Wahl vor einer völlig neuen Entscheidungssituation steht, sondern „von Hause“ eine über den Sozialisationsprozess langfristig erworbene politische Parteiorientierung mitbringt. Er trifft bei jeder Wahl im Grunde immer zwei Entscheidungen, die, *ob* er wählt, und wenn ja, *wie* er votiert.

Abb. 2: das Erklärungsmodell des Michigan-Modells



Quelle: Gabriel 2001: 236

Das sozialpsychologische Modell der Michigan-School ist gegenüber den oben geschilderten sozialstrukturellen Konzepten insofern ein deutlicher Fortschritt und entwickelte sich „schnell zu einem die Diskussion bis heute prägenden Ansatz der Wahlforschung“ (vgl. FALTER u.a.1990: 9). Sein Vorteil beruht auf dem differenzierten Erklärungsschema: es berücksichtigt sowohl langfristige, objektiv-soziale, als auch kurzfristige, eher subjektiv-psychologische Faktoren, die den Wähler in seinem Entscheidungsverhalten beeinflussen können. Der Wähler ist durch die Sozialstruktur geprägt, aber nicht determiniert, nicht die Zugehörigkeit zu einer Partei als solche, sondern die im Laufe der Zeit erworbene subjektive Identifikation mit ihr beeinflusst ihn. Dadurch ist es auch möglich, dass kurzfristige externe Faktoren (Wahlkampfpropaganda, etc.) sein „politisches Weltbild“ ins

Wanken bringen und sein Verhalten an der Wahlurne oftmals in letzter Minute entscheidend umlenken können. Gerade die zurückliegende Bundestagswahl zeigt, dass diese kurzfristigen Einflüsse von Wahlkämpfen und Medien offensichtlich kontinuierlich an Bedeutung gewinnen und in starkem Maße demoskopische Schwankungen verursachen können<sup>44</sup>.

Kritisiert werden am Modell zumeist zwei Aspekte: zum einen die Problematik der Übertragung auf andere politische Systeme und Gesellschaften ausserhalb der Vereinigten Staaten (s.o.). Es fragt sich in der Tat, inwieweit angesichts der Unterschiedlichkeit der politischen Institutionen und Akteure - Wahlsystem, „Gewaltentrennung“, Parteienstruktur - das amerikanische Konzept auf die Situation der Bundesrepublik sinnvoll angewandt werden kann<sup>45</sup>. So ist beispielsweise kaum erforscht, welchen Stellenwert der Kandidat in einem bundesdeutschen Wahlkampf hat, „ob für eigenständige Kandidateneffekte überhaupt Raum bleibt und was der Begriff ‚Kandidatenorientierung‘ in der Bundesrepublik bedeutet“ (GABRIEL 2001: 237)<sup>46</sup>.

Zum anderen wird gegen das Konzept der Vorwurf mangelnder theoretischer Brauchbarkeit und einer gewissen Tautologie der Erklärung erhoben. Stittig ist vor allem, ob es in Deutschland eine von der Wahlabsicht unabhängige Parteiidentifikation gibt und welche Bedeutung ihr verbleibt<sup>47</sup>: „Parteiidentifikation liegt als unabhängige Variable inhaltlich zu nahe an der abhängigen, zu erklärenden Variablen, also der Stimmabgabe für eine Partei“ (EILFORT 1994: 74). Was ist gewonnen, wenn man die Entscheidung eines Wählers für Partei A damit erklärt, dass er sich mit

---

<sup>44</sup> Brettschneider 2002

<sup>45</sup> Zur Problematik der Übertragung des Modells auf die BRD siehe Falter 1977, Gabriel 2001, Thomassen 1994

<sup>46</sup> Zwar ist von einer zunehmenden Amerikanisierung der Wahlkämpfe die Rede, in deren Zuge einzelne Akteure und Kandidaten zwangsläufig immer wichtiger werden, doch dominiert in der BRD nach wie vor eindeutig die Parteienwahl. Siehe Gabriel 1998, Jung/Roth 1998.

<sup>47</sup> Gabriel 2001, Thomassen 1994

Partei A identifiziert? Gerade die „parteipolitisch ausserordentlich bedeutsamen sozialen Grundlagen des Parteienkonflikts“ (vgl. GABRIEL 2001: 239) in den europäischen Staaten stellen die Bedeutung der Parteiidentifikation in Frage. Der Vorwurf der tautologischen Verwendung des Konstrukts lässt sich vielleicht dadurch ausräumen, dass man die stabilere Parteineigung nicht als bloßen Reflex der Wahlabsicht auffasst, sondern eindeutig zwischen beiden Variablen differenziert.

Am sozialpsychologischen Gesamtkonzept der Michigan-School ist insgesamt positiv hervorzuheben, dass der Wahlakt als das Ergebnis eigenständig handelnder und denkender Individuen und nicht als das schlichte Resultat der Koinzidenz einer Reihe von Umweltfaktoren begriffen wird. Insbesondere die Einbeziehung einer Problemorientierung (issue partisanship) in die individuelle Wahlkalkulation setzt voraus, dass der Wähler zumindest im Ansatz über das politische Tagesgeschäft informiert ist und seine Entscheidung ein Stück weit „rational“, im Sinne von überlegend und berechnend fällt. Die Nähe zu den neueren Rational-Choice-Konzepten fällt dabei ins Auge: Der Parteienwettbewerb wird zu einer echten Leistungskonkurrenz zwischen den Parteien, in der die Wähler jene Partei mit der Führung der Regierungsgeschäfte beauftragen, von deren programmatischem Angebot sie zum Zeitpunkt der Wahl überzeugt sind und der sie die Unterstützung wieder entziehen, sobald ihre Erwartungen enttäuscht werden.

Hinsichtlich der modelltheoretischen Stringenz ist ein solches Konzept rationalen Issue-Wählens kaum zu beanstanden. Die Argumentation ist schlüssig, die einzelnen Parameter (Faktorentrias aus Parteiidentifikation, Kandidaten- und Sachthemenorientierung) sind nachvollziehbar. Erhebliche Skepsis besteht allerdings am Realitätsgehalt des Modells. Angesichts der großen Vielfalt von Themen und Streitfragen – so wird vielfach eingewandt – legen die Wähler ihrer Entscheidung „lediglich eine begrenzte Anzahl

von Themen zu Grunde und seien daher kaum zu einem fundierten Gesamturteil fähig“ (GABRIEL 2001: 233). Das rationalistische Moment, das mit der Sachthemenorientierung im Zuge der kurzfristigen Issuewahl hinzukommt, wird insbesondere von Seiten traditioneller Wahlforscher abgelehnt. In Rational-Choice-Kreisen hingegen wird die Implikation solcher Faktoren hingegen als Annäherung an ein ökonomisches Erklärungsmodell durchweg begrüßt<sup>48</sup>.

Über den Realitätsgehalt von ökonomischen Ansätzen des Wählerverhaltens wird an anderer Stelle noch zu sprechen sein. Hier stellt sich zunächst die Frage, welche Bedeutung Rational-Choice-Aspekten innerhalb des sozialpsychologischen Modells zukommt. Kritiker merken an, dass „die meist sehr einfache Kompatibilität der Rational-Choice-Logik mit den klassischen sozialstrukturellen und sozialpsychologischen Ansätzen [...] an der weitverbreiteten Auffassung zweifeln lässt, die ökonomische Theorie des Wahlverhaltens als eigenständiges, alternativ zu gebrauchendes Modell zur Erklärung individuellen Wahlverhaltens zu betrachten“ (vgl. MAIER/RATTINGER 2000: 10). Anhänger der Rational-Choice-Theorie kontern diesen Vorwurf mit dem Verweis auf die psychologische Überdetermination des sozialpsychologischen Konzepts. „Others worried that the emphasis on psychological variables took the analyst too far into the subjective world of psychology and too far away from the objective world of politics“ (FIORINA 1997: 395). Die Analyse psychologischer Einflussfaktoren, die im Grunde für jeden individuellen Wähler separat und von Wahl zu Wahl aufs Neue durchgeführt werden muss, gehe klar zu Lasten der eigentlichen Stärke, die eine effektive Theorie des Wählerverhaltens an und für sich auszeichnen sollte: zu Lasten der Prognosekraft zukünftiger Wahlgänge.

Ohne die Streitfrage abschließend zu klären, bleibt festzuhalten, dass die Kontroverse die Thematisierung ökonomischer Modellannahmen innerhalb

---

<sup>48</sup> Kühnel/ Fuchs 1998

wahlsoziologischer Analysen zumindest begünstigt und in fruchtbarer Weise vorangetrieben hat<sup>49</sup>. Von Veränderungen, die sich auf der (empirischen) Beobachtungsebene vollzogen haben, gingen zusätzliche Impulse aus. Der festgestellte Bedeutungsverlust von Parteibindungen und der damit verbundene Bedeutungsgewinn kurzfristiger Issue-Faktoren rückt den Stellenwert von Rational-Choice-Konzepten sukzessive in den Vordergrund und lässt klare Vorteile dieses Theorieprogramms gegenüber den klassischen Konzepten des Wählerverhaltens deutlich ins Auge treten (vgl. KLEIN 2002a: 14). Für eine Erklärung eher kurzfristig wirksamer Faktoren scheinen theoretische Ansätze, die insbesondere die große Variabilität und Dynamik sozialer und politischer Ereignisse in Rechnung stellen, besser geeignet als Theorien, die von weitgehend stabilen und allenfalls langfristig veränderbaren Bedingungen ausgehen. In der Politik ist aktuell auf allen Ebenen ein hohes Maß an Fluktuation zu beobachten: Wähler treffen ihre Entscheidungen erst kurz vor der Wahl, wechseln ihre politische Präferenzen zunehmend ad hoc; Politiker reagieren darauf mit häufig variierenden Strategien und Wahlkampfaußagen. Diese Dynamik des politischen Geschehens fordert auch die sozialwissenschaftliche Theoriebildung heraus, flexible Konzepte zu entwickeln, die in der Lage sind, adäquat auf Veränderungen von Situationskontexten zu reagieren.

Im letzten Abschnitt dieses Kapitels sollen daher die These vertreten werden, dass klassische soziologische und sozialpsychologische Konzepte angesichts gravierender Veränderungen politischer Zusammenhänge in den vergangenen Jahren zur Beschreibung und Erklärung des individuellen Wählerverhaltens immer weniger fruchtbar gemacht werden können. Seit etwa Mitte der 60er Jahre hat die Sozialstruktur in den meisten „fortgeschrittenen Industrienationen“ einen erheblichen Wandel erfahren<sup>50</sup>; das Bildungsniveau konnte quer durch alle sozialen Klassen und Schichten

---

<sup>49</sup> Bürklin/ Klein 1998: 107, Klein 2001: 14

<sup>50</sup> Dalton 1996

merklich gesteigert werden, Individualisierungsprozesse wurden in Gang gesetzt und der Großteil der Bürger emanzipierte sich aus althergebrachten Zwängen und sozialen Bindungen. Im Zuge dieses Gesellschaftswandels hat auch die politische Kultur, insbesondere das Verhältnis zwischen Bürger und Politik fundamentale Veränderungen erlebt. Diese realen Entwicklungen haben folglich auch in der Theorieforschung einen Perspektivenwechsel erzwungen, der die empirische Wahlforschung nachhaltig beeinflusst hat bzw. in Zukunft noch beeinflussen wird<sup>51</sup>. Die Umschwünge, die im Verhältnis zwischen den Bürgern und den maßgeblichen politischen Akteuren und Institutionen – insbesondere Parteien und Kandidaten – stattgefunden haben, lassen sich als Bestandteil eines umfassenden gesellschaftlichen *Rationalisierungsprozesses* auffassen. Am Beispiel der sozialen Entwicklungen und Trends der Bundesrepublik soll dieser Prozess im Folgenden möglichst exakt vor Augen geführt werden.

## 2.4 Die Rationalisierung des Wählerverhaltens

Wandel im Verhältnis zwischen den Bürgern und den zentralen politischen Akteuren macht sich vor allem im Wählerverhalten bemerkbar. In der Tat haben die Wahlergebnisse auf allen Ebenen – von Kommunal- bis Bundestagswahlen – der Wahlforschung zuletzt verstärkt Rätsel aufgegeben<sup>52</sup>. Phänomene wie Stimmensplitting, Wechselwahl oder strikte Wahlenthaltung scheinen sich als feste Merkmale des Wählerverhaltens zu etablieren. Langfristig angelegte Parteibindungen verlieren an Bedeutung, kurzfristige Faktoren wie Kandidaten- oder Sachthemeneffekte dominieren die Wahlentscheidung. Der wachsende Anteil spät entscheidender Wähler

---

<sup>51</sup> zur wachsenden Bedeutung ökonomischer Modelle siehe Braun 1999, Fuchs/ Kühnel 1990

<sup>52</sup> Bürklin 1994, Crewe 1992, Dalton/ Beck/ Flanagan 1984

bei der vergangenen Bundestagswahl scheint diesen Trend einmal mehr zu bestätigen (ROTH/ JUNG 2002: 4).

Wo liegen die Ursachen für diese Entwicklung? Die zunehmende Unberechenbarkeit und „Flutterhaftigkeit“ der Wähler ist – so kann angenommen werden – wohl weniger als „Reaktion auf ungelöste politische Sachfragen oder das Verhalten der Spitzenpolitiker zurückzuführen“ (vgl. BÜRKLIN 1994: 27), als vielmehr als Ausdruck eines tiefgreifenden politisch-kulturellen Wandels aufzufassen. „In der international vergleichenden Politischen Kulturforschung besteht Konsens darüber, dass sich die Politische Kultur Westdeutschlands seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges grundlegend gewandelt hat“ (BÜRKLIN 1994: 29).

So rubrizieren Almond und Verba in ihrer vergleichenden „Civic Culture-Studie“ die Bundesrepublik um 1960 noch unter die Kategorie einer parochialen politischen „Untertanenkultur“. Charakteristisch für eine solche Kultur sind Einstellungen, Verhaltensnormen und Wertorientierungen der Bürger, die größtenteils durch politische Inaktivität, ein geringes Maß an politischer Involvierung sowie obrigkeitstaatliche Attitüden geprägt sind (BÜRKLIN 1994: 29)<sup>53</sup>.

„Eine parochiale politische Kultur zeichnet sich durch die weitgehende Passivität, ein geringes Interesse bezüglich jeglicher Formen politischer Partizipation und insgesamt die fortdauernde Präferenz für autoritäres und paternalistisches Verhalten und undemokratische Strukturen in Politik und Gesellschaft der Bevölkerungsmehrheit aus“ (ALMOND/ VERBA 1963: 293f.).

Die politische Untertanenkultur der Nachkriegsjahre spiegelt exakt die gesellschaftlichen Bedingungen dieser Zeit wider und gibt ein adäquates Bild vom damaligen Zustand der Republik. Die „Stunde Null“ hatte sich auch in den Köpfen der Bürgerinnen und Bürger festgesetzt; Gefühle von

---

<sup>53</sup> Almond/ Verba 1963

Resignation und Orientierungslosigkeit dominierten und von einer Aufbruchstimmung konnte zumindest anfangs keine Rede sein. Die geistig-intellektuelle Depression, die vor allem im Bewusstsein der Bürger stattfand, ging einher mit einer faktisch-realen Depression, die durch den allgemeinen Niedergang sozialer Errungenschaften verbunden war: Das Wirtschaftssystem lag buchstäblich am Boden, die Institutionen des Schul- und Bildungswesens waren weitgehend außer Kraft gesetzt und ein funktionsfähiger Mediensektor mit unabhängigen Organisationen existierte praktisch nicht. Damit fehlten im Grunde alle Voraussetzungen, die für die partizipative Politische Kultur einer freiheitlich-demokratischen Zivilgesellschaft unabdingbar sind<sup>54</sup>.

Die sozialen Umstände und Bedingungen der damaligen Zeit hatten direkte Implikationen für das Verhältnis der Bürger zum politischen System sowie den relevanten politischen Institutionen und Akteuren. Da infolge des brachliegenden Bildungssystems die nötigen kognitiven und intellektuellen Voraussetzungen zu einer eigenständigen Einschätzung und Beurteilung politischer Zusammenhänge fehlte, und da auch kein mediales Rückgrat existierte, das den Bürgerinnen und Bürgern mittels politischer Bildung diese Arbeit abnahm, „waren die politischen Parteien als Orientierungshilfen in der Anfangszeit nahezu konkurrenzlos“ (vgl. GABRIEL 2001). Die Partei als „Schicksalsgemeinschaft“ war ein „Auffangbecken“ ähnlich gelagerter sozialer Gruppen und entlastete den einzelnen Bürger in der Tat von hohen Informations- und Entscheidungskosten. Die Parteibindungen waren weitgehend stabil und durch kurzfristige Einflüsse kaum zu erschüttern. Die Prognose des Wählerverhaltens fiel angesichts der Berechenbarkeit des politischen Verhaltens der Bürgerinnen und Bürger gewöhnlich nicht all zu schwer. Traditionelle, sozialstrukturell basierte Ansätze, die nahezu ausschließlich auf soziale Faktoren rekurrieren, lieferten daher durchaus

---

<sup>54</sup> Bürklin 1994, Dalton/ Beck/ Flanagan 1984

plausible Erklärungen für das elektorale Entscheidungsverhalten der Staatsbürger.

Gleiches lässt sich für die heutige Zeit allerdings nicht mehr behaupten. Gravierende Veränderungen haben im Laufe der Jahre und Jahrzehnte um sich gegriffen: Die Bildungsexpansion und eine regelrechte „Medienexplosion“ haben den politischen Akteur in hohem Maße aufgeklärt. Er fällt politische Entscheidungen weitgehend eigenständig und benötigt in der Regel keine zusätzliche Orientierungshilfe durch Parteien oder andere politische Institutionen. Die althergebrachte Erklärung des Wählerverhaltens auf der Basis der Zugehörigkeit eines Individuums zu Klassen und Schichten greift im Zeitalter der Individualisierung und Pluralisierung von Lebensstilen und Lebenslagen schlicht zu kurz<sup>55</sup>.

Von seiten einiger Politikwissenschaftler und Wahlforscher wird daher der Standpunkt vertreten, dass im Zuge dieses allgemeinen sozialen Wandels von der industriellen Gesellschaft hin zur Wohlstands- und Dienstleistungsgesellschaft der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Wähler-Parteien-Beziehung ihr Antlitz grundlegend transformiert und rationalisiert hat<sup>56</sup>: So wird angenommen, dass der neue, aus früheren sozialen Bindungen emanzipierte und aufgeklärte Wähler infolge der Lösung aus traditionellen Bindungen verstärkt nach persönlicher Interessenlage zunehmend (zweck-)rational (WEBER 1980) kalkuliert und seine politischen Präferenzen entwickelt. Am Beispiel der gesellschaftlichen Entwicklungen, die in der Bundesrepublik in den vergangenen Jahrzehnten stattgefunden haben, lässt sich dieser Rationalisierungsprozess schlüssig rekonstruieren<sup>57</sup>. Dabei stellt sich insbesondere die Frage, welche

---

<sup>55</sup> Beck 1986

<sup>56</sup> Fuchs/ Kühnel 1994, Kühnel/ Fuchs 1998

<sup>57</sup> Die Bundesrepublik Deutschland kann diesbezüglich nur als ein Beispiel neben anderen herausgegriffen werden. Im Prinzip handelt es sich jedoch um eine umfassende gesellschaftliche und politisch-kulturelle Transformation, von der über kurz oder lang nahezu *alle* westlichen Industrienationen betroffen waren. Siehe Dalton 1996

Auswirkungen bestimmte soziale Trends auf die politische Kultur und das politische Entscheidungsverhalten der Bürgerinnen und Bürger hatten:

Kennzeichnend für das politische System der Bundesrepublik war lange Zeit die spezifische Kontinuität des Parteiensystems: Der Großteil der Wählerschaft konzentrierte sich auf die beiden großen Volksparteien, kleinere Parteien spielten demgegenüber kaum eine Rolle. Die Stabilität der Wähler-Parteien-Koalitionen stand in der Wahlforschung bis in die achtziger Jahre hinein kaum zur Debatte. Die BRD galt damit als „abweichender Fall unter den westlichen Demokratien“ (vgl. SCHMITT-BECK/ SCHROTT 1994: 543). Dann, ab etwa Anfang der achtziger Jahre, wurden in den Wahlergebnissen allerdings zunehmend Veränderungen sichtbar und es zeigten sich die gleichen Symptome, die einige Zeit zuvor schon in den USA sowie diversen europäischen Nachbarstaaten - Großbritannien, Niederlande, Schweden - aufgetreten waren: ein fortschreitender Prozess der Auflösung festgefügtter Parteibindungen in substantiellen Teilen der Wählerschaft: sinkende Wahlbeteiligung, Wechselwahl, Stimmensplitting, Zugewinne für „sonstige“ Parteien. „In Kürze: Das Parteiensystem der Bundesrepublik weist die gleiche Zunahme der Wählerfluktuation und der Fragmentierung der Parteineigungen auf, die in den letzten Jahren in Großbritannien, in den USA und in anderen hochindustrialisierten Gesellschaften beobachtet wurden“ (DALTON/ ROHRSCHEIDER 1987: 297)<sup>58</sup>.

Begründet wird diese Erscheinung gewöhnlich im Rahmen eines sogenannten Realignment- bzw. Dealignment-Modells<sup>59</sup>. Der Realignment-Ansatz basiert auf der Annahme, dass stabile Wähler-Parteien-Koalitionen sich hauptsächlich über die Verankerung der Parteien in verschiedenen

---

<sup>58</sup> Die im internationalen Vergleich zeitliche Verzögerung des Auftretens betreffender Phänomene resultiert wohl daraus, dass die BRD als „verspätete Demokratie“ in ihrer Entwicklung des politischen Systems ein wenig hinterhinkte.

<sup>59</sup> Dalton/ Beck/ Flanagan 1984

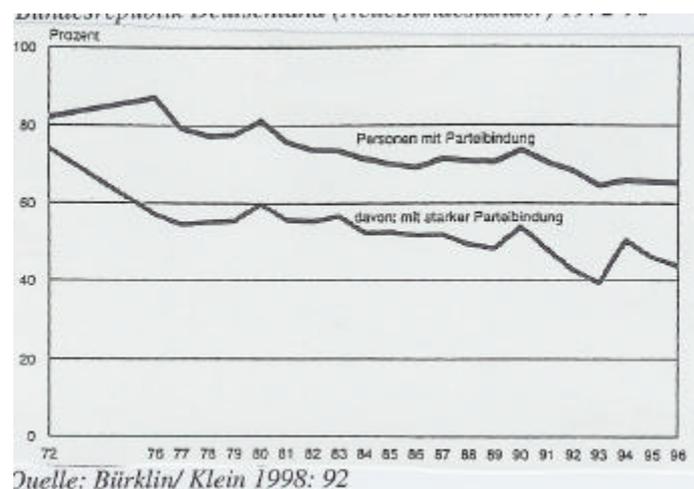
sozialen Gruppen definieren. Diese Koalitionen werden dadurch belastet, dass neue politische Sachthemen und Streitfragen (issues) auf die Tagesordnung kommen. Das Resultat sind dann neue Konfliktlinien, die häufig die fundamentale Umstrukturierung und Neuorientierung mehrheitlicher Teile des Elektorats zur Folge haben; „d.h. es finden grundlegende Verschiebungen hinsichtlich der soziostrukturellen Basis der Parteiwählerschaften statt“ (DALTON/ ROHRSCHEIDER 1987: 298). Ein Beispiel wäre etwa die Erschütterung des Parteiensystems durch die im Zuge des Reaktorunfalls von Tschernobyl 1986 ins Blickfeld geratene Umwelt-/ Sicherheitsproblematik. Angesichts neuer Herausforderungen lösen die Wähler sich aus althergebrachten Bindungen und fügen sich später wieder in neue „Koalitionen“ ein. Zunehmende Wählerfluktuation und Fragmentierung der Parteipräferenzen stellten demnach lediglich ein Übergangsphänomen dar.

Eine solche Erklärung würde wohl am ehesten mit dem makrosoziologischen Gruppenansatz von Lazarsfeld u.a. oder der Konflikttheorie von Lipset und Rokkan korrespondieren. Die in der letzten Zeit beobachteten Diskontinuitäten des Parteiensystems wären demzufolge in erster Linie eine Folgeerscheinung der Entstehung eines neuen cleavages, der die Wählerneigungen nachhaltig beeinflusst hat. Empirisch ist allerdings weder ein solcher cleavage, noch eine generelle Neuorientierung in Teilen der Wählerschaft auch nur ansatzweise nachgewiesen. „Zu diesem Zeitpunkt lässt sich also feststellen, dass bis heute noch kein Realignment stattgefunden hat, welches die Entstehung neuer Parteiwählerschaften begründen könnte“ (DALTON/ ROHRSCHEIDER 1987: 299).

Da dennoch Veränderungen aufgetreten sind, muss es eine andere Erklärung geben: Eine alternative Deutung bietet die Dealignment-These: Eine Phase des Dealignment liegt vor, „wenn im Gesamtelektorat über einen längeren Zeitraum die Bereitschaft abnimmt, sich psychologisch an eine Partei zu

binden“ (vgl. DALTON/ ROHRSCHEIDER 1987: 299; GLUCHOWSKI 2001: 184). Für die Bundesrepublik beispielsweise ist dieses Phänomen empirisch einwandfrei nachgewiesen (Abb. 3)<sup>60</sup>. So zeigt sich etwa für die alten Bundesländer, dass über den Zeitraum von 1972 bis 1996 der Anteil der Personen, die eine feste Parteibindung haben, von ca. 80 auf knapp über 60% reduziert hat. Noch stärker ist der Rückgang der Personen, die vorgeben, eine starke, d.h. über mehrere Wahlgänge stabile Parteibindung, zu besitzen. Hier ist gar ein Rückgang von anfangs 70 bis 80% auf ca. 40 bis 50% Mitte der 90er Jahre zu verzeichnen. Die Entwicklung der Parteibindungen verdeutlicht damit einen klaren Abwärtstrend der affektuellen Identifikation der Bürger mit den Parteien. Dies kann insgesamt als Vertrauensverlust in die Problemlösungskompetenz der Parteien interpretiert werden. Angesichts des verstärkten Auftretens parteilicher Affären und Skandale (bzw. ihrer Thematisierung in den Medien)<sup>61</sup> in jüngster Zeit ist davon auszugehen, dass dieser Trend sich auch künftig noch fortsetzt und möglicherweise weiter verstärkt.

*Abb. 3: Der Rückgang affektiver Parteibindungen in der Bundesrepublik Deutschland (Neue Bundesländer) 1972-96*



<sup>60</sup> Die Daten basieren auf verschiedenen Wahlumfragen, die im Zeitraum von 1972 bis 1996 durchgeführt wurden. Die Datensätze sind im Zentralarchiv für empirische Sozialforschung (ZA) der Universität Köln archiviert. Siehe Bürklin/ Klein 1998

<sup>61</sup> Brettscheider 2002b

Bürklin unterscheidet a) ein ökologisches Dealignment durch abnehmende Gruppengrößen auf der Makroebene - danach sind immer weniger Bürger in sozial-moralische Milieus eingebunden und in sozialen Gruppen integriert -, von b) einem sektoralen Dealignment auf der Mikroebene, wonach zusätzlich auf Individuen, die trotz allem nach wie vor stabile Gruppenbindungen aufweisen, die Prägekraft der sozial-moralischen Milieus nachlässt<sup>62</sup>. Für die Abschwächung der Prägekraft der Parteiloyalitäten werden dabei verschiedene Faktoren aufgeführt, die mittelbar oder unmittelbar über den sozialen Wandel auf die politischen Einstellungen und Verhaltensweisen einwirken: 1) die sich abschwächende sozialstrukturelle Einbindung in gesellschaftliche Gruppen und zunehmende Individualisierung der Wähler, 2) die Bildungsexpansion und „kognitive Mobilisierung“ breiter Wählerkreise sowie 3) die gestiegene Unzufriedenheit der Bürger mit der Problemlösungskompetenz der Parteien (Politikverdrossenheit). Alle drei Faktoren sind interdependent und können nicht isoliert voneinander betrachtet werden<sup>63</sup>.

### 2.4.1 Individualisierung

Als eine wesentliche Ursache für die rückläufige Verbreitung und Intensität affektiver Parteibindungen kann allgemein die zunehmende gesellschaftliche Individualisierung eines Großteils der Bürger aufgeführt werden: Individualisierung bedeutet, dass die Zugehörigkeit zu sozialstrukturellen Kategorisierungen – z.B. Klassen und Schichten - in der modernen Gesellschaft in ihrer Prägekraft auf das alltägliche Leben der Menschen kontinuierlich an Bedeutung verliert<sup>64</sup>. Infolge der ökonomischen, sozialen

---

<sup>62</sup> Vgl. Bürklin/ Klein 1998: 81-84

<sup>63</sup> Ein guter Überblick über die Entstehungsbedingungen des „Dealignment-Phänomens“ findet sich bei Alemann 1995: 74ff.

<sup>64</sup> Nach Ulrich Beck befinden sich die meisten westlichen Gesellschaften mittlerweile durchweg „jenseits von Klassen und Schichten“. Der Zusammenhang zwischen

und kulturellen Entwicklung der Nachkriegszeit ist eine „neue Unmittelbarkeit von Individuum und Gesellschaft“ (BECK 1986) entstanden, die bewirkt, dass die Individuen trotz der nach wie vor gegebenen Abhängigkeit von den Zwängen des Arbeitsmarktes, des Bildungssystems und des Sozialstaats in ihren Lebensperspektiven weniger durch klassen-, schichten- und milieuspezifische Vorgaben festgegelgt sind als dies früher der Fall war<sup>65</sup>. „Der einzelne wird so schrittweise zum „Bastler“ und „Konstrukteur“ seiner Biographie und kann sein Leben zu großen Teilen selbst in die Hand nehmen (vgl. SCHERR 2000: 139).

Die Konsequenz aus diesem Prozess: Mehr und mehr befreit der Bürger sich aus angestammten Gruppenbindungen: aus seiner Kirchengemeinschaft, Nachbarschaftsgemeinde, ja sogar aus dem engeren Familienkreis. Und eben auch aus althergebrachten Wählergruppen. Der individualisierte Bürger emanzipiert sich aus diversen sozialen Zwängen und ist folglich auch nicht länger bereit, einer bestimmten Partei langfristige Gefolgschaft zu erweisen. Die Ambivalenz dieses Prozesses wurde schon frühzeitig erkannt<sup>66</sup>: Bereits Anfang des 19. Jahrhunderts warnte der französische Sozialtheoretiker Tocqueville vor der um sich greifenden sozialen „Vereinzelung“ sowie den Gefahren, die den Menschen daraus möglicherweise entstehen können:

„Der Individualismus erstickt zunächst nur die Keime der staatsbürgerlichen Tugend, später jedoch greift er auf die Dauer alle anderen an und zerstört sie, um endlich im Egoismus zu enden“ (TOCQUEVILLE 1992: 139f.).

Die zunehmende Individualisierung und regelrechte „Atomisierung“ der Gesellschaft ist in den Augen Tocquevilles möglicherweise eine Gefahr für die staatsbürgerlichen Pflichten und Tugenden, etwa die Mitwirkung und

---

Sozialstruktur und persönlichem Lebensstil lässt nach und ein „Prozess der Diversifizierung der Lebenslagen und Lebensstile“ setzt ein“ (BECK 1986: 22).

<sup>65</sup> Beck 1986, Scherr 2000

<sup>66</sup> Die „Ambivalenz“ der Individualisierung äußert sich für Beck darin, dass die Individuen sich einerseits aus Zwängen und Traditionen befreien, andererseits durch den Verlust sicheren Rückhalts aber auch Gefahr laufen, überfordert zu werden.

Beck 1986, Scherr 2000: 139.

Partizipation der Bürgerinnen und Bürger an den unterschiedlichen demokratischen Verfahren. Dieser frühen Diagnose von Tocqueville kann man sich auch (und gerade) heute durchaus anschließen. Wenn staatsbürgerliche Pflichten wie der Wahlakt infolge einer verstärkten Selbstorientierung sukzessive unerminiert werden, besteht möglicherweise tatsächlich die latente Gefahr einer langfristigen Destabilisierung des bundesdeutschen Parteiensystems. „Problematisch wird aber Individualisierung, wenn sie in Richtung Egozentrik und individuelle Nutzenmaximierung ausschlägt“ (ALEMANN 1995: 81). So kann ein Zusammenhang zwischen dem allgemein festgestellten Individualisierungsprozess, der mit einer verstärkten Egozentrik und selbstgewählten Isolierung einhergeht, sowie nachlassendem politischen Engagement durchaus angenommen werden.

Triebfeder des Individualisierungsschubs sind im wesentlichen die allgemeinen gesellschaftlichen Veränderungen der vergangenen Jahrzehnte: insbesondere die positive Wirtschaftsentwicklung und rasante Bildungssteigerung in nahezu allen fortgeschrittenen westlichen Staaten seit etwa Mitte des 20. Jahrhunderts<sup>67</sup>. Gesellschaftsweit hat ein kognitiver und sozioökonomischer „Fahrstuhleffekt“ eingesetzt: „die Klassengesellschaft ist insgesamt eine Etage höher gefahren und es gibt ein kollektives Mehr an Einkommen, Bildung, Mobilität, Recht, Wissenschaft, Massenkonsum“ (BECK 1986: 122). Der gebildete, materiell unabhängige und individualisierte Wähler ist in der Folge auch nicht länger gewillt, sich aus rein affektuellem oder traditionaler Motivation heraus an eine bestimmte Partei zu binden bzw. an gesellschaftlich normierten Aktivitäten im politischen Bereich (Wahlen, Parteiveranstaltungen) teilzunehmen<sup>68</sup>.

---

<sup>67</sup> Dalton 1996

<sup>68</sup> Siehe die Typologie der Handlungsantriebe bei Weber 1980

## 2.4.2 Bildungs- und Informationsexpansion

Neben einer mittelbaren Einflussnahme über den Individualisierungsprozess wirken sich Bildungsexpansion und mediale Informationsflut auch direkt auf das partizipative Verhalten der Bürger aus. Der soziale Wandel schlägt sich somit auch unmittelbar im politischen Kontext nieder<sup>69</sup>. Beide Teilphänomene sind eingebettet in einen umfassenden sozioökonomischen Transformationsprozess, den die westlichen Gesellschaften im Verlauf der letzten Jahrzehnte erlebt haben: Genannt werden können hier exemplarisch die Anhebung des durchschnittlichen Lebensstandards eines Großteils der Bevölkerung sowie die Restrukturierung des Arbeitsmarktes.

Im Zuge dieser gesamtsozialen Veränderungen ist insbesondere der Bildungsstandard in der Vergangenheit gesellschaftsweit enorm angestiegen. „These economic and social changes were joined by an expansion of educational opportunities“ (DALTON u.a. 1984: 6). Der Zugang zu den Bildungsmöglichkeiten wurde erleichtert, Informationen in Hülle und Fülle sind allen Bevölkerungsgruppen jederzeit zugänglich. „Throughout the Western World, there has been a steady growth in compulsory education and a virtual explosion in university training“ (DALTON u.a. 1984: 6). Ein derartiger Bildungsanstieg hat notgedrungen auch Folgen für den politischen Prozess.

Ein höheres Bildungs- und Informationsniveau bedeutet, dass dem Bürger mehr Ressourcen zur Verfügung stehen, sich aktiv am politischen Tagesgeschehen zu beteiligen. Der erweiterte Handlungsspielraum der Staatsbürger schränkt auf der anderen Seite die Handlungs- und Bewegungsfreiheit zentraler politischer Akteure wie Parteien und Verbände deutlich ein und verändert so die Struktur des politischen Prozesses in fundamentaler Weise. „The expanding political skills and resources of the

---

<sup>69</sup> Sozialer Wandel im weitesten Sinne meint die Veränderung sozialer Strukturen im Sinne von Regelmäßigkeiten des sozialen Lebens. Siehe Hradil 2001, Schäfers 1998, Zapf 2000

electorate are changing political processes“ (DALTON u.a. 1984: 7). Dies spiegelt sich insbesondere in den Wahlergebnissen wider. Der Wähler von heute ist insgesamt besser informiert und kundiger bezüglich politischer Zusammenhänge und reagiert auf die Wahlkampfpropaganda der Parteien sehr viel sensibler. Die Intensivierung und Professionalisierung des Wahlkampfmanagements deutet darauf hin, dass die Parteien inzwischen auf den Wählerwandel reagiert haben.

Der amerikanische Soziologe Ronald Inglehart deutet diesen Wandel als das Resultat einer „kognitiven Mobilisierung“, die sich in den vergangenen Jahrzehnten in der Bevölkerung vollzogen hat<sup>70</sup>. Kognitive Mobilisierung bedeutet, dass die Individuen „durch den Erwerb bestimmter kognitiver Fertigkeiten („skills“) ein Gefühl subjektiver politischer Kompetenz bekommen“ (vgl. INGLEHART 1995: 419) und dadurch die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich an politischen Aktivitäten beteiligen (etwa wählen gehen), steigt. Der Zusammenhang zwischen gesteigertem Bildungsniveau und der sogenannten „Partizipativen Revolution“ in den 70er Jahren ist empirisch klar erwiesen<sup>71</sup>. Der „klassische Wähler“ der Nachkriegsgeneration wies infolge seines schwachen Informations- und Bildungsstandards zwangsläufig eine geringere kognitive Kompetenz auf; folglich blieb er politisch weitgehend uninteressiert und inaktiv und war zur Bewältigung der Fülle an Informationen, Aussagen und Eindrücken, die von der politischen Arena auf ihn eindrangen, noch in großem Maße auf die Hilfe von Parteien und anderen Institutionen angewiesen. Die psychologische Bindung an eine Partei entlastete ihn von möglicherweise hohen Entscheidungs- und Informationskosten und erleichterte ihm beispielsweise die Wahlentscheidung.

---

<sup>70</sup> Inglehart 1995: 416 ff., Inglehart 1998

<sup>71</sup> siehe Kaase 1984

Der „neue Wähler“ („apartisan“) hat all dies nicht länger nötig. Dank seiner eigenen kognitiven Fertigkeiten und der umfangreichen Unterstützung unzähliger medialer Informationsquellen – „The increases in education and information-handling skills were accompanied by a parallel increase in information resources“ (vgl. DALTON u.a. 1984: 7) – scheint es ihm, auch wenn dies objektiv womöglich gar nicht der Fall ist, als würde er mit der Komplexität des politischen Prozesses getrost alleine zurecht kommen und könnte Entscheidungen weitgehend eigenständig treffen. Dies verschafft ihm die Möglichkeit, punktuell und flexibel von Fall zu Fall, bzw. von Wahl zu Wahl je nach persönlicher Interessenlage über Kandidaten, Themen und Programme zu befinden.

Von der kognitiven Mobilisierung der Bürgerinnen und Bürger wird häufig pauschal auf die generelle Rationalisierung des politischen Verhaltens und des politischen Prozesses geschlossen. Demnach seien sowohl auf der Angebotsseite die Parteien als auch auf der Nachfrageseite die Staatsbürger gezwungen, sich auf den erhöhten Standard des politischen Geschäfts adäquat einzustellen. Die Folge sei eine umfassende Rationalisierung des politischen Wettbewerbs, die sich insbesondere im Wählerverhalten niederschläge<sup>72</sup>: „An die Stelle des loyalen, emotional gebundenen Wählers tritt zunehmend der nutzenorientierte, rationale Wähler“ (BÜRKLIN 1994: 28). Als Indikator für diese Wählerrationalisierung wird zumeist der verstärkte Anteil von Wechselwählern und „Stimmensplittern“ in den Wahlergebnissen angeführt<sup>73</sup>. Die in den Wahlumfragen klar zum Ausdruck kommende Neigung vieler Wähler, in unterschiedlichen Wahlgängen ihr Votum mal der einen, mal der anderen Partei zukommen zu lassen bzw. Erst- und Zweitstimmen aufzusplitten, deutet darauf hin, dass der Wahlakt in der Tat zunehmend als strategische Option verstanden wird, sei es, um Protest zu bekunden (Protestwähler), sei es, um „seiner“ Partei/ „seinem“

---

<sup>72</sup> Braun 1999, Bürklin 1994

<sup>73</sup> Schoen 2000, 2001

bevorzugten Kandidaten einen möglichst hohen Stimmenanteil zu sichern. Zurückzuführen sei dieses strategische, instrumentelle Wahlverhalten der herrschenden Lehrmeinung zufolge (s.o.) eindeutig auf die erhöhte kognitive und intellektuelle Kompetenz eines Großteils des Elektorats.

Ein solcher Schluss ist meiner Meinung nach allerdings voreilig. Gegenargumente liefern vor allem solche Studien, die ihren Untersuchungen empirische Analysen zugrunde legen<sup>74</sup>. Ein eindeutiger Befund ist meist, dass klassische Attribute wie langfristige Loyalität oder eine affektuelle Parteibindung für viele Wähler auch heute nach wie vor höchst relevant sind<sup>75</sup>. Auch den politisch loyalen, affektiv gebundenen Wähler wird es vor allem in älteren Generationen in Zukunft weiter geben (vgl. MÜLLER 1998). Wechselwähler und Stimmensplitter seien trotz steigender Zahl vielmehr nur Ausnahmerscheinungen im politischen Prozess; der Großteil des Elektorats votiere nach wie vor auf der Basis traditionaler, sozialstruktureller Kategorien.

Welcher Position eher zuzustimmen ist, wird sich wohl allein vor dem Hintergrund weiterer Studien klären und muss an dieser Stelle vorerst offen bleiben. Wichtig ist hier zunächst nur, dass die sozialen Rahmenbedingungen politischer Zusammenhänge sich grundlegend gewandelt haben. Infolge der vergrößerten kognitiven Ressourcen der Wähler und der rasanten Zunahme der Medientätigkeit ist zwangsläufig auch die Zahl der potentiellen Einfluss- und Beeinflussungsquellen, die die Wahlentscheidung tangieren können, in letzter Zeit merklich in die Höhe geschneilt. Dass dies nicht wirkungslos auf das politische Verhalten der Bürgerinnen und Bürger bleibt, versteht sich fast von selbst.

Möglicherweise gibt es hier auch Parallelen zu vergleichbaren sozialen Trends, die allesamt eine Begleiterscheinung des sozialen Wandels

---

<sup>74</sup> Müller 1998

darstellen Ein Beispiel wäre etwa das veränderte Mediennutzungs- und insbesondere das Fernsehkonsumverhalten der Bürger: So wie die Expansion der Fernsehkanäle zunehmend Phänomene wie „Hyperaktivität“ und „Channel-Surfing“ der Zuschauer begünstigt, so fördert die Informationsflut und rasant gesteigerte Medientätigkeit womöglich eine zunehmende Sprung- und „Flatterhaftigkeit“ im politischen Verhalten der Wählerinnen und Wähler. „Die Parallelen zwischen Zapping und Wechselwählerverhalten sind unübersehbar“ (VON ALEMANN 1995: 85). Das früher als klarer Anhaltspunkt im Wahlverhalten zu beobachtende „normal vote“ (vgl. CONVERSE 1966, RATTINGER/ KRÄMER 1995), also die primär anhand sozialer und sozioökonomischer Umweltfaktoren erfolgende und einstmals relativ stabile, reguläre „Normalwahl“, ist immer leichter durch kurzfristige Einflüsse abzulenken und nachhaltig zu erschüttern. Es zeigt sich, dass ein Großteil der Wähler in jüngster Zeit erst in der Endphase des Wahlkampfes zu einer abschließenden Entscheidung kommt und sich in seiner politischen Präferenz entgültig festlegt.

### 2.4.3 Parteien- und Politikverdrossenheit

Ist der Wähler informierter, besser gebildet, und kann er politische Fragen verstärkt auf der Basis eigener Überlegungen abwägen, ohne die Hilfe politischer Institutionen (insbesondere der Parteien) in Anspruch nehmen zu müssen, so wird er die Arbeit des politischen Apparats zunehmend kritischer betrachten<sup>76</sup>. Das auch international bekannte Phänomen der Politik- und Parteienverdrossenheit spricht hier für sich und lässt sich als brauchbarer Indikator des politischen Wandels auffassen<sup>77</sup>: Wird der Wähler von seiner bislang bevorzugten Partei enttäuscht, - so die gängige These -

---

<sup>75</sup> vgl. Müller 1998

<sup>76</sup> Ein solcher Schluss wird von einem Großteil der Wahlforscher regelmäßig gezogen. Siehe Bürklin 1994, Eilfort 1994

<sup>77</sup> Zur Problematik der Politikverdrossenheit siehe Arnim 1995, Maier 2000a, Scheuch 1993

wendet er sich ab und flüchtet in Wahleuthaltung oder Protestwahl. „Der neue Wähler ist immer weniger bereit, das Fehlverhalten seiner Partei hinzunehmen“ (BÜRKLIN 1994: 28). Das Fehlverhalten, so wird angenommen, bezieht sich dabei weniger auf inhaltliche Schritte und Maßnahmen der politischen Akteure, beispielsweise bestimmte steuer- und finanzpolitische Initiativen, mit denen der Wähler unzufrieden ist, als vielmehr auf spezifische Aspekte des politischen Stils. Genannt werden können hier vor allem Fragen der Politikfinanzierung, insbesondere das Problem der „Doppel- und Dreifachversorgung von Mandatsträgern und Politikern“ (vgl. ARNIM 1998).

Empirische Studien belegen einwandfrei, „dass wir es schon seit Beginn der achtziger Jahre mit einer durchgängig steigenden Verdrossenheit über Politik im Allgemeinen und über ihre Repräsentanten im Besonderen zu tun haben“ (NIEDERMAYER 2001: 34, STARKE 1993: 70). Als Ursache dafür lassen sich vor allem die zahlreichen Skandale und Affären aufführen, von denen in regelmäßigen Abständen nahezu alle Parteien betroffen sind. Die Häufung der Fehltritte einzelner Politiker hat das Vertrauen in die politische Führungsriege merklich geschwächt<sup>78</sup> und einen verstärkten Rückzug der Bürger vom politischen Tagesgeschäft bewirkt<sup>79</sup>.

Sowohl von Seiten der Forschung als auch der Politik wird allerdings auch die gegenläufige Auffassung vertreten, dass es sich bei Politikverdrossenheit eher um ein „demoskopisches Artefakt“ handelt (vgl. SCHEDLER 1993: 70), einen „medialen Mülleimer, in den alles hineingepackt wird, was auch nur entfernt an Kritik, Unzufriedenheit, Ängste, Unbehagen, oder auch an antipolitische Vorurteile erinnert“ (THIERSE 1993: 19). Die verstärkte Thematisierung politischer Affären in den Medien ist nicht abzustreiten;

---

<sup>78</sup> Empirische Belege dafür finden sich bei Maier 2000a, 2000b

<sup>79</sup> Ein Beispiel aus neuerer Zeit wäre das Verhalten der Führungsspitze der IG-Metall, das in der Bevölkerung auf deutliche Kritik stieß und merkliche Mitgliederverluste zur Folge hatte.

tatsächlich stellt sich die Frage, was eigentlich faktisch zugenommen hat, die Zahl der politischen Skandale oder vielmehr die Berichterstattung und Verarbeitung durch die Fernsehsender und Tageszeitungen. Dies lässt sich auch vor dem Hintergrund neuerer empirischer Studien kaum eindeutig klären<sup>80</sup>. Die Bildungsexpansion hat zweifellos bewirkt, dass ein Großteil der Staatsbürger das politische Geschäft heute weit kritischer verfolgen und beurteilen kann als in der politisch-kulturellen Anfangsphase in der Zeit nach 1945. In gleicher Weise hat aber auch die Medienexpansion dafür gesorgt, dass kaum ein Fehlverhalten eines politischen Repräsentanten unentdeckt bleibt. Ohne abschließend zu klären wie genau es sich damit verhält, kann festgehalten werden, dass dem Ansehen der politischen Klasse durch das Phänomen „Politikverdrossenheit“ zweifelsfrei ein Schaden entsteht, der sich in eben jenen Symptomen äußert, die aktuell in allen fortgeschrittenen Demokratien zu beobachten sind: einem manifesten Trend zur Abschwächung der Parteibindungen, zu Stimmensplitting, Wechselwahl oder Wahlenthaltung.

Zusammenfassend kann für die vergangenen Jahrzehnte ein genereller sozialer Wandel konstatiert werden, der in der Bundesrepublik Deutschland wie auch in den meisten anderen westlichen Staaten das Verhältnis zwischen den Bürgern und ihren politischen Repräsentanten signifikant verändert hat. Diese Veränderungen erfolgten in direkter als auch indirekter Weise. Infolge des sozio-ökonomischen Aufschwungs („Wirtschaftswunder“) wurde der allgemeine Lebensstandard quer durch alle gesellschaftlichen Schichten stark angehoben („Fahrstuhleffekt“), das Bildungsniveau verbessert und der Informationsfluss merklich gesteigert. Von diesen allgemeinen Veränderungen blieb auch das politische System bzw. die politische Kultur dieser Staaten nicht unberührt. Insbesondere das Vertrauensverhältnis zwischen den Staatsbürgern und den politischen

---

<sup>80</sup> Niedermayer 2001: 34ff.. Zu vergleichbaren Entwicklungen in anderen politischen Systemen siehe auch Gilljam/ Holmberg 1995, Crewe 1992

Funktionsträgern hat im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte in allen europäischen Staaten stark gelitten<sup>81</sup>.

„The immediate result of these trends is a *decomposition* of electoral alignments in many Western nations. Parties are fragmenting, and the social and psychological bonds that traditionally link voters to specific parties are weakening – party systems have entered a period of flux” (DALTON u.a. 1984: 8)<sup>82</sup>.

Die Bundesrepublik ist ebenso wie die meisten europäischen Nachbarstaaten im Laufe ihrer Geschichte von einer parochialen politischen Kultur zu einer „civic culture“, einer partizipativen Bürgerkultur herangereift<sup>83</sup>. Eine solche Bürgerkultur westlich-liberaler Staaten fordert auch von der Forschung neue Erklärungen politischer Zusammenhänge; Erklärungen, denen – nach dem Ideal der klassischen Demokratietheorie – das Bild politisch aktiver und engagierter Bürger zugrunde liegt. „Die demokratische Regierungsweise fordert den mündigen Bürger“ (EILFORT 1994: 75).

Über diesen faktischen Trend zur „civic culture“ und zum zunehmend „mündigen“ Bürger herrscht in der Politikwissenschaft sowie der Wahlsoziologie im Besonderen weitgehend Einigkeit. Umstritten ist dagegen, welche Konsequenzen daraus für den politischen Prozess zu ziehen sind und wie diese Veränderungen interpretiert werden müssen. Während die einen davon ausgehen, dass in bezug auf das politische Verhalten insgesamt von einem Rationalisierungsprozess gesprochen werden kann, der vor allem dazu führt, dass ein immer größerer Teil der Bürger seine politischen Entscheidungen strategisch bzw. instrumentell fällt, mahnen andere in diesem Punkt eher zur Vorsicht. In den folgenden

---

<sup>81</sup> Niedermayer 2001

<sup>82</sup> zu neueren Befunden siehe auch Dalton 2000, Dalton 2001

<sup>83</sup> In der Bürgerkultur ist - nach Almond/ Verba (1967) - die obrigkeitsstaatliche Grundtendenz in der Bevölkerung einem freiheitlich-demokratischen Geist gewichen; das Interesse der Bürger für politische Fragen ist in gleichem Maße gestiegen wie die allgemeine Partizipationsbereitschaft.

Ausführungen soll eher dieser zweiten „skeptischen“ Sichtweise gefolgt werden.

Dabei sollen Argumente dafür geliefert werden, dass es anders als vielfach behauptet, durchaus möglich ist, auf der Basis eines Rational-Choice-Ansatzes ein Modell des Wählerverhaltens zu entwickeln, das nicht ausschließlich auf instrumentelle bzw. strategische Kalkulationen der Individuen zurückgreift, sondern darüber hinausgehend weitere potentielle Handlungsantriebe berücksichtigt. Strikt abgelehnt wird im weiteren die Argumentationslogik der geschilderten traditionellen Wählerkonzepte. Der wesentliche Grund für das immer häufiger zu beobachtende Versagen dieser Ansätze ist dabei vor allem in der mangelnden Klarheit ihrer Programme zu suchen. Ihre Modelle sind theoretisch verkürzt und stark unterdeterminiert und halten der sozialen Wirklichkeit nicht länger Stand. Ein überwiegend makrosoziologisches auf langfristig wirksame Umweltfaktoren rekurrierendes Konzept nach dem Muster der klassischen amerikanischen Schulen, das die Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen oder die Wirkung großgesellschaftlicher „cleavages“ (Lipset/ Rokkan) als primäre Determinante individueller politischer Entscheidungen versteht, greift gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Dynamik politischer Ereignisse eindeutig zu kurz.

Das sozialpsychologische Modell von Campbell u.a. berücksichtigt - neben dem ebenfalls größtenteils sozial determinierten Konstrukt der Parteiidentifikation - zwar zusätzlich auch kurzfristige *Persönlichkeitsfaktoren* (politische Streitfragen, Kandidatenorientierung), betrachtet diese jedoch eher als Ausnahme von der Regel. In beiden Konzepten sind kurzfristige Änderungen der politischen Präferenzen der Individuen nur im Rahmen von „cross-pressures“, d.h. von der Norm abweichender Störeinflüsse denkbar. Beide Konzepte gehen von einer mittel- bis langfristig relativ stabilen Wähler-Parteien-Beziehung aus. Auch

wenn gerade das sozialpsychologische Modell mit seiner berühmten Faktoren-Trias aus Parteiidentifikation, Kandidaten- und Sachfragen in der internationalen Wahlforschung auch heute noch vielfach zum Einsatz kommt, stellt sich die Frage, ob die Sozialwissenschaft kein anderes Erklärungskonzept aufbieten kann, das hinsichtlich seiner Struktur eindeutiger ist und das aktuellen Entwicklungen – wie dem gesteigerte Bildungsniveau oder der stark abgeschwächten Parteibindungen eines Großteils der Wähler – adäquater Rechnung trägt als die teilweise theoretisch wenig fundierten Ansätze der amerikanischen Schulen.

Die Rational-Choice-Theorie - so wird im folgenden argumentiert - stellt einen solchen modernen und methodisch fundierten Ansatz dar: einen Ansatz, der einerseits auf theoretischer Ebene ein hohes Maß an theoretischer Klarheit, Sparsamkeit und formaler Eleganz verspricht (KLEIN 2002a: 13), sowie andererseits auf der empirischen Ebene aktuellen Entwicklungen des politischen Bereichs (Stimmensplitting, elektorale Volatilität oder Wahlenthaltung) in adäquater Weise Rechnung trägt. Auf der Grundlage einer allgemeinen Verhaltenstheorie, die sich im Bereich der Wirtschaftswissenschaften bereits erfolgreich bewährt hat, liefern Rational-Choice-Modelle aussagekräftige Erklärungen des individuellen Wählerverhaltens.

### 3. Die ökonomische Theorie des Wählerverhaltens

Wie oben bereits geschildert, ist die Eigenständigkeit des Rational-Choice-Ansatzes im Bereich der Wahlforschung umstritten. Die Debatte kreist im wesentlichen um die Frage, ob sich die gesamte Wahlentscheidung als ein Akt rationaler Entscheidung darstellen lässt, oder ob nur bestimmte Teilaspekte in diesem Sinne konzipiert werden sollten. So empfehlen etwa Maier/ Rattinger (2000): „Vielmehr erscheint es angemessen, das an rationalen Kalkülen ausgerichtete Stimmverhalten von Individuen als ein mögliches Kriterium *im Rahmen* des sozialstrukturellen bzw. des sozialpsychologischen Ansatzes zuzulassen [...]“ (MAIER/ RATTINGER 2000: 10). Dieser Auffassung von Rational-Choice-Elementen als Hilfs- oder Ergänzungsparametern traditioneller Theorien des Wählerverhaltens soll im weiteren Verlauf nicht gefolgt werden. Vielmehr wird die Auffassung vertreten, dass es sich dabei um einen eigenständigen Theoriezweig handelt, der nicht nur Teilaspekte, sondern den Wahlakt als ganzen zu erklären in der Lage ist. Im folgenden Abschnitt sollen die einzelnen Bestandteile des ökonomischen Ansatzes sukzessive aufgezeigt werden.

#### 3.1 Was ist Public Choice?

Auf dem Vormarsch sind innerhalb der Wahlforschung seit einiger Zeit verstärkt ökonomische Ansätze und Theorien des Wählerverhaltens. Als das „Emerging Paradigm in Election Studies“ (BENNET/ SALISBURY 1987) schließt die Rational-Choice-Theorie an die Tradition soziologischer „Großtheorien“ (grand theories) an<sup>84</sup>. Solche Großtheorien zeichnen sich durch ihren umfassenden Erklärungsanspruch aus, also das Bemühen, als

---

<sup>84</sup> Beispiele für soziologische „Großtheorien“ sind die struktur-funktionale Theorie von Talcott Parsons und die deutsche Systemtheorie. Siehe Luhmann 1998, 1999; Parsons 1951

universelle Sozialtheorie jedes soziales Handeln, gleich in welchen Situationskontext es eingebettet ist, angemessen darstellen und erklären zu können, „to provide a unified social theory, a theory of human behavior in the entire range of human institutions [...]“ (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 7, vgl. KLEIN 2002a : 13). Dieser Universalitätsanspruch stellt ein zentrales Element der Rational-Choice-Theorie dar und besagt, „dass für das Handeln der Menschen in allen Lebensbereichen und Handlungskontexten die gleiche grundlegende Motivstruktur ausschlaggebend ist“ (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993, BRENNAN/ HAMLIN 2000, KLEIN 2002a: 19). Dies impliziert unter anderem, dass in unterschiedlichen institutionellen Zusammenhängen keine unterschiedlichen Menschenbilder zugrunde gelegt werden müssen und dürfen. „Bestenfalls ist nach Argumenten dafür zu suchen, warum sich die verschiedenen Motive der Menschen in verschiedenen institutionellen Kontexten zuweilen relativ zueinander unterschiedlich gewichten“ (KLEIN 2002a: 19).

Der Grundgedanke der Rational-Choice-Theorie basiert darauf, dass die Individuen ihre Handlungsentscheidungen auf der Basis von Kosten-Nutzen-Überlegungen treffen und ihre Aktionen in starker Weise von den externen Umständen und Bedingungen, also den Restriktionen der Situation, abhängig machen. Die inneren Handlungsantriebe, also die Präferenzen der Akteure werden dagegen als weitgehend stabil betrachtet<sup>85</sup>. Bezogen auf den Wahlkontext bedeutet dies, dass die Bestimmungsfaktoren des Wählerverhaltens nicht in den von Wähler zu Wähler jeweils unterschiedlichen psychologischen Charakteristika gesucht werden müssen (wie dies beispielsweise der sozialpsychologische Ansatz nahelegt), sondern vielmehr über eine möglichst exakte Analyse des externen Handlungsrahmens, d.h. der äußeren Bedingungen der Wahlsituation, eruiert werden. „Es geht also darum, Verhaltensänderungen als Anpassung an die

---

<sup>85</sup> Siehe dazu detailliert die folgenden Ausführungen zum allgemeinen Programm der Rational-Choice-Theorie in diesem Abschnitt.

Veränderungen situativer Bedingungen, also etwa Parteiprogramme, Regierungserklärungen etc. zu erklären“ (FALTER u.a. 1990: 11). Solche situativen Restriktionen wurden zwar auch bereits in den klassischen Ansätzen berücksichtigt, aber nicht in ausreichender Weise in ein schlüssiges Erklärungsmodell integriert. Diesen Mangel hat der ökonomische Ansatz nicht.

Ausgehend von nur wenigen zentralen Basisannahmen liefert dieser ein plausibles Erklärungskonzept und eröffnet so „die Möglichkeit einer empirisch gehaltvollen Beschreibung der sozialen Welt“ (BRAUN 1999: 107). Es ist mitunter die Sparsamkeit und Eleganz ihres Programms, die die Rational-Choice-Theorie so attraktiv für die Sozialwissenschaften macht und die sie gerade für die Analyse individueller Handlungen im Kontext zum Teil komplexer politischer Zusammenhänge prädestiniert. Ob es sich damit allerdings um ein neues Paradigma der empirischen Wahlforschung handelt (FUCHS/ KÜHNEL 1994), das im Grunde sämtliche traditionellen Ansätze der Wahlsoziologie in Frage stellt, ist dagegen umstritten und wird sich wohl erst vor dem Hintergrund weiterer empirischer Arbeiten zeigen.

Ziel dieses Abschnitts ist es, zunächst einen kurzen Überblick über die wissenschaftstheoretische Entstehungsgeschichte und die Grundstruktur des ökonomischen Ansatzes zu liefern. Bei der Diskussion der einzelnen Annahmen und Modellhypothesen wird sich zeigen, dass von *einem* ökonomischen Modell kaum die Rede sein kann, sondern allenfalls von unterschiedlichen Varianten, die jeweils andere Akzente setzen. Die einzelnen Theorievarianten unterscheiden sich in erster Linie in bezug auf die Rigidität, mit der die jeweiligen Theorieparameter für die spätere Anwendung in verschiedenen Situationskontexten ausgelegt werden.

Ökonomische Sozialtheorien fanden in der letzten Zeit verstärkt Eingang in die unterschiedlichsten Bereiche und Themenfelder der

Gesellschaftsanalyse. Anfangs vornehmlich im Kontext wirtschaftswissenschaftlicher Analysen angewandt, kamen Rational-Choice-Modelle in letzter Zeit in den unterschiedlichsten Disziplinen immer häufiger zum Einsatz<sup>86</sup>: So beispielsweise im Rahmen einer „Ökonomischen Analyse des Rechts“ (POSNER 1977, BEHRENS 1986), einer „Ökonomik der Kunst“ (BAUMOL/ BOWEN 1966, FREY/ POMMEREHNE 1989) oder eben einer „Ökonomischen Theorie der Politik“ (BUCHANAN/ TULLOCK 1962, OLSON 1968, 1991 KIRSCH 1997).

Diese scheinbar uneingeschränkte „Radikalisierung der Marktperspektive“ (vgl. KIRCHGÄSSNER 1997) und fortschreitende Ökonomisierung weiterer Bereiche des sozialen Lebens, die damit Einzug hielt in die sozialwissenschaftliche Theoriebildung führte bei einigen Kritikern recht bald zu dem Vorwurf, dass die Gesellschaftswissenschaften sich verstärkt einem „ökonomischen Imperialismus“ aussetzten und damit Erklärungsmodellen Tür und Tor öffneten, die der Komplexität der sozialen Wirklichkeit nur noch unzureichend genüge taten. Den vorläufigen Tiefpunkt in dieser Hinsicht markierte für viele die Arbeit des amerikanischen Nobelpreisträgers Gary S. Becker (1976), der versucht hat, alles menschliche Verhalten in sämtlichen Situationen des Alltags dem ökonomischen Ansatz zu unterwerfen<sup>87</sup>. Eine Ehescheidung etwa erfolgt Becker zufolge immer dann, „wenn die Summe der Scheidungseinkommen höher ausfällt als die Summe der Eheinkommen“, also wenn die Scheidung einen höheren Nettogewinn abwirft. Abgesehen davon, dass die Terminologie einer solchen Erklärung recht technisch klingt, werden in den Augen der Kritiker damit zugleich auch wichtige weitere Faktoren neben dem Einkommen ausgeklammert. Der Akt der Scheidung wird reduziert auf

---

<sup>86</sup> Neuere Darstellungen des ökonomischen Ansatzes finden sich bei Allingham 2002, Diekmann 2002, Gould 2003, Hill 2002/ einen kompakten Überblick, der insbesondere auch kritische Beiträge impliziert, liefern Green/ Shapiro 1992

<sup>87</sup> Becker 1976/ Nobelpreis für Ökonomie 1992

eine ökonomische Kalkulation, in der jeder Ehepartner Nutzen und Kosten gegeneinander abwägt und sich letztlich für die Alternative entscheidet, die ihm ein höheres Nutzeneinkommen verschafft. Ausgespart bleiben hingegen subjektive Aspekte, die darüber hinaus eine wesentliche Rolle spielen können und die von Familiensoziologen in empirischen Studien auch einwandtfrei als relevant ermittelt wurden: Gefühle und affektiv-emotionale Ansprüche<sup>88</sup>. Es ist eben dieser Universalitätsanspruch der Theorie, der in dem Ehebeispiel besonders deutlich zu Tage tritt und der von den Anhängern besonders gerühmt wird. So schreibt auch Becker:

„Indeed, I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students“ (BECKER 1976: 8).

Man sollte sich ungeachtet der Kritik allerdings davor hüten, eine solche ökonomische Sichtweise vorschnell empört zurückzuweisen. Sie ist weit differenzierter als es auf den ersten Blick erscheinen mag. So meint der Nettogewinn im Ehebeispiel nicht ausschließlich den reinen Geldwert, sondern kann durchaus auch emotionale Faktoren implizieren. Überhaupt beschränkt sich ein Großteil ökonomischer Ansätze nicht wie häufig unterstellt auf eine rein materielle Dimension sozialer Zusammenhänge, sondern bezieht darüber hinaus vielfach auch immaterielle Aspekte in das Erklärungsschema mit ein. Wie streng die Logik rationaler Wahlhandlungen ausgelegt und auf ein strikt instrumentelles Postulat festgelegt wird, hängt von der „Spezifikation des Kernmodells“ (LÜDEMANN 1997: 11) ab, d.h. von den Zusatzannahmen über die Ziele der handelnden Akteure. Diesbezüglich können zwei Varianten des Rational-Choice-Ansatzes

---

<sup>88</sup> Fürstenberg 1987, Hartmann 1989, Nave-Herz u.a. 1990, Peuckert 1999

unterschieden werden: eine radikale oder *enge* und eine aufgeklärte oder *weite* Version (vgl. BRAUN 1999: 37, OPP 1999: 173)<sup>89</sup>. Die einzelnen Komponenten, an denen die Zugehörigkeit eines Modells zu einer der beiden Varianten identifiziert werden kann, werden weiter unten detailliert vorgestellt. Für die Analyse sozialer Handlungen, die sich im politischen Kontext vollziehen, ist die Spezifikation, d.h. die Rigidität des Erklärungsmodells, von entscheidender Bedeutung. Gerade hier kommt es darauf an, dass das Modell auf der einen Seite realistische Behauptungen aufstellt, auf der anderen Seite aber auch zu zuverlässigen Prognosen kommt. Dies ist eine Leistung, ein „Spagat“, der ökonomischen Erklärungen stets gelingen muss und an dem sich die Qualität von Rational-Choice-Modellen zeigt.

Im Rahmen politiswissenschaftlicher Fragestellungen sind zuletzt vor allem sogenannte Public-Choice-Ansätze zunehmend populär geworden. Im weiteren Sinne meint Public Choice die Analyse politischer Prozesse mit Hilfe der ökonomischen Methode<sup>90</sup>, „the economic study of nonmarket decision making or simply the application of economics to political science“ (MUELLER 1995: 1). Ökonomische Methode bedeutet die Übertragung wesentlicher Prinzipien und Begriffe, die bei der Analyse wirtschaftlicher Vorgänge zum Einsatz kommen, auf andere soziologische Themenfelder, etwa Aspekte der Familien-, Sport- oder Umweltsoziologie. Zentral für wirtschaftswissenschaftliche Analysen (zumindest für klassische und neoklassische Ansätze) ist beispielsweise die Vorstellung von einem freien Markt, über den die Interaktionen, Transaktionen und sozialen Beziehungen der am Warenverkehr beteiligten Akteure reguliert werden.

---

<sup>89</sup> Kühnel/ Fuchs sprechen auch von einer *ökonomischen* und einer *sozialpsychologischen* Variante. Siehe Kühnel/ Fuchs 2000: 341.

<sup>90</sup> Im engeren Sinne kennzeichnet Public Choice den Forschungsansatz der amerikanischen Schulen: „Virginia-School“ (James Buchanan); „Chicago-School“ (George Stigler). Den Beginn der Forschungsarbeit markierte in den 1960er Jahren die Gründung der Public-Choice-Society und des Journals „Public Choice“ durch Gordon Tullock.

Nach R. E. Dahl und C. E. Lindblom (1953) können insgesamt vier solcher Koordinationsmechanismen unterschieden werden:

- a) der Markt-/ Preismechanismus
- b) die Demokratie
- c) das hierarchische bzw. bürokratische Verfahren
- d) der Aushandlungsmechanismus<sup>91</sup>.

Die Darstellung sozialer Tatbestände als das Ergebnis rationalen Handelns basiert im Wesentlichen auf der Vorstellung von sozialen Interaktionsprozessen, die auf der Grundlage von Marktprinzipien abgewickelt werden. Zentrales Merkmal des Marktgeschehens sind Tauschprozesse, über die der Güterverkehr zwischen den Teilnehmern gesteuert und in geordnete Bahnen gelenkt wird. Anschließend an diese Vorstellung vom ökonomischen Marktgeschehen behaupten Public-Choice-Theoretiker, dass eine grundlegende Analogie besteht zu (allen) anderen sozialen Subsystemen. Tausch wäre danach nicht nur ein Grundprinzip des Wirtschaftssystems, sondern auch des Familiensystems, des politischen Systems usw.<sup>92</sup>. Ähnlich wie auf dem Wirtschaftsmarkt, auf dem Produzenten und Konsumenten mit Waren, also Konsumgütern handeln, kommt es etwa in der Politik zu vergleichbaren Transaktionen zwischen Politikern und Bürgern. Die Güter, um die es hier geht, sind auf der einen Seite Wählerstimmen, die den Politikern Ämter und Mandate verschaffen sollen. Auf der anderen Seite geht es für die Wähler um bestimmte politische Maßnahmen, die ihnen persönliche Vorteile bzw. zumindest einen ersichtlichen Nutzen einbringen sollen. Das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage bestimmt auch hier die Funktionsweise des sozialen Systems. Dieser Gedanke ist innerhalb der soziologischen Theorietradition kein

---

<sup>91</sup> Anschließend an Hondrich u.a. kann mit Solidarität ein fünfter Mechanismus hinzugefügt werden. Siehe Hondrich/ Koch-Arzberger 1992

<sup>92</sup> Die Terminologie ist struktur-funktionalen bzw. systemtheoretischen Positionen entlehnt und lässt sich hier adäquat einsetzen. Parsons bezeichnete als soziales System eine „Konstellation von miteinander interagierenden Handelnden“ (PARSONS 1951: 5ff.).

gänzlich Novum: Bereits Georg Simmel stellte pointiert die konstitutive Bedeutung des Tauschprinzips für die Interaktionen und sozialen Beziehungen der Individuen heraus:

„Jede Wechselwirkung aber ist als Tausch zu betrachten, jede Unterstützung, jede Liebe (auch wenn sie mit anderen Gefühlen erwidert wird), jedes Spiel, jedes Sichanblicken“ (SIMMEL 1992)<sup>93</sup>.

Dies zeigt, dass dieser Gedanke, der ökonomischen Modellen als Grundlage dient, durchaus bereits in klassischen soziologischen Werken Berücksichtigung fand. Nicht immer ist dieser Sichtweise aber bedingungslos gefolgt worden. Vertreter einer eher Kritischen Sozialtheorie etwa würden in ihrer Konzeption sozialen Handelns einem Koordinationsmechanismus auf der Grundlage von Aushandlung und Konsens (d) dem von Markt und Tausch klar den Vorzug geben<sup>94</sup>. Diskurstheoretiker gehen von der Annahme aus, dass soziale Handlungen sich stets dadurch regeln lassen, dass die Interaktionsteilnehmer sich untereinander verständigen und gemeinsam eine Lösung eventueller Probleme herbeiführen. Die Fähigkeit zur Selbstregulierung und Selbststeuerung sozialer Zusammenhänge über einen Mechanismus der unsichtbaren Hand beurteilen sie eher skeptisch.

Die Frage, welcher Theorieposition eher zuzustimmen ist, hängt daher entscheidend davon ab, inwieweit die jeweiligen Aussagen stichhaltig sind und empirisch geprüft werden können. Wichtig für den Gehalt und die Aussagekraft des Rational-Choice-Ansatzes ist daher seine adäquate wissenschaftstheoretische Fundierung. Vertreter des ökonomischen Programms fühlen sich insbesondere einer „nomothetischen Sozialwissenschaft im Sinne eines einheitlichen Paradigmas“ (vgl. KELLE/LÜDEMANN 1995: 249) verpflichtet, d.h. es sollen Theorien entwickelt werden, die soziale Phänomene im Sinne des Hempel-Oppenheim-Schemas

---

<sup>93</sup> Zitiert nach Kirchgässner 1997: 132

deduktiv-nomologisch erklären können<sup>95</sup>. Der Rational-Choice-Theorie geht es mit anderen Worten also um empirische Aussagen. Diese Aussagen sollen nach Möglichkeit den Charakter von Gesetzmäßigkeiten mit hoher Allgemeinheit aufweisen. Ist dies der Fall, so lassen sich aus diesen Gesetzen Hypothesen über eine möglichst große Zahl sozialer Phänomene deduktiv ableiten. Karl Popper zufolge müssen dabei sämtliche Hypothesen durchweg falsifizierbar sein. Ein Aspekt, der nicht unumstritten ist: So kritisieren einige die „schwankende Basis und generelle ‚Zweckmäßigkeit‘ einer jeden Falsifikation“ (vgl. MENSCH 1999: 53). Das rigorose Falsifikationspostulat, wie es von den Hauptvertretern des Kritischen Rationalismus vorgebracht wird, ist in der praktischen Sozialforschung selten vollständig durchzuhalten, „bildet aber dennoch weitgehend die wissenschaftstheoretische Basis quantitativer empirischer Forschung“ (vgl. KROMREY 1995: 32).

Eine sinnvolle Alternative liefert daher die flexiblere Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme von Imre Lakatos<sup>96</sup>: Ein Forschungsprogramm besteht Lakatos zufolge stets aus zwei Teilen: einem „harten Kern“ und einem „Schutzgürtel“. Der harte Kern bezeichnet sozusagen das Fundament, das Wesen des Forschungsprogramms; er impliziert die Basisannahmen, die keinesfalls verletzt werden dürfen. „Wer eine dieser Annahmen modifizieren will, muss sich von dem Forschungsprogramm verabschieden“ (MENSCH 1999: 57). Die im Schutzgürtel um den Kern gelagerten Annahmen hingegen dürfen und sollen sogar modifiziert werden, damit die Theorie in fruchtbarer Weise weiterentwickelt werden kann. Den methodologischen Grundsatz, nicht den harten Kern aufzubrechen bezeichnet Lakatos als „negative Heuristik“, die

---

<sup>94</sup> Stellvertretend für diese Theorietradition siehe Habermas 1995

<sup>95</sup> zu den folgenden Ausführungen siehe Lakatos/ Musgrave 1974, Kelle/ Lüdemann 1995, Lüdemann 1997, Mensch 1999

<sup>96</sup> Lakatos 1970

Modifikation der Annahmen des Schutzgürtels als „positive Heuristik“. Somit bestehen letztlich exakt zwei Optionen zur Variation einer Theorie<sup>97</sup>:

1. Modifikationen, die am Schutzgürtel ansetzen und in Übereinstimmung mit dem harten Kern des Forschungsprogramms bleiben
2. Modifikationen, die am harten Kern ansetzen und so ein neues Forschungsprogramm ins Leben rufen

Veränderungen des harten Kerns sollten nach Möglichkeit vermieden werden, da andernfalls das gesamte Programm in Frage gestellt wird. Wünschenswert ist dagegen die Variation und Weiterentwicklung der Hypothesen im Schutzgürtel. Gelingen muss dabei stets die Gratwanderung zwischen der methodischen Stringenz einerseits und der empirischen Aussagekraft einer Theorie andererseits (s.o.). Zwar darf der Kernbestand des ökonomischen Modells durch allzu freizügige Umdeutung einzelner Basisannahmen nicht angetastet werden, andererseits muss aber auch auf den Realitätsgehalt der Annahmen Acht gegeben werden, will man sich nicht im „Elfenbeinturm“ des methodologischen Modellbaus verirren. Die Annahmen des Schutzgürtels lassen sich in Anlehnung an Lindenberg auch als Brückenhypothesen, Brückentheorien oder Brückenannahmen bezeichnen<sup>98</sup>. Brückenhypothesen haben die Aufgabe, den empirisch gehaltlosen Theoriekern theoretisch aufzuladen. „Ohne systematische Annahmen über die Nutzenargumente, Präferenzänderung (bzw. -stabilität) und subjektive Wahrscheinlichkeiten, ist die Nutzenfunktion wie ein leerer Sack“ (LINDENBERG 1981)<sup>99</sup>. Brückenhypothesen müssen falsifizierbar sein und liefern Informationen über folgende Sachverhalte und Bedingungen einer Handlungssituation<sup>100</sup>:

---

<sup>97</sup> Mensch 1999: 58

<sup>98</sup> Lindenberg 1985, 1990

<sup>99</sup> Zitiert nach Kelle/ Lüdemann 1995: 251

<sup>100</sup> Kelle/ Lüdemann 1995: 252

1. perzipierte Handlungsalternativen
2. perzipierte Handlungsfolgen (bzw. Handlungsziele)
3. die subjektive Bewertung von Handlungsfolgen (bzw. Zielen)
4. die subjektive Auftrittswahrscheinlichkeit dieser Handlungsfolgen (bzw. die subjektive Wahrscheinlichkeit einer Zielrealisierung),
5. Handlungsrestriktionen (bzw. Opportunitäten)

Gewinnen lassen sich solche Brückenannahmen durch die „Methode der abnehmenden Abstraktion“ (LINDENBERG 1985: 1990), d.h. es werden schrittweise bestimmte unrealistische Modellvorstellungen des ökonomischen Ansatzes in Frage gestellt und durch realistische ersetzt. „Die SEU-Theorie dient dabei als „Gerippe“, dem durch Brückenannahmen zunehmend ‚Fleisch angesetzt‘ wird“ (KELLE/ LÜDEMANN 1995: 252)<sup>101</sup>. Getreu der ökonomischen Maxime der Modellbildung: „Modelliere so einfach wie möglich und so realistisch wie nötig!“ (ESSER 1993: 140) sind die Annahmen anfangs relativ allgemein gehalten und werden dann sukzessive auf ein komplexeres Niveau überführt. Die aufgestellten Behauptungen werden dadurch sukzessive der Realität angenähert, ohne dass damit zentrale Programmbausteine angetastet werden.

Lindenberg geht in diesem Zusammenhang von einer „Heuristik sozialer Produktionsfunktionen“<sup>102</sup> (vgl. KELLE/ LÜDEMANN 1995: 254 ff.) aus, wonach es eine Reihe von grundlegenden menschlichen Zielen, „anthropologischen Grundbedürfnissen“ oder „höchsten Gütern“ gibt, denen alle weiteren Ziele nachgeordnet sind: Dazu gehören 1) Soziale

---

<sup>101</sup> SEU bezeichnet „subjective expected utility“ oder „Erwartungsnutzentheorie“, eine Spielart der Rational-Choice-Theorie. Siehe dazu Esser 1993, 1999; Kelle/ Lüdemann 1995, Lüdemann 1997

<sup>102</sup> durch diesen ebenfalls der wirtschaftswissenschaftlichen Terminologie entlehnten Begriff der sozialen Produktionsfunktion soll die Vorstellung ausgedrückt werden, dass soziale Grundbedürfnisse ebenso wie wirtschaftliche Wünsche hierarchisch strukturiert sind und die nötigen Produktionsfaktoren (beispielsweise der für eine Handlung investierte Aufwand an Zeit, Kosten und Mühe) nach dem Prinzip des abnehmenden Grenzertrags eingesetzt werden. Siehe dazu auch detailliert Esser 1993: 299-302

Wertschätzung, 2) physisches Wohlbefinden, 3) Vermeidung von Verlust<sup>103</sup>. Um diese „höchsten Ziele“ zu realisieren, verfolgen die Akteure weitere instrumentelle Ziele oder „Zwischengüter“ („commodities“) (vgl. STIGLER 1977, STIGLER/ BECKER 1977) wie etwa Einkommen, Macht und Einfluss. Auf diese Weise entsteht eine hierarchisch angeordnete ordinale Struktur der verschiedenen Präferenzen der Akteure mit den oben formulierten Grund- oder Basisgütern an der Spitze. Da mit der Kenntnis dieser Basisgüter die Motivations- und Zielstruktur der Akteure im wesentlichen offen gelegt ist, bestimmte Grundpräferenzen also als weitgehend stabil und dominant betrachtet werden, richtet sich das Augenmerk im weiteren auf die erwähnten Zwischengüter sowie die Restriktionen der konkreten Handlungssituation.

Dem „harten Kern“ im Forschungsprogramm der Rational-Choice-Theorie werden in den gängigen Darstellungen gewöhnlich folgende zentrale Basispostulate zugerechnet, ein methodologisches Axiom sowie zwei theoretische Grundannahmen (LÜDEMANN 1997: 10f.)<sup>104</sup>.

1. Es gilt der Methodologische Individualismus
2. Die Akteure haben Präferenzen und Restriktionen
3. Die Akteure sind Nutzenmaximierer

Das durch diese Axiome beschriebene Modell menschlichen Verhaltens wird in Anlehnung an Meckling auch als REMM-Modell bezeichnet<sup>105</sup>. Dieses Modell, das zunächst keine weiteren Angaben über die Präferenzen der Akteure macht, geht davon aus, dass die Individuen in ihrem Handeln als *Resourceful, Evaluating, Maximizing Men* auftreten<sup>106</sup>. Demnach sind

---

<sup>103</sup> Dieser Gedanke, dass es universelle Ziele bzw. Präferenzen gibt, findet sich schon bei einigen Vordenkern der politischen Philosophie: So fasste Aristoteles sämtliche „höchste Güter“ unter die Kategorie des „Glücks“; für *Adam Smith* hatten „soziales Ansehen“ und „physisches Wohlbefinden“ besonderen Stellenwert.

<sup>104</sup> Bennet/Salisbury 1987: 3, Mensch 1999: 74-89, Opp 1999: 173-176.

<sup>105</sup> Meckling 1976

<sup>106</sup> Esser 1993, Klein 2002a

Akteure bestrebt, in Entscheidungssituationen den maximalen persönlichen Nutzen zu erwirtschaften. Um dies zu erreichen, versuchen sie, auf der Basis gegebener Ressourcen, also Handlungsmöglichkeiten, die Situation möglichst exakt zu bewerten. Diese Basispostulate werden in der Regel sowohl in engen als auch weiten Theorievarianten zugrunde gelegt. Zu dem gleichen Ergebnis kommt auch Opp, der in seiner Darstellung der Grundprinzipien des ökonomischen Ansatzes abschließend feststellt,

„that rational choice theory is commonly identified by the assumption that preferences and constraints affect behavior and, most importantly, that individuals optimize in some way. Both versions share these assumptions and thus are exemplars of ‘rational’ choice theory, as the term is currently used” (OPP 1999: 176).

Da es bei der Diskussion unterschiedlicher Modelle im folgenden darauf ankommt, wie rigide die einzelnen Axiome im Kontext der Darstellung politischen Verhaltens eingehalten werden, ist es nötig, die Axiome vorab im Detail unter die Lupe zu nehmen. Erst dann kann eine stichhaltige Bewertung erfolgen, ob eine ökonomische Erklärung des Wählerverhaltens über eine zulässige (positive) Heuristik möglich ist.

### 3.1.1 Methodologischer Individualismus

Über die methodologische Grundannahme einer individualistischen Akteursperspektive besteht entlang der unterschiedlichen ökonomischen Theorieversionen weitgehend Einigkeit. Die Auseinandersetzung zwischen Individualisten und Holisten hat innerhalb der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung Tradition<sup>107</sup>. „In the social sciences, the reductionist wars take the form of battles between ‘individualists’ who argue that the key to understanding social phenomena lies in appealing to the properties and behaviors of individual agents and ‘holists’ who argue that some, if not all, social phenomena are irreducible” (BRADIE 2002: 88). So stellt sich etwa

---

<sup>107</sup> siehe dazu auch Bradie 2002, Kincaid 1997, Watkins 1973

die Frage, ob bei der Analyse von Interaktionsbeziehungen zwischen komplexen politischen Organisationen wie Parteien und Verbänden eher auf das Handeln einzelner Führungspersonen rekurriert werden muss oder ob die Organisationen im Sinne Webers als eigenständige (korporative) Akteure zu betrachten sind.

In der Regel soll durch das Postulat vom methodologischen Individualismus zum Ausdruck gebracht werden, dass mit den handelnden Akteuren Individuen gemeint sind. D.h.: Alle sozialen Phänomene und Interaktionszusammenhänge, die es zu analysieren gilt, etwa Protestaktionen, Revolutionen oder Kriege, werden auf die Handlungen von Individuen zurückgeführt. „In fact, the most natural unit of observation is the individual“ (vgl. COLEMAN 1986: 153, ELSTER 1990: 13).

Dies bedeutet allerdings nicht, dass die soziale Welt ausschließlich aus Individuen besteht, (wie dies der ontologische Individualismus postuliert) und die Akteure von ihrer Umwelt gänzlich abgekoppelt sozusagen isoliert im Raum schweben. „Der Mensch wird jedoch keineswegs als isoliertes Wesen behandelt; vielmehr ist sein Verhalten nur im Zusammenspiel mit seiner Umgebung - anderen Menschen und Institutionen - verständlich“ (FREY 1989: 69). Individualistisch ist allein der methodische Anspruch, Phänomene auf der eigentlich interessierenden *Makroebene* (Krieg, Modernisierung, Wahlbeteiligung) unter Rückgriff auf das individuelle Verhalten von Akteuren auf der *Mikroebene* zu erklären<sup>108</sup>. Die analytische Perspektive ist die des Kollektivs, die theoretische hingegen die des Individuums, „the analytical primacy lies with society and the theoretical primacy with the individual“ (vgl. WIPPLER/ LINDENBERG 1986: 141).

---

<sup>108</sup> Ein gutes Beispiel gibt Max Weber (1980) mit seiner Darstellung des Zusammenhangs zwischen protestantischer Ethik und kapitalistischer Wirtschaftsweise/ Siehe auch Braun 1999, Coleman 1990, Esser 1993

Als „Akteure“ im engeren Sinne gelten daher vornehmlich Individuen. Allein Individuen verfügen über Ziele und Präferenzen. Allein Individuen haben die Fähigkeit, ihre Handlungsmotive hierarchisch zu ordnen und intentional im Hinblick auf ein konkretes Ziel hin zu agieren. „Society, not being human, cannot have preferences in any proper sense of ‘have’“ (RIKER/ ORDESHOOK 1873)<sup>109</sup>. Kollektive - z.B. Parteien oder Regierungen - sollten dagegen nur dann als eigenständige Akteure (s.o.) modelliert werden, wenn dies nach dem Muster einer „abgekürzten Redeweise“ (vgl. HOMANN/ SUCHANEK 1989: 76) geschieht, d.h. wenn bei der Analyse kollektiver Entscheidungen (z.B. Regierungsbeschlüssen) nachträglich auf die Mikroebene rekuriert werden kann<sup>110</sup>. So postuliert etwa Brennan: „As I see it, methodological individualism is the requirement that any full satisfactory social explanation must be consistent with a credible account of behavior of the individuals who compose the society“ (BRENNAN 1997: 95).

Ein zumindest bislang weitgehend ungelöstes Problem der Rational-Choice-Theorie ist die *Verbindung* der individualistischen Mikroebene mit der zu erklärenden (analytischen) Makroebene<sup>111</sup>. „The major problem for explanations at a level below that of the system ist that of moving from the lower level to the system level. This has been called the the micro-to-macro problem, and it is pervasive to social sciences“ (COLEMAN 1990: 6). Die Lösung dieses Mikro-Makro-Problems gelingt umso besser, je plausibler die „Logik der Aggregation“, d.h. die Verknüpfung der individuellen Handlungen mit den daraus resultierenden kollektiven Folgen, begründet wird<sup>112</sup>. Es sind mit anderen Worten also Transformationsregeln nötig, „die angeben, wie wir von der Makroebene auf die Mikroebene hinabsteigen“

---

<sup>109</sup> Zitiert nach Green/ Shapiro 1992: 16

<sup>110</sup> Das Scheitern einer plausiblen Aggregation individueller Präferenzen auf ein Kollektiv wird in Public-Choice-Kreisen in der Regel mit Hilfe des Arrow-Theorems begründet. Siehe dazu Coleman 1986; Braun 1999; Esser 1993.

<sup>111</sup> Alexander 1987, Coleman 1990: 6ff., Esser 1993

<sup>112</sup> Esser 1993: 396, Esser 1999: 201ff.

(BRAUN 1999: 23). Das handlungstheoretische Modell zur Erklärung des Kapitalismus von Weber etwa begründet die Begünstigung der kapitalistischen Wirtschaftsform durch den Protestantismus damit, dass die Individuen bestimmte protestantische Werte internalisieren, die sich positiv auf wirtschaftliches Handeln auswirken<sup>113</sup>. Nicht immer ist es allerdings möglich, passende Transformationsregeln aufzustellen, die auftretende Mikro-Makro-Probleme adäquat lösen.

### 3.1.2 Präferenzen und Restriktionen

Das zweite Prinzip ökonomischer Modelle betrifft die Frage, wodurch die Handlungen der Akteure determiniert und gesteuert werden. In dem Zusammenhang geht die Rational-Choice-Theorie davon aus, dass die Entscheidung eines Individuums, in einer bestimmten Weise zu handeln, durch bestimmte Anreize in Gang gesetzt wird. Diese Anreize werden durch das Zusammenspiel von Präferenzen und Restriktionen, „desires and opportunities, by what people can do and by what they want to do“ (vgl. ELSTER 1990: 14) stimuliert.

Die strikte Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen ist ein wesentliches Kennzeichen von Rational-Choice-Konzepten<sup>114</sup>. Restriktionen sind überaus variabel und können eine Situation vielfältig umgestalten. „Unter Handlungsrestriktionen [...] werden alle Faktoren verstanden, die es einem Individuum entweder leichter oder schwerer machen, mit der Ausführung bestimmter Handlungen seine Ziele zu realisieren“ (KLEIN 2002a: 21). Restriktionen stehen im Großen und Ganzen außerhalb des Einflussbereichs der handelnden Akteure. Beispiele wären etwa Gesetzesvorschriften oder sonstige Verhaltensgebote, die bei der Handlung bzw. der Handlungsentscheidung berücksichtigt werden müssen. Unter Rückgriff auf die Restriktionen der Handlungssituation kann eine Änderung

---

<sup>113</sup> Braun 1999: 23f.

<sup>114</sup> Frey 1989: 70

des Verhaltens eines Akteurs stets damit begründet werden, dass sich der Handlungs- oder Möglichkeitsspielraum der Situation verändert hat<sup>115</sup>. Jede Veränderung im Kaufverhalten der Konsumenten beispielsweise lässt sich so plausibel mit einer Veränderung der Produktpreise erklären. Situative Restriktionen sind folglich auch in anderen Handlungskontexten und institutionellen Zusammenhängen relevant. So lassen sich öffentliche Meinungsumschwünge oder Wandlungen des Wählerverhaltens adäquat mit der Instabilität und Variabilität der politischen Großwetterlage erklären.

Anders sieht dies im Falle der Präferenzen aus, die von Akteur zu Akteur variieren können und schwieriger zu ermitteln sind. Präferenzen werden in ökonomischen Modellen daher als relativ stabil betrachtet. „They are stable over time and similar among people“ (STIGLER/ BECKER 1977: 26). Der Grund dafür ist vor allem methodischer Art: nur unter der Hypothese vergleichbarer und stabiler Präferenzen sind auch inhaltvolle Aussagen und Prognosen über zukünftige Aktionen der Individuen möglich. Andernfalls: „Wenn der Ökonom mit einer Variation von Präferenzen einsetzt, kann er nichts mehr ‚erklären‘. Jedes veränderte Verhalten kann er dann auf veränderte Präferenzen zurückführen“ (HOMANN/ SUCHANEK 1989: 78)<sup>116</sup>. Die „Hardliner“ des Rational-Choice-Programms, die von starren Präferenzen im Sinne des Stigler/ Becker-Ansatzes ausgehen (s.o.), nehmen in ihren Modellen damit Verluste am Realitätsgehalt der Aussagen zugunsten der einfacheren Hypothesengenerierung und Hypothesenprüfung in Kauf. Gerade in diesem Punkt gibt es entlang unterschiedlich weit gefasster Rational-Choice-Konzepte weitgehend Uneinigkeit.

---

<sup>115</sup> Frey unterscheidet unterschiedliche Typen von Restriktionen: 1. Wirtschaftliche Einschränkungen (Einkommen, Güterpreise, Zeit), 2. Rechtliche Einschränkungen (Verfassung, Gesetze, Verordnungen), 3. informelle Normen, 4. Traditionen; Esser differenziert nach natürlichen (Raum; Zeit) und sozialen Restriktionen (Normen, Regeln). Siehe Frey 1989: 72 f., Esser 1993: 220.

<sup>116</sup> Bezüglich der Stabilität von Präferenzen gehen die Meinungen auseinander. Auch hier ist es erforderlich, zwischen weiten und engen Rational-Choice-Versionen zu differenzieren.

Ein häufiger Einwand, der von Anhängern weiter Rational-Choice-Versionen gegen die Annahme stabiler Präferenzen angeführt wird, lautet etwa, dass die Individuen ihre Handlungsmöglichkeiten vor einer anstehenden Entscheidung oftmals noch gar nicht genau kennen, und folglich auch keine stabile Präferenzhierarchie bilden können. So wie sich der Handlungsspielraum der Akteure mit den Restriktionen verändert, so verändern sich auch die Präferenzen erst im Vollzug des Handelns<sup>117</sup>. In Anbetracht der allgemeinen Meinungsvielfalt empfiehlt es sich daher, in Rational-Choice-Modellen keinen allzu strikt festgelegten Begriff von Präferenzen zu verwenden, will man bei der konkreten Analyse zu empirisch gehaltvollen und zugleich theoretisch nachvollziehbaren Erkenntnissen gelangen<sup>118</sup>. Man kann im Folgenden daher von einer relativen Konstanz und Stabilität von Präferenzen ausgehen. In dem Zusammenhang empfiehlt es sich insbesondere, unterschiedliche Präferenzarten je nach Situationskontext zu unterscheiden. Eine solche Differenzierung liefert etwa Becker:

„The preferences that are assumed to be stable do not refer to market goods and services, like oranges, automobiles, or medical care, but to underlying objects of choice [...]. These underlying preferences are defined over fundamental aspects of life, such as health, prestige, sensual pleasure, benevolence, or envy, that do not always bear a stable relation to market goods and services“ (vgl. BECKER 1976: 5)

Als stabil und unter den Individuen nahezu gleich werden also Präferenzen betrachtet, die sich auf fundamentale Lebensaspekte von außerordentlicher Wichtigkeit beziehen, wie etwa Gesundheit, Prestige oder soziales Wohlergehen. Hier, so die Annahme, haben alle Individuen die vergleichbare oder doch zumindest ähnliche Wünsche und Präferenzen. Es bietet sich in dem Zusammenhang auch an, mit Kliemt zwischen

---

<sup>117</sup> Kirchgässner 1991: 39 f.

<sup>118</sup> Zur Frage der Stabilität der Präferenzen siehe vor allem Kirchgässner 1991: 38 ff.

dispositionellen und operationellen Präferenzen zu unterscheiden<sup>119</sup>. Dispositionelle Präferenzen entsprechen den grundlegenden Wünschen und Wertvorstellungen der Individuen, den „obersten Gütern“ (LINDENBERG 1980): also etwa physisches Wohlbefinden oder soziale Anerkennung. Operationelle Präferenzen hingegen beziehen sich konkreter auf eine aktuelle, spontane Entscheidungssituation, auf „tatsächlich realisierbare Handlungen“ (vgl. MENSCH 1999: 81)<sup>120</sup>. Der Forderung nach Stabilität können demnach allein die dispositionellen Präferenzen genügen. Operationelle Präferenzen ergeben sich aus dem Zusammenspiel von dispositionellen Präferenzen und den Restriktionen der Handlungssituation. In der Unterscheidung dieser beiden Präferenztypen kann die eigentliche Stärke des Rational-Choice-Ansatzes ausgemacht werden: während alternative soziologische Handlungsmodelle Änderungen im Verhalten der Akteure aus einem allgemeinen (psychologischen) Wertewandel ableiten und umständlich die Präferenzen ermitteln müssen, die dafür möglicherweise verantwortlich sind, konzentriert sich die ökonomische Analyse auf den Einfluss der Restriktionen: „Im Vordergrund stehen Änderungen in den Preisen oder den Kosten von Gütern und Handlungen, die die beobachtete Verhaltensänderung bewirkt haben können“ (FREY 1989: 70).

Das Axiom stabiler Präferenzen wird wie geschildert vor allem aufgrund methodischer Überlegungen angeführt. Die Aussagen sollen nach Möglichkeit nachvollziehbar und ohne großen Aufwand nachzuprüfen sein, so dass zum Schluss der Analyse eindeutige Ergebnisse vorliegen können. Aus demselben Grund sollen Präferenzen im Idealfall daher eine weitere grundlegende Eigenschaft aufweisen: *Konsistenz*, d.h. den Individuen sollte es möglich sein, ihre Präferenzen zu ordnen und in eine logische Hierarchie

---

<sup>119</sup> Baurmann 1996: 319 ff., Kliemt 1986, Mensch 1999: 80 ff.

<sup>120</sup> Siehe zur Veranschaulichung das Beispiel bei Mensch 1999: 81

zu überführen. Nach Arrow hat eine solche Präferenzordnung im Wesentlichen drei Konsistenzbedingungen zu erfüllen<sup>121</sup>:

1. *Konnektivität (connectedness)*: d.h. ein Akteur kann ein jedes begehrte Gut in Beziehung zu einem anderen begehrten Gut setzen und darüber entscheiden, welches er dem anderen vorzieht (präferiert). Er kann dabei auch „indifferent“ sein, also kein Gut einem anderen gegenüber den Vorzug geben. Auf diese Weise sind alle Güter miteinander vergleichbar und lassen sich im Rahmen einer ordinalen Rangskala anordnen.
2. *Transitivität (transitivity)*: d.h. die Ordnung muss in sich logisch widerspruchsfrei sein. Wenn ich Gut X einem anderen Gut Y vorziehe, und Gut Y wiederum einem Gut Z, dann muss ich auch das Gut X dem Gut Z vorziehen.
3. *Kontinuität (continuity)*: d.h. sollten die beiden oberen Bedingungen erfüllt sein, gilt weiter: Wenn ein Gut X einem anderen Gut Y vorgezogen wird und das Gut Z ähnelt X in wichtigen Punkten, dann muss auch Gut Z insofern Gut Y vorgezogen werden.

Exakte Annahmen über die individuellen Präferenzen der Akteure sind für ökonomische Modelle also unerlässlich. Präferenzen müssen also bestimmten Anforderungen standhalten – Stabilität und Konsistenz –, will man im Rahmen eines ökonomischen Modells zu brauchbaren Erkenntnissen gelangen. Inwieweit diese Modellannahmen für die Analyse realer sozialer Tatbestände tatsächlich aufrechterhalten werden können, zeigt sich gewöhnlich erst bei der späteren Anwendung.

Entscheidend für die Handlungssteuerung und -determination der Individuen ist im Rahmen des ökonomischen Ansatzes weiter, wie die Akteure ihre Präferenzen auf die jeweiligen situativen Restriktionen ausrichten und nach welchem Handlungsprinzip, d.h. nach welcher speziellen Selektionsregel, sie dabei vorgehen. Diese Funktion erfüllt im Wesentlichen der Rationalitätsgrundsatz individueller Handlungen. Die Rationalitätsannahme menschlichen Verhaltens entwickelte sich vor allem im Zuge der Ausbreitung des Utilitarismus und der Schottischen Moralphilosophie im 18. Jahrhundert: Vertreter dieser Denktradition waren etwa Bernard de Mandeville (1670-1723), David Hume (1711-1776), Adam Ferguson (1723-1816), John Stuart Mill (1806-1873) und Adam Smith (1723-1790). Eine der Grundpositionen, von denen der Utilitarismus ausging, lautete: Es

---

<sup>121</sup> siehe Arrow 1951

gibt eine konstante, universelle Natur („universal human sameness“) des Menschen, auf die sich letztendlich alle natürlichen und institutionellen (sozialen) Bedingungen in irgendeiner Weise zurückführen lassen. So schreibt etwa Hume:

„It is universally acknowledged, that there is great uniformity among the actions of men in all nations and ages, and that human nature remains still the same, in its principles and operations [...]. Mankind are so much the same, in all times and places, that history informs us of nothing new or strange in this particular“ (HUME 1964: 44ff.).

Zum Ausdruck gebracht ist hier die dieser Denktradition zugrunde liegende These von der weitgehenden Uniformität und Konstanz der menschlichen Natur bei gleichzeitiger Variabilität der gesellschaftlichen Bedingungen. Die Ähnlichkeit zum bisher geschilderten Programm des ökonomischen Ansatzes ist evident. Der menschlichen Natur entsprechen die Präferenzen, den gesellschaftlichen Bedingungen sind die Restriktionen zugeordnet. Die Rational-Choice-Theorie hat sich augenscheinlich vielfach der Thesen dieser frühen Theorieschule bedient.

Im Rahmen der modernen Rational-Choice-Theorie, ist mit Rationalität zunächst einmal nicht mehr gemeint, als dass die Akteure über eine eindeutige Handlungsmotivation verfügen und bewusst über Handlungsalternativen zu entscheiden vermögen. Dabei wählen sie stets jene Alternative aus, von der sie sich in der jeweiligen Situation den größtmöglichen Nutzen versprechen; „agents are rational if they choose that option which they believe best fulfils their purposes, all things considered“ (BRENNAN 1997: 98). Wichtig ist dabei, dass sich die Annahme der Rationalität niemals auf das Ziel, sondern immer nur auf die Mittel einer Handlung bezieht. „In einer solchen Analyse wird der Begriff rational niemals auf die Ziele, sondern stets nur auf die Mittel eines Handlungsträgers angewandt“ (DOWNS 1968: 5). Es gibt mit anderen Worten also keine rationalen Präferenzen. „It is important to note that the

assumption of rationality so understood says nothing (or next nothing) about the *content* of preferences“ (BRENNAN 1997: 98).

Damit eine solche Erklärung, in der scheinbar jedes Handlungsziel gilt, nicht an Aussagekraft einbüßt und letztendlich tautologisch endet, wird davon ausgegangen, dass die Individuen prioritär ihre eigenen Interessen verfolgen<sup>122</sup>. Insbesondere weite Spielarten von Rational-Choice-Theorien sehen sich häufig dennoch mit dem Vorwurf der Tautologie und Trivialität ihrer Aussagen konfrontiert. „Mit diesem Vorwurf wird [...] darauf abgehoben, dass weite Rational-Choice-Theorien zirkulär und inhaltsleer seien, da willkürlich und ad hoc alle möglichen Präferenzen und subjektiv perzipierten Handlungsrestriktionen eingeführt werden könnten, so dass letztlich jede Form menschlichen Verhaltens als rational rekonstruiert werden könnte“ (vgl. KLEIN 2002a: 24, GREEN/ SHAPIRO 1994). Dieser Aspekt ist umstritten und kann an dieser Stelle kaum umfassend behandelt werden<sup>123</sup>.

Die Frage, ob hinsichtlich des Handlungsantriebs von generellem Egoismus der Akteure die Rede sein kann, wird von unterschiedlich beantwortet<sup>124</sup>. So meint beispielsweise Mueller: „The basic behavioral postulate of public choice, as for economics, is that man is an *egoistic*, rational utility maximizer“ (MUELLER 1995: 2). Anders argumentiert Brennan: „Rationality does not, specifically, entail egoism“ (BRENNAN 1997: 98). Als Kompromiss für die Analyse politischer bzw. allgemeiner sozialer Phänomene empfiehlt es sich stets, Extrempositionen zu vermeiden; man kann in diesem Punkt vielleicht am ehesten auf die Vorstellung von im

---

<sup>122</sup> Ein zweiter Vorwurf der Tautologie von Rational-Choice-Erklärungen beruht im Wesentlichen auf der unterstellten Trivialität der Axiome. Wie Klein zutreffend feststellt, ist ein solcher Schluss aber unter anderem deshalb unzulässig, weil enge Rational-Choice-Theorien aufbauend auf diesen Axiomen teilweise zu nicht-trivialen Vorhersagen kommen. Siehe Klein 2002a: 25.

<sup>123</sup> Opp 1999, Klein 2002a

Regelfall *eigennützig* agierender Akteure verständigen<sup>125</sup>: „Eigennütziges Handeln nimmt eine Mittelstellung ein: Die Menschen sind - mit wenigen bemerkenswerten Ausnahmen - weder Heilige noch Verbrecher“ (FREY 1989: 71); die Individuen verhalten sich unter Normalbedingungen eigennützig und ich-bezogen, können unter bestimmten Umständen aber auch durchaus im Interesse anderer agieren<sup>126</sup>. Die Akteure handeln also im Regelfall opportunistisch<sup>127</sup>. Opportunismus als oberstes Entscheidungsprinzip besagt, dass der Akteur im Zweifelsfall, d.h. sollten in einer Situation zwei Optionen zur Auswahl stehen, seinen eigenen Interessen den Vorrang einräumt. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle gilt also: „Individuals are assumed to be uninterested in others' fortunes“ (GREEN/ SHAPIRO 1992: 14). Andere Akteure spielen nur insoweit eine Rolle, als sie Teil der Restriktionen der Handlungssituation sind und es im Hinblick auf die persönliche Zielerreichung erforderlich ist, ihre Ziele und Handlungen zu antizipieren und in die eigene Entscheidung mit einzukalkulieren.

Das vor allem in der Wirtschaftswissenschaft vorherrschende Bild des kühl kalkulierenden und prinzipiell egoistisch handelnden Homo Oeconomicus wird damit nur bedingt übernommen, ist – wie sich zeigen wird – für die Anwendung ökonomischer Modelle aber auch gar nicht zwingend erforderlich<sup>128</sup>. Auch mit der moderateren Eigennutzhypothese sind durchaus zuverlässige Aussagen möglich. Auf alle Fälle erhöht sich gegenüber starren ökonomischen Theorievarianten, die von einem strikten Egoismus der Handelnden ausgehen, der Realitätsgehalt der Aussagen<sup>129</sup>.

---

<sup>124</sup> So weist Brennan darauf hin, dass auch Ökonomen in dieser Frage häufig zu keinem eindeutigen Schluss kommen: „Economists are notoriously slippery on the question of self-interest“ (BRENNAN 1997: 100).

<sup>125</sup> Mensch 1999: 77, Frey 1989: 71 f., Vatter 1992

<sup>126</sup> Inwiefern dies möglich ist, zeigt sich insbesondere bei der Vorstellung der expressiven Wählertheorie von Brennan/ Lomasky 1993 (Kap. 4).

<sup>127</sup> Siehe dazu auch Baurmann 1996, Rawls 1998

<sup>128</sup> Dem Homo Oeconomicus (und seinen „Nachfolgern“) widmet sich eingehender Kap. 4.

<sup>129</sup> Frey 1989: 72

Und der Kunstgriff, der anspruchsvollen Theorien rationalen Handelns der zweiten Generation (s.o.) gelingen muss, ist eben der Ausgleich zwischen theoretischer Klarheit und empirischer Zuverlässigkeit.

### 3.1.3 Nutzenmaximierung

Nutzenmaximierung bedeutet, dass die Akteure die ihnen zur Verfügung stehenden Wahlmöglichkeiten bewerten, Vor- und Nachteile, Kosten und Nutzen der einzelnen Alternativen gegeneinander abwägen und sich schließlich für diejenige Option (bzw. diejenigen Optionen) entscheiden, von der (von denen) sie sich den größtmöglichen „Netto-Nutzen“ versprechen<sup>130</sup>. Als Netto-Nutzen wird der individuelle Nutzen einer Aktion bezeichnet, der im Anschluss an die Erreichung eines bestimmten Handlungsziels letztendlich auf dem Tisch liegt, nachdem die dafür notwendigen Kosten, d.h. anfallende Investitionen an Zeit, Arbeitsaufwand und materiellen Mitteln subtrahiert wurden. Ob dieser Nutzen auch nicht-persönliche, überindividuelle Ziele, die dem Gemeinwohl zugute kommen, impliziert, ist umstritten. Die Frage, ob altruistisches Handeln als rationales Handeln im Sinne des ökonomischen Ansatzes aufgefasst werden kann, ist nicht eindeutig geklärt und hängt davon ab, ob eine enge oder weite Theorieversion akzeptiert wird.<sup>131</sup>

Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler A. K. Sen schlägt diesbezüglich vor, bei der individuellen Handlungsentscheidung der Akteure zusätzlich Metapräferenzen zu berücksichtigen<sup>132</sup>. Individuen treffen demzufolge *vor* ihrer letztlichen Entscheidung zwischen bestehenden Alternativen stets die Wahl zwischen (den Metapräferenzen) Eigen- oder Gemeinwohlinteresse, Egoismus oder Altruismus, instrumentellem oder moralischem Handeln. Zwar wird der Realitätsgehalt ökonomischer Modelle

---

<sup>130</sup> Kirchgässner 1991: 14

<sup>131</sup> Margolis 1982

mit einer solchen Erweiterung deutlich gesteigert; die empirische Anwendung rationalistischer Ansätze dürfte damit allerdings weiter erschwert werden. Zudem fragt sich, ob eine solche Ausdehnung der Modellannahmen den „harten Kern“ des Programms nicht unzulässig aufweicht.

Der tatsächliche Nutzen lässt sich regelmäßig nur dann realisieren, wenn „vollständige Information und eine Situation der Sicherheit vorliegt“ (vgl. MENSCH 1999: 84), d.h. wenn die Akteure sich genau über die Konsequenzen ihrer Handlungen bewusst sind. Ist dies nicht der Fall, liegt eine Entscheidung unter Unsicherheit bzw. Risiko vor<sup>133</sup>. Die Akteure können dann bestenfalls den erwarteten Nutzen maximieren. „Rationality of each possible outcome of an action is weighted by the expected probability of that outcome“ (ELSTER 1990: 28). Nun ist die Annahme vollständiger Information der Akteure in der Realität nahezu ausgeschlossen und wohl allein im Rahmen theoretischer Modellierungen aufrecht zu erhalten. Dieser Aspekt betrifft eine Problematik, die insbesondere bei der Anwendung des Ansatzes im politischen Bereich auftritt. So ist schwer vorstellbar, dass politische Akteure – beispielsweise Wähler und Parteien – stets in Kenntnis aller relevanten Hintergrundinformationen über Strategien und eigene Aktionen zu entscheiden vermögen. Entscheidungen unter Sicherheit wären demnach in den meisten politischen Kontexten so gut wie ausgeschlossen und entsprächen lediglich den methodologischen Idealvorstellungen des Rational-Choice-Ansatzes.

Abgelehnt wird es von einigen Vertretern des ökonomischen Programms, an Normen und Regeln orientiertes Verhalten als nutzenmaximierendes bzw. rationales Verhalten im ökonomischen Sinne aufzufassen: So meint etwa

---

<sup>132</sup> Sen 1977

<sup>133</sup> Eine Entscheidung unter *Risiko* liegt vor, wenn „dem Akteur zumindest Kenntnisse über die Eintrittswahrscheinlichkeiten der gegebenen Optionen vorliegen. Bei einer Entscheidung unter *Unsicherheit* (uncertainty) ist dies nicht der Fall. Welches Ereignis eintreten wird, ist in keiner Weise einschätzbar“ (vgl. MENSCH 1999: 67).

Kliemt: „Das Modell des Homo Oeconomicus bietet keinen Raum für die Fähigkeit zur Selbstbindung an fremd- oder selbstbestimmte Standards, Regeln, Normen, Maximen etc.“<sup>134</sup>. Man könnte so argumentieren, dass die Befolgung einer Norm den Individuen an sich Befriedigung verschafft und ein Nutzeneinkommen darstellt. Unproblematisch ist dies, solange die Norm im Einklang steht mit meinen persönlichen Interessen und Wünschen (Normenkonformität). Solange ich mich der Norm entsprechend verhalte, ist die Handlungserklärung in der ökonomischen Terminologie nicht weiter schwierig. Sollten Norm und persönliche Präferenz allerdings voneinander abweichen (Normenkonflikt) sähe dies schon anders aus. Es müsste dann im Voraus ausreichend geklärt sein, „wann die Befolgung sozialer Normen ausschlaggebend ist und wann nicht“ (vgl. MENSCH 1999: 85), d.h. wann welche Normen generell im Interesse des einzelnen Akteurs liegen.

Andernfalls würden soziale Normen zu ad hoc und nach Belieben einsetzbaren „Rettungsringen“ für problematische oder gar gescheiterte Rational-Choice-Erklärungen degradiert. Normen als prioritäre Fixpunkte individuellen Handelns setzen weitere Restriktionen und Rahmenbedingungen – Kosten, Erwartungen, Bewertungen – quasi ausser Kraft. „Bei der Selektion der Handlungen des homo sociologicus spielen Normen so gut wie keine Rolle. Die Normen werden auch unabhängig von allen Kosten befolgt“ (ESSER 1993: 235). Normenreguliertes Verhalten setzt ein Akteursmodell voraus, das zu nah am Menschenbild des Homo Sociologicus orientiert ist. Innerhalb eines ökonomischen Erklärungskonzepts sind Normen als Determinanten des Verhaltens daher stets problematisch.<sup>135</sup>

Einen sinnvollen Versuch zur Integration von sozialen Normen in das ökonomische Forschungsprogramm unternimmt James Coleman<sup>136</sup>. Normen

---

<sup>134</sup> Zitiert nach Mensch 1999: 84

<sup>135</sup> Zum Homo Sociologicus und anderen Akteursmodellen siehe ausführlicher Kap. 4.3

<sup>136</sup> Coleman 1990: 241 ff.

können dann berücksichtigt werden, wenn diese nicht als Bestandteile der Präferenzen, sondern vielmehr als Restriktionen des Handlungsrahmens interpretiert werden. Ein Verstoß gegen die Norm wäre für den Akteur mit Sanktionen verbunden und würde Kosten nach sich ziehen, die er in seine ökonomische Kalkulation integrieren müsste. Ein an und für sich schlüssiger Gedanke. Allerdings müsste im voraus dann aber weiter geklärt sein, wer die Norm warum gesetzt hat, inwieweit sie im Interesse aller (vor allem meinem eigenen) liegt und wer im Falle eines Verstoßes berechtigt und noch dazu motiviert wäre zur Sanktionierung des Betroffenen.

Die zentralen Basisannahmen des „harten Kerns“ der Rational-Choice-Theorie sind damit ausführlich – wenn auch bei weitem nicht erschöpfend – diskutiert worden. Insbesondere die wichtigsten theoretischen Grundannahmen, also Aspekte der Rationalität, Präferenzen und Restriktionen, Nutzenmaximierung – lassen weiteren Interpretationsspielraum zu und können sowohl im Sinne „enger“ als auch „weiter“ Theorieversionen ausgelegt werden<sup>137</sup>. Nach den Vorstellungen einer *engen* Version handeln die Akteure größtenteils egoistisch und verfolgen als Ziel vornehmlich die instrumentell-kalkulierende Maximierung ihres persönlichen Nutzeneinkommens. Das Menschenbild entspricht in dieser Variante weitgehend dem des aus der Wirtschaftswissenschaft entlehnten Homo Oeconomicus<sup>138</sup>, d.h. maßgeblich für die Handlungsentscheidung sind nur einige ganz bestimmte Restriktionen und Handlungsanreize, „hard or tangible constraints“ bzw. „hard incentives“ (OPP 1999: 174, KIRCHGÄSSNER 1992: 306). In einem solchen Modell wird davon ausgegangen, dass die Individuen über die Handlungssituation vollständig informiert sind und über stabile Präferenzen verfügen, die sich hierarchisch strukturieren lassen, so dass einer sicheren Entscheidung nichts im Wege steht.

---

<sup>137</sup> Opp 1999: 170ff., Klein 2002a: 23ff.

<sup>138</sup> Mueller 1979, 1995

Die *weite* Version der Rational-Choice-Theorie berücksichtigt über das strikt ökonomische Eigeninteresse hinaus zusätzlich auch weitere Motive und Handlungsantriebe der Akteure: beispielsweise altruistisches, normen- oder wertgesteuertes Handeln<sup>139</sup>. Mit der Berücksichtigung solcher Motive „wird die Annahme aufgegeben, dass der Nutzen, der mit der Wahl einer Handlungsalternative verbunden ist, ausschließlich zweckrational aus den instrumentellen Konsequenzen der Wahl dieser Handlungsalternativen resultiert“ (vgl. KLEIN 2002a: 22). Ein weites Theoriemodell ist konzeptionell enger verbunden mit den Handlungstypologien bedeutender soziologischer Theoretiker wie etwa Weber oder Habermas, die neben zweckrationalem bzw. instrumentellem Handeln auch weitere Handlungstypen berücksichtigen<sup>140</sup>. Damit könnte all den Kritikern der Wind aus den Segeln genommen werden, die monieren, dass die Rational-Choice-Theorie sich zu eng an die ökonomische Marktwelt anlehne und zu weit von der Komplexität und Variationsvielfalt der sozialen Realität fortbewege.

Als Restriktionen lassen sich in dieser Theorievariante auch Aspekte konzipieren, die auf eine moralische Gesinnung der Akteure Bezug nehmen, beispielsweise soziale Normen oder intrinsische Sanktionen, also solche, „die dann auftreten, wenn die bloße Ausführung eines bestimmten Verhaltens an sich angenehme oder unangenehme Gefühle auslöst, unabhängig davon, welche sonstigen positiven oder negativen Handlungsfolgen auftreten“ (LÜDEMANN 1997: 54). Das schlechte Gewissen, das den egoistischen Drang zur persönlichen Nutzenmaximierung im Zaum hält, ließe sich hier exemplarisch als Barriere instrumentellen Verhaltens anführen. Als Restriktionen werden somit also auch „soft incentives“ berücksichtigt (KIRCHGÄSSNER 1992: 306), die in strikt

---

<sup>139</sup> Lüdemann 1997: 11f.

<sup>140</sup> Siehe dazu auch Kap. 4

ökonomischen Handlungszusammenhängen in der Regel unterbleiben. Die weite Version der Theorie geht des Weiteren davon aus, dass die Akteure nur eingeschränkte kognitive Fähigkeiten und Kapazitäten haben und im Rahmen einer nur begrenzten, d.h. „bounded rationality“ (SIMON 1951, 1955, 1993) agieren. So wird die Hypothese vollständiger Information ebenso fallen gelassen wie die Annahme, dass die Akteure über stabile Präferenzen verfügen, die sie vor jeder Entscheidung hierarchisch strukturieren.

Abb. 4: Annahmen der „weiten“ und „engen“ Rational-Choice-Version

Annahmen der „engen“ Version	Annahmen der „weiten“ Version
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nur egoistische Präferenzen sind relevant</li> <li>• Nur greifbare Handlungsrestriktionen sind relevant</li> <li>• Die Subjekte verfügen über vollständige Informationen</li> <li>• Nur objektiv gegebene Handlungsrestriktionen sind relevant</li> <li>• Nur Restriktionen erklären Verhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Arten von Präferenzen können zur Erklärung herangezogen werden</li> <li>• Alle Arten von Handlungsrestriktionen können menschliches Verhalten beeinflussen</li> <li>• Subjekte können aber müssen nicht über vollständige Informationen verfügen</li> <li>• Sowohl subjektiv wahrgenommene als auch objektive Handlungsrestriktionen sind relevant</li> <li>• Restriktionen und/oder Präferenzen erklären Verhalten</li> </ul>

Quelle: Klein 2002a: 23

Beide Versionen haben ihre Vor- und Nachteile. Die enge Variante der Theorie-Hardliner hat den klaren Vorzug, durch die stärker festgelegten Annahmen ihrer Modelle zu eindeutigeren und leichter prüfbareren Resultaten zu gelangen. Dies geht zweifellos zu Lasten des Realitätsgehalts der Hypothesen. Die weiter gefasste Theorievariante liegt mit ihren Hypothesen zwar oftmals näher an der sozialen Wirklichkeit, kommt aber häufig nicht zu vergleichbar aussagekräftigen Ergebnissen.

Entscheidend ist daher, welchem Aspekt innerhalb einer wissenschaftlichen Theorie die größere Bedeutung zugemessen wird: der Prognosekraft oder aber dem Realitätsgehalt der Hypothesen. Wie realistisch sollten Modelle

rationaler Wahlhandlung sein? Eine Antwort darauf gibt der amerikanische Ökonom Milton Friedman (FRIEDMAN 1968). In seinem berühmten Essay „The Methodology of Positive Economics“ vertritt er den Standpunkt, eine Theorie solle – anders als etwa Popper dies annimmt – weniger als Spiegel der Realität fungieren als vielmehr als Instrument für die Prognose zukünftiger Entwicklungen zum Einsatz kommen. Wichtiger als der Realitätsgehalt ist die Prognosekraft der Theorie. Verluste an Anschaulichkeit und Wirklichkeitsnähe sollten zugunsten eines effektiveren empirischen Einsatzes der Hypothesen also in Kauf genommen werden. Max Weber würde sich dieser Meinung anschließen und die Empfehlung geben, bewusst wirklichkeitsfremde Konstruktionen, Idealtypen von Theoriehypothesen zu entwerfen: „Je schärfer und eindeutiger konstruiert die Idealtypen sind: je weltfremder sie also, in diesem Sinne, sind, desto besser leisten sie ihren Dienst“ (WEBER 1980: 10). Idealtypische Konstruktionen erleichtern zwar die Forschungsarbeit, entziehen sich aber weitgehend dem Verständnis des Laien. Sie sind für den politisch interessierten Durchschnittsbürger wenig anschaulich und kaum nachvollziehbar. Wünschenswert wäre daher ein Mittelweg zwischen der theoretischen und der empirischen Aussagekraft der Hypothesen. Weder sollten die Annahmen die soziale Realität eins zu eins ablichten, noch sollten sie zu absoluten, unwiderleglichen Prognosen führen. Dies ist auch unter Verwendung einer nahezu perfekten Idealkonstruktion wohl kaum möglich.

Einen brauchbaren Kompromiss zwischen engen und weiten Rational-Choice-Modellen liefern solche Konzepte, die in starkem Maße die Restriktionen der Situation in den Vordergrund rücken und den Geltungsbereich ökonomischer Erklärungen auf nur bestimmte Handlungskontexte – sogenannte High-Cost-Situationen – festlegen. Damit sind Situationen gemeint, in denen der äußere Kostenaspekt derart dominiert, „dass massiver Druck auf dem Akteur lastet, sich allein an diesen

objektiv ermittelbaren Kosten zu orientieren“ (vgl. ZINTL 1989: 248f.). Ein solcher Kompromiss konterkariert eindeutig das Ziel ökonomischer Ansätze, als allgemein gültige, universale Sozialtheorien aufzutreten und jedes menschliche Handeln erklären zu können. „Eine solche Lösung kollidiert aber unmittelbar mit dem Anspruch der Rational-Choice-Theorie, ein umfassendes Modell zur Erklärung menschlichen Handelns bereitzustellen und ist daher nicht sinnvoll“ (KLEIN 2002a: 26). Zweifellos wird mit diesem Kunstgriff der Universalitätsanspruch und damit ein zentrales Postulat der ökonomischen Theorie in Frage gestellt. Die Unterscheidung verschiedener Typen von Handlungssituationen, in denen Akteure ihre Entscheidungen flexibel kalkulieren, erscheint mir allerdings als einzig sinnvoller Weg, das Dilemma der Rational-Choice-Theorie adäquat zu lösen.

Wünschenswert für ökonomische Handlungstheorien, die in sozialen oder politischen Zusammenhängen zum Einsatz gebracht werden (wie etwa Theorien des Wählerverhaltens) wäre daher eine möglichst offene Auslegung sowohl der Situations- als auch der Handlungszusammenhänge der Individuen. Eine anspruchsvolle Theorie rationaler Entscheidung der zweiten Generation (OSTROM 2000) (s.o.) sollte auf der einen Seite ein differenziertes Konzept unterschiedlicher Handlungs- und Akteursmodelle aufweisen, auf der anderen Seite aber auch durchaus ein Konzept implizieren, das unterschiedliche Situationskontexte in Rechnung stellt. Sowohl die Ebene der Präferenzen als auch die der Restriktionen sollte möglichst differenziert ausgestaltet werden. In den beiden folgenden Abschnitten soll eine solche Differenzierung von Handlungs- und Situationstypen vorgenommen werden. Diese Vorarbeit ist nötig, damit im Anschluss eine schlüssige Theorie des Wählerverhaltens entwickelt werden kann.

## 3.2 Soziologische Akteursmodelle und Handlungstypen

An ökonomischen Sozialtheorien wird vor allem kritisiert, dass sie ihre Modellannahmen zu eng an den Vorstellungen der Wirtschaftswissenschaft ausrichten. Ein zentraler Kritikpunkt betrifft insbesondere das im Rahmen des Programms verwandte Handlungs- bzw. Akteursmodell. Der Homo Oeconomicus eigne sich zwar zur Darstellung von Transaktionen, die im ökonomischen Bereich abgewickelt werden, nicht aber für Analysen anderer sozialer Kontexte. Viele Sozial- und Politikwissenschaftler betrachten den Homo Oeconomicus als die „worst-case-Fiktion“ eines Akteurs, einen „Mann ohne Eigenschaften“ (vgl. BAURMANN 1996, FREY 1989), der in der Realität eher die seltene Ausnahme als den Regelfall verkörpert.

Auch in diesem Punkt ist es allerdings nötig, zwischen Theorieversionen zu unterscheiden, die das Akteursmodell unterschiedlich starr an das Homo Oeconomicus-Konzept anlehnen. So wenden sich weite Theorievarianten gerade gegen eine all zu enge Auslegung und plädieren für ein differenziertes Verständnis handelnder Individuen. So sei die individuelle Nutzenmaximierung nicht allein auf der Grundlage von Eigennutz und Egoismus denkbar, sondern könne darüber hinaus durchaus auch weitere Handlungsantriebe wie Altruismus oder moralisches Pflichtbewusstsein implizieren. In diesem Kapitel sollen zunächst unterschiedliche soziologische Akteurs- und Verhaltensmodelle überprüft und miteinander verglichen werden. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, dass ein möglichst differenziertes Handlungsmodell gefunden werden kann, mit dem Anhänger sowohl weiter als auch enger Rational-Choice-Konzepte leben können. Angestrebt werden muss also ein „pluralistischer Gebrauch unterschiedlicher Modelle des Menschen“ (vgl. SCHÜSSLER 1988: 452), der später die adäquate Anwendung in konkreten sozialen Kontexten ermöglicht.

Da das zentrale Anwendungsbeispiel sich in dieser Arbeit auf den Bereich des Wählerverhaltens bezieht, soll zur Veranschaulichung in starkem Maße auf diese Thematik Bezug genommen werden. Werfen wir daher einen kurzen Blick zurück auf die klassischen soziologischen Konzepte der frühen amerikanischen Wahlstudien von Lazarsfeld u.a./ Lipset/Rokkan und Campbell u.a.. Wie lassen sich die Akteure beschreiben, die in diesen Modellen in Aktion getreten sind? Zur Charakterisierung von Individuen werden im Rahmen soziologischer Analysen vor allem zwei zentrale Akteurstypen verwandt<sup>141</sup>: einmal der aus der Wirtschaftswissenschaft entlehnte und oben bereits angesprochene Homo Oeconomicus. Auf der anderen Seite der stark an gesellschaftlich normierten Rollen orientierte Homo Sociologicus, mit dem vor allem in strukturellen bzw. funktionalistischen Ansätzen operiert wird<sup>142</sup>. Ohne Zweifel kann dieser Wählertyp, der so entscheidet, wie seine soziale Umgebung – also etwa Elternhaus, Arbeitsplatz, Kirche – es von ihm verlangt, am ehesten als typischer Homo Sociologicus konzipiert werden. Die Selektion des Handelns und die Wahl der Handlungsalternativen folgt vor allem den Vorgaben der gesellschaftlichen Institutionen: den Normen, sozialen Regeln und Rollen. „Die Menschen handeln so, wie es die Normen von ihnen verlangen“ (ESSER 1993: 231). Von einem in starkem Maße im Arbeitermilieu verwurzelten langjährigen Gewerkschaftsmitglied wird beispielsweise erwartet, dass er sich milieuspezifisch verhält, d.h. etwa einer sozialdemokratischen Partei zuneigt und sich für die Interessen seines Gewerbes einsetzt. Die soziale Umwelt ist für sein Verhalten der wichtigste Bezugspunkt. Gängige soziale Verhaltensnormen werden ihm von außen sozusagen aufoktroziert. Bestimmte Rollenerwartungen, mit denen er im Alltag konfrontiert wird, begegnen ihm in der Familie, am Arbeitsplatz oder

---

<sup>141</sup> Miebach 1984, Schimank 2000

<sup>142</sup> Beispielhaft lassen sich hier der strukturfunktionalistische Ansatz von Parsons sowie das systemtheoretische Gesellschaftsmodell von Luhmann anführen. Siehe Parsons 1951, Luhmann 1998, 1999

bei Freizeitaktivitäten<sup>143</sup>. Andererseits entwickelt sich – bedingt durch die soziale Prägung – im Laufe der Zeit eine präzise Erwartungshaltung auch sich selbst gegenüber. Der Akteur akzeptiert letztlich die ihm von seiner Umwelt zugewiesene Rolle sowie die damit verbundenen Normen und Regeln. „Der Einzelne *ist* seine sozialen Rollen, aber diese Rollen *sind* ihrerseits die ärgerliche Tatsache der Gesellschaft“ (DAHRENDORF 1974: 133).

Ein solches Konzept, das handelnde Individuen als in starkem Maße von ihrer sozialen Umwelt determiniert betrachtet und auf die Rolle eines weitgehend passiven und reaktiven Homo Sociologicus festlegen will, lässt sich auch in ein weites Rational-Choice-Konzept, das im Hinblick auf zentrale Basisannahmen Spielraum lässt, kaum sinnvoll integrieren. Die Schwäche eines solchen Konzepts liegt vor allem darin, dass es die Zahl möglicher Bestimmungsfaktoren, die für den Wahlakt der Akteure relevant sein können, auf einige wenige Größen reduziert. Determinanten der politischen Wahl müssen sich nicht zwangsläufig allein aus dem engeren sozialen Umfeld der Akteure ergeben, sondern können darüber hinaus auch aus ganz anderen Quellen heraus wirksam werden: beispielsweise über die Medien oder die Wahlkampfpropaganda der Parteien<sup>144</sup>. „Das Modell des Homo Sociologicus berücksichtigt die Vielfalt möglicher Restriktionen nicht“ (OPP 1986: 17) und trägt damit der Komplexität und großen Variationsbreite (requisite variety) des politischen Lebens nur unzureichend Rechnung.

Als zweiter Ansatz wurde schließlich die ökonomische Theorie des Wählerverhaltens von Anthony Downs geschildert. Downs selbst macht bereits deutliche Abstriche bei der Modellierung seines Homo Politicus: der Wähler ist bei ihm keineswegs allwissend, vollständig informiert und mit

---

<sup>143</sup> Zur sozialen Prägung im Rahmen freizeittlicher Aktivitäten siehe auch Schulze 2000

<sup>144</sup> siehe dazu auch Kap. 4.3

hellseherischen Fähigkeiten ausgestattet. Er ist kein dem Marktteilnehmer in allen Punkten vergleichbarer ökonomischer Akteur. Wenngleich die ökonomische Theorie der Demokratie gewöhnlich auch als paradigmatisch für den Einsatz der Rational-Choice-Theorie im Bereich der Politikwissenschaft angeführt wird, so kann doch keine Rede davon sein, dass hier ökonomische Annahmen eins zu eins übernommen und auf die Wahlsituation übertragen werden. Insoweit lässt Downs sich daher eher als Vertreter einer weniger strengen Auslegung der ökonomischen Modellhypothesen, also als ein Anhänger der weiten Theorieversion, interpretieren. Im Sinne Simons ließe sich hier auch adäquat von „gebundener oder begrenzter Rationalität“ der Akteure reden (SIMON 1957: 1964, 1993).

Ein solches Konzept begrenzter Rationalität geht davon aus, dass „komplexe Entscheidungsprobleme in der Praxis oftmals nicht als Maximierungsproblem aufgefasst würden, sondern viele Menschen nur daran interessiert seien, ihr jeweiliges Anspruchsniveau befriedigt zu sehen“ (KLEIN 2002a: 64). Es geht nicht um die Maximierung, sondern lediglich eine annähernde Befriedigung, das „Satisficing“ (SIMON 1957) eines erwarteten Nutzens. „Satisficing“ bedeutet, dass die zur Wahl stehenden Handlungsalternativen von den Akteuren nicht alle *gleichzeitig* gegeneinander abgewogen werden; „sondern es werden vielmehr einige der aussichtsreichsten oder attraktivsten Handlungsoptionen *nacheinander* evaluiert, und zwar nur solange, bis die Akteure eine Alternative identifiziert haben, die ihren Ansprüchen genügt (vgl. KLEIN 2002a: 64). Bezogen auf das Wählerverhalten würde dies bedeuten, dass es durchaus denkbar ist, dass Wähler bei jeder Wahl ein bestimmtes Spektrum politischer Parteien im Auge haben, vor der konkreten Wahlentscheidung aber stets erneut die einzelnen Alternativen im Hinblick auf ihre Programme (oder aber gemachte Versprechungen) gegeneinander abwägen bzw.

nacheinander evaluieren und so letztlich ihre endgültige Entscheidung herbeiführen.

Das Konzept vom Satisficing geht weiter davon aus, dass der Nutzen, den Akteure bei ihrer Handlungsentscheidung im Auge haben, nicht allein auf materielle Gewinne reduziert werden kann. Das „Göttlichkeitsmodell des subjektiv erwarteten Nutzens“ (vgl. SIMON 1993: 29), das davon ausgeht, dass stets ein ökonomisch-messbarer Nutzen im Vordergrund stehen muss, kann nicht aufrechterhalten werden. Individuen können neben der instrumentellen Verfolgung persönlicher materieller Ziele auch auf ganz andere Art und Weise aus einer Handlung einen Nutzen ziehen. So ist es durchaus denkbar, dass Wähler anstelle egoistischer Überlegungen altruistische, auf das Gemeinwohl gerichtete Ziele anvisieren

Abhängig ist dies von der jeweiligen Situation, dem Handlungskontext und wiederum von der „Definition der Situation durch den Akteur“ (vgl. ESSER 1993: 220f.). Überhaupt ist die ganze Welt differenzierbar in ein Meer von Situationen. „In Wirklichkeit ist die Umgebung, in der wir leben, in der alle Lebewesen leben, eine Umgebung die fast vollständig in verschiedene Probleme zerlegt werden kann“ (SIMON 1993: 29). Angesichts der Vielgestaltigkeit und Komplexität sozialer Zusammenhänge kann auch jedes Problem seinen eigenen, spezifischen Lösungsweg haben; und daher können bei jeder Handlung stets unterschiedliche Ziele, Handlungsantriebe und Nutzenarten der Handelnden in Rechnung gestellt werden.

So kann es in dem einen Fall für den Akteur sinnvoll sein, strikt nach Interessenlage im Hinblick auf das Resultat der Handlung zu agieren (situativer Nutzenmaximierer), im anderen Fall hilft es vielleicht eher, sich an Routinen (habits), speziellen, übergreifenden Zielen (frames) oder

einfach Normen zu orientieren (dispositioneller Nutzenmaximierer)<sup>145</sup>. Sich in seiner Wahlentscheidung verstärkt anhand von Normen und Routinen leiten zu lassen, kann vor allem dann rational sein, wenn die politische Großwetterlage besonders unüberschaubar und intransparent erscheint – etwa wenn der Wettstreit der Kandidaten und Parteien von Affären und Skandalen überschattet und der politische Prozess quasi außer Kraft gesetzt ist – in einem solchen Fall erleichtern Normen und Routinen die Orientierung, reduzieren Informationskosten und sind der einwandfrei sichere Weg, dass die eigene Wahlentscheidung zu einem gewünschten Resultat führt. Aufgrund der Intransparenz und Komplexität sozial-politischer Handlungskontexte ist – anders als auf dem ökonomischen Wirtschaftsmarkt – die *Maximierung* des Nutzens für die Akteure zwangsläufig nicht immer möglich. Häufig müssen sie sich damit begnügen, dass die Situation nur einen *optimalen*, d.h. einen für sie allenfalls annähernd günstigen Ausgang nimmt. Individuen können auf der Grundlage neuerer Akteursmodelle daher sinnvoller als „Satisfier“ oder auch als sogenannte RREEMM, d.h. als „Resourceful“, „Restricted“, „Expecting“, „Evaluating“, „Maximizing Men“ modelliert werden<sup>146</sup>:

„Das Modell unterstellt, dass der Akteur sich Handlungsmöglichkeiten, Opportunitäten bzw. Restriktionen ausgesetzt sieht; dass er aus Alternativen seine Selektionen vornehmen kann; dass er dabei findig, kreativ, reflektiert und überlegt, also: resourceful, vorgehen kann; dass er *immer* eine „Wahl“ hat; dass diese Selektionen über Erwartungen (expectations) einerseits und Bewertungen (evaluations) andererseits gesteuert sind; und dass die Selektion des Handelns aus den Alternativen der Regel der Maximierung folgt [...]“ (vgl. ESSER 1993: 238)<sup>147</sup>.

---

<sup>145</sup> Die Unterscheidung zwischen dispositioneller und operationeller/ situativer Nutzenmaximierung der Akteure folgt den Ausführungen von Kliemt 1986, Baurmann 1996: „Sie können in der Wahrnehmung ihrer Interessen entweder folgenorientiert oder normgebunden handeln, und sie werden nach der Strategie handeln, die erfolgsversprechender ist“ (BAURMANN 1996: 325).

<sup>146</sup> Esser 1993, Lindenberg 1985

<sup>147</sup> Dieses von Lindenberg und Esser weiterentwickelte Handlungsmodell baut auf den Überlegungen von Meckling auf, der für die Logik rationaler Wahlhandlungen von einem REMM-Modell (Resourceful, Evaluating, Maximizing Men) ausging. Siehe Meckling 1976

Knapp auf den Punkt gebracht bedeutet begrenzte Rationalität somit nichts anderes als „situativ adäquat entscheiden, anhand der passenden Nutzenfunktion und mit den Informationen, die als hinreichend für eine Entscheidung erachtet werden“ (BRAUN 1999: 172). Begrenzte Rationalität im Kontext des Wählerverhaltens bedeutet, dass die Wähler die politische Ausgangslage flexibel analysieren, dass sie ein Minimum an erforderlichen Informationen über die zur Wahl stehenden Alternativen eingeholen und dass schließlich spontan evaluiert wird, welches Ziel (bzw. welche Ziele) mit der Wahlentscheidung angestrebt und welche Nutzenfunktion letztlich zugrunde gelegt wird. Die Vorstellung, dass Metapräferenzen (Egoismus/ Altruismus) (s.o.) die Entscheidung beeinflussen, ist in dieser Deutung also gar nicht so abwegig.

Ein solches Verständnis nur begrenzt rational agierender Akteure trägt der aktuellen Schnelllebigkeit und Rasanz politischer Ereignisse eher Rechnung als das starre Modell des Homo Oeconomicus. Zeiten, in denen Wahlen mehr und mehr durch kurzfristig auf die Agenda gesetzte Themen dominiert und erst in letzter Minute gewonnen werden, fordern ein flexibleres Handlungsmodell, das stärker auf den Handlungsrahmen, also die situativen Restriktionen, rekurriert. Weniger wichtig ist dagegen das in traditionellen ökonomischen Konzepten artikulierte Postulat stabiler und konsistenter Präferenzen. Ein derart weit gefasster ökonomischer Ansatz lässt sich auch adäquat in Einklang bringen mit alternativen „nicht-ökonomischen“ Theorien des Wählerverhaltens. Das sozialpsychologische Konzept mit seiner Betonung des zunehmend wichtiger werdenden Einflusses kurzfristiger Einflüsse („short-term-forces“) kann durch die Integration von Rational-Choice-Gesichtspunkten daher sinnvoll ergänzt werden, und umgekehrt<sup>148</sup>.

---

<sup>148</sup> Dabei muss die Eigenständigkeit des Rational-Choice-Modells nicht zangsläufig in Frage gestellt werden. Siehe dazu Maier/ Rattinger 2000

Ein zweiter wichtiger Aspekt neben einer adäquaten Auffassung von der Rationalität der Akteure ist ein Handlungsmodell, das die Handlungsantriebe der Akteure in systematischer Weise erfasst. In diesem Zusammenhang empfiehlt sich ein Rückgriff auf die Klassiker soziologischer Theorie. Ein „neuer Beginn mit Max Weber“ (vgl. BAURMANN 1996: 283 ff.) liefert einen brauchbaren Anknüpfungspunkt für Gesellschaftsanalysen auf der Basis ökonomischer Hypothesen. Webers Theorieansatz eignet sich in der Tat vorzüglich zu einer sinnvollen Integration unterschiedlicher soziologischer Handlungstheorien. Die Ausführungen zu den wesentlichen Handlungs- und Entscheidungsantrieben der Individuen finden sich vor allem in den Soziologischen Grundbegriffen<sup>149</sup>: So unterscheidet Weber in §2 bekanntlich vier Handlungstypen: zwei rationale (zweck- und wertrational), und zwei nicht-rationale (traditional, affektiv). Letztere sind für ein rationalistisches Akteursmodell eher nebensächlich, lassen sich aber integrieren. Zentral innerhalb die Typologie Webers ist vor allem die Kategorie zweckrationalen Handelns:

„Zweckrational handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt“ (WEBER 1980: 13).

Dieser Begriff der Zweckrationalität ist wohl identisch mit jenem Rationalitätsbegriff, der in den meisten „engen“ Rational-Choice-Konzepten zum Einsatz kommt. Die Handlung hat einen klaren Sinn, der Akteur handelt bewusst im Hinblick auf das Ergebnis seiner Handlung und kalkuliert im Voraus die sich ihm bietenden Alternativen. Zweckrationalität meint den effektivsten Weg und Mitteleinsatz zur Erreichung eines spezifischen Ziels. Zweckrationales Handeln bezeichnet instrumentelles,

---

<sup>149</sup> Weber 1980: 12ff.

ergebnis-bezogenes Handeln, das primär im Dienste eigennütziger Interessen steht.

Eine ähnliche Unterscheidung von Handlungstypen findet sich auch in der Terminologie von Habermas<sup>150</sup>. In seiner Theorie des kommunikativen Handelns geht Habermas von einer Trias aus 1. teleologischem (strategischem), 2. normenreguliertem sowie 3. dramaturgischem Handeln aus. Der zweckrationale Handlungstyp bei Weber deckt sich weitgehend mit der Kategorie des strategischen oder teleologischen Handelns.

„Der zentrale Begriff ist die auf die Realisierung eines Zwecks gerichtete, von Maximen geleitete und auf eine Situationsdeutung gestützte Entscheidung zwischen Handlungsalternativen“ (HABERMAS 1995: 127).

Zweckrational bzw. strategisch handelt allein der Wähler, der strikt im Hinblick auf das Wahlergebnis und die damit verbundenen voraussichtlichen persönlichen Folgen entscheidet. Zweckrational oder instrumentell ist der Wahlakt dann, wenn dadurch eine bestimmte Partei/ ein bestimmter Kandidat an die Regierung gebracht werden soll, von dem sich der Wähler eine Verbesserung seiner persönlichen Lebenssituation erhofft. Eine solche Definition entspricht sowohl der Handlungs- und Entscheidungslogik der Downschen Modelldemokratie als auch des „mainstream“ der orthodoxen („engen“) ökonomischen Sozialtheorie.

Neben zweckrationalem Handeln unterscheidet Weber als zweiten wichtigen Handlungstyp das *wertrationale Handeln*:

„Rein wertrational handelt, wer ohne Rücksicht auf die vorzusehenden Folgen handelt, im Dienst seiner Überzeugung von dem, was *Pflicht*, *Würde*, *Schönheit*, religiöse Weisung, *Pietät*, oder die Wichtigkeit einer „Sache“ gleichviel welcher Art ihm zu gebieten scheinen“ (WEBER 1980: 12)

---

<sup>150</sup> Habermas 1995

Im Falle wertrationalen Handelns sind die Folgen der Handlung für den Akteur größtenteils irrelevant. Die Tätigkeit erfüllt keinen (instrumentellen) Zweck, sondern ist reiner Selbstzweck. Beispiele könnten moralisch oder aber expressiv motiviertes Handeln sein. Der Begriff des expressiven Handelns wird in den folgenden Kapiteln näher erläutert und ist für eine Theorie des Wählerverhaltens, die mit den Basisannahmen des ökonomischen Programms kompatibel sein soll, grundlegend. An dieser Stelle genügt es zunächst, die Differenzierung zwischen moralischem und expressivem Handeln zu verdeutlichen. Während moralisches Handeln intrinsisch inspiriert ist und es den Individuen darum geht, vor sich selbst in einem guten Licht zu erscheinen und besonderen moralischen Ansprüchen zu genügen, geht es im Falle expressiven Handelns eher um die Außenwirkung. Expressiv handelt, wer sich vor seinen Mitmenschen in einer bestimmten Weise präsentieren will. Moralisches Handeln ließe sich insoweit auch als reflexives, expressives Handeln als demonstratives Handeln bezeichnen. Beide Subtypen fallen aber unter die Kategorie wertrationalen Handelns nach Weber, da die Folgen der Handlung nicht zentral im Vordergrund stehen, sondern die Handlung selbst bereits den eigentlichen Zweck der Aktion bestimmt. Beispiele für wertrationales Handeln im Kontext des Wählerverhaltens wäre etwa eine Wahlteilnahme, mit der demonstrativ vor anderen bzw. reflexiv vor sich selbst ein demokratisches Pflichtbewusstsein oder eine spontane Sympathie für den Kandidaten einer Partei zum Ausdruck gebracht werden soll. Eine solche Wahlentscheidung ist Selbstzweck, stiftet einen Nutzen sui generis und kann folglich einwandfrei der Kategorie wertrationalen Handelns zugeordnet werden.

Einen wichtigen Aspekt für die eingangs gestellte Frage der Kompatibilität dieser Handlungstypologie mit den Grundannahmen des ökonomischen Programms betrifft das Verhältnis der beiden Typen zweck- und wertrationalen Handelns. Weber beantwortet diese Frage folgendermaßen:

„Vom Standpunkt der Zweckrationalität aus aber ist Wertrationalität immer: und zwar je mehr sie den Wert, an dem das Handeln orientiert wird, zum absoluten Wert steigert, desto mehr irrational, weil sie ja um so weniger auf die Folgen des Handelns reflektiert, je unbedingter allein dessen Eigenwert (reine Gesinnung, Schönheit, absolute Güte, absolute Pflichtmäßigkeit) für sie in Betracht kommt“ (WEBER 1980: 13).

Vom Standpunkt der Zweckrationalität aus, d.h. im Hinblick auf ein bestimmtes Ziel, ist wertrationales Handeln natürlich irrational, nicht aber wertrationales Handeln an sich. Ausschlaggebend für die Rationalität einer Handlung – gleich welchen Handlungstyp man zugrunde legt – ist für Weber allein, dass es um eine „Entscheidung zwischen konkurrierenden und kollidierenden Zwecken und Folgen geht“ (WEBER 1980: 13). Insofern ist expressives, d.h. ausdrucksbetontes, emotionales oder gar moralisch inspiriertes Wählerverhalten durchaus auch als rational zu betrachten. Die Erweiterung des Rationalitätsbegriffs um zusätzliche Handlungsmotive, wie Weber dies vornimmt, bedeutet für die Anwendung des modernen Rational-Choice-Ansatzes daher allenfalls eine sinnvolle Ergänzung. Unterlaufen oder gar in Frage gestellt wird der Ansatz durch diese Variation nicht.

Die Kategorie des dramaturgischen Handelns bei Habermas lässt sich dieser Kategorie wertrationalen Handelns sinnvoll zuordnen. Dramaturgisches Handeln impliziert für Habermas ähnliche Motive und Handlungsantriebe:

„Der Begriff des dramaturgischen Handelns bezieht sich primär weder auf den einsamen Akteur noch auf das Mitglied einer sozialen Gruppe, sondern auf Interaktionsteilnehmer, die füreinander ein Publikum bilden, vor dessen Augen sie sich darstellen. Der Akteur ruft in seinem Publikum ein bestimmtes Bild, einen Eindruck von sich selbst hervor, indem er seine Subjektivität mehr oder weniger gezielt enthüllt“ (HABERMAS 1995: 128).

Anders als der umfassendere Handlungstyp von Weber rekuriert dramaturgisches Handeln stärker auf den expressiven, demonstrativen Aspekt. Wie Habermas betont, ist für diese Kategorie ein Publikum nötig,

d.h. andere Interaktionsteilnehmer, vor denen die eigene Subjektivität zur Schau gestellt wird. Gerade dies ist, wie sich noch zeigen wird, gerade im Kontext des Wahlvorgangs nicht immer stimmig.

Problematisch ist, das Habermas diesen Handlungstyp in Opposition stellt zum strategischen, instrumentellen Handeln. Es ist allerdings kaum anzunehmen, dass Habermas diesen Handlungstyp als irrational bezeichnen würde. Vor anderen Interaktionsteilnehmern ein bestimmtes Bild der eigenen Person zu entwerfen und eine bestimmte Rolle zu spielen, kann durchaus einen konkreten Zweck verfolgen und höchst zielgerichtet vorgenommen werden. So zeigt sich letztlich, dass auch Vertreter aus anderen Theorietraditionen durchaus wertrationale, stärker expressiv bestimmte Motive als Determinanten und Triebkräfte individueller Handlungsentscheidungen berücksichtigen. Die puristische Festlegung der orthodoxen ökonomischen Theorie ausschließlich auf die Kategorie des zweckrationalen, also folgenorientierten Handelns greift zu kurz und wird der großen Situationsvielfalt und Variationsbreite der Handlungsmöglichkeiten (requisite variety)<sup>151</sup> der sozialen Welt und insbesondere des politischen Systems nicht gerecht<sup>152</sup>.

Sowohl theorietechnisch flexibler als auch realistischer ist – nach dem Vorbild Max Webers – dagegen die Verwendung eines Dualismus, einer Dichotomie des rationalen Handelns in einen zweck-, und wertrationalen Typus. Zweckrationales Handeln meint ökonomisches, instrumentelles Handeln, mit dem ein bestimmtes Ergebnis angestrebt wird, wertrationales Handeln kann aus sich selbst heraus motiviert sein: aus schlichter Freude an der Sache, Pflichtgefühl oder dem Wunsch zur demonstrativen

---

<sup>151</sup> Braun 1999: 179

<sup>152</sup> So meint etwa auch Weber: „Absolute Zweckrationalität des Handelns ist aber auch nur ein im wesentlichen konstruktiver Grenzfall“ (WEBER 1980: 13).

Zurschaustellung der eigenen Persönlichkeit<sup>153</sup>. Warum sollten die Menschen sich nicht von beiden Handlungstypen leiten lassen? „Warum sollten die Wähler nicht in der Lage sein, beide Orientierungen als Grundlage für ihre Entscheidungen zu nehmen, dies dann allerdings situationsabhängig zu tun?“ (BRAUN 1999: 177). Der individuelle Situations- und Handlungskontext, in dem Wähler sich vor der Wahl befinden, bestimmt demnach wesentlich, welche Orientierung sich letztendlich durchsetzt.

Der Vollständigkeit halber soll abschließend noch ein kurzer Blick auf die beiden anderen Kategorien, die „nicht-rationalen“ Handlungstypen in der Weberschen Typologie geworfen werden. Es stellt sich die Frage, inwieweit diese Handlungstypen sich innerhalb eines modernen ökonomischen Ansatzes integrieren lassen und ob unter Umständen nicht gar eine Brücke geschlagen werden kann zu den traditionellen soziologischen und sozialpsychologischen Konzepten des Wählerverhaltens. Soziales Handeln kann Weber zufolge über rationale Motive hinaus zusätzlich bestimmt sein: *affektuell*, „insbesondere emotional: durch aktuelle Affekte und Gefühlslagen“ oder aber: *traditional*, „durch eingelebte Gewohnheit“ (vgl. WEBER 1980: 12f.). Als „nicht-rationale“ Handlungskategorien fasst Weber diese beiden Typen deshalb auf, weil die „bewusst sinnhafte Orientierung“ fehlt:

„Das streng traditionale Verhalten steht – ganz ebenso wie die rein reaktive Nachahmung [...] ganz und gar an der Grenze und oft jenseits dessen, was man ein „sinnhaft“ orientiertes Handeln überhaupt nennen kann. Denn es ist sehr oft nur ein dumpfes, in der Richtung der einmal eingelebten Einstellung ablaufendes Reagieren auf gewohnte Reize [...]. Das streng affektuelle Sichverhalten steht ebenso an der Grenze und oft jenseits dessen, was bewusst „sinnhaft“ orientiert ist; es kann hemmungsloses Reagieren auf einen ausseralltäglichen Reiz sein“ (vgl. WEBER 1980: 12).

---

<sup>153</sup> Siehe auch Etzionis Unterscheidung von kalkulativer und intentionaler Rationalität. Siehe Etzioni 1997: 253 ff.

Der traditionale Handlungstyp lässt sich einwandfrei dem in den klassischen sozialstrukturellen Theorien entworfenen Wählermodell des Homo Sociologicus zuordnen. Eine über die politische Sozialisation einmal eingelebte Einstellung läuft vorwiegend schematisch ab und gleicht häufig einer simplen Reiz-Reaktion. Es fehlt eine sinnhafte Orientierung und es dominieren die Reize der sozialen Umgebung, die eine Reaktion in Richtung „der einmal eingelebten Einstellung“ zur Folge haben.

Demgegenüber ließe sich Kategorie affektuellen Handelns dagegen adäquat in ein sozialpsychologisches Modell (CAMPBELL u.a. 1954) integrieren. Hier wird davon ausgegangen, dass eine stabile Parteibindung durch kurzfristige Einflüsse verändert werden kann. Weber fasst für affektuelle Handlungen insbesondere die Reaktion auf einen „ausseralltäglichen Reiz“ als Handlungsantrieb ins Auge. Gerade angesichts der großen Dynamik aktueller politischer Ereignisse ist ein solcher unvorhergesehener Reiz, der die Wähler kurz vor der Wahl beeinflusst und die möglicherweise traditionelle „Normalwahl“ (Wahl einer gewohnten Partei) entscheidend verändert (CONVERSE 1966), durchaus denkbar<sup>154</sup>.

Sowohl in der Typologie Webers als auch vor dem Hintergrund der Basispostulate eines modernen ökonomischen Forschungsprogramms können die Handlungstypen des traditionellen und affektuellen Handelns, sofern sie im Reinzustand auftreten, nicht als rational aufgefasst werden. Dazu fehlt die bewusste sinnhafte Orientierung an gegeneinander abgewogenen Zwecken.

Wie Weber selbst zu verstehen gibt, liegen die einzelnen Handlungstypen allerdings nur selten in reiner Form vor. Häufig treten Handlungsmotive

---

<sup>154</sup> Man denke etwa an die zurückliegende Bundestagswahl, bei der die erst kurz vor der Wahl auf die Agenda gesetzte „Irak-Frage“ allem Anschein nach noch in letzter Minute einen Meinungsumschwung bewirkt und den Wahlausgang beeinflusst hat. Siehe Jung/ Roth 2002, Brettschneider 2002.

kombiniert auf und setzen erst im Verbund eine Aktion in Gang. So ist es etwa denkbar, dass affektuelle Handlungsmotive und expressive Gesinnungen Hand in Hand gehen. Gerade das auf eine bestimmte Außenwirkung zielende demonstrative Handeln entwickelt sich häufig ad hoc, ist kurzfristig variierbar und stark von situativen Veränderungen der Handlungsrestriktionen abhängig. Der Unterschied zwischen den Kategorien des traditionellen und affektuellen Handelns einerseits und wertrationalem Handeln andererseits ist für Weber tatsächlich nur gradueller Art. Er besteht im Wesentlichen in der „bewussten Herausarbeitung der letzten Richtpunkte des Handelns und in der konsequenten planvollen Orientierung daran bei dem letzteren“ (vgl. WEBER 1980: 12). Für das Kriterium der Rationalität fehlt also lediglich die letzte Konsequenz in der planvollen auf ein bestimmtes Ziel gerichteten Strukturierung des Handelns. Eine solch eindeutige Handlungsstrukturierung bleibt im Falle des traditionellen und affektuellen Handelns aus. Allerdings weist Weber auch auf eine grundlegende Gemeinsamkeit hin, die zwischen diesen Handlungstypen besteht:

„Sonst haben sie gemeinsam: dass für sie der Sinn des Handelns nicht in dem jenseits seiner liegenden Erfolg, sondern in dem bestimmt gearteten Handeln als solchem liegt“ (WEBER 1980: 12).

In allen drei Handlungstypen macht also die Handlung selbst, nicht aber ein bestimmtes Ergebnis, das dadurch erzielt werden soll, ihren spezifischen „Sinn“ aus. Allein das streng zweckrationale Handeln, das in der sozialen Realität allerdings wohl eher selten anzutreffen ist (s.o.), setzt einen auf ein bestimmtes Handlungsziel gerichteten instrumentellen Zweck, ein konkretes Handlungsergebnis, voraus; alle anderen Kategorien sind demgegenüber Selbstzweck und stiften den Nutzen bereits im Vollzug der Handlung. Ein Beispiel stellen etwa sogenannte „Habits“ dar. Habits bezeichnen „automatische, unreflektierte Reaktionen ohne eigene Ziel-Mittel-

Kalkulationen“ (ESSER 1991: 65)<sup>155</sup>. Sie kommen regelmäßig dann zum Einsatz, wenn eine Person zum ersten Mal mit einer bestimmten Entscheidungssituation konfrontiert ist (vgl. KLEIN 2002a). Da sich die situativen Rahmenbedingungen stetig verändern, wird der Wähler stets aufs Neue vor eine aktualisierte Entscheidungssituation gestellt und könnte folglich auf der Basis solcher „Habits“ kalkulieren. Anschließend an das Modell von Howard kann davon ausgegangen werden, dass der Wähler seine Entscheidung zunächst auf der Grundlage einer einfachen Entscheidungsheuristik fällt, die er aus seinen bei der erstmaligen Konfrontation erworbenen Erfahrungen ableitet und allen künftigen Kalkulationen zugrunde legt (vgl. HOWARD 1977). „D.h. bei einer Konfrontation mit dieser Entscheidungssituation wird gewissermaßen aus dem Langzeitgedächtnis einfach diejenige Handlungsalternative „abgerufen“, die sich in der Vergangenheit immer wieder als die beste erwiesen hat“ (KLEIN 2002a: 67).

Eine solche Vorgehensweise ist bei der Wahl allerdings nicht immer leicht. Probleme ergeben sich für den Wähler vor allem aus den Eigenheiten des Politiksystems. So bestehen in einem föderativen politischen System je nach Wahlebene unterschiedliche Schwerpunkte; Politiker und Kandidaten werden ausgetauscht und insbesondere die politischen Streitfragen wechseln je nach Wahl mitunter recht rasch. Der politische Prozess wird unüberschaubar und zunehmend intransparent. Den einzig verlässlichen Orientierungspunkt stellen somit die Parteien selbst dar. Da die Parteiensysteme in den meisten Gesellschaften recht festgefügt sind (LIPSET/ ROKKAN 1967) und neue Parteien in aller Regel hohe institutionelle Hürden zu überwinden haben, stehen bei der Wahl letztlich immer wieder aufs Neue dieselben Alternativen zur Disposition. Der Howardschen Habitualisierungstheorie zufolge müsste für den Wähler die erstmalige Wahl einer Partei besondere Bedeutung haben. „Die Orientierung

---

<sup>155</sup> Vgl. Camic 1986, Howard 1977

an diese Partei mag sich folglich zu einem dauerhaft zugänglichen Gedächtniskonstrukt entwickeln, die die Wahrnehmung der Entscheidungssituation „Wahl“ maßgeblich bestimmt und so die Wahlentscheidung wesentlich determiniert“ (KLEIN 2002a: 67). Bei allen Folgewahlen ist daher damit zu rechnen, dass der Wähler zuallererst diese Partei bei seiner Kalkulation ins Auge fasst.

Ein solches Verständnis des Wählerverhaltens ähnelt stark dem Erklärungskonzept der Parteiidentifikation innerhalb des sozialpsychologischen Michigan-Modells. Demzufolge entwickelt der Wähler im Zuge seiner politischen Sozialisation bestimmte „Habits“, die er sich für spätere Entscheidungsselektionen zu Nutze macht. Habits reduzieren Komplexität, mindern die Opportunitätskosten der Entscheidungsfindung und erleichtern so den Wahlakt. Eine Wahlentscheidung auf der Grundlage habitualisierten Verhaltens ließe sich insofern auch im Rahmen eines ökonomischen Ansatzes als rationale Vorgehensweise charakterisieren<sup>156</sup>.

Dies zeigt zugleich, dass Theorien des Wählerverhaltens unterschiedlicher Provenienz eine Reihe von Gemeinsamkeiten aufweisen, die sich unter Umständen adäquat integrieren lassen. Insbesondere das sozialpsychologische Modell impliziert Elemente, die auch unter Rational-Choice-Gesichtspunkten dargestellt werden können, ohne dass damit eine abschließende Klärung der Eigenständigkeit beider Modelle erfolgen muss<sup>157</sup>. Wichtiger ist vielmehr ein stimmiges Gesamtkonzept, das der aktuellen Vielfalt möglicher Determinanten des Wählerverhaltens, möglicher individueller Handlungsantriebe und situativer Restriktionen stärker Rechnung trägt als einseitig auf sozialstrukturelle oder psychologische Faktoren Bezug nehmende Konzepte. Ein weiter

---

<sup>156</sup> Zur Modellierung von „Habits“ als rationale Handlungen siehe Esser 1990

<sup>157</sup> Maier/ Rattinger 2000

ökonomischer Ansatz, dem das differenzierte Handlungsschema von Weber zugrunde liegt, wird dem hohen Anspruch, stichhaltige Erklärungen auf der Grundlage realistischer Hypothesen zu liefern, noch am ehesten gerecht.

Anstatt den Wähler als allwissenden, vollständig informierten und gänzlich rationalen Akteur zu modellieren, empfiehlt es sich, vielmehr von einem weiten Akteursmodell des Wählers, einem Homo Rationalis, RREEMM oder Homo Socio-Oeconomicus auszugehen<sup>158</sup>: einem Akteur, dessen herausragende Eigenschaft seine umfassende situative Flexibilität ist. „Homo Socio-Oeconomicus is just flexibly strung out between a simple all-knowing maximizer and a cognitively bounded framer of complex situations“ (LINDENBERG 1990: 745). Gerade aufgrund der enormen Komplexität der Wahlsituation ist der Akteur häufig gezwungen, diese Flexibilität immer wieder erneut unter Beweis zu stellen, sich stetig an variierende Restriktionen anzupassen und „kreativ“ und „findig“ über Alternativen zu entscheiden. Rationalität bezeichnet insofern keinen stabilen Zustand, keine „sich selbst erhaltende Eigenschaft“ (vgl. ETZIONI 1997: 271), sondern kann vielmehr als *Prozess* verstanden werden, den es gilt, fortwährend aufrecht zu erhalten<sup>159</sup>.

Der Wähler muss m.a.W. vor jeder Wahlentscheidung immer wieder aufs Neue überprüfen, welcher Rationalitätstyp dem Sachverhalt angemessen ist<sup>160</sup>. Ein solcher Wähler kann durch die Wahl einer bestimmten Partei bzw. eines bestimmten Kandidaten kurzfristige, spontane Vorteile anvisieren, die auf einen persönlichen materiellen Nutzen abzielen (z.B. Steuervorteile), oder aber er kann aus wertrationaler Überzeugung langfristige Ziele ins Auge fassen: etwa – so wie Downs dies unterstellt – die Demokratie als

---

<sup>158</sup> Lindenberg 1990, Simon 1993, Esser 1993

<sup>159</sup> Braun 1999: 173 f.

<sup>160</sup> Eine solche Unterscheidung unterschiedlicher Rationalitätstypen erinnert an die Differenzierung von „Meta-Präferenzen“ bei Sen (s.o.). Siehe auch Sen 1977

Wert an sich zu fördern (reflexiver/ moralischer Handlungsantrieb) oder demonstrative Präferenzbekundungen vorzunehmen<sup>161</sup>.

Mit einem solchen *dualistischen* Rationalitätsmodell wäre tatsächlich zugleich eine Brücke geschlagen zu einem eher traditional oder affektiv agierenden Wählertyp, wie er Lazarsfeld u.a./ Campbell u.a. vorschwebte, einem Wähler, der ebenso gut von Routinen, „Habits“ oder internalisierten Normen (Pflichtgefühl) zur Wahl bewegt werden kann<sup>162</sup>. Die These, dass die einzelnen Theorien des Wählerverhaltens inhaltlich gar nicht so weit voneinander entfernt sind, sondern sich zum Teil durchaus sinnvoll ergänzen lassen, erhält auch durch empirische Forschungsergebnisse Bestätigung. So kommen Weakliem und Heath in ihrer Studie zu dem Befund, dass in jeder Wahlentscheidung letztlich immer mehrere Komponenten ausschlaggebend sind. Routinen, Habits expressive und moralische Gesinnungen gehen häufig Hand in Hand. Insofern lässt sich der ökonomische Erklärungsversuch als Ergänzung des sozialpsychologischen Modells begreifen, aber auch vice versa. „Rational choice theories of voting, as conventionally understood, can be seen as a special case of a social psychological model, which holds that individual's beliefs are the only direct cause of their actions” (WEAKLIEM/ HEATH 1994: 266). Welcher Faktor letztlich den Ausschlag gibt, hängt in starkem Maße von den Bedingungen und äußeren Umständen der Wahlsituation ab, die daher eingangs auch möglichst exakt analysiert werden sollte. Ein adäquates Akteursmodell vom Wähler, das einer „Theorie der rationalen Entscheidung der zweiten Generation“ (OSTROM 1999) (s.o.) angemessen ist, das

---

<sup>161</sup> In der Systemtheorie gibt es eine ähnliche Unterscheidung von *David Easton*: zum einen die *spezifische* (zweckrationale, kurzfristige), zum anderen die *diffuse* (wertrationale, langfristige) Unterstützung des politischen Systems durch die Bürger/ vgl. dazu Braun 1999: 177 ff., Easton 1965, 1975

<sup>162</sup> Im Sinne der Struktur wissenschaftlicher Revolutionen“ von T. S. Kuhn muss sich ein neues Forschungsparadigma wie die Rational-Choice-Theorie ja exakt daran messen lassen, inwieweit es gelingt, empirisch bestätigte Befunde älterer Paradigmen und Theorien neu zu interpretieren. Nicht die Widerlegung, sondern die theoretische Integration und Neuformulierung der klassischen Wählertheorien ist somit erklärtes Ziel.

unterschiedliche Theorieansätze integriert und zugleich den Vorstellungen einer modernen Demokratietheorie entspricht, ist die nötige Voraussetzung für die Anwendung des ökonomischen Ansatzes im Kontext des Wählerverhaltens. In einem solchen Akteursmodell entspräche der Wähler weder dem Homo Sociologicus, der politisch strikt „so denkt wie er sozial ist“ (LAZARSFELD u.a. 1947) noch dem allwissenden und jederzeit entscheidungsstarken Homo Oeconomicus, der nur die Folgen seines Handelns im Auge hat. Der wirklich rationale Wähler (Homo Rationalis), wie er in der Realität mehrheitlich in Erscheinung tritt, wäre vielmehr ein „Mann mit Eigenschaften, mit individueller Persönlichkeit, speziellen Dispositionen und Charakterzügen“ (vgl. BAURMANN 1996: 343), ein Akteur, der rational agiert und wählt, indem er sich lernfähig, flexibel, kreativ – Vergangenheit berücksichtigend und Zukunft einplanend – den jeweiligen Restriktionen, d.h. sozialen Normen, aktuellen Kandidaten und situativen Sachthemen, der Wahlentscheidung anpasst und seine Präferenzen zweckrationaler (instrumenteller) oder wertrationaler (expressiver/ moralischer) Natur entsprechend ausrichtet<sup>163</sup>.

Inwieweit eher zweck- oder wertrationale in einer Entscheidung dominieren, hängt wie geschildert entscheidend vom Handlungsrahmen, d.h. dem Situations- oder Handlungskontext ab. Das Ziel des folgenden Abschnitts ist es, das breite Spektrum möglicher Situationstypen so weit zu systematisieren, dass daraus Aussagen über das Handeln der Akteure abgeleitet werden können. Dabei stellt sich insbesondere die Frage, ob ein ökonomischer Ansatz in allen Situations- und Handlungszusammenhängen zum Einsatz gebracht werden kann, oder aber ob der Geltungsbereich limitiert ist und die Rational-Choice-Theorie nur in bestimmten Fällen stichhaltige Erklärungen zu liefern in der Lage ist.

---

<sup>163</sup> Siehe dazu auch Goodin/ Roberts 1975: „The keystone of the analysis is the assumption that individuals have both egoistic and ethical preferences, that their welfare functions have both egoistic and ethical components“. (GOODIN/ ROBERTS 1975: 927)

### 3.3 Handlungskontexte und Situationstypen

Wie oben geschildert kommt den Restriktionen innerhalb ökonomischer Modelle eine besondere Bedeutung zu. Viele soziologische Ansätze, die soziales Handeln zu erklären beanspruchen, focussieren stark auf kognitive oder psychologische Faktoren, die im Bewusstsein der Akteure selbst ihren Ursprung haben<sup>164</sup>. Demgegenüber geht die Rational-Choice-Theorie von der Vorstellung aus, dass die individuellen Präferenzen, die zudem als weitgehend stabil betrachtet werden (s.o.), sich in starkem Maße entlang situativer Bedingungen ausformen. Dies hat den klaren Vorteil, dass nicht in mühseliger Kleinarbeit die individuellen Bewusstseinsphären der Akteure eruiert werden müssen, sondern dass ausgehend von den Restriktionen für eine größere Zahl von Individuen annähernd vergleichbare Analysen durchgeführt werden können (vgl. BRAUN 1999).

Damit dies sinnvoll geschehen kann, werden bei der Aufstellung der einzelnen Modellannahmen meist Konzessionen an die Anschaulichkeit und Nachvollziehbarkeit der Hypothesen gemacht. Dies birgt in den Augen diverser Kritiker allerdings die Gefahr, „dass solche Ansätze häufig kaum noch unter der Flagge eines ökonomischen Modells segeln können“ (vgl. MENSCH 1999). Um diesem Vorwurf adäquat zu begegnen, wird in letzter Zeit häufig die Empfehlung gegeben, den Geltungsbereich der Hypothesen von Rational-Choice-Modellen auf bestimmte Situationen und Handlungskontexte zu beschränken und je nach Handlungszusammenhang unterschiedlich zu gewichten. Grundlegend ist mittlerweile die Differenzierung von Hoch- und Niedrigkostensituationen<sup>165</sup>. In der Forschung herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass die Erklärungs- und Prognoseleistung ökonomischer Modelle umso größer ist, je umfassender die Informationen über die näheren Handlungsbedingungen und

---

<sup>164</sup> Als Beispiel seien hier etwa konstruktivistische Ansätze genannt.

<sup>165</sup> Diekmann 1996, Mensch 2000a, 2000b, Zintl, 1989, 2001

Situationsumstände sind, d.h. im Idealfall, „wenn man die Handlungssituation vollständig beschreiben kann, also auch einschließlich der individuellen Perzeptionen und Zielvorstellungen“ (ZINTL 1989: 61). Eine „umfassende Erklärung“ kann es aufgrund der großen Komplexität in sozialen Zusammenhängen kaum geben; für eine optimale Anwendung ökonomischer Konzepte ist daher eine möglichst präzise und enge Festlegung des Handlungsrahmens erforderlich. So argumentieren beispielsweise Satz und Ferejohn: „We believe that rational-choice explanations are most plausible in settings in which individual action is severely constrained, and thus where the theory gets its explanatory power from structure-generated interest and not from actual individual psychology. In the absence of strong environmental constraints, we believe that rational choice is a weak theory, with limited predictive power“ (SATZ/ FEREJOHN 1994: 72). Rational-Choice-Erklärungen sind demzufolge immer dann besonders erfolgreich, wenn sie im Kontext von solchen Hochkostensituationen durchgeführt werden.

„In such situations, idiosyncratic definitions of the situation and non-consequentialist choice behaviour are punished severely – actors behaving this way cannot survive as participants of some ‘game’ [...]. Under ‘high cost’ conditions we are in a position to take the description of the external situation as a complete and valid proxy for subjective situations. In this sense we ‘know’ the payoff structure of the game without knowing the evaluations of the actors“ (ZINTL 2001: 44).

Die von Fall zu Fall erfolgende minutiöse Ermittlung der individuellen Handlungsmotive bleibt also der Psychologie vorbehalten. „We concentrate on the logic of the agent’s situation and are spared the complexities of the psychology of the agent in that situation“ (LATSIS 1972: 211). Die Rational-Choice-Theorie dagegen versucht über eine möglichst detaillierte Beschreibung und Eingrenzung der Handlungssituation Informationen über die konkreten Entscheidungsoptionen der Individuen anzustellen. Da der

äußere Handlungsrahmen häufig nicht weniger komplex ist als die Präferenzstruktur der Akteure, muss eine adäquate ökonomische Sozialtheorie von dem Anspruch einer umfassenden Situationsbeschreibung allerdings absehen und sich auf eine „reduzierte Beschreibung“ beschränken. Es handelt sich also um Situationen, „die dem individuellen Akteur eine freie Auswahl aus seiner reichen Palette verschiedener Neigungen und Wünsche verbieten“ (vgl. MENSCH 2000b: 251) und die von vornherein nur eine sehr begrenzte Auswahl möglicher Entscheidungen zulassen.

Hochkostensituationen sind folglich dadurch charakterisiert, dass der individuelle Handlungsspielraum der Akteure durch die äußeren Bedingungen, also die Restriktionen stark eingeschränkt ist. Die Individuen befinden sich in einer Art Zwangslage. Anschließend an Latsis werden solche Situationen daher auch als „single exit“- oder „straightjacket situations“ bezeichnet<sup>166</sup>.

„I shall call situations, where the obvious course of action (for a wide range of conceptions of rational behaviour) is determined unequally by objective conditions (cost, demand, technology, numbers, etc.), „*single exit*“ or „*straightjacket situations*“ (LATSIS 1972: 211).

Eine solche Zwangslage kann entweder das Resultat von Handlungsinterdependenzen sein – etwa wenn das Individuum im Wettbewerb mit Konkurrenten überleben muss –, oder aber die Folge glaubwürdiger Sanktionsdrohungen seitens einer übergeordneten Instanz – im Falle eines Wirtschaftsunternehmens etwa des Kartellamtes oder der Europäischen Kommission. Es handelt sich m.a.W. also um Situationen, in denen der Akteur massiv unter Druck steht und letztlich nur eine einzige Handlungsoption zur Auswahl hat<sup>167</sup>.

---

<sup>166</sup> Latsis 1972

<sup>167</sup> siehe zur Veranschaulichung die Beispiele bei Mensch 2000: 248

„Hochkostensituationen liegen vor, wenn der von außen beschreibbare Kostenaspekt der dominierende ist, und zwar nicht aus Gründen des subjektiven Geschmacks, der untersuchten Individuen, sondern aus Gründen, die in der Situation selbst liegen. Die Situation muss so beschaffen sein, dass massiver Druck auf dem Akteur lastet, sich allein an diesen objektiv ermittelbaren Kosten zu orientieren. Es handelt sich um Situationen, in denen die selektive Perzeption bestimmter Situationsaspekte massiv belohnt wird, bzw. die Berücksichtigung individueller Eigenheiten massiv bestraft wird“ (ZINTL 1989: 61).

Diese Sichtweise von Latsis bzw. Zintl ist ein wenig rigide. Gewöhnlich werden dem Akteur in den meisten Situationen stets mehr als eine Alternative zur Wahl stehen. Es genügt daher, dass man davon ausgeht, dass im Falle von Hochkostensituationen der Kostendruck die Wahlmöglichkeiten der Akteure stark einschränkt und auf einige wenige Handlungsoptionen, nicht aber auf nur eine einzige festlegt.

Mit den Situationskosten sind dabei weniger absolute Kosten gemeint, die für die verschiedenen Handlungsalternativen möglicherweise relevant sein können, als vielmehr (relative) Opportunitätskosten, die mit der Wahl einer Handlung verbunden sind (vgl. MENSCH 2000: 248). Entscheidungsprozesse und Transaktionen, die sich auf ökonomischen Märkten abspielen, entsprechen exakt diesen Bedingungen einer Hochkostensituation. Dies macht es relativ leicht, den ökonomischen Ansatz zur Erklärung und vor allem zur Prognose des individuellen Handelns von Marktteilnehmern effektiv einzusetzen. „Die Handlungsgrundlage der Akteure wird somit prognostizierbar. Nur wenn eine Hochkostensituation vorliegt, ist es möglich, die Handlungsgründe der Akteure zu benennen und somit deren Verhalten mit Hilfe eines Rational-Choice-Modells umfassend zu erklären“ (MENSCH 1999: 162, MENSCH 2000: 246).

Demgegenüber sind Niedrigkostensituationen durch die weitgehende Bedeutungslosigkeit der individuellen Entscheidung geprägt. „Solche ‚low-

cost-decisions' sind dadurch definiert, dass die individuelle Entscheidung für das Individuum selbst und alle anderen Individuen in der Gesellschaft ohne jede Konsequenz ist, während die kollektive Entscheidung für alle Individuen gleichermaßen von Relevanz ist“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 130). Bezogen etwa auf die Wahlentscheidung bedeutet dies, dass die eigene Stimme für den Wähler sowie seine Mitmenschen nahezu irrelevant ist, während das abschließende Ergebnis für das Kollektiv durchaus bedeutsam sein kann, und zwar insofern, als von nun an eine bestimmte Regierung die Geschicke des Landes und damit letztlich auch das Wohl des einzelnen in die Hand nimmt. Dies würde bedeuten, dass eine möglicherweise irrationale, - etwa per Zufall ausgewürfelte - Entscheidung über die Vergabe des eigenen Votums keine unmittelbaren Konsequenzen für das Nutzeneinkommen aus der Regierungstätigkeit nach sich ziehen würde. Ich werde im Fall, für die andere - nicht siegreiche Partei - gewählt zu haben, nicht bestraft, im Fall, die Siegerpartei unterstützt zu haben, nicht belohnt. Es lastet in keiner Weise äußerer Druck auf meiner Entscheidung. Vielmehr lastet ein „Schleier der Bedeutungslosigkeit“ (veil of insignificance) auf meiner Handlung, der den Wahlakt überschattet<sup>168</sup>: „We argue that a „veil of insignificance“ lies between individual vote and electoral outcome“ (BRENNAN 1997: 105). Dieser Schleier kann in zweifacher Gestalt vorliegen:

- a) in der Gestalt, dass die individuelle Entscheidung einen nahezu nebensächlichen Effekt auf das erwartete (kollektive) Resultat der Aktion hat, z.B. den persönlichen Einsatz im Umweltschutz, das Rufen einzelner in einer großen Menschenmenge oder das Ausstoßen von Gebeten oder religiösen Beschwörungen. So sehr der Umweltschützer sich auch eine saubere Umwelt wünscht, so liebend gern der Rufende auch Gehör finden würde und so sehr es dem Betenden am Herzen liegen mag, dass sein Gebet

---

<sup>168</sup> Kliemt 1986

erhört wird: er hat doch keine reelle Chance, dies mit seiner eigenen Handlung eigenständig zu realisieren.

- b) in der Gestalt, dass der Betreffende für den erwarteten Situationsausgang zwar durchaus relevant ist, aber eigentlich kein persönliches Interesse am Resultat bzw. den möglichen Folgen seiner Handlung hat. Er beeinflusst mit seiner Handlung zwar den Ausgang der Situation entscheidend mit, wird aber selbst dadurch nicht weiter tangiert. Beispiele sind etwa der Richter, der das Urteil fällt oder der Schiedsrichter, der das Fußballspiel kontrolliert. Für beide ist die Konsequenz ihrer Handlung – Strafmaß bzw. Spielausgang – an und für sich völlig irrelevant; nicht aber für die anderen Akteure, die Spielteilnehmer: etwa den Angeklagten oder die Fußballspieler. Das Urteil des Bundesverfassungsrichters ist für diesen selbst nahezu ohne Bedeutung, wohl aber unter Umständen für die betroffenen Akteure aus Politik oder Wirtschaft. Ebenso kann ein drohender Tabellenabstieg für die Spieler eines Vereins höchst bedeutsam sein. Für den Schiedsrichter ist er dies nicht.

Zusammenfassend lassen sich solche Niedrigkostensituationen folgendermaßen charakterisieren:

„These situations typically arise if either or both of two conditions should prevail: First, the decision and action of an individual decision maker has only a negligible effect on on expected outcomes of the action. Voting in a large electorate, pollution, shouting in a crowd in favor of the home team, and presumably some forms of prayer form typical examples. Second, the individual decision maker has no direct interest in the outcome because she or he will hardly be influenced by the outcome. Typical examples are formed by finding a judgement in a court either by a jury or a judge, being referee to a game, or being a praising or blaming bystander to the morally relevant acts of others to whom we do not have any closer relationship” (KLIEMT 1986: 333).

In dem einen Fall ist das individuelle Interesse am Ausgang der Situation groß, die Fähigkeit, persönlich Einfluss zu nehmen, hingegen mehr als gering. Im zweiten dagegen ist es genau umgekehrt. In beiden Handlungskontexten fallen die Stärke der Präferenz und die Stärke der Entscheidungskompetenz auseinander. Spiele ich Lotto, so habe ich den starken Wunsch (Präferenz), zu gewinnen, faktisch aber nur eine verschwindend geringe Chance (Entscheidungskompetenz), den Sieg zu realisieren. Ziehe ich hingegen die Lottozahlen, bestimme ich zwar direkt den Gewinner (hohe Entscheidungskompetenz), habe aber keinerlei persönliches Interesse am Ergebnis (geringe Präferenzstärke), da ich als „Schiedsrichter“ selbst nicht spielberechtigt war. Der Wahlakt wird – wie klar zu erkennen ist – vornehmlich von einem Schleier des ersten Typs verhüllt. Aufgrund der hohen Zahl anderer Wähler ist die eigene Stimme für das Wahlergebnis nebensächlich bzw. bedeutungslos.

In solchen Niedrigkostensituationen oder „Nicht-Hochkostensituationen“ (vgl. KIRCHGÄSSNER 1991) – wenn überhaupt – lediglich „Vorzeichenanalysen“ möglich<sup>169</sup>, „also nur Erklärungsleistungen auf der Aggregatebene, die nicht die individuellen Handlungen zu prognostizieren oder erklären vermögen“ (MENSCH 2000b: 252). Der Erfolg ökonomischer Erklärungsversuche ist hier begrenzt.

Zur Klärung der Frage, wann die Rational-Choice-Theorie sinnvoll zum Einsatz gebracht werden kann, kommt es darauf an, zu erkennen, welcher Situationstyp für die Analyse konkret zugrunde gelegt werden kann. Zwei Parameter bestimmen im Wesentlichen darüber, ob ein Handlungszusammenhang seiner Struktur nach eher einer Hoch- oder Niedrigkostensituation gleicht: die Zahl der zur Wahl stehenden Handlungsoptionen einerseits sowie die Höhe der Opportunitätskosten andererseits. Im Falle von Niedrigkostensituationen ist die Zahl der

---

<sup>169</sup> Kirchgässner 1991, Zintl 1989

möglichen Handlungsalternativen hoch, die Höhe der Opportunitätskosten dagegen gering. Der Akteur wird mit einer Entscheidung konfrontiert, die für ihn eigentlich keine Relevanz hat. Er befindet sich hinter einem Schleier der Bedeutungslosigkeit, der ihn vor den möglichen Konsequenzen seiner Handlung schützt und der es ihm gestattet, sich nicht-instrumentell, etwa auf Grundlage moralischer Überzeugungen oder expressiver Gesinnungen zu verhalten. „This veil of insignificance reduces opportunity costs and therefore, so to say, the economic man within us lets the moral man get away with expressive and possibly irresponsible behavior“ (vgl. KLIEMT 1986: 341). Die Erklärungskraft der Rational-Choice-Theorie ist unter solchen Bedingungen folglich begrenzt.

In Hochkostensituationen dagegen wird die Zahl der für den Akteur in Frage kommenden Handlungsoptionen durch hohe Opportunitätskosten stark eingeschränkt. Es lastet Druck auf dem Akteur, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten. Als Beispiele können vor allem Konsumentenentscheidungen auf Wirtschaftsmärkten angeführt werden. Ökonomische Modellannahmen erreichen hier eine optimale Erklärungs- und Prognosekraft.

Anhänger eines engen Rational-Choice-Ansatzes gehen bekanntermaßen davon aus, dass nicht nur der Markt, sondern weite Bereiche des sozialen Lebens einer alltäglichen Ökonomik ausgesetzt sind. In Gang gesetzt werden Handlungen danach allein durch die besonderen Restriktionen der Situation, denen der Akteur seine Präferenzen anpassen muss. Dass darüber hinaus aber durchaus auch moralische bzw. nicht-instrumentelle Motive einen Antrieb für individuelles Handeln darstellen können, soll anhand eines Beispiels aus dem Bereich der Umweltsoziologie verdeutlicht werden: Wie empirische Untersuchungen gezeigt haben, verhalten sich Menschen auch dann umweltgerecht, wenn sie im Falle eines eventuellen Fehlverhaltens, also einer Umweltschädigung, keinerlei Folgen zu fürchten haben.

Umweltverhalten, das weder über positive Anreize noch über (negative) Sanktionen gesteuert wird, gleicht den Handlungsbedingungen einer Niedrigkostensituation. Verhalten sich Menschen unter solchen Bedingungen umweltgerecht, muss der Handlungsantrieb aus einer anderen Quelle gespeist werden<sup>170</sup>. „Das auf Freiwilligkeit angelegte ‚Duale System Deutschland‘ demonstriert immerhin, dass unter Low-Cost-Bedingungen auf der Basis eines ausgeprägten Umweltbewusstseins in der Bevölkerung in Millionen Haushalten Umweltleistungen erbracht werden, ohne dass damit für die einzelnen Akteure irgendwelche finanziellen Anreize verbunden wären“ (DIEKMANN 1996: 110)<sup>171</sup>.

Ein anderes Beispiel für moralisch bzw. expressiv gesteuertes Handeln ist das Teilnahmeverhalten von Individuen an Revolutionen<sup>172</sup>. In seiner „Theorie von der Revolution als Nebenprodukt“ (by-product theory of revolutions) kommt Tullock zu dem Schluss, dass eine Teilnahme nur sehr selten von den ideologischen Zielen der Akteure abhängt<sup>173</sup>. „Diese können eine Rolle spielen, ausschlaggebend sind aber [vielmehr] die privaten oder egoistischen Ziele [...]“ (vgl. BRAUN 1999: 109). Da durch Revolutionen öffentliche Güter angestrebt werden, etwa ein Regime- oder Regierungswechsel, besteht in großen Gruppen kein Anreiz zur individuellen Teilnahme, wenn das Kollektivgut tatsächlich das Ziel ist. Dieses kann vielmehr nur ein „Nebenprodukt“ des individuellen Handelns sein. Aufgrund der Kollektivgutproblematik stellen Revolutionen insofern Niedrigkostensituationen dar. Anders als im Falle des Umweltverhaltens

---

<sup>170</sup> Das Umweltbewusstsein scheint eine solche Funktion zu übernehmen. M.a.W.: „Die Moral spielt hier die Rolle des ‚Züngleins an der Waage‘“ (DIEKMANN 1996: 107). Dass die Politik offenbar kein all zu großes Vertrauen in die disziplinierende Wirkung der menschlichen Moral setzt, zeigt das aktuelle Beispiel des „Dosenpfands“. Hier setzt man bewusst auf selektive Anreize und Sanktionen als Anleitung zu umweltbewusstem Verhalten.

<sup>171</sup> Für eine kritische Diskussion umweltgerechten Verhaltens in verschiedenen Situationskontexten. Siehe Diekmann/ Preisendörfer 1992, 1998a, 1998b, Kühnel/ Bamberg 1998a, 1998b

<sup>172</sup> Siehe dazu ausführlich Coleman 1990: 466ff.

<sup>173</sup> Tullock 1974

kommt hier allerdings ein Faktor hinzu, der die Teilnahmefrage zu einem aufreibenden Vabanquespiel machen kann: die Erwartungsunsicherheit über den Revolutionsverlauf und den Revolutionsausgang. Akteure, die sich entscheiden müssen, ob sie sich an revolutionären Aktionen beteiligen wollen, müssen besonders genau den erwarteten Nutzen und vor allem die möglichen Kosten einer Teilnahme kalkulieren. „For individuals who have some interests in seeing the power of the authorities overturned, the question of whether to take action toward the outcome depends on the estimated costs and benefits of such action“ (COLEMAN 1990: 492). Im schlimmsten Fall scheitert die Revolution und der Aktivist wird inhaftiert oder gar liquidiert. Vor dem Hintergrund dieses Unsicherheitsfaktors gleichen Revolutionen ihrer Struktur nach doch eher Hochkostensituationen, deren Ergebnis für das Individuum höchst relevant ist<sup>174</sup>. Angesichts der möglicherweise exorbitanten Kosten der Handlung muss entweder der erwartete Nutzen so hoch sein, dass sich eine Teilnahme auch unter Todesgefahr lohnt, oder aber es müssen neben den privaten Interessen andere Anreize vorhanden sein, die das Engagement in Gang setzen. Empirische Studien, die das Verhalten von Revolutionsteilnehmern untersucht haben, kommen zu dem Ergebnis, dass tatsächlich oftmals moralische oder aber expressive Motive für eine Teilnahme an Massenkundgebungen, Volksinitiativen oder eben Revolutionen den Ausschlag geben<sup>175</sup>.

Auch eine Theorie des Wählerverhaltens, die insgesamt im Stile eines ökonomischen Ansatzes konzipiert ist, zugleich aber auch moralische bzw. expressive Handlungsantriebe berücksichtigt, baut implizit auf einer solchen Differenzierung von Hoch- und Niedrigkostensituationen auf. Wahlen im Kontext großer Elektorate stellen demnach typische Niedrigkostensituationen dar. Da der Wähler keinerlei Einfluss auf das

---

<sup>174</sup> Die Frage, welcher Situationstyp im Falle von Revolutionen vorliegt, ist bislang nicht abschließend geklärt.

<sup>175</sup> siehe Opp 1984, 1986, 1988, 1991, 1997, Przeworski 1986

Wahlergebnis hat und ihm in aller Regel klar sein dürfte, „that the future expected costs to the individual voter will not depend on this single vote whereas the internal costs of deviation from his moral convictions immediately and privately rise” (vgl. KLIEMT 1986: 338, MENSCH 2000b: 256) kann er seine instrumentellen Präferenzen zurückstellen und primär auf der Basis solcher wertrationalen Überlegungen entscheiden. Diese Handlungsmotive können ganz unterschiedlicher Art sein, häufig decken sie sich mit moralischen Überzeugungen, sie können allerdings „auch schlichtweg auf Grund sozialer Kontrolle oder sozialer Erwünschtheit entstehen“ (vgl. MENSCH 2000b: 257)<sup>176</sup>.

Als Zwischenergebnis lässt sich daher festhalten, dass in Situationen, in denen der äußere Handlungsdruck nicht all zu hoch ist, zumindest eher als in anderen Situationskontexten moralisch geprägte Handlungsweisen der Individuen zu erwarten sind. Ein solcher Situationsdeterminismus ermöglicht die Analyse von Handlungszusammenhängen und erleichtert damit die Anwendung ökonomischer Erklärungen. Problematisch ist dagegen, dass es zwangsläufig im Ermessen des Forschers liegt, festzustellen, ob eine Handlung ergebnis-bezogen (instrumentell) erfolgt oder aber eine Präferenzoffenbarung zum Ziel hat, d.h. ob eine Hoch- oder Niedrigkostensituation vorliegt. „Er ist derjenige, der festlegen muss, was als „Ergebnis“ einer Handlung gelten darf und was nicht (MENSCH 2000b: 257). Die Frage der Erklärungsleistung der Rational-Choice-Theorie stellt sich damit letztlich erneut.

Als Ausweg aus diesem Erklärungsdilemma empfiehlt Mensch ein Erklärungsmodell, das stärker differenziert ist und über die Dichotomie von instrumentellen und expressiven Präferenzen, Hoch- und

---

<sup>176</sup> Gerade darin zeigt sich ja wieder die Nähe eines solchen ökonomischen Ansatzes zu den klassischen Theorien des Wählerverhaltens.

Niedrigkostensituationen hinausgeht<sup>177</sup>. So sei es insbesondere falsch, lediglich von zwei idealtypischen Situationsalternativen auszugehen. Vielmehr spanne sich zwischen Hoch- und Niedrigkostensituationen ein weites Feld, das nicht ignoriert werden darf, will man die Rational-Choice-Theorie adäquat zum Einsatz bringen (vgl. MENSCH 2000b: 246). So lassen sich insgesamt fünf Situationstypen unterscheiden<sup>178</sup>:

- *Niedrigkostensituationen*, in denen moralische und expressive Präferenzen der Akteure eine entscheidende Rolle spielen. Hier ist eine Erklärung auf der Grundlage ökonomischer Modellannahmen kaum möglich.
- *Bereich niedriger Opportunitätskosten*, der sowohl durch instrumentelle als auch expressive Motive determiniert ist. In diesem Bereich sind allenfalls Vorzeichenanalysen möglich.
- *Bereich mittlerer Opportunitätskosten*, in dem besonders zahlreiche und vielfältige Entscheidungsmotive der Akteure denkbar sind, in dem sich im Normalfall aber instrumentelle Präferenzen durchsetzen sollten. Auch hier kann auf die Vorzeichenanalyse zurückgegriffen werden.
- *Bereich hoher Opportunitätskosten*, in dem die Situation so beschaffen ist, dass die Wahl der Akteure stark eingeschränkt ist. Wird eine exakte Analyse der Handlungsoptionen durchgeführt, lassen sich ökonomische Annahmen sinnvoll anwenden.
- *Hochkostensituationen*, in denen der Akteur nur eine einzige Handlungsoption zur Auswahl hat, wodurch anhand ökonomischer Hypothesen eine punktgenaue Prognose des Verhaltens möglich wird.

Das Revolutionsbeispiel zeigt, dass ein bestimmter institutioneller Kontext nicht pauschal einem Situationstyp eindeutig zugeordnet werden kann. Häufig müssen zusätzliche Faktoren in Rechnung gestellt werden, die den

---

<sup>177</sup> Differenzierungskriterium ist im Falle der Situationstypen die Höhe der Opportunitätskosten, im Falle der Präferenzen die Stärke der Motivation. Siehe Mensch 2000b: 259ff.

<sup>178</sup> Mensch 2000b: 261

Situationscharakter stark verändern<sup>179</sup>. Vielmehr ist es erforderlich, über die vorliegende Situation so viele Informationen wie möglich einzuholen, um annähernd beurteilen zu können, um welchen Typ es sich handelt und welche Handlungsmotive der Akteure man erwarten kann.

Dies gilt auch für das Wählerverhalten. Ob der Wahlakt für den Akteur den Charakter einer Hoch- oder Niedrigkostensituation hat, hängt von einer Vielzahl individueller Rahmenfaktoren des Akteurs ab: dem aktuellen sozialen Status, den aktuellen psychologischen Denkstrukturen oder der Struktur seines sozialen Milieus. Je nach Beschaffenheit der Situation wird er sich eher instrumentell oder expressiv verhalten. Eine solche Lösung der Anwendungsproblematik ökonomischer Modelle besticht zweifellos durch ihre Eleganz, „kollidiert aber unmittelbar mit dem Anspruch der Rational-Choice-Theorie, ein umfassendes Modell zur Erklärung menschlichen Handelns bereitzustellen [...]“ (KLEIN 2002a: 26). Indem stichhaltige Gründe dafür angegeben werden, warum verschiedene Handlungsmotive sich in unterschiedlichen sozialen Settings unterschiedlich stark auf das individuelle Handeln auswirken, zeigt eine solche Version aber ungeachtet aller Kritik einen insgesamt sinnvollen Ausweg aus dem oben beschriebenen Dilemma auf. Eine solche Theorie ist vor dem Hintergrund eines differenzierten Situationsdeterminismus daher ein adäquater Ansatz zur Erklärung und Prognose individuellen Wählerverhaltens.

Damit der ökonomische Ansatz in nicht-ökonomischen Handlungszusammenhängen sinnvoll angewandt werden kann, ist wie gezeigt wurde, sowohl ein differenziertes Handlungsmodell als auch ein flexibler Situationsdeterminismus von Nöten. Bevor auf der Grundlage dieser theoretischen Bedingungen im folgenden eine ökonomische Theorie des Wählerverhaltens diskutiert werden soll, die von solchen Vorgaben ausgeht, wird in den beiden anschließenden Abschnitten zunächst der

---

<sup>179</sup> Im Revolutionsbeispiel etwa die Erfolgswahrscheinlichkeit der Handlung.

traditionelle Theorieansatz, die ökonomische Theorie der Demokratie von Anthony Downs präsentiert. Dabei geht es in erster Linie darum, zu zeigen, welche Schwächen ein solch enges Analysemodell aufweist und wo hinsichtlich der Erklärungsleistung deutliche Grenzen liegen.

### **3.4 die ökonomische Theorie des rationalen Wählers von Downs**

Die Anfangsphase einer verstärkten Ausbreitung der ökonomischen Perspektive innerhalb der Politikwissenschaft markierte Mitte des letzten Jahrhunderts eine Reihe zum Teil bahnbrechender wissenschaftlicher Untersuchungen. Für die Analyse politischer Zusammenhänge waren insbesondere drei Arbeiten von Bedeutung, die in den Sozialwissenschaften eine „institutionalistische Revolution“ auslösten (vgl. ALBERT 1977):

K. Arrows Studie „Social Choice and Individual Values“ (1951) über Bedingungen und Probleme kollektiver politischer Entscheidungen.

A. Downs' Untersuchung „An Economic Theory of Democracy“ (1957) bezüglich der Möglichkeiten und Grenzen rationaler Entscheidungen von Parteien und Wählern

M. Olsons „Logic of Collective Action“ (1965) über die Rationalität und Entscheidungsstärke von Mitgliedern in Interessengruppen und Organisationen.

Gemeinsam ist allen Arbeiten die Sichtweise der politischen Arena als eine Art Marktforum, in dem die Akteure im Sinne von Konsumenten und Produzenten darauf abzielen, zu möglichst günstigen Konditionen bestimmte Waren oder Güter zu erwerben bzw. an den Mann zu bringen; „the whole political system can be viewed as a gigantic market for the demand and supply of „public goods“, meaning all outputs supplied through

a political instead of a market process [...]“<sup>180</sup>. Die Politik hat demnach eine Angebots- und eine Nachfrageseite. Auf der Angebotsseite wetteifern Parteien, Politiker und Kandidaten um die Gunst der Wähler, um so zu Macht und Einfluss zu gelangen. Auf der Nachfrageseite suchen sich Wähler aus unterschiedlichen Alternativen diejenige Option aus, die ihnen am attraktivsten scheint. Beide Akteursgruppen - Produzenten (Parteien/ Politiker) und Konsumenten (Wähler) zielen in ihren Handlungen einzig und allein darauf ab, den persönlichen Nutzen zu maximieren<sup>181</sup>. Wähler sind keine Idealisten, die Staat und Demokratie per se schätzen. Politiker sind keine „wohlwollenden Machthaber“, die ihrem Volk selbstlos zu dienen bestrebt sind.

Aus dem Blickwinkel der Public-Choice-Orthodoxie (s.o.) sind für beide Akteure im Wesentlichen zweckrationale bzw. instrumentelle Handlungsantriebe dominant. Dies bedeutet, dass bewusst Ziele verfolgt werden, die im besten Fall hierarchisch strukturiert sind, dass die Präferenzen stabil sind und dass die Folgen der jeweiligen Handlung stets im Auge behalten werden. Der grundlegende Unterschied zwischen dem Markt der Wirtschaft und dem der Politik besteht darin, dass über politisches Handeln öffentliche Güter (s.o.), über den Markt hingegen private Güter verteilt werden. „Most of the outputs of a political system are themselves public goods“ (MCLEAN 1991: 502). Öffentliche Güter – z.B. das Bildungswesen, die nationale Verteidigung oder eine schadstofffreie Umwelt – zeichnen sich dadurch aus, dass erstens von ihrem Konsum niemand ohne weiteres ausgeschlossen werden kann und zweitens prinzipiell keine Rivalität bzw. Konkurrenz bei ihrem Verbrauch besteht<sup>182</sup>.

---

<sup>180</sup> So Self 1993/ zitiert nach Braun 1999: 54

<sup>181</sup> Die ersten, die eine solche Sichtweise vertraten und die Ökonomisierung der sozialen Welt vorantrieben, waren die Vertreter der Klassischen Politischen Ökonomie um Adam Smith und David Ricardo.

<sup>182</sup> Damit unterscheiden öffentliche Güter sich auch von sogenannten CPR-Gütern, „common-pool resources“ (Allmenderessourcen), die knapp und auf bestimmte

Bezogen auf den politischen Bereich lassen sich insgesamt drei Varianten von solchen Public-Choice-Theorien unterscheiden (vgl. ZINTL 2001: 35ff.):

- 1) Public-Choice-Theorien im weiteren Sinne, d.h. Theorien kollektiver Entscheidungen (Social Choice), in denen es um die Offenlegung von Aggregationsproblemen individueller Präferenzen geht
- 2) Public-Choice-Theorien im engeren Sinne, d.h. positive Theorien der Politik, die sich mit der ökonomischen Analyse politischer Prozesse und Institutionen befassen
- 3) normative Public-Choice-Theorien, d.h. Politiktheorien, die Evaluationskriterien zur Bewertung politischer Prozesse und Institutionen ins Auge fassen.

Zur zweiten und wohl wichtigsten Gruppe der Public-Choice-Theorien gehört u.a. die ökonomische Theorie der Demokratie von Anthony Downs, der auf der Basis ökonomischer Modellvorstellungen dem Verhalten von Wählern und Parteien auf den Grund geht (DOWNS 1968). Diese Arbeit war einer der ersten Versuche, politische Zusammenhänge auf der Basis ökonomischer Modellannahmen zu analysieren und zählt nach wie vor zu den einflussreichsten und meistdiskutierten Anwendungen rationalistischer Ansätze in diesem Bereich. Die ökonomische Theorie der Demokratie soll daher kurz vorgestellt und kritisch diskutiert werden. Die Darstellung beschränkt sich dabei größtenteils auf die politische Nachfrageseite, rekuriert also vornehmlich auf das Verhalten von Wählern. Parteien werden nur insoweit zur Sprache gebracht, als diese Bedeutung haben für das Wählerverhalten.

---

Individuengruppen begrenzt sein können. Beispiele hierfür sind Gewässer, Fischgründe, Weideland oder auch Parkhäuser. Siehe Ostrom 1999.

Downs bedient sich in seiner Arbeit in starkem Maße der Terminologie Joseph Schumpeters, der mit seiner „demokratischen Methode“ einer ökonomischen Gesellschaftsanalyse quasi den Weg bereitet hat<sup>183</sup>. Demokratische Methode wird bei ihm definiert als „diejenige Ordnung der Institutionen, zur Erreichung politischer Entscheidungen, bei welcher Einzelne die Entscheidungsbefugnis vermittels eines Konkurrenzkampfs um die Stimmen des Volkes erwerben“ (SCHUMPETER 1950: 428). Der politische Prozess konstituiert sich für ihn ähnlich einem Wirtschaftsmarkt aus dem Zusammenspiel von Konsumenten und Produzenten, im konkreten Fall: Parteien und Wählern. Parteien sind rationale Stimmenmaximierer, also bestrebt, bei Wahlen so viele Prozentpunkte wie möglich zu ergattern, Wähler sind rationale Nutzenmaximierer, also darauf aus, von den Maßnahmen und Programmen der politischen Aktionen den höchsten Gewinn und größtmöglichen Nutzen davon zu tragen.

Rationalität bedeutet für Downs, dass die Akteure ihre Ziele „mit dem geringsten Aufwand an knappen Mitteln umzusetzen und zu erreichen versuchen“ (vgl. DOWNS 1968: 4). Dies ist ein wichtiger Aspekt in Downs Theorie und kann als grundlegend für den gesamten Rational-Choice-Ansatz betrachtet werden. Rationalität bezieht sich allein auf die Mittel, niemals aber auf die Handlungsziele, die ein Akteur verfolgt. Rationales Verhalten eines Wählers bedeutet für Downs in diesem Sinne, „dass er sich seinen Zielen auf einem Weg nähert, auf dem er nach bestem Wissen für jede Einheit des Wertertrags den kleinstmöglichen Aufwand an knappen Mitteln einsetzt“ (DOWNS 1968: 5).

Der Wähler handelt also keineswegs irrational, wenn er die Republikaner wählt und damit irgendwelche aus Sicht des Durchschnittsbürgers abstrusen oder fragwürdigen Wünsche und Hoffnungen zu verwirklichen bezweckt. „Rationalität im Downschen Sinne verlangt zunächst nur, dass sich der

---

<sup>183</sup> Braun 1999: 61ff.

Wähler über seine Ziele selbst im klaren ist und diese konsequent verfolgt – mögen seine Ziele aus übergeordneter Sicht auch peripher oder gar moralisch verwerflich sein“ (KLEIN 2002a: 28). Irrational handelt er allein dann, wenn er im Hinblick auf ein solches (persönliches) Anliegen (etwa ein ausländerfreies Deutschland) die „falsche“ Partei – etwa PDS oder die GRÜNEN – wählen würde, eine Partei, die ihrerseits Ziele verfolgt, die seinen Wünschen und Vorstellungen entgegen stehen<sup>184</sup>. Parteien sind daher letztlich nur Mittel zum Zweck, Instrumente zur Befriedigung des persönlichen Nutzens. Ein rational agierender Mensch verhält sich nach Downs wie folgt:

- (1) wenn er vor eine Reihe von Alternativen gestellt wird, ist er stets imstande, eine Entscheidung zu treffen;
- (2) er ordnet alle Alternativen, denen er gegenübersteht, nach seinen Präferenzen, sodass jede im Hinblick auf jede andere entweder vorgezogen wird oder indifferent oder weniger wünschenswert ist;
- (3) seine Präferenzordnung ist transitiv;
- (4) er wählt aus den möglichen Alternativen stets jene aus, die in seiner Präferenzordnung den höchsten Rang einnimmt;
- (5) er trifft, wenn er vor den gleichen Alternativen steht, immer die gleiche Entscheidung.

Damit liegt Downs zunächst voll und ganz auf der Linie des Forschungsprogramms einer engen Version der Rational-Choice-Theorie, wie sie oben geschildert wurde. Die Präferenzen der Wähler werden daher auch als fix und exogen modelliert, „d.h. die Präferenzen der Menschen sollen nicht erklärt werden, sondern es soll untersucht werden, wie sich Menschen bei konstanten Präferenzen unter welchen Umweltbedingungen

---

<sup>184</sup> Downs unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen rationalen Irrtümern und irrationalen Verhalten. „Ein rationaler Mensch, der systematisch irgendeinen Fehler begeht, wird damit aufhören, wenn er (1) entdeckt, worin der Fehler besteht, und wenn, (2) die Kosten der Behebung des Fehlers geringer sind als die aus der Behebung entspringenden Vorteile. Unter den gleichen Bedingungen wird ein irrationaler Mensch seine Irrtümer nicht korrigieren, weil er eine nicht-logische Neigung zu ihrer Wiederholung hat“ (DOWNS 1968: 9).

(Restriktionen) verhalten“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 109). Diese exogenen Präferenzen werden anschließend mit den situativen Restriktionen, d.h. insbesondere den zur Wahl stehenden politischen Alternativen, konfrontiert. Nach der Prüfung bzw. Abstimmung von Präferenzen und Restriktionen kommt es dann schließlich zur Entscheidung, d.h. zur Wahl der besten realisierbaren und „nützlichsten“ Alternative (vgl. KLEIN 2002a: 29, ZINTL 1996: 504).

Gerade dies ist ein großer Vorteil ökonomischer Ansätze gegenüber den traditionellen Theorien des Wählerverhaltens: ohne die je nach Wähler variierenden individuellen Motive oder sozialpsychologischen Determinanten der Wahlentscheidung ermitteln zu müssen, lassen sich einheitliche (umfassende) Aussagen und vor allem klare Prognosen über das Verhalten *aller* Wähler anstellen. Ausschlaggebend sind dabei allein die Restriktionen der jeweiligen Handlungs- bzw. Wahlsituation. Dies ist ein Aspekt, der die Ergebnisse der klassischen Wahlstudien nicht auf den Kopf stellt, aber um ein wichtiges Moment ergänzt: um die „systematische Analyse der Angebotsseite der Politik“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 109). Zum politischen Angebot der Wähler gehören Parteien, Politikern und Kandidaten, die sowohl über den Wahlkampf als auch die Medien versuchen, ihre Programme als glaubhaft und wirksam darzustellen. Während diese kurzfristigen Faktoren (short-term-forces) im sozialpsychologischen Michigan-Modell lediglich ergänzenden Charakter hatten und allenfalls bei einer Abweichung von der Normalwahl als Erklärungsaspekt hinzugezogen wurden, rücken diese innerhalb von Rational-Choice-Konzepten in das Zentrum der Erklärung.

Um zu stichhaltigen Aussagen über das Wählerverhalten zu gelangen, formuliert Downs eine Brückenhypothese, die den Zielbereich des Wahlvorgangs auf ausschließlich wirtschaftliche und politische Ziele einschränkt: Die zentrale Funktion von Wahlen besteht für ihn primär in der

Rekrutierung einer möglichst effektiven und leistungsstarken Regierung. „Der Hauptzweck von Wahlen in einer Demokratie ist die Auswahl einer Regierung“ (DOWNS 1968: 23), einer Regierung, die den maximalen individuellen Nutzen verspricht. Der Wahlakt wird von Downs allem Anschein nach also in erster Linie unter instrumentellen Gesichtspunkten interpretiert: Der Wähler entscheidet zweckgerichtet und eigennützig im Hinblick auf ein bestimmtes Ziel, und nicht etwa, weil er seinen Staatsbürgerpflichten nachkommen oder moralischen Tugenden genügen will<sup>185</sup>. „Damit besitzt der Wahlakt an sich keinen eigenen Wert“ (VATTER 1992: 27). Es geht dem Wähler einzig und allein um sein persönliches Nutzeneinkommen, das er aus den Leistungen und Aktionen der Regierung (bzw. der Regierungsparteien) zu erwarten hat. Wie sich noch zeigt, „wird man Downs mit einer solchen Interpretation allerdings nicht ganz gerecht“ (vgl. KLEIN 2002a: 30), da er sein Modell letztlich eben doch um eine differenziertere Handlungstypologie erweitern muss<sup>186</sup>.

Das jeweilige Nutzeneinkommen gilt es im Vorfeld einer jeden Wahl immer wieder neu zu ermitteln: Der Wähler vergleicht dazu die Parteiprogramme der konkurrierenden Parteien „dahingehend, inwieweit sie geeignet sind, die real existierende Gesellschaft mit seinem persönlichen Bild von der ‚guten Gesellschaft‘ in Übereinstimmung zu bringen“ (vgl. BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 111, DOWNS 1968: 38 ff.). Die Partei, von der er sich den grössten Nutzen verspricht, wird er wählen. Um herauszufinden, welche Partei dies ist, bildet der Wähler das Parteiendifferential, d.h. er vergleicht die Wahlversprechen und Programme der Regierungspartei mit denen der Oppositionspartei(en), und wählt schliesslich jene Alternative, von der er sich das höchste Nutzeneinkommen erwartet. In einem Zweiparteiensystem ist dieses Parteiendifferential exakt die Differenz zwischen dem Nutzen der aktuellen Regierungspartei und dem erwarteten Nutzen der

---

<sup>185</sup> Auch nicht, weil er etwa einem Ehekrach aus dem Weg gehen will/ vgl. Downs 1968: 7

<sup>186</sup> siehe dazu ausführlicher das folgende Kapitel.

Oppositionspartei. Ist das Parteiendifferential positiv, entscheidet der Wähler sich für die Regierungspartei, ist es negativ, für die Oppositionspartei. Ist es gleich null – gelangt er also zu keinem stichhaltigen Ergebnis –, so enthält er sich der Stimme und bleibt indifferent<sup>187</sup>.

Ausschlaggebend für die Erstellung des Parteiendifferentials sind stets zwei Zeiteinheiten: die Beurteilung der zurückliegenden und die Einschätzung der bevorstehenden Wahlperiode. Jeder Nutzen, der sich auf weiter zurückliegende Parteiaktivitäten bezieht, spielt für die aktuelle Wahlentscheidung keine Rolle. Das Nutzeneinkommen impliziert darüber hinaus auch Gewinne, über die der Wähler sich gar nicht recht im klaren ist, sei es, weil er sie als selbstverständlich betrachtet oder weil er sie nicht den politischen Akteuren und Institutionen zuschreibt<sup>188</sup>. „Dieses Einkommen schliesst Vorteile ein, von denen der Empfänger gar nicht weiss, dass sie ihm zufließen“ (DOWNS 1968: 39). Für die politische Wahlentscheidung allerdings ist ein solcher „unsichtbarer“ Nutzen, der sich für die Wähler in der Zukunft ad hoc einstellen kann, unerheblich, da er am Wahltag nicht antizipiert werden kann. Vor- oder Nachteile von Regierungshandlungen, die den Wählern durch Zufall oder aber zumindest unbewusst entstehen, können innerhalb der Downschen Theorie demnach keine Rolle spielen. Entscheidend sind vielmehr allein „jene Vorteile, deren sich die Wähler spätestens am Wahltage bewusst werden [...]“ (DOWNS 1968: 39), die sie also als subjektiven Nutzen dem Verdienst einer bestimmten Partei exakt zuschreiben können.

Dies ist im Wesentlichen die Grundstruktur der ökonomischen Theorie des Wählerverhaltens in der klassischen Version von Anthony Downs. Nahezu alle folgenden Studien in der Tradition der Public-Choice-Theorie bauen auf diesem Konzept auf und sind eigentlich nur Modifikationen des Originals.

---

<sup>187</sup> Downs 1968: 38 ff.

<sup>188</sup> Downs nennt als Beispiel hier die staatliche Kontrolle der Trinkwasserqualität.  
Downs 1968: 36

Die grosse Reichweite, die die Theorie bis heute hatte und einige gar dazu veranlasste, einen „Paradigmenwechsel“ in der empirischen Wahlforschung auszurufen (FUCHS/ KÜHNEL 1994), spricht für Downs und damit vor allem für den Nutzen ökonomischer Theorien innerhalb der Wahlsoziologie.

Entscheidende Vorteile der Theorie gegenüber den traditionellen sozialstrukturellen und sozialpsychologischen Konzepten des Wählerverhaltens ergeben sich vor allem aus der größeren theoretischen Stringenz und Schlüssigkeit ihrer Modellhypothesen. Die der Downschen Theorie zugrunde liegenden Annahmen scheinen auf den ersten Blick allesamt übereinzustimmen mit den Basispostulaten des „harten Kerns“ einer engen Rational-Choice-Version.

Problematische Gesichtspunkte, die das Modell zweifellos aufweist, wurden bei der Darstellung bislang weitgehend ausgespart. Diese sollen nun Gegenstand des folgenden Abschnitts werden. Dabei geht es in erster Linie darum, klar zu machen, dass Rational-Choice-Modelle des Wählerverhaltens ungeachtet aller Sparsamkeit, Stringenz und Eleganz ihrer Erklärungen, in einigen Punkten in ihrer Plausibilität beschränkt sind und auf deutliche Grenzen ihrer Erklärungsleistung stoßen. Die Wahlproblematik – so die These – ist ein adäquates Beispiel für die eben doch wohl eher limitierte Anwendungsmöglichkeit ökonomischer Konzepte in nicht-ökonomischen Sozialkontexten.

### **3.5 Die Grenzen des rationalen Wählers**

Downs selbst gesteht ein, dass er in seiner Theorie von z.T. unrealistischen Prämissen ausgeht. So betrachtet er etwa die Partei als kollektiven Akteur,

„so als ob sie eine Einzelperson wäre“ (vgl. DOWNS 1968: 25)<sup>189</sup>. Folglich spricht die Partei - trotz des Umstands, dass sie aus einer Vielzahl, „einer lockeren Gruppe von Personen besteht“ (vgl. DOWNS 1968: 25) - auch nur mit einer Stimme und verfolgt nur ein Ziel: nämlich das der Stimmenmaximierung. Auch der Wähler bei Downs erscheint z.T. wirklichkeitsfremd und idealtypisch konstruiert: er wird dargestellt als vollständig informierter, rationaler Akteur, der sämtliche seiner Ziele genau kennt, sich über die effektivsten Mittel und Wege ihrer Realisierung im klaren ist und über die möglichen Auswirkungen der Folgen seiner Entscheidungen genauestens bescheid weiss. Beide Akteure sind bewusst als Simplifikationen, als grobe Vereinfachungen der Realität konzipiert. Der Homo Politicus nach Downs repräsentiert den „rationalen Bürger und Verbraucher, den Durchschnittsmensch“ (DOWNS 1968: 26), der im Normalfall den eigenen Vorteil im Auge hat und auf den persönlichen Nutzen aus ist.

Solche Vereinfachungen haben zweifellos Verluste am Realitätsgehalt ihrer Darstellung zu beklagen. Dennoch spricht für solche Verkürzungen, dass dadurch ein immenses Pensum an Komplexität reduziert wird und dadurch eindeutigere Prognosen möglich werden als bei allzu freizügigen Modellannahmen. Der Realitätsverlust ist für Verfechter eng gefasster ökonomischer Modelle also häufig das kleinere Übel. Downs vertritt diesbezüglich einen ganz ähnlichen Standpunkt wie Friedman oder Weber: „Theoretische Modelle soll man vor allem an der Genauigkeit ihrer Voraussagen, weniger am Realitätsgehalt ihrer Annahmen prüfen“ (DOWNS 1968: 21). Es kommt Downs also in erster Linie darauf an, zuverlässige Prognosen künftigen Wählerverhaltens zu liefern. Damit dieses Ziel erreicht werden kann, sind simplifizierte Annahmen in Kauf zu nehmen.

---

<sup>189</sup> Die Konzipierung von Akteuren als individuelle Akteure ist aber zulässig, sofern dies im Stile einer „abgekürzten Redeweise“ erfolgt/ vgl. Homann/ Suchanek 1989 (s.o.)

Vereinfachungen sind allerdings nur dann zulässig, wenn sie im Rahmen des ursprünglichen Handlungsmodells bleiben und den theoretischen Kern der Theorie nicht all zu sehr aufweichen. Genau dies gilt es im folgenden zu überprüfen. Bei genauerem Betrachten kristallisieren sich drei zentrale Problemaspekte heraus, die den Anspruch der Downschen Theorie, im Sinne einer engen Rational-Choice-Version das Wählerverhalten als ganzes erklären zu können, ein Stück weit in Frage stellen. Es handelt sich dabei genau genommen um drei Probleme:

1. das Problem der Informationskosten
2. das Problem der Ungewissheit
3. das „Wahlparadoxon“

### 3.5.1 Informationskosten

Der ideale Wähler nach Downs ist der vollständig informierte Bürger, der die Fähigkeit besitzt, das Nutzenpotential verschiedener Parteien im Detail zu vergleichen, zu bewerten und der dadurch in der Lage ist, zu einer sicheren Entscheidung über die für ihn optimale Alternative zu gelangen. Er weiss genau, welche Ziele er hat, kennt die Möglichkeiten und Wege ihrer Realisierung und obendrein auch noch die zu erwartenden Folgen seiner Entscheidung<sup>190</sup>. Zudem ist er nahezu gänzlich über die Beschaffenheit der sich ihm bietenden Alternativen – Programme, Kandidaten etc. – im Bilde.

Ohne Zweifel wird man einem solchen Wählertyp im realen Leben wohl kaum je begegnen. Der vollständig informierte Wähler ist eine Illusion, eine abstrakte, wenig realistische Hypothese der Downschen Modelldemokratie. „Kein Wähler, auch nicht der politisch noch so interessierte Staatsbürger wird über die konkreten Standpunkte der konkurrierenden Parteien zu allen

---

<sup>190</sup> Downs 1968: 202

politischen Streitfragen Bescheid wissen“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 111). Es ist vielmehr so, dass der Wähler bei seiner Stimmabgabe ein Stück weit von einem „Schleier der Ignoranz“ („veil of ignorance“) umhüllt ist. Er kennt bei weitem nicht alle in den Wahlprogrammen der Parteien aufgeführten Standpunkte und politischen Ziele<sup>191</sup>. In der Tat räumt Downs selbst ein, dass die für eine rationale Entscheidung nötigen Informationen erst nach und nach erworben und sukzessive erstellt werden können und dass dieser Vorgang zwangsläufig mit Kosten für die Akteure verbunden ist<sup>192</sup>: und zwar:

- 1) übertragbaren Kosten, d.h. solche „die der Wähler auf jemand anders abwälzen kann“ (vgl. DOWNS 1968: 204). In diese Kategorie fallen Analysekosten, d.h. der Aufwand zur Koordination der Informationen (Kosten-Nutzen-Abwägung), sowie Auswertungskosten, d.h. der Aufwand zur Erstellung des Parteidifferentials. Diese Kosten werden dem Wähler im besten Fall weitgehend abgenommen: von seinem sozialen Umfeld, den Medien oder den Parteien selbst
- 2) nicht übertragbaren Kosten, d.h. Beschaffungskosten: jeder Aufwand an Zeit (Zeitkosten) und Mühe zur Sammlung von Informationen: z.B. das morgendliche Lesen der Tageszeitung, das abendliche Verfolgen der 20-Uhr-Nachrichten im Fernsehen oder einfach das tägliche Gespräch mit Freunden und Bekannten. Zumindest diese Kosten muss der Wähler wohl oder übel auf sich nehmen, will er zu einer rationalen Entscheidung gelangen<sup>193</sup>.

„Je weniger Schritte der Wähler selbst durchführt, desto geringer werden für ihn natürlich die direkten Kosten“ (DOWNS 1968: 205). Der unvollständig informierte Wähler muss also stets Arbeit und Aufwand, Kosten und

---

<sup>191</sup> Wer bei einer Wahl einmal als Wahlhelfer im Einsatz war, wird feststellen, dass mancher Wähler nicht einmal alle Parteien kennt.

<sup>192</sup> In der unzureichenden Würdigung der Informationaskosten einer Entscheidung sieht Downs einen wesentlichen Mangel der (klassischen) Wirtschaftstheorie: „Die traditionelle Wirtschaftstheorie nimmt an, dass den Entscheidungsträgern unbegrenzte Mengen kostenloser Informationen zur Verfügung stehen“ (vgl. DOWNS 1968: 202).

<sup>193</sup> Downs 1968: 204 f./ Neben der Informationsbeschaffung fällt auch der Wahlgang selbst unter die Kategorie der „nicht übertragbaren Kosten“. Wählen muss man letztlich selbst.

Nutzen, die nötig sind, um zu einer fundierten Entscheidung zu gelangen, gegeneinander abwägen, aufrechnen und kalkulieren. Im günstigsten Fall sind die Kosten gleich null. Übersteigen die Kosten den wahrscheinlichen, erwarteten Nutzen des Wahlausgangs, d.h. des Sieges der von ihm präferierten Partei, so wird sich der Wähler überlegen, ob sich der Aufwand überhaupt lohnt, ob der Sieg einer bestimmten Partei sich hinsichtlich der für ihn daraus resultierenden Folgen als so relevant erweist, dass eine fundierte Analyse der Alternativen sich deutlich rentiert. Analog zur Wirtschaftstheorie wird hier von einem sogenannten Grenzkosten-Modell ausgegangen<sup>194</sup>. „Wichtig ist, dass nach dem Modell nur solange Informationen beschaffen und verarbeitet werden, wie die Grenzkosten dem Grenzertrag gleichkommen“ (BRAUN 1999: 67)<sup>195</sup>.

Der rationale Wähler wird sich also stets darum bemühen, seine Kosten möglichst gering zu halten und – wenn es irgendwie machbar ist – zu senken. Damit ihm dies gelingt, folgt er gewissen „Auswahlprinzipien“ des Informationserwerbs, „Regeln, die festlegen, was zu gebrauchen ist und was nicht“ und wird eine „Selektion der Daten“ (vgl. DOWNS 1968: 206) vornehmen. Mit anderen Worten: Der Wähler nutzt verstärkt solche Informationsquellen, die ihm kostenlos verfügbar sind, also im wesentlichen den größtenteils kostengünstigen Informationsstrom des Alltags. „Jede Gesellschaft lässt ihren Mitgliedern ständig unentgeltliche Informationen über mannigfache Gebiete zukommen“ (DOWNS 1968: 216): z.B. über persönliche Gespräche (interpersonale Kommunikation), Werbeplakate von Parteien und Interessengruppen oder einfach den morgendlichen Blick in die

---

<sup>194</sup> „Unter abnehmendem Grenzertrag versteht man den Sachverhalt, dass zusätzliche Einheiten, etwa an Land oder Düngemitteln den Ertrag der Produktion nicht proportional steigern, sondern in immer geringer werdenden Zuwächsen“ (ESSER 1993: 300).

<sup>195</sup> Gerade der vollständig informierte Wähler würde nach der Logik also „irrational“ handeln, indem er Kosten auf sich nimmt, die im Vergleich zum erwarteten Nutzen seiner Aktion unverhältnismäßig hoch wären.

Nachrichtensendung des Frühstücksfernsehen<sup>196</sup>. Informationen sind mitunter nur ein „Nebenprodukt des Alltagshandelns“ (FUCHS/ KÜHNEL 1994: 321)<sup>197</sup> und können ohne eigens dafür festgesetzte Planung und zusätzlichen Aufwand erworben werden.

Wir hätten es demzufolge mit Wählern zu tun, die sich bei der Informationsbeschaffung auf ein Minimum an Informationen beschränken und kompliziertere Zusammenhänge des politischen Geschäfts größtenteils ausser Acht lassen. Gordon Tullock spricht in dem Zusammenhang auch von „rationaler Ignoranz“ der Wähler<sup>198</sup>. Es ist unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten für den Wähler völlig verständlich (rational), sich lediglich einen Überblick über die politischen Alternativen zu verschaffen, einen minutiösen Vergleich der jeweiligen Aussagen und Zielvorgaben aber zu vermeiden. „Das Verkaufsprinzip der Bild-Zeitung scheint genau nach diesem „rationalen Wählermodell“ maßgeschneidert zu sein“ (BRAUN 1999: 69). Besteht die Wählerschaft demokratischer Staaten demnach mehrheitlich aus „rationalen Ignoranten“ und Bild-Zeitungslesern? Die Antwort, die Downs darauf liefert: „Demokratische Wahlsysteme funktionieren stets unvollkommen“ (DOWNS 1968: 240); das mangelnde Interesse bzw. die mangelnde Bereitschaft eines Großteils der Bürger, sich aus Kosten- und Zeitgründen intensiver mit dem politischen Tagesgeschäft zu befassen, muss hingenommen werden<sup>199</sup>. Ein ähnliches Problem, das auf die Unvollkommenheit des demokratischen Systems verweist, ist der Umstand, dass aufgrund unterschiedlicher kognitiver Voraussetzungen (insbesondere Bildungsunterschiede) nicht alle Teile der Bevölkerung in

---

<sup>196</sup> Dadurch würde er sich auch den Kauf einer Tageszeitung sparen und müsste darüber hinaus weniger Zeit zur Informationsaufnahme investieren.

<sup>197</sup> Siehe dazu auch Popkin 1991: „A good deal of information is obtained in daily life about the economy and the community in which people live“ (POPKIN 1991: 23).

<sup>198</sup> Zitiert nach Mensch 1999: 71

<sup>199</sup> Man denke etwa an das (direktdemokratische) Wahlsystem der Schweiz, das über das ganze Jahr verteilt regelmäßig Abstimmungen, Referenden oder Wahlen vorschreibt. Eine Folge dieses besonders demokratischen Systems ist, dass die Wahlbeteiligung hier traditionell äußerst gering ist.

gleichem Maße über das politische Tagesgeschäft informiert und im Bilde sein können. Nicht alle Bürger haben die finanziellen Mittel, mehrere Tageszeitungen zu abonnieren, nicht alle haben die kognitiven Fähigkeiten, z.T. anspruchsvolle Artikel des SPIEGELS zu verstehen. Downs spricht in diesem Zusammenhang daher auch von der „machtdifferenzierenden Wirkung von Informationen“ (DOWNS 1968: 229). Gemeint ist damit nichts anderes, als dass in modernen Gesellschaften eine „Wissenskluft“ zwischen den Statusgruppen existiert, zwischen solchen mit höherem und solchen mit niedrigerem sozioökonomischen Status<sup>200</sup>. „Begründet wird dies damit, dass vor allem Höhergebildete über eine größere Kompetenz im Umgang mit Medien und ein umfassenderes Vorwissen verfügen, ihre Informationen eher aus den Printmedien beziehen und die Informationen auch effektiver nutzen können“ (NIEDERMAYER 2001: 141). Vor Wahlen sind also nicht alle Gesellschaftsmitglieder in gleicher Weise über die politischen Zusammenhänge, die Kandidaten oder Parteiprogramme in Kenntnis. Auch jene Bürger, die bemüht sind, sich regelmäßig zu informieren, tun dies häufig nur oberflächlich. Ein fundierter Überblick über die zur Wahl stehenden Alternativen ist von der überwiegenden Mehrheit der Bevölkerung folglich kaum zu erwarten. Ein solches Verhalten resultiert aus dem Bemühen, die Informationskosten möglichst gering zu halten und ist somit Ausdruck der rationalen Ignoranz der Wähler.

### 3.5.2 Ungewissheit

Doch selbst wenn die Wähler umfassend über die Aussagen und Konzepte der Parteien im Klaren wären, so könnten sie diese kaum mit ihren persönlichen Vorstellungen von der „idealen Gesellschaft“ einwandfrei in Zusammenhang bringen. Sie können nämlich keinesfalls sicher sein, dass die Parteien nach der Wahl genau in der Weise handeln, wie sie dies im

---

<sup>200</sup> Zur „Wissenskluft-These“ siehe Tichenor/ Olin/ Donohue 1970, Bonfadelli 1994

Vorfeld (Wahlkampf) angekündigt und versprochen haben. Den Wähler umhüllt in der Wahlkabine vielmehr ein „Schleier der Ungewissheit“ („veil of uncertainty“) bezüglich des zukünftigen Handelns der politischen Akteure und Entscheidungsträger. Niemand kann mit Sicherheit sagen, dass nach der Wahl der erhoffte und durch die eigene Wahlentscheidung angestrebte Vorteil (Nutzen) auch wirklich eintritt<sup>201</sup>. „Sobald aber Ungewissheit auftritt, verdunkelt der Mangel an Wissen den klar sichtbaren Weg von der Struktur der Vorlieben zur Wahlentscheidung“ (DOWNS 1968: 81). Unsicherheit besteht in folgenden Fällen:

*Ungewissheit über die zukünftigen Aktionen der Parteien:*

Es ist unklar, ob die Parteien ihre im Wahlkampf gemachten Versprechungen später auch tatsächlich einhalten. Zum einen könnten sie aus Eigennutz – mit dem Ziel, gewählt zu werden –, die Wähler systematisch über ihre tatsächlichen Absichten bewusst getäuscht haben. Zum anderen könnten die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen sich soweit verändert haben, dass ein Strategie- und Politikwechsel unausweichlich geworden ist. Beide Situationen sind für die Wähler im Prinzip nicht zu antizipieren. Eine Lösung, die Downs hier vorschlägt: Die Wähler kalkulieren ihre Entscheidung unter Einbeziehung eines „Trendfaktors“, „d.h. sie beziehen in ihr Kalkül mit ein, wie sich die Performanz von Regierung und Opposition während der abgelaufenen Legislaturperiode entwickelt hat und extrapolieren diese Entwicklung in die Zukunft“ (KLEIN 2002a: 31). Bei der Ermittlung dieses künftigen Trends helfen ihnen verschiedene Mittel der Informationsverarbeitung, („information shortcuts“), „Mechanismen des Erwerbs, der Speicherung und der Anwendung von Informationen“ (vgl. FUCHS/ KÜHNEL 1994: 315): zurückliegende Leistungen (issue-Kompetenzen), aktuelle Positionen

---

<sup>201</sup> Axelrod spricht auch davon, dass das Handeln der Individuen von einem Schatten der Zukunft umgeben ist. Siehe Axelrod 1984

(Ideologie) oder allgemeine Qualitäten (Vertrauen), „Verlässlichkeit, Integrität, Verantwortlichkeit“ (DOWNS 1968: 100) der Parteien.

Insbesondere die Kenntnis der Parteienideologie als eine Art Leitlinie oder Muster der Entscheidung ermöglicht dem Wähler den Schluss von der vergangenen auf die zukünftig zu erwartende Programmatik. Der Normalbürger spart auf diese Weise Informationsbeschaffungs- und Opportunitätskosten, weil er nicht länger für jede Wahl erneut versuchen muss, Nutzenvergleiche anzustellen, sondern „nach dem „nationalen“ oder „Klassenstandpunkt“ oder „christlichen Grundwert“ entscheiden kann“ (WEEDE 1990: 113). Im Grunde ermittelt der Wähler aufgrund mangelnder Information eigentlich stets nur ein „Ideologiedifferential“<sup>202</sup>. Dies bedeutet, dass er sich die inhaltlichen Standpunkte der Parteien zu gesellschaftsrelevanten Themen – etwa zur Gesundheits-, Renten- oder Steuerpolitik – gar nicht im Detail anschaut, sondern darauf vertraut, dass die Parteien in den einzelnen Politikfeldern die Perspektive einnehmen, die man aufgrund ihrer ideologischen Herkunft von ihnen gewohnt ist<sup>203</sup>.

Dies ist ein Gedanke, der auch durchaus mit sozialpsychologischen Konzepten wie dem der Michigan-School (Campbell u.a 1954) kompatibel ist. Auch hier kommen zum Teil auf der Grundlage früherer Erfahrungen erworbene Kenntnisse der Parteiideologie zum Tragen. Die Grundidee des Michigan-Modells ist, dass der Wähler sozusagen „retrospektiv“ über die Arbeit der Parteien urteilt. Er bewertet dabei einerseits die persönliche Situation (egocentric voting), zum anderen die nationale Situation (sociotropic voting)<sup>204</sup>. Er reflektiert und richtet seine Entscheidung dann an

---

<sup>202</sup> Dass auch damit die Rationalität der Entscheidungsfindung abnimmt, ist Downs durchaus bewusst: „Der Gebrauch eines Ideologiedifferentials ist nur auf kurze Sicht rational“ (DOWNS 1968: 96).

<sup>203</sup> Beispielsweise könnte ein Wähler mit stabiler Präferenz für eine sozialdemokratische Partei darauf vertrauen, dass die SPD sich wie gewohnt bevorzugt um die Belange der Arbeitnehmer kümmert. Dass eine solche Strategie in die Irre führen kann, zeigt das Verhalten der Regierungspartei im Anschluss an die letzte Bundestagswahl.

<sup>204</sup> Kinder/ Kiewit 1981: 129-161

den vergangenen Eindrücken aus. „Der Kern des rationalen Wählens besteht demnach in der Orientierung an den generalisierten Kompetenzen der Parteien auf der Grundlage retrospektiver Erfahrungen des Alltagslebens“ (FUCHS/ KÜHNEL 1990: 323)<sup>205</sup>. Solche generalisierten Kompetenzen werden den Parteien meist in Anlehnung an ihr ideologisches Selbstverständnis zugeschrieben, und eher weniger auf der Grundlage der Analyse von Parteiprogrammen.

*Ungewissheit über die Auswirkungen des Regierungshandelns auf den eigenen Nutzen:*

Der im Normalfall vielleicht noch halbwegs berechenbare Ideologietrend nützt dem Wähler nichts, sobald im Vorfeld der Wahl zusätzlich Unsicherheit über die zu erwartende Konstellation der Parteien besteht. Während in Zweiparteiensystemen zwei klare Alternativen zur Debatte stehen und es nur einen Gewinner und einen Verlierer geben kann („Winner-takes-all-Prinzip“)<sup>206</sup>, ist die Situation in Mehrparteiensystemen weit weniger überschaubar: Es müssen gleich mehrere Parteiprogramme verglichen und folglich mehrere Parteiendifferentiale gebildet werden, was für die faktische Entscheidung mitunter einen enormen Schub an Komplexität und Konfusion zur Folge haben kann.

Der Wähler vermag – nach Downs – seine Situation auf die Weise zu vereinfachen, dass er neben der aktuellen Regierungspartei stets nur diejenige Oppositionsalternative in sein Parteiendifferential miteinbezieht, die ihm ideologisch am nächsten steht. D.h. letztlich kalkuliert er doch wieder nur zwei Optionen. „In einem solchen befolgt der Wähler dieselben Regeln wie in einem Zweiparteiensystem, aber er vergleicht die regierende

---

<sup>205</sup> Siehe auch die Theorie des „Retrospective Voting“ von Fiorina: „A retrospective voting electorate does not constrain the formation of public policy to the degree that a prospective voting electorate does“ (FIORINA 1981: 35).

<sup>206</sup> zum britischen Prototyp des Zwei-Parteien-Systems siehe Döring 1993

Partei mit der Oppositionspartei mit der höchsten gegenwärtigen Leistungsbewertung“ (DOWNS 1968: 46).

Tatsächlich ist dies wohl ein Trugschluss: Zusätzlich muss nämlich stets miteingeplant werden, wie die übrigen Wähler sich aller Voraussicht nach entscheiden werden, d.h. es gilt, die erwartete Präferenz der gesamten Wählerschaft zu ermitteln. „Werden sie eventuell auch für seine Partei stimmen, so dass eine Mehrheit möglich erscheint, oder werden sie eine andere Partei vorziehen?“ (BRAUN 1999: 65). Letztlich müssen somit doch alle Parteien im Hinblick auf das erwartete Nutzeneinkommen genau in Augenschein genommen werden.

Die Situation verkompliziert sich weiter, berücksichtigt man die Möglichkeit eventueller Koalitionen: Es ist nämlich niemals sicher, dass die bevorzugte Partei später auch tatsächlich an der Regierungsbildung beteiligt sein wird (selbst wenn sie ein gutes Ergebnis erzielen sollte). Welche Koalition sich nach der Wahl bildet, ist häufig völlig unklar. Im Wahlkampf gemachte Versprechungen der Parteien können schon allein aus diesem Grunde nicht mit letzter Gewissheit umgesetzt werden. „Der Wähler soll also ein Parteidifferential bilden, ohne eigentlich einen gesicherten Erwartungswert bilden zu können“ (BRAUN 1999: 66). Der Wähler bewältigt dieses Problem – nach Downs –, indem er nach dem Prinzip einer „konjunkturalen Variation“ verfährt<sup>207</sup>: Der Wähler versetzt sich in die Lage der anderen Wähler und kalkuliert, - ähnlich einem Schönheitswettbewerb -, welche Option der Mehrheit seiner Mitmenschen aller Voraussicht nach am attraktivsten erscheinen wird<sup>208</sup>. „In unserem Zusammenhang heisst das, dass der Wähler seine Entscheidung von dem Verhalten der anderen Wähler

---

<sup>207</sup> Diesen Begriff hat Downs in Anlehnung an J. M. Keynes aus der Oligopoltheorie übernommen. Siehe Downs 1968: 147, Braun 1999: 66

<sup>208</sup> „Aufgabe des Wettbewerbs ist es, aus einer Gruppe von Frauen diejenigen Frauen auszuwählen, die auch die meisten anderen Leute als die schönsten auswählen würden“ (DOWNS 1968: 147).

abhängig macht, die wiederum ihr Verhalten von seinem und dem der anderen Wähler abhängig machen“ (BRAUN 1999: 66).

Es ist allerdings mehr als fraglich, ob ein solcher Schönheitswettbewerb im politischen Zusammenhang dann noch als rational im Sinne ökonomischer Modellvorstellungen tituiert werden sollte. Downs selbst gesteht dies ein: „Aber es ist eben nicht mehr klar, ob die Regierung dann noch auf einer rationalen Wahl, also anhand der Nutzenkalkulation des Wählers zustande kam, oder irgendwelchen zufälligen Faktoren zu verdanken ist“ (DOWNS 1968: 150). Er kommt so schliesslich zu einem ähnlichen Fazit wie schon im Falle der Problematik rationaler Ignoranz der Wähler: „Mehrparteiensysteme steigern den Druck auf die Wähler, irrational zu sein, also Nutzenkalkulationen zu unterlassen“ (DOWMS 1968: 150). Politik und Demokratie sind mit anderen Worten eben unvollkommen, weisen Schwächen auf und basieren – anders als der Wirtschaftsmarkt – zu großen Teilen auch auf irrationalen Aktivitäten ihrer Teilnehmer.

Die Ungewissheit über das zukünftige Handeln der Parteien sowie über den daraus hervorgehenden individuellen Nutzen birgt folglich die Gefahr, dass eine rationale, auf die Folgen der Handlung abzielende Entscheidung häufig unterbleibt und die Wähler in starkem Maße auf der Grundlage anderer, aus Sicht der ökonomischen Theorie „irrationaler“ Motive votiert. Eine schlüssige Lösung für dieses Problem hat Downs nicht. Er geht vielmehr davon aus, dass solche nicht oder nur teilweise rationalen Faktoren des Wahlverhaltens wie das Vertrauen in die ideologische Kontinuität der Parteien sich insgesamt noch im Rahmen eines rationalistischen Erklärungsmodells begründen lassen. Geht man von einem weit gefassten Rational- bzw. Public-Choice-Ansatz aus, kann dieser Sichtweise zugestimmt werden.

### 3.5.3 Das Wahlparadoxon

Angenommen, es gäbe den idealen Wähler, der vollständig über die sich ihm bietenden Wahloptionen informiert wäre, sich ein fundiertes Parteiendifferential bilden und sicher in die Zukunft schauen könnte. Könnte ein solcher Wähler in ähnlicher Weise wie ein Marktakteur zu einer rationalen Entscheidung gelangen. Wohl kaum! Auch der ideale Wähler müsste ins Auge fassen, dass angesichts der Zahl Millionen anderer Wähler seine eigene Stimme eigentlich irrelevant, ohne jeden Wert ist. „Daher ist der Stimmzettel des Einzelnen nur ein Tropfen in einem Ozean“ (DOWNS 1968: 238).

Gerade in breit angelegten Wahlgängen großer Elektorate mit einer hohen Zahl Wahlberechtigter – wie in den nationalen Parlaments- oder Präsidentschaftswahlen demokratischer Systeme – fällt das eigene Votum kaum ins Gewicht. „The larger the number of people voting the less the influence of any simple vote“ (TULLOCK 1999: 21). Die vergangene Präsidentschaftswahl in den Vereinigten Staaten etwa verdeutlicht, dass ein Pattzustand faktisch ausgeschlossen ist. So war das Endergebnis nach Abschluss der Auszählungen zwischen den Kandidaten Bush und Gore zwar äußerst knapp, jedoch immer noch weit entfernt von einer absoluten Stimmengleichheit.

Auf jedem Wahlakt lastet somit zusätzlich stets auch ein „Schleier der Bedeutungslosigkeit“ („veil of insignificance“) (vgl. BRENNAN 1997: 105, BRENNAN/ LOMASKY 1993: 124), da es so gut wie ausgeschlossen ist, dass ausgerechnet das eigene Votum für das Wahlergebnis den Ausschlag gibt. Die eigene Stimme ist regelmäßig nur dann von Bedeutung, *wenn sie aufgrund der Stimmabgabe der anderen [Wähler] ein Patt bricht, oder ein*

*Patt erzeugt, d.h. wenn sie im Hinblick auf das Wahlergebnis ausschlaggebend (decisive) ist*<sup>209</sup>.

„Further, we shall take it that the only circumstance under which a voter can be properly described as decisive occurs when the electoral outcome would have been different if the voter under consideration had voted differently [...]. Where the number of voters is odd and fixed, the voter is decisive if, and only if the margin of victory is exactly one vote“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 54)<sup>210</sup>.

„Das Downsche Modell rationalen Wählens sieht sich bis zum heutigen Tage vor das Problem gestellt, nicht plausibel erklären zu können, warum sich die Bürgerinnen und Bürger in Massendemokratien überhaupt an demokratischen Wahlen beteiligen“ (vgl. KLEIN 2002a: 33). Entscheide ich mich auf dem Markt für eine bestimmte Alternative, so kann ich sicher sein, dass meine Wahl zu einem gewissen Anteil auch das Ergebnis, den Ausgang der Situation (outcome) beeinflusst. Bei der politischen Wahl ist dies nicht der Fall, bzw. kaum zu erwarten.

Die Wahrscheinlichkeit, dass meine Stimme für den Wahlausgang massgeblich relevant ist, ist verschwindend gering. „[...] wenn auch freilich nicht gleich Null“ (DOWNS 1968: 35) wie Downs anmerkt. Natürlich ist auch er sich über die Brisanz der Problematik im Klaren. Bevor der Wähler „den Wert der richtigen Wahlentscheidung feststellen kann“, muss er – so Downs – im Vorfeld sein Parteidifferential „diskontieren“, d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass seine Stimme für den Wahlausgang entscheidend sein wird, in die Kosten-Nutzen-Rechnung mit einbeziehen. „Das Ergebnis ist für die Wähler eine gewaltige Verringerung des Anreizes zur Beschaffung politischer Informationen vor der Wahl“ (DOWNS 1968: 239).

---

<sup>209</sup> Im Englischen werden dafür die Ausdrücke „decisive“ oder „efficacious“ synonym verwandt. Siehe Brennan 1997, Brennan/ Lomasky 1993

<sup>210</sup> Vgl. auch Mueller: „One’s vote has an impact on the outcome only when (1) the votes of all other voters are evenly split between the two candidates, or (2) one’s preferred candidate would lose by one vote if one did not vote“ (MUELLER 1995: 350).

Es ist zugleich auch eine gewaltige Verringerung des Anreizes, überhaupt zur Wahl zu gehen. Wenn die eigene Stimme nahezu bedeutungslos ist, übersteigen mitunter schon äusserst geringe Kosten (etwa der Gang zum Wahllokal) den zu erwartenden Nutzen der Aktion. „Why take the time to vote when the election outcome will be unaffected by one's ballot? To the extent, therefore, that voters sacrifice time and energy to go to the polls, the costs of voting will dissuade citizens from casting ballots“ (GREEN/SHAPIRO 1992: 50).

Abgesehen davon ist die Wahrscheinlichkeit, die entscheidende Stimme abzugeben, wohl ähnlich hoch wie die Wahrscheinlichkeit, auf dem Weg zum Wahllokal von einem Auto überfahren oder einem herabfallenden Dachziegel getroffen zu werden; m.a.W.: es besteht sogar noch ein gewisses Risiko<sup>211</sup>. Die logische Schlussfolgerung müsste daher lauten: Es ist rational, nicht zur Wahl zu gehen. Es ist der Nichtwähler, der rational agiert, nicht der Wähler. Politische Partizipation wäre somit ein irrationaler Akt. Die ökonomische Theorie des Wählerverhaltens müsste diesbezüglich eigentlich zu dem Ergebnis kommen, dass – angenommen, die Mehrheit der Staatsbürger besteht aus rational denkenden Individuen – die Mehrheit des Elektorats politischen Wahlen fernbleibt; die Wahlbeteiligung folglich auf überaus niedrigem Niveau liegt.

Tatsächlich ist aber in aller Regel genau das Gegenteil der Fall: Betrachtet man die in nahezu allen demokratischen Verfassungsstaaten z.T. deutlich über 50% liegenden Wahlbeteiligungsquoten, so findet man für diese Annahme nicht die geringste Bestätigung. „In Anbetracht des geringen Gewichts der eigenen Stimme, der hohen Informationskosten für eine Prognose, wie welche Regierungspolitik den eigenen Lebensstandard beeinflusst, ist es in der Tat erstaunlich, dass in den meisten westlichen

---

<sup>211</sup> Siehe dazu auch Mueller: „Several people have noted that the probability of being run over by a car going to or returning from the polls is similar to the probability of casting the decisive vote“ (MUELLER 1995: 355).

Demokratien über die Hälfte der Bevölkerung zur Wahl geht“ (WEEDE 1990: 117)<sup>212</sup>.

Welche Konsequenzen hat nun dieses „Paradox des Nicht-Wählens“<sup>213</sup> für eine ökonomische Theorie des Wählerverhaltens? Handeln die Wähler tatsächlich allesamt irrational? Handelt der Nichtwähler rational? Oder aber geht das ökonomische Forschungsprogramm möglicherweise lediglich von falschen Annahmen aus? Und falls ja – liegt dies an den Brückenhypothesen des Schutzgürtels oder gar am strukturellen Grundgerüst des „harten Kerns“? Das Wahlparadoxon – als eine gravierende „Anomalie“ und „Achillesverse“ der Rational-Choice-Theorie (ALDRICH 1997, ELSTER 1990) – soll im folgenden Abschnitt einer etwas ausführlicheren Würdigung unterzogen werden. Ausgangspunkt ist dabei die Frage, ob die ökonomische Theorie des Wählerverhaltens - entweder im Rahmen einer positiven (Veränderung der Brückenannahmen) oder negativen Heuristik (Veränderung der Basis des harten Kerns) so weit modifiziert werden kann, dass sich dieses Paradox auflösen lässt.

### 3.6 Der Nichtwähler – ein „rational fool“?

---

<sup>212</sup> Ausnahmen sind wohl die USA und die Schweiz. Die Wahlbeteiligung ist dort wohl u.a. deshalb geringer als in anderen Staaten, weil die Zahl der Urnengänge recht hoch ist und ein Großteil der Bürger dadurch ein Stück weit demotiviert ist/ Vgl. dazu Nohlen 2000.

<sup>213</sup> Vatter unterscheidet zusätzlich ein zweites „Paradox of Voting“: Sollten sich die Parteien in ihrer Linie programmatisch und ideologisch so weit angenähert haben, dass der Median-Wähler „indifferent“ wird, also kein Parteien- oder Ideologiedifferential zu bilden in der Lage ist, wäre es ebenfalls rational, sich der Wahl zu enthalten (VATTER 1994: 29).

Seit dem Erscheinen der Downschen Pionierstudie hat es eine ganze Reihe alternativer „Ehrenrettungsversuche“, Modifikationen der ökonomischen Theorie des Wählerverhaltens gegeben<sup>214</sup>. Diese Modifikationen setzen im Wesentlichen an vier Bausteinen der Theorie an: der *Zielsetzung*, den *Kosten*, der *Einflusswahrscheinlichkeit* sowie dem Modus der *Entscheidungsfindung* der Wahlsituation. Es lassen sich somit insgesamt vier Gruppen von Lösungsversuchen unterscheiden:

Gruppe 1: Modifikation der Zielsetzung

Gruppe 2: Modifikation der Kosten

Gruppe 3: Modifikation der Einflußwahrscheinlichkeit

Gruppe 4: Modifikation der Entscheidungsfindung

### 3.6.1 Modifikation der Zielsetzung

Vertreter der ersten Gruppe liefern „Rettungsversuche“ (vgl. BRAUN 1999), die an der Zielsetzung, also den Präferenzen der Individuen, ansetzen. Downs selbst glaubt das Problem dadurch lösen zu können, dass er den Zielbereich des Wählens nicht länger auf eine ausschließlich instrumentelle Dimension einschränkt, sondern um eine neue Komponente erweitert<sup>215</sup>: Neben den kurzfristigen instrumentellen bzw. zweckrationalen Nutzen, der darauf basiert, dass der Wähler mittels seiner Stimme die von ihm präferierte Partei an die Macht bringt, tritt zusätzlich ein „langfristiger Partizipationswert“ („long-run-participation-value“), der darin besteht, mit der Stimmabgabe dem Erhalt der Demokratie einen Dienst erwiesen zu haben. „Der Vorteil der Stimmabgabe an sich ist, dass sie Demokratie möglich macht“ (DOWNS 1968: 256). Der Zusammenbruch der demokratischen Tradition wäre eine solche „Katastrophe“ für das Gemeinwohl, dass ein jeder Staatsbürger „bis zu einem gewissen Grad ein soziales Verantwortungsbewusstsein entwickelt“ (DOWNS 1968: 261), das

---

<sup>214</sup> Einen guten Überblick verschaffen diesbezüglich Green/ Shapiro 1992, Mensch 1996, Mensch 1999

<sup>215</sup> Downs 1968: 256 ff.

ihn zur politischen Partizipation bei Wahlen animiert, „unabhängig von der Tatsache, ob die von ihm präferierte Partei an der Regierung ist oder nicht“ (vgl. BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 126). Der langfristige Wert der „Stimme an sich“ sorgt dafür, dass der Ertrag der Wahl für den Bürger – so unbedeutend das eigene Votum auch sein mag – niemals exakt gleich Null ist. „Die Teilnahme an Wahlen gehört zu den Spielregeln der Demokratie, weil ohne sie eine Demokratie nicht gelingen kann“ (DOWNS 1968: 263). Sie ist sozusagen der „Preis der Demokratie“, der von jedem Staatsbürger als notwendiger Beitrag aufgebracht werden muss. In der Wahlteilnahme manifestiert sich sozusagen die Akzeptanz der Staatsbürger für diese demokratischen Spielregeln. Die Wahlteilnahme ist somit der Indikator für die Legitimität des politischen Systems.

Einen ähnlichen Versuch unternehmen auch Riker und Ordeshook, die ebenfalls von zwei unterschiedlichen Nutzenarten ausgehen<sup>216</sup>: erstens einem instrumentellen Nutzen der Wahlentscheidung, der aus dem Einfluss auf die Regierungsbildung resultiert, sowie zweitens einem zusätzlichen konsumtiven Nutzen (Konsum- oder D-Nutzen)<sup>217</sup> (STIGLER 1972), der sich auf die Wahl als solche bezieht, unabhängig vom Wahlausgang. Die konsumtive D-Komponente ist – anders als bei Downs – reichhaltiger und berücksichtigt mehrere intrinsische Befriedigungsmotive, die für den Wähler bedeutsam werden können<sup>218</sup>; der Sinn und Zweck des Wählens kann u.a. in folgenden Motiven bestehen:

- Entsprechung der Wahlbeteiligungsnorm
- Bekundung von Loyalität gegenüber dem politischen System
- Bekundung der Präferenz für eine bestimmte Partei/ einen bestimmten Kandidaten
- Spaß am Ausüben des Wahlrechts
- Bestätigung der eigenen politischen Wirksamkeit

Die Gesamtheit dieser Faktoren konstituiert den sogenannten D-Term, der im Entscheidungskalkül der Wähler berücksichtigt werden muss, damit die

---

<sup>216</sup> Riker/ Ordeshook 1968, 1973

<sup>217</sup> „D-Nutzen“ = „civic duty“

<sup>218</sup> Riker/ Ordeshook 1968: 28f.

Wahlentscheidung adäquat rekonstruiert werden kann. Der konsumtive Nutzen der Wahlentscheidung ist unabhängig vom Wahlausgang und wird unmittelbar mit dem Akt der Wahlteilnahme realisiert. Dadurch ist es durchaus möglich, dass der daraus entstehende Nutzen der Wahlteilnahme die Wahlkosten dominiert. Die hohen Wahlbeteiligungsraten in den modernen Massendemokratien können mit einem solchen Modell widerspruchsfrei erklärt werden. Das Wahlparadox scheint damit gelöst (KLEIN 2002a: 37).

Mit der Differenzierung unterschiedlicher Nutzenarten ist man meiner Meinung nach auf dem richtigen Weg zu einer schlüssigen Erklärung für das Wahlparadox. Es kommt aber darauf an, dieses Konzept adäquat in ein ökonomisches Erklärungsmodell zu integrieren. In diesem Punkt sind die Lösungsvorschläge sowohl von Downs als auch von Riker/ Ordeshook nicht ausreichend. Beide Erklärungen bleiben gewissermaßen auf halbem Wege stehen. Sie übersehen insbesondere, dass es sich bei dem langfristigen Wert ‚Demokratie‘, den es zu erhalten gilt, um ein klassisches *Kollektivgut* handelt<sup>219</sup>, von dessen Nutzen bekanntlich niemand ausgeschlossen werden kann; auch dann nicht, wenn er sich nicht an Kosten der Bereitstellung dieses Gutes beteiligt.

Ob ich wählen gehe, um eine bestimmte Partei an die Regierung zu bringen oder um meine Loyalität gegenüber dem politischen System zu bekunden – das Problem, das es eigentlich zu lösen gilt, stellt sich in gleicher Weise: Warum sollte ich einen Beitrag leisten für etwas, das ich auch umsonst bekommen kann, für das sich schon genügend andere einsetzen? Hier haben wir es mit einem klassischen „free-rider-Problem“ zu tun. „Ein rationaler Akteur sollte sich folglich als ‚free rider‘ verhalten, d.h. nicht zu den Kosten der Bereitstellung des Kollektivguts ‚Demokratie‘ beitragen und seine Vorteile trotzdem in Anspruch nehmen“ (KLEIN 2002a: 35).

---

<sup>219</sup> zur Problematik von Kollektivgütern siehe Olson 1998

Dieses Problem lässt sich auch dann nicht aus der Welt schaffen, wenn man wie Riker/ Ordeshook gleich mehrere mögliche Gründe der Wahlbeteiligung anbietet: Eine Erklärung frei nach dem Motto „Wer wählt, wird schon seine (rationalen) Gründe dafür haben“ (vgl. MENSCH 1999: 100), die quasi jedes Ziel, jede Präferenz als geeignetes Motiv für die Wahl betrachtet, ist für eine eindeutige Analyse bzw. Prognose des Wählerverhaltens darüber hinaus wenig hilfreich<sup>220</sup>. Ziel muss es daher sein, die Zahl der Wahlmotive auf wenige zentrale Kategorien festzulegen. Nur auf die Weise lassen sich ökonomische Modelle im Kontext des Wählerverhaltens sinnvoll verwenden. Die Aufspaltung möglicher Wahlgründe impliziert zudem eine problematische Differenzierung zwischen einer konsumtiven Komponente der *Wahlteilnahme* sowie einer instrumentellen Komponente, die die *Wahlentscheidung* begründet. „Die Wähler würde also durch den Konsumnutzen zur Wahlurne ‚getrieben‘, sich dort aber wieder strikt instrumentell verhalten“ (BEHNKE 1999: 21, KLEIN 2002a: 37). Eine solche Lösung kann nicht zufriedenstellen. Wahlteilnahme und Wahlentscheidung müssen auf der Grundlage eines einheitlichen Handlungsmodells erklärt werden.

Einen weiteren Erklärungsversuch, der die Zielsetzung des Wählens ins Auge fasst, unternimmt Margolis, der generell altruistische Motive der Akteure in rationale Wahlkalkulationen zu integrieren versucht<sup>221</sup>. Margolis geht davon aus, dass Wählern nicht in erster Linie daran gelegen ist, ihr eigenes Wohl, als vielmehr ein bestimmtes *Gruppeninteresse* zu verwirklichen. Wähler beteiligen sich aus sozialer Wertschätzung zum Nutzen der Gemeinschaft, entweder „um ihren Anteil zu leisten“ (Beteiligungsaltruismus), oder aber, um konkrete Personengruppen mit

---

<sup>220</sup> Beide räumen selbst ein: „we will adopt here the broader interpretation of rationality, recognizing its tautological character, in order to develop a theory that may more adequately describe behavior“ (RIKER/ ORDESHOOK 1968: 27).

<sup>221</sup> Margolis 1982, 1991

Gütern zu versorgen und besserzustellen (Güter-Altruismus) (vgl. BRAUN 1999). Das eigentliche Problem ist damit jedoch nicht gelöst. Ganz gleich, ob ich nun egoistische oder altruistische Ziele verfolge: Ich kann diese Ziele mit meiner einzelnen Stimme faktisch nicht beeinflussen, geschweige denn jemals erreichen. Das Problem der Insignifikanz stellt sich hier ebenso wie schon bei den Erklärungen von Downs und Riker/ Ordeshook.

Eine andere Frage ist, ob eine Erklärung, die ad hoc auf altruistische Beweggründe der Individuen zurückgreift, akzeptiert werden kann. Der Unterschied zum Konzept von Downs besteht darin, dass hier explizit von Motiven der Wahlbeteiligung ausgegangen wird, die nicht primär egoistischer Natur sind. Downs erweitert sein Modell zwar auch um langfristige *nicht-instrumentelle* Wahlgründe, geht aber davon aus, dass auch diese in irgendeiner Weise einen persönlichen Nutzen implizieren. Will man auch weiterhin „unter der Flagge Rational Choice segeln“ (vgl. MENSCH 1999) ist es dringend geboten, ein Handlungsmodell zu verwenden, das eine sparsame und restringierte Palette von Handlungsmotiven anbietet. Die Berücksichtigung einer wertrationalen, d.h. moralischen oder expressiven Handlungssteuerung (s.o.) ist zwar möglich, doch sollte stets der Rückbezug des Individuums zu seinem persönlichen Nutzen erkennbar sein.

In diesem Sinne ist auch Overbyes Modifikation der Zielsetzung der Wahl problematisch<sup>222</sup>: Overbye lässt sich von der Annahme leiten, dass die Wahlteilnahme keine kurzfristige instrumentelle Aktion im Hinblick auf ein bestimmtes Wahlergebnis ist, sondern vielmehr eine langfristige Investition in die eigene Reputation darstellt, die weitgehend unabhängig von einem bestimmten Wahlergebnis bleibt. „A rational actor must try to create a reputation for honesty and truthworthiness“ (OVERBYE 1995: 374). Der Wahlakt hat somit primär die Aufbesserung der eigenen Reputation zu Ziel.

---

<sup>222</sup> Overbye 1995

Um von sich ein bestimmtes Bild zu erzeugen und eine solche Reputation vor anderen aufzubauen, muss der Bürger seinen Mitmenschen bestimmte „Signale“ aussenden. Ein solches Signal stellt sein Gang zum Wahllokal dar. Allerdings müsste dann für jedermann eindeutig erkennbar sein, dass die Betreffenden sich auch tatsächlich auf dem Weg an die Wahlurne befinden. Damit dies gewährleistet ist, bedürfte es weiterer Signale, etwa des klar sichtbaren Stimmzettels in der Hand.

Auch dieser Erklärungsversuch Overbyes bedeutet einen weiteren Schritt auf dem Weg zur Lösung des Wahlparadoxes. Insbesondere für die expressive Theorie des Wählerverhaltens, die im anschließenden Kapitel vorgestellt wird, bieten sich hier Anknüpfungsmöglichkeiten. Die Lösung Overbyes ist deshalb interessant, weil sie nur ein denkbare Motiv, das den instrumentellen Handlungsantrieb ergänzt, berücksichtigt. Anders als Margolis verzichtet Overbye auch auf eine Überstrapazierung der ökonomischen Theorie um altruistische Motive. Die Erklärung ist somit näher an dem ursprünglichen Erklärungskonzept von Downs, muss allerdings ebenfalls erweitert werden, um als Rational-Choice-Theorie gelten zu können.

Allen Erklärungsversuchen ist gemein, dass sie an den von Downs aufgestellten Prämissen weitgehend festhalten und damit den Kern des ökonomischen Forschungsprogramms nicht all zu sehr aufweichen. Zur Lösung des Wahlparadoxes empfehlen alle Konzepte eine Ergänzung der Zielsetzung des Wählens um weitere nicht-instrumentelle Motive. Eine solche Erweiterung ist wie oben geschildert meiner Meinung nach nicht nur zulässig, sondern wünschenswert, da theoretische Anomalien und Defekte ökonomischer Erklärungen sich nur auf der Basis eines differenzierten Handlungsmodells beseitigen bzw. integrieren lassen.

### 3.6.2 Modifikation der Kosten

Eine zweite Gruppe von Rettungsversuchen nimmt vor allem die Kosten des Wählens ins Visier, setzt also an den Restriktionen der Handlungssituation an. So zeigt etwa Niemi am Beispiel diverser amerikanischer Präsidentschaftswahlen, dass die von Downs aufgezeigten Kosten des Wählens – insbesondere Zeit-, Informations- und Entscheidungskosten – systematisch überschätzt, auf der anderen Seite die Kosten des Nichtwählens dagegen weitgehend ignoriert würden<sup>223</sup>. So nehme der Gang zur Urne kaum Zeit in Anspruch, da die Wahllokale sich in aller Regel in räumlicher Nähe zum Wohnort befinden und für gewöhnlich lange geöffnet sind. „For most people most of the time the subjective cost of voting is extremely small. And some do not perceive any cost at all. This is certainly one of the reasons so many people vote” (BLAIS 2000: 91). Da Wahlen in der Bevölkerung, nicht zuletzt aufgrund der umfangreichen Medienberichterstattung und der zunehmenden Wahlkampfpropaganda der Parteien, in aller Regel große Aufmerksamkeit zuteil wird, sind auch die Kosten der Informationsbeschaffung relativ gering.

Ähnlich verhält es sich auch mit den Opportunitätskosten des Wählens. Da der Wahltermin in den meisten Staaten auf den Sonntag angesetzt ist, für den Großteil der Bürger also in die Freizeit fällt, stehen einem kurzen Besuch des Wahllokals kaum andere Aktivitäten im Wege. Es fragt sich allerdings, ob dies ein schlüssiges Argument ist. Wie in umfangreichen Studien ermittelt wurde, gewinnt in unserer „Erlebnisgesellschaft“ gerade die Freizeit einen immer höheren Stellenwert für die Bürgerinnen und Bürger<sup>224</sup>. Es ist gerade das Wochenende, der Sonntag, den die meisten Menschen im Traum nicht für formelle, noch dazu politische Aktivitäten zu opfern bereit sind. Die Opportunitätskosten, die mit dem Abbruch des

---

<sup>223</sup> Niemi 1976

<sup>224</sup> Schulze 2000

Schwimmbadbesuchs oder des Campingausflugs aufgebracht werden müssen, können demnach recht hoch sein, unter Umständen sogar höher liegen als an regulären Wochen- und Arbeitstagen. Wie Mensch zutreffend anmerkt hilft es wenig, „die Augen vor den Kosten einfach zu verschließen. Dies wäre gleichbedeutend mit dem Ignorieren des Wahlparadoxons an sich“ (vgl. MENSCH 1999: 109).

Niemi betrachtet diese Kosten jedenfalls als eindeutig zu hoch bewertet. Er verweist darauf, dass in gleicher Weise aber auch die psychologischen Kosten des Nichtwählens, „the psychological cost of saying „no“ when asked whether or not you voted“ (NIEMI 1976: 117) keinesfalls unterschätzt werden dürfen. Dies ist an und für sich ein schlüssiges Argument. Nahezu jeder Wähler wird am Wahltag wohl bereits schon einmal mit der Frage von Nachbarn, Verwandten oder Freunden konfrontiert worden sein, ob er denn auch schon wählen war. Der soziale Druck, sich den gängigen gesellschaftlichen Konventionen und Spielregeln anzupassen, darf in der Tat nicht unterschätzt werden. Es stellt sich allerdings die Frage, ob solche psychologischen Kosten, die Niemi ins Visier nimmt, im Rahmen eines ökonomischen Modells noch sinnvoll begründbar sind und ob Downs diese bei der Formulierung seiner Theorie im Auge hatte.

Ein anderer, auf den ersten Blick höchst instruktiver Vorschlag der Kostenmodifikation kommt von Schwartz<sup>225</sup>. Sein Argument: So unbedeutend sei die eigene Stimme gar nicht, da man nicht nur die Ebene des Gesamtelektorats, sondern zusätzlich auch die Relevanz von kleineren Subelektoraten ins Auge fassen müsse. Der Wähler entscheidet bei Wahlen in der Regel nicht nur über Politiker und Kandidaten der zentralen Bundesebene, sondern ebenso – und womöglich gar in erster Linie – über das Ergebnis in seinem Stadtteil oder Wahlbezirk. Die parteipolitische Konstellation seines Wahlbezirks liegt dem Wähler insofern besonders am

---

<sup>225</sup> Schwartz 1987

Herzen, als davon unter Umständen bestimmte persönliche Vorteile abhängen: „road repairs, snow removal, police patrols [...] as well as general receptivity to precinct concerns and complaints“ (SCHWARTZ 1987: 105). Der zusätzlich aus den kleinräumigen Auswirkungen einer gewünschten Regierungskonstellation resultierende Nutzen des Wahlakts würde die Kosten so leicht übertreffen. Die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme für das Wahlergebnis ins Gewicht fällt bzw. ausschlaggebend ist, werde zudem durch die kleinere Zahl der Stadtteilbewohner merklich gesteigert.

Unklar ist allerdings, ob diese Wahrscheinlichkeit tatsächlich so hoch ist, dass sich die Wähler realistische Chancen einer faktischen Ergebnisbeeinflussung ausrechnen. Wohl kaum. Die Mehrheit der Wahlbürger wird sich darüber kaum den Kopf zerbrechen. Darüber hinaus ist die Frage der Eigenständigkeit unterer Wahlebenen umstritten<sup>226</sup>. Empirische Analysen kommen meist zu dem Schluss, dass Kommunal- oder Europawahlen als „Nebenwahlen“ lediglich einen „Reflex des gesamtsystemaren Wahlverhaltens“ (KEVENHÖRSTER 1976: 280) symbolisieren. In aller Regel unterscheiden die Wähler eben doch nicht zwischen verschiedenen Wahlebenen, sondern richten ihr Augenmerk in erster Linie auf die Politik im Bund. Vor dem Hintergrund empirischer Befunde erscheint daher auch dieser Rettungsversuch wenig hilfreich.

Für Coleman steht die Wahlnorm im Mittelpunkt der Problematik<sup>227</sup>. Diese fällt – anders als dies gewöhnlich gesehen wird – nicht in den Bereich der Präferenzen der Akteure, sondern in den der Restriktionen der Handlungssituation. Normen sollen Individuen im Hinblick auf die soziale Sache (Gemeinwohl) zur „richtigen“ Handlung antreiben. „A norm concerning a specific action exists when the socially defined right to control

---

<sup>226</sup> Bovermann 1998, Kevenhörster 1976, Krimmel 1998

<sup>227</sup> Coleman 1990: 240 ff.

the action is held not by the actor but by others. A norm exists only when others assume the right to affect the direction an actor's action will take“ (COLEMAN 1990: 243). Die Voraussetzung für eine gültige Norm: Es muss erstens ein bestimmter Bedarf für die Norm bestehen, diese muss zweitens zusätzlich mit Sanktionen beschwert sein, um den gewünschten Effekt zu haben. Im Falle der Wahl ist der Bedarf vorhanden: Ein jeder wünscht sich – so ist zumindest anzunehmen – eine hohe Wahlbeteiligung und möglichst breite Legitimation von Regierung und Demokratie. Wie aber steht es mit den Sanktionen? Der Einsatz effektiver Sanktionen gelingt regelmäßig nur dann, wenn zuvor das „second-order-free-rider-problem“, das Trittbrettfahrerproblem zweiter Ordnung gelöst ist, d.h. die Frage, wer die Sanktionen erlässt, überwacht und dafür auch noch die Kosten zu übernehmen gewillt ist (s.o.). Dies ist für den Staat nicht immer einfach und häufig nur mit großem bürokratischem Aufwand abzuwickeln. Zudem ist der Erfolg einer solchen Strategie, die auf Repressalien, also negative Handlungsanreize, baut, keinesfalls gesichert<sup>228</sup>. Von größerer Wirkung dürften dagegen doch eher informelle Sanktionen sein, wie sie Niemi im Auge hatte. Der soziale Druck zur Konformität und Anpassung an die bestehenden gesellschaftlichen Normen und Werte ist meist weit effektvoller als ein top down institutionalisierter Sanktionsmechanismus. Der Idealfall träte ein, wenn die Wahlnorm von den Staatsbürgern als verbindlich betrachtet und in irgendeiner Form internalisiert würde.

Wie sich in allen Lösungsversuchen zeigt, kommt den Kosten des Wählens ein nicht unbedeutender Stellenwert zu. Entscheidend ist, diese Kosten richtig einzuschätzen, nicht zu hoch aber auch nicht zu niedrig zu bewerten. Die Restriktionen, also die Situation und den Handlungskontext der Wahl

---

<sup>228</sup> Die Statistik zeigt, dass sich auch in politischen Systemen, die eine Wahlpflicht vorschreiben (u.a. Italien, Belgien, Australien), der Anteil der Wahlteilnehmer durch Sanktionen (Bußgelder) nicht signifikant steigern lässt. Siehe dazu Nohlen 2000

ins Auge zu fassen, ist daher ein wichtiger Schritt bei der Anwendung der Rational-Choice-Theorie im politischen Kontext.

### 3.6.3 Modifikation der Einflusswahrscheinlichkeit

Vertreter der dritten Gruppe der Ehrenretter führen das Wahlparadox auf eine Fehlinterpretation der Einflusswahrscheinlichkeit der Wähler zurück<sup>229</sup>. Sie argumentieren dabei folgendermaßen: Der Wähler handelt insofern eben doch rational, als er sich über die geringe Bedeutung seiner einzelnen Stimme für das abschließende Wahlergebnis einfach nicht im Klaren ist. Der Durchschnittswähler glaubt schlicht daran, dass auch sein Votum den Ausgang der Wahl beeinflussen wird. Er überschätzt einfach die Wahrscheinlichkeit seiner Entscheidungsstärke, d.h. diskontiert sein Parteidifferential falsch. Insofern würde er trotz allem versuchen, ein klares Ziel (Sieg seiner Partei) mit rationalen Mitteln (Wahl) zu erreichen. „It is likely that, for many people, their subjective estimate of P (= the probability to affect the outcome) is higher than is reasonable, given objective circumstances“ (RIKER/ ORDESHOOK 1973)<sup>230</sup>.

Dass Individuen von Zeit zu Zeit rationalen Irrtümern wie diesem zum Opfer fallen und von falschen Annahmen über ihre „Entscheidungsstärke“ ausgehen, zeigt das Beispiel von Lotto-Spielern. Es beteiligen sich allem Anschein nach immer dann besonders viele Spieler an einer Ziehung, wenn der Jackpot reich gefüllt ist und viel Geld verteilt wird. Da aber davon auszugehen ist, dass die meisten anderen Mitspieler ähnlich denken, wird die Zahl der Teilnehmer in einem solchen Fall besonders hoch sein. Die Wahrscheinlichkeit eines Sieges ist somit noch weniger wahrscheinlich als bei regulären Ziehungen mit durchschnittlicher Gewinnerwartung.

---

<sup>229</sup> Siehe dazu auch Green/ Shapiro 1992: 56 ff., Aldrich 1993: 257 f.

<sup>230</sup> Zitiert nach Mensch 1996: 88, siehe auch Green/ Shapiro 1992: 52 f.

Der Nachweis für einen solchen Irrtum bezüglich der falsch kalkulierten Einflusswahrscheinlichkeit bei Wahlen wird gewöhnlich dadurch erbracht, dass auf den Zusammenhang zwischen der Höhe der Wahlbeteiligung und der erwarteten Knappheit des Wahlausgangs verwiesen wird, d.h. je knapper das erwartete Resultat, desto höher ist die Wahlbeteiligungsquote<sup>231</sup>. Ein solcher Effekt kann aus zwei Gründen auftreten (vgl. FELD/ KIRCHGÄSSNER 2002: 435f.): Entsprechend der *Entscheidungsthese* gehen die Wähler deshalb verstärkt zur Wahl, weil mit zunehmender Knappheit die Wahrscheinlichkeit wächst, dass ein einzelner Wähler die entscheidende Stimme abgibt. Alternativ dazu geht die *Mobilisierungsthese* davon aus, dass mit zunehmender Knappheit die Kandidaten verstärkte Anreize haben, ihre Wählerschaft zu mobilisieren, und dass letztere sich dann möglicherweise auch stärker mobilisieren lässt<sup>232</sup>. Welche Version eher zutrifft ist umstritten. Denkbar ist aber, dass beide Effekte interdependent auftreten, d.h. eine verstärkte Mobilisierung bei den Wählern zu einer erhöhten antizipierten Entscheidungsstärke führt.

Ein systematischer Zusammenhang zwischen einem als eng antizipierten Wahlausgang und einer erhöhten Wahlbeteiligung ist zu bezweifeln. So ist eine gewisse Korrelation zwischen den beiden Faktoren zwar nicht abzustreiten, empirisch allem Anschein nach aber weit unbedeutender als dies aus „ökonomischem Blickwinkel“ zu erwarten wäre. Empirische Analysen zu den deutschen Bundestagswahlen in den 90er Jahren, die die Knappheitsthese untersucht haben, kommen zu widersprüchlichen Befunden<sup>233</sup>: Während für Westdeutschland ein gewisser Effekt festzustellen ist, zeigt sich im Falle der neuen Bundesländer das Paradox, dass die Wahlbeteiligung um so geringer ausfiel, je knapper das

---

<sup>231</sup> Blais 2000, Blais/ Dobrzynska 1998, Kirchgässner 1997a, Feld/ Kirchgässner 2002

<sup>232</sup> Kirchgässner 1990: 445-446: Mitunter kann seitens der Presseorgane der Parteien bzw. der Medien ein solches Kopf-an-Kopf-Rennen auch „simuliert“ werden, damit die Wahl offen bleibt und der Wahlkampf in den Medien weiterhin die erhoffte Aufmerksamkeit erfährt.

<sup>233</sup> Feld/ Kirchgässner 2002

Wahlergebnis tatsächlich war. Dies spricht für die oben erwähnte These von der inervenierenden Wirkung regionaler Faktoren. Insbesondere hängt eine mögliche Korrelation beider Variablen auch von anderen Faktoren ab<sup>234</sup>: etwa dem Wahlsystem, der Größe der Wahlkreise oder bestimmten „regionalen Besonderheiten“ (KIRCHGÄSSNER 1997a). Auch spielt für den Wähler die Transparenz der Wahlkämpfe und die Einschätzbarkeit der Alternativen eine Rolle. Unabdingbare Voraussetzung für einen solchen Knappheits-Effekt ist, dass für Kandidaten oder Wähler abschätzbar ist, ob ein knapper Ausgang der Wahl überhaupt zu erwarten ist. „Ein Einfluss der erwarteten Knappheit auf die Wahlbeteiligung kann daher nur dann erwartet werden, wenn es möglich ist, solche Erwartungen auch (rational) zu bilden“ (FELD/ KIRCHGÄSSNER 2002: 435). Und genau kann niemand vorhersehen, ob ein Wahlkampf die Wähler mobilisiert hat und in großer Zahl in die Wahllokale treibt. Das abschließende Fazit von Ferejohn und Fiorina lautet daher: „Closeness counts only in horseshoes an dancing“ (FEREJOHN/ FIORINA 1974: 536).

Es muss also eine andere Erklärung für die rationalen Irrtümer der Wähler geben. Palfrey und Rosenthal präsentieren einen spieltheoretischen Lösungsversuch der Problematik<sup>235</sup>. Auch sie gehen davon aus, dass die Hypothese einer nur verschwindend geringen Einflusswahrscheinlichkeit der Wähler voreilig ist. „Political economists, however, concluded erroneously in our view, that the probability that a given voter would be the decisive voter in a large electorate was miniscule“ (PALFREY/ ROSENTHAL 1983: 7). Wählen kommt für sie einer Art „Katz-und-Maus-Spiel“ gleich<sup>236</sup>. Jeder Wähler geht davon aus, dass die Mehrheit der anderen Wähler eben doch genau über die geringe Entscheidungskraft der einzelnen Stimme auf das

---

<sup>234</sup> Siehe dazu Kirchgässner 1997a: „Although closeness can be disregarded with respect to the whole electorate, it can be influential in the electoral districts. The relevance of closeness depends on the voting system“ (KIRCHGÄSSNER 1997a: 4)

<sup>235</sup> Palfrey/ Rosenthal 1983

<sup>236</sup> Dieser Ausdruck stammt von Mueller 1995: „voting as game of cat and mouse“ (MUELLER 1995: 351).

Wahlresultat im klaren ist. Ein jeder kann so annehmen, dass in der Folge kaum jemand zur Wahl geht. Umso mehr lohnt es sich daher für einen selbst, doch die Kosten des Wahlgangs auf sich zu nehmen und um so rationaler ist es letztlich, selbst wählen zu gehen. Die Problematik dieser Lösung liegt auf der Hand: Wenn eine solche Überlegung, ein solches Verhalten rational sein soll, ist davon auszugehen, dass die meisten Wähler ähnlich denken und mehrheitlich zu den Wahlurnen strömen. Man wäre folglich wieder am Ausgangspunkt der Problematik angelangt: bei einer hohen Wahlbeteiligungsrate sowie einer daraus resultierenden geringen Wahrscheinlichkeit der eigenen Stimmenrelevanz.

Grafstein zufolge berechnen die Wähler die Einflusswahrscheinlichkeit des eigenen Votums auf andere Weise als dies von Downs postuliert wird<sup>237</sup>: Sie nehmen ihr eigenes Verhalten als Maßstab („evidence“) und schließen so auf das zu erwartende Verhalten der anderen Wähler, insbesondere von solchen, die sich aus ähnlichen Statusgruppen rekrutieren. Habe ich etwa aus beruflichen oder privaten Gründen zur Zeit allerhand zu tun und werde daher aller Wahrscheinlichkeit nach auch nicht dazu kommen, zur Wahl zu gehen, so schließe ich darauf, dass sämtliche meinem Lebensstil bzw. meiner aktuellen sozialen Situation nach ähnlich situierte Personenkreise in einer vergleichbaren Lage sind, sich ähnlich verhalten und folglich auch nicht wählen gehen. Die unmittelbare Konsequenz daraus: Mein Votum ist – gehe ich nun doch zur Wahl – umso wertvoller. Der Lösungsvorschlag ähnelt in seinem Dilemma dem vorherigen: Wenn alle so denken, ist der Effekt meiner einzelnen Stimme doch wieder gleich Null.

Auch eine Modifikation der Einflusswahrscheinlichkeit der Wähler verschafft somit keine insgesamt zufriedenstellende Lösung des Nichtwähler-Problems. Es ist davon auszugehen, dass die überwiegende Mehrheit der Wähler eben doch genau weiß, was sie tut, dass sie die

Bedeutung ihrer eigenen Stimme nicht überschätzen und die Wahrscheinlichkeit, für das Wahlergebnis eine maßgebliche Rolle zu spielen, korrekt kalkulieren. Das Wahlparadox zu lösen, indem man die Wähler zu rationalen Idioten, zu „rational fools“ erklärt, ist kein befriedigender Erklärungsansatz.

### 3.6.4 Modifikation der Entscheidungsfindung

In die letzte Gruppe fallen zwei Interpretationen, die weitreichender sind als die bisher vorgestellten Lösungsvorschläge. Die erste soll hier kurz vorgestellt werden, der zweite Ansatz wird aufgrund seiner besonderen theoretischen Relevanz im folgenden Kapitel separat abgehandelt. Die Kernaussage in beiden Modellen ist ähnlich: Das Problem der ökonomischen Theorie des Wählerverhaltens – warum geht der rationale Wähler überhaupt zur Wahl? – kann nicht durch eine ad hoc vorgenommene Variation der Präferenzen oder Restriktionen gelöst werden, sondern erfordert eine umfassende Modifikation der Theorie selbst.

Einen solchen Versuch unternehmen Ferejohn und Fiorina mit ihrem sogenannten „Minimax-regret“-Modell<sup>238</sup>. Anders als dies in den Lösungsvorschlägen von Downs u.a. angenommen wird, versuchen die Wähler diesem Modell entsprechend nicht, den erwarteten Nutzen zu maximieren, sondern bemühen sich lediglich darum, „ihr maximal mögliches Bedauern zu minimieren“ (BÜRKLIN/ KLEIN 1998: 127). Die Wähler gehen dabei von einem „Worst case“-Szenario aus, d.h. der für sie denkbar schlimmsten Situation, die so beschaffen ist, dass die von ihnen meist präferierte Alternative (Partei/ Kandidat) wegen einer einzigen fehlenden Stimme (nämlich ihrer eigenen) die Wahl verliert. „If asked why he voted, a minimax regret decision maker might reply „My God, what if I didn't vote and my preferred candidate lost by one vote? I'd feel like killing

---

<sup>237</sup> Vgl. Grafstein 1995

myself“ (FEREJOHN/ FIORINA 1974: 535). Wie ist eine solche Interpretation zu bewerten? Zunächst einmal ist eine Patt-Situation, d.h. eine exakte Stimmgleichheit zwischen Parteien oder Kandidaten wie eingangs geschildert überaus gering. Kein klar denkender Wähler wird sich daher ernsthaft auf einen solchen Fall einstellen und ein solches „Schreckensszenario“ in seine Kosten-Nutzen-Kalkulation mit einbeziehen. Abgesehen davon stellt sich die Frage: Was ist für den Wähler überhaupt der denkbar schlimmste Fall, der „worst case“? Dass seine Partei bzw. sein gewünschter Kandidat die Wahl verliert, oder doch vielleicht eher, dass er auf dem Weg zum Wahllokal oder zurück von einem Auto überfahren oder einem herabfallenden Dachziegel getroffen wird (s.o.)? Damit wird alles in allem deutlich, dass sich mit einem solchen Modell eben so gut nachweisen ließe, dass eigentlich niemand einen Anlass hätte, zur Wahl zu gehen: weil er im schlimmsten Fall um sein Leben fürchten müsste.

Von der Argumentation her kann damit auch dieser Versuch als gescheitert gelten. Er liefert keine nachvollziehbare und insgesamt schlüssige Erklärung des Wahlparadoxes. Und auch vor dem Hintergrund empirischer Prüfungen hat sich die Minimax Regret-These allem Anschein nach nicht bewährt. Diverse Wahlstudien haben gezeigt, dass die Mehrheit der Wähler kein „Katz-und- Maus-Spiel“ betreibt. „The verdict must thus be that there is little empirical support for the minimax regret hypothesis“ (BLAIS 2000: 80).

Aus z.T. höchst unterschiedlichen Richtungen setzen die einzelnen Konzepte zur Ehrenrettung und Verteidigung einer ökonomisch basierten Theorie des Wählerverhaltens, wie sie Anthony Downs vor Augen hatte, an. Probleme mangelnder Information und unzureichende Zukunftsgewissheit der Wähler lassen sich durch einige (wenn auch methodologisch fragwürdige) Kunstgriffe noch einigermaßen in den Griff bekommen. Das

---

<sup>238</sup> zu „Minimax-regret“ siehe Ferejohn/ Fiorina 1974, Aldrich 1993, Mueller 1995

Wahlparadoxon als die gravierendste Anomalie des Ansatzes (s.o.) wird im Rahmen des ökonomischen Programms dagegen von keiner theoretischen Position in befriedigender Weise aufgelöst. Es werden insgesamt zwei methodische Wege eingeschlagen: Zum einen wird versucht, die Reichweite des Modells auf bestimmte Aspekte einzuschränken (Niemi, Grafstein u.a.), zum anderen werden die Modellannahmen scheinbar uferlos ausgeweitet (Margolis, Downs u.a.). Die Konsequenz: Entweder die Konzepte werden unrealistisch, tautologisch und verlieren ihre Aussagekraft oder aber sie weichen den harten Kern des ökonomischen Forschungsprogramms derart auf, „dass sie nicht mehr unter der Flagge „Rational Choice“ segeln können“ (MENSCH 1999: 91). Soll die ökonomische Theorie im Kontext der Wahlforschung allerdings effektiv zum Einsatz gebracht werden, so muss das Wahlparadox im Rahmen der oben formulierten Modellvorstellungen gelöst sein, d.h. es muss eine schlüssige Erklärung aufgezeigt werden, warum rational denkende und handelnde Individuen, denen die geringe Bedeutung ihrer einzelnen Stimme vollkommen klar ist, einen Anreiz haben, wählen zu gehen.

Im folgenden soll argumentiert werden, dass eine solche Erklärung möglich ist, dass durchaus im Rahmen ökonomisch-rationalistischer Modellannahmen schlüssig begründet werden kann, dass die Beteiligung an Wahlen den Bürgern einen Gewinn, persönlichen Vorteil und individuellen Nutzen verschafft. Die These lautet, dass eine fundierte Lösung des Wahlparadoxes dann möglich ist, wenn man der Analyse ein weites Erklärungsmodell voranstellt, ein Modell, dem eine differenzierte Handlungs- und Situationstypologie zugrunde gelegt wird.

Das folgende Kapitel behandelt einen der neuesten und theoretisch innovativsten Versuche, eine umfassende ökonomische Theorie zur Erklärung des Wählerverhaltens zu formulieren. Die Theorie „expressiven Wählens“ von Goffrey Brennan und Loren Lomasky geht dabei noch über

den eigentlichen Kern der Problematik hinaus und beansprucht, gleich zwei Fragen beantworten zu können: zum einen, was den rationalen Wähler überhaupt zur Wahl treibt (Wahlparadoxon), zum anderen, für den Fall, dass er sich beteiligt, aus welcher Motivation heraus er bei der anschließenden Auswahl einer bestimmten Alternative bestimmt wird<sup>239</sup>. Die Theorie erhebt damit den hohen Anspruch, sozusagen im Handstreich sowohl Wahlbeteiligung als auch Wahlentscheidung erklären zu können.

Ausgangspunkt ihrer Überlegungen ist für Brennan und Lomasky dabei die Feststellung, dass die Präferenzen der Wähler hinsichtlich des Wahlausgangs von ihrer Wahlentscheidung weitgehend abgekoppelt sind, „that voting in in large-scale elections is disconnected in a fundamental way from citizen preference over electoral outcomes“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 1). Die Autoren schließen damit einerseits thematisch an die Überlegungen früherer Arbeiten an<sup>240</sup>, üben zugleich aber auch Kritik an einer sogenannten „interest-based theory of voting“ der klassischen Public-Choice-Schule. „Yet if our argument is properly construed as an application of public choice theory, it is also a *critique* of it“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 2). Das Ziel des folgenden Kapitels ist es, diese Theorie ausführlicher vorzustellen und kritisch zu diskutieren. Die einzelnen Abschnitte beschäftigen sich darüber hinaus auch mit einer generellen Überprüfung des Nutzens und der theoretischen Plausibilität ökonomischer Ansätze im Bereich weiterer politischer Zusammenhänge.

---

<sup>239</sup> Brennan 1989, Lomasky 1985, Brennan/ Lomasky 1985, 1993

<sup>240</sup> Buchanan 1954, Tullock 1971, Fiorina 1976, Goodin/ Roberts 1975, Margolis 1977, Kliemt, 1986, Lee 1988

## **4. Die „expressive“ Theorie des Wählerverhaltens**

Der erste Abschnitt diskutiert die generelle Brauchbarkeit ökonomischer Ansätze im nicht ökonomischen Bereich. Auf den Prüfstand gestellt wird insbesondere die in zahlreichen Darstellungen der klassischen Public-Choice-Schule auftretende Analogie zwischen Politik- und Marktgeschehen. Der zweite Abschnitt wendet sich detailliert der Theorie expressiven Wählens von Brennan und Lomasky zu. Dabei wird sowohl die Kompatibilität der Theorie mit den Heuristiken des Forschungsprogramms, als auch die empirische Schlüssigkeit der Modellannahmen überprüft. Diese Differenzierung in eine theoretische Modell- und eine empirische Beobachtungsebene wird in den anschließenden Abschnitten vertieft. Im abschließenden Abschnitt wird dann die These aufgestellt, dass sich im sozial-politischen Kontext bestimmte Entwicklungen vollzogen haben, die ursächlich dafür sind, dass sich in den modernen Massendemokratien ein Großteil der Wähler nicht länger ausschließlich instrumentell bzw. zweckrational, sondern zunehmend wertrational, d.h. moralisch oder expressiv verhält. Die zunehmende Medialisierung des politischen Prozesses in jüngster Zeit bedeutet insofern einen aktuellen Gegentrend zur Rationalisierungsbewegung, die seit den 70er Jahren zu beobachten war.

## 4.1 Die Politik als Markt?

„Heutzutage sind so gut wie alle Fragen im Kern wirtschaftliche Fragen“. So die Gegenwartsdiagnose des amerikanischen Sozialwissenschaftlers Francis Fukuyama<sup>241</sup>. Es scheint unbestritten, dass im dritten Jahrtausend die Ökonomisierung und Rationalisierung, die „Entzauberung der Welt“ (Weber) scheinbar unaufhaltsam voranschreitet. Allgemeine soziale Phänomene werden zunehmend aus dem Blickwinkel der Ökonomie interpretiert und auf der Grundlage wirtschaftlicher Terminologien formuliert. Eine solche Entwicklung lässt sich seit einiger Zeit auch verstärkt im politischen Bereich feststellen. Der Generalsekretär der Partei wird zum Wahlkampfmanager, das Parteihaus zur Wahlkampfzentrale; die Wahlkämpfführung wird in die Hände professioneller Spin doctors gelegt, die häufig selbst aus der Wirtschaft ausgeliehen werden. Die Ökonomie scheint heute schlichtweg die „Arena, in der die Kämpfe ausgetragen werden“ (vgl. FUKUYAMA 1995: 13).

So zutreffend diese Diagnose auch sein mag – bedeutet dies, dass nahezu alle Sozialphänomene zwangsläufig ökonomisch verstanden und in diesem Sinne interpretiert werden müssen? Bedeutet dies, dass die gesamte politische Arena als gigantisches Marktforum (s.o.) betrachtet werden muss? Das Ziel des folgenden Abschnitts ist es, exakt die gegenteilige Auffassung zu artikulieren und Argumente für die grundlegende Unterschiedlichkeit zwischen Wirtschaft und Politik, Markt und Staat, dem ökonomisch-privaten sowie dem öffentlich-staatsbürgerlichen Bereich aufzuzeigen. Dabei soll insbesondere zum Ausdruck gebracht werden, dass der politische Akteur – hier vornehmlich der Wähler – eben nicht als ein dem Marktteilnehmer vergleichbarer vollständig informierter und rational agierender Homo Oeconomicus konzipiert werden darf.

---

<sup>241</sup> Fukuyama 1995

Was also unterscheidet die Handlungs- und Entscheidungsprozesse einer politischen Welt mit Politikern, Parteien und Wählern von einer ökonomischen Welt, in der sich Unternehmer, Produzenten und Konsumenten gegenüberstehen? Der amerikanische Ökonom James Buchanan identifiziert fünf wesentliche Unterscheidungsmerkmale im Entscheidungsverhalten von Wählern und Marktakteuren<sup>242</sup>: Einzelne Aspekte kamen in den bisherigen Ausführungen bereits zur Sprache, sollen an dieser Stelle aber noch einmal explizit herausgestellt werden:

- 1) In Marktentscheidungen ist das Individuum die handelnde bzw. *entscheidende Einheit*. Im Kontext politischer Wahlen hingegen ist das Individuum zwar auch der maßgeblich aktive Akteur; Ziel bzw. Zweck der Entscheidungsfindung ist aber letztlich das *Kollektiv*, d.h. das Wohl der gesamten Wählerschaft. Auf dem Markt werden Güter ausgewählt, die i.d.R. ausschließlich dem individuellen Gebrauch dienen, dagegen werden in der Politik stets Kollektivgüter angestrebt. „Voting is a collective action. If a voter pays the costs of voting, he casts his vote but won't get the desired candidate elected unless that vote and those of all the other voters add up to more than the votes cast for the opposition” (vgl. ALDRICH 1997: 376). Auf dem Markt herrscht zudem Sicherheit über das zu erwartende Resultat der Entscheidung – „the act of choosing and the consequences of choosing stand in one-to-one correspondence“ (BUCHANAN 1987: 186). Genau dies ist bei einer politischen Entscheidungssituation nicht der Fall. Hier herrscht auf der ganzen Linie Unsicherheit bezüglich des zu erwartenden Wahlausgangs. Der Wähler kann niemals sicher sein, dass ihm das angestrebte Gut letztlich auch zufällt. Die von ihm präferierte Partei (oder der präferierte Kandidat) kann die Wahl verlieren oder aber – im Falle eines Sieges – aufgrund einer besonderen Koalitionskonstellation trotz allem von der (Regierungs-)Macht ausgeschlossen bleiben.

---

<sup>242</sup> siehe Buchanan 1954, 1987: 185-197

- 2) Auf dem Markt handelt der Akteur immer *signifikant* im Hinblick auf das angestrebte Ziel seiner Aktion. Der Marktteilnehmer ist immer entscheidungsstark (decisive), d.h. er kann den Ausgang der Aktion mit seiner Stimme objektiv beeinflussen und kontrollieren. Der Akteur an der Wahlurne ist im Hinblick auf das angestrebte Resultat seiner Handlung dagegen geradezu einflusslos, eben da sein Votum einem „Tropfen im Ozean“ (DOWNS 1968) gleicht. Vor dem Hintergrund der Vielzahl anderer Wähler ist die Bedeutung seiner einzelnen Stimme verschwindend gering. Der politische Wähler ist somit für das Wahlergebnis *insignifikant* und muss bei seiner Handlung folglich aus anderen, eher subjektiven Motiven angeleitet werden. „The individual act of choosing is, therefore social, even, in a purely subjective sense“ (BUCHANAN 1987: 187).
- 3) Dem Marktteilnehmer sind sowohl Nutzen (bzw. erwarteter Nutzen) als auch Kosten seiner Aktion klar *sichtbar*. Die Kosten vermag er einzuschätzen und im Rahmen seiner Kalkulation zu berücksichtigen; der Nutzen seiner Entscheidung ist ihm so garantiert. Beim Wähler dagegen sind Nutzen und Kosten seiner Entscheidung nur schwer antizipierbar und häufig *intransparent*. „There is a tangible benefit as well as a cost involved in each market chooser’s decision, while there is neither an immediately realizable and certain benefit or an imputable cost normally involved in the voter’s choice“ (BUCHANAN 1987: 188).
- 4) Ein weiterer wichtiger Unterschied betrifft die Beschaffenheit der sich bietenden Alternativen: Auf dem Markt sind die Optionen *inklusiv*, insofern, als vergleichbare Güter zur Wahl stehen. Meist geht es darum, von einem bestimmten Gut mehr oder weniger zu bekommen, also einen quantitativen Aspekt. Politische Alternativen hingegen sind in aller Regel *exklusiv*, d.h. die zur Wahl stehenden Optionen betreffen mitunter höchst verschiedenartige, sich unter Umständen wechselseitig ausschließende Güter. Wähle ich Partei A, wähle ich links, wähle ich Partei B, unter

Umständen das genaue Gegenteil: rechts. „For the individual, market choice amounts to the allocation of an unspecialized and highly divisible resource (income-yielding capacity) among a range of alternatives. On the other hand, few voting schemes include means which enable an individual to break his total voting strength down into fractional parts“ (BUCHANAN 1987: 189).

- 5) Zu guter letzt stimmt der Marktakteur über *tatsächliche*, der politische Wähler dagegen lediglich über *potentielle* Alternativen ab. Der Wähler an der Wahlurne kann niemals sicher sein, dass überhaupt eine der ihm sichtbaren Optionen eine Chance zu ihrer späteren Realisierung erhält. Zum Abschluss der Wahl kann das Ergebnis trotz der richtigen Entscheidung folglich höchst unerwünscht sein und der durch den Wahlakt bekundeten Präferenz konträr entgegenstehen. „He may be compelled to accept a result contrary to his expressed preference“ (BUCHANAN 1987, 191). Entscheide ich mich hingegen auf dem Markt für ein bestimmtes Produkt, kann ich sicher sein, dieses später auch in den Händen zu halten.

Diese Diskrepanz zwischen ökonomischen Markt- und politischen Wahlentscheidungen lässt an der pauschalen Analogie beider „Arenen“ Zweifel aufkommen. Ursächlich für die grundlegende Unterschiedlichkeit zwischen Wirtschaft und Politik ist der Umstand, dass der Markt größtenteils private, die Politik hingegen öffentliche Güter produziert. Wahlergebnisse betreffen stets Kollektivgüter, die niemals einer Person allein, sondern immer der sozialen Gemeinschaft insgesamt zukommen. „An election is perhaps the closest real-world example of a pure public good“ (ALDRICH 1997: 376). Die besondere Problematik öffentlicher Gütern liegt darin, dass diese kein spezielles Anreizsystem haben, das die Individuen (Wähler) dazu veranlassen könnte, einen Beitrag zu ihrer Produktion zu leisten. Somit besteht die Gefahr, dass die rationalen Nutzenmaximierer zu

„Trittbrettfahrern“ mutieren und versuchen, auf Kosten des Kollektivs von den Vorzügen der Demokratie zu profitieren<sup>243</sup>.

„Die Ökonomische Theorie der Politik wendet ihr Modell damit [wie es scheint] gerade in jenem Bereich an, in welchem sie ihr zentrales Paradigma – nämlich die Erreichung der Pareto-Optimalität – nicht erreichen kann“ (vgl. VATTER 1991: 333). Der Wähler hat spezifische Nachteile, Handicaps, die der Marktkonsument überhaupt nicht kennt:

- a) Seine Stimme im Sinne einer Investition kann er nicht wie Geld auf dem Markt sparen, tauschen oder sinnvoll anlegen
- b) da Wahlen für gewöhnlich zu bestimmten Zeitpunkten stattfinden, ist der politische Wettbewerb im Zeitraum zwischen den Wahlen quasi außer Kraft gesetzt
- c) da der Wähler nur eine einzige Stimme hat, kann er auch nicht langfristig kalkulierend und planend in ein bestimmtes Zukunftsvorhaben investieren.

All diese Aspekte nähren den Verdacht, dass die Politik – anders als die enge Variante der Public-Choice-Theorie dies postuliert – eben doch nicht in allen Punkten einem Wirtschaftsmarkt vergleichbar ist, sondern dass die ökonomische Theorie der Politik im Gegenteil eine Reihe relevanter Einflussfaktoren, die dem politischen System immanent sind und die das Wirtschaftssystem in dieser Form nicht kennt, außer Acht lässt: Macht, Konflikt, Konsens, Normen, Moral. Ohne diese subjektiven Aspekte, die das Verhalten der politischen Akteure unter Umständen stärker prägen als rationales Kalkül, Interessen oder instrumentelle Nutzenüberlegungen, kann eine ökonomische Sozialtheorie kaum schlüssig nachweisen, dass Bürger einen Anreiz haben sollten, sich politisch zu engagieren und an den gängigen demokratischen Verfahren zu partizipieren. Legt man eine

---

<sup>243</sup> Olson 1998

ausschließlich ökonomisch fundierte Analyseebene zugrunde, deutet alles deutet darauf hin, dass es für die Wähler rational ist, sich der Wahl zu enthalten und in gleicher Weise irrational, in manchen Jahren unter Umständen mehrmals den Weg zum Wahllokal auf sich zu nehmen.

Die ökonomische Theorie des Wählerverhaltens kann damit nur unzureichend erklären, warum dennoch so viele Menschen genau dies tun und mehrheitlich wählen gehen. Für Brennan und Lomasky hat dies noch eine weitere Implikation<sup>244</sup>: Wenn nicht rational begründet werden kann, *warum* Wähler überhaupt wählen gehen, kann in gleicher Weise ebenso wenig erklärt werden, *wie*, d.h. für welche Alternative sie sich – sollten sie aus welchen Gründen auch immer doch wählen gegangen sein – letztlich entscheiden werden.

„But the same logic means that instrumental considerations cannot explain *how* people vote either: If the act of voting cannot be explained as a means to bring about a desired electoral outcome, then both the fact of voting and the content of voting must be explained in other ways“ (BRENNAN 1997: 105).

Der ökonomische Ansatz versagt hier erneut: Aufgrund des mangelnden Ausschlags der eigenen Stimme auf das Wahlergebnis ist es für den Wähler wie auch für seine Mitmenschen im Nachhinein völlig unerheblich, ob er – um zu einer Entscheidung zu gelangen – „rational“ die unterschiedlichen Programme der Parteien gegeneinander abwägt und für sich mühselig den größtmöglichen individuellen Nutzen ermittelt, „oder einfach nur aus seinem Horoskop ableitet oder auswürfelt“<sup>245</sup>. Für den Marktakteur wäre gerade dies undenkbar, da seine Entscheidung unmittelbare Konsequenzen nach sich ziehen würde, die unter Umständen höchst unerwünscht sind.

Der Unterschied ist darauf zurückzuführen, dass der Situations- und Handlungskontext in den beiden Bereichen Wirtschaft und Politik höchst

---

<sup>244</sup> Brennan 1997, Brennan/ Lomasky 1993

<sup>245</sup> Bürklin 1998: 130, Mueller 1995: 367

verschieden ist. An dieser Stelle muss abermals explizit auf die Differenzierung von Hoch- und Niedrigkostensituationen verwiesen werden (s.o.). Entscheidungssituationen des Marktes lassen sich in diesem Sinne als *Hochkostensituationen* (high-cost-situations), solche der politischen Wahl hingegen als *Niedrigkostensituationen* (low-cost-situations) auffassen. Das Handlungsergebnis, also das Wahlergebnis, ist aufgrund der mangelnden Möglichkeit der Einflussnahme von den Präferenzen und Motiven der Wähler abgekoppelt.

„Electoral outcome is detached from electoral choice for each voter in a crucial way [...]. There is no one-to-one connection between voter preference over outcome and voter choice“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 15).

Es gibt faktisch keinerlei Einfluss auf das erwartete kollektive Resultat, folglich auch keinen Anreiz, aus rationalem Kosten-Nutzen-Kalkül, also instrumentellem Interesse, zur Wahl zu gehen. „Persons behind this veil know that their own vote is insignificant except for some rare occasions turning them into a pivoter“ (KLIEMT 1986: 336). Folglich kann – wie dies von seiten einiger Politikwissenschaftler angenommen wird<sup>246</sup> (s.o.) – der rationale Wähler eigentlich auch nicht auf dem Vormarsch sein. Da er dies empirischen Befunden zufolge aber offensichtlich ist, muss es andere Anreize geben, die den Wähler bei der Wahl antreiben: und zwar zum einen *zur Wahl*, - also dazu, dass der überhaupt wählen geht -, zum anderen aber auch *bei der Wahl*, d.h. dass er in seiner Kalkulation verschiedener Alternativen zu einer Entscheidung gelangt. Das vorläufige Zwischenfazit kann also nur lauten: Politische Zusammenhänge oder genauer Aspekte politischer Partizipation und des Verhaltens von Wählerinnen und Wählern sollten nicht – als spiegelbildliche Betrachtung – in unmittelbare Analogie zum ökonomischen Markt gesetzt werden. Politik ist anders als der Wirtschaftsmarkt eben nicht ausschließlich von Interessen und instrumentellen Überlegungen determiniert:

---

<sup>246</sup> z.B. Falter u.a. 1990

„The strict logical connection between individual choice and the individual's preferences over choice alternatives that exists in the market is essentially absent in large-number majoritarian elections. Because no individual voter acts to determine the social outcome (except in highly unlikely cases), voters cannot be expected to choose among alternative outcomes in the manner they do in the market. This implies that any simple extrapolation of voter behavior from market analogues is misguided“ (BRENNAN/BUCHANAN 1984: 200).

Dieser theoretische Befund der mangelnden Analogie zwischen Wirtschaft und Politik, Markt- und Wahlentscheidungen, ist für Brennan und Lomasky der Ausgangspunkt für die Entwicklung einer alternativen „expressiven“ Theorie des Wählerverhaltens. Der Erklärungsversuch der Autoren kann als Beispiel für einen weiten Rational-Choice-Ansatz betrachtet werden. Zwar wird an den zentralen Basisannahmen festgehalten, doch werden diese in höchst differenzierter Weise für die Analyse zum Einsatz gebracht.

## **4.2 Die „expressive“ Theorie des Wählerverhaltens**

Aus dem Blickwinkel einer ökonomischen Sozialtheorie ist es für Wähler also irrational, ausschließlich auf der Basis instrumenteller Motive an Wahlen teilzunehmen. Dennoch kennzeichnet die meisten Staaten dieser Welt eine – vor allem auf den nationalen Wahlebenen – z.T. beträchtlich über 50% liegende Beteiligungsquote. Wie lässt sich dieses Phänomen deuten, wenn man davon ausgeht, dass die Mehrheit der Wähler eben nicht aus „rational fools“, sondern aus kognitiv mobilisierten und eigenständig

denkenden Staatsbürgern besteht, wie sie für die „civic cultures“ der fortgeschrittenen westlichen Industrienationen charakteristisch sind?<sup>247</sup>

Einen besonders weitreichenden, grundlegenden und modernen Ansatz, der exakt diese Frage zu beantworten versucht, präsentieren Geoffrey Brennan und Loren Lomasky mit ihrer Arbeit „Democracy and Decision – The Pure Theory of Electoral Preference“ von 1993<sup>248</sup>: Ihr Anspruch ist dabei kein geringerer, als das Wahlparadoxon sowie sämtliche damit in Zusammenhang stehende Probleme der Entscheidungslogik im Rahmen der Modellvorstellungen einer ökonomischen Sozialtheorie aufzulösen. Ihr ambitioniertes Ziel ist es, die Vorstellungen „enger“ ökonomischer Ansätze politischer Entscheidungsanalysen zurückzuweisen und stattdessen die „wahre“ Theorie des Wählerverhaltens, „the pure theory of electoral preference“, zu enthüllen.

Ihre Argumentation lautet dabei wie folgt: Es ist offensichtlich, dass Marktentscheidungen den Beschlüssen, die in der Politik gefasst werden, ihrer logischen Struktur nach kaum vergleichbar sind. Marktverhalten und politisches Verhalten sind in diesem Sinne nicht deckungsgleich. „We seek to argue that market and electoral behavior are not logically equivalent“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 22). Der Grund dafür: Entscheidungen, die auf dem Markt getroffen werden – was soll ich kaufen? – und Entscheidungen über politische Fragen – welche politische Alternative für mein Land soll ich wählen? – sind in ihrer Beschaffenheit grundverschieden.

Ein Aspekt betrifft den oben bereits angesprochenen Kollektivgutcharakter politischer Resultate. Da politische Entscheidungen meist die Gesamtheit der Bevölkerung betreffen, somit Kollektivgüter hervorbringen und dem

---

<sup>247</sup> Zur den Merkmalen der politischen Kultur siehe Almond/ Verba 1965, Almond/ Verba 1980/ zur deutschen Kultur siehe Berg-Schlosser/ Schissler 1987, Greiffenhagen/ Greiffenhagen 2000/ zum Wandel der politischen Kultur siehe insbesondere Dalton 1993, Dalton/ Wattenberg 2001

<sup>248</sup> Brennan/ Lomasky 1993

Gemeinwohl zugute kommen, sind sie in aller Regel weit bedeutsamer als Einzelentscheidungen auf Wirtschaftsmärkten, die allenfalls für den individuellen Akteur Bedeutung haben, die Gesamtgesellschaft aber kaum berühren. Politische Entscheidungen erfordern in diesem Sinne ein höheres Maß an Vorarbeit, sie müssen von langer Hand vorbereitet, diskutiert und reflektiert werden. Im Falle individueller Marktkalkulationen ist dies nicht nötig. Hier kommt es gerade darauf an, möglichst schnell zu einer eindeutigen Position zu gelangen, ohne dass eine umfangreiche Reflexion im voraus nötig ist. „Individuals do not choose in the market place whether to go to war or to pursue peace“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 22).

Der politische Bereich ist darüber hinaus in starkem Maße durch ein Phänomen gekennzeichnet, das dem ökonomischen System in aller Regel fremd ist: eine „motivationale Struktur“, d.h. irrationale, nicht instrumentelle Aspekte, die das strategischen Handeln der Akteure begleiten (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 25): Gefühle, Emotionen, Leidenschaften. Ein großes „Theater“, das dem politischen Alltag und eben auch politischen Entscheidungsprozessen wie Abstimmungen, Referenden und Wahlen auf Schritt und Tritt folgt. Während am Wirtschaftsmarkt größtenteils instrumentelle Interessen die Handlungsantriebe der Akteure dominieren, sind es in der Politik darüber hinaus häufig zusätzlich emotionale Faktoren<sup>249</sup>. Parteien etwa dürfen im Wahlkampf nicht allein die konkreten Interessen ihrer Klientel ins Auge fassen, sondern müssen darüber hinaus auch die psychologische bzw. emotionale Wirkung ihrer Kandidaten und Programme berücksichtigen. Die zunehmende Medialisierung des politischen Prozesses, in dem Wahlplakate, Parteislogans und Fernsehduelle immer wichtiger werden, räumt dieser emotionalen Komponente in jüngster Zeit einen immer höheren Stellenwert ein.

---

<sup>249</sup> Siehe in dem Zusammenhang auch die grundlegende Unterscheidung zwischen rationalen *Interessen* und *Leidenschaften* bei Hirschman. Siehe Hirschman 1984

Aus dem Blickwinkel einer engen ökonomischen Sozialtheorie sind solche nicht-instrumentellen Handlungsmotive durchweg irrational und können im Rahmen der Analyse nicht berücksichtigt werden. Wenn der Befund zutreffen würde und der politische Markt anders als ein rationaler Wirtschaftsmarkt tatsächlich stark von solchen „irrationalen“ Faktoren dominiert ist, stellt sich die Frage, welche Erklärungsleistung die Public-Choice-Theorie dann noch zu liefern in der Lage ist.

Die Antwort der Autoren ist zweideutig: Im besten Fall können tatsächlich nur solche Aspekte erklärt werden, die größtenteils ohne psychologische Faktoren wie Gefühle und Emotionen auskommen. „Not, it seems, the motivational structure of politicians, nor the style of electoral politics“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 88). Zur Erklärung der Medienwirkung von Politikern auf Wähler kann ein enger ökonomischer Ansatz, der auf instrumentelle Wahlmotive focussiert, daher eigentlich nicht herangezogen werden. Für die Analyse interessant sind vornehmlich solche Phänomene und Prozesse, die von irrationalen Leidenschaften weitgehend frei und primär von rationalen Interessen geprägt sind. Bevorzugt also solche Situationskonstellationen, die ausschließlich von den Restriktionen, dem Kostenrahmen abhängen, „it can explain those aspects of policy that depend on relative costs“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 88). Ökonomische Sozialtheorien sind also vor allem in der Lage, Erklärungen für Hochkostensituationen abzuliefern; Erklärungen, in denen der äußere Kostenaspekt der dominierende ist und Akteure nur wenige mögliche Handlungsalternativen zur Auswahl haben.

Der Einsatz ökonomischer Modelle hängt demnach weitgehend vom Situations- und Handlungskontext ab. Emotionale, irrationale Handlungsmotive lassen sich nach Meinung der Autoren dennoch in rationalistischen Konzepten verwenden, wenn man auf eine differenzierte Motivstruktur der Akteure zurückgreift. Die Dichotomie von rationalem und

irrationalem Handeln, von der bislang die Rede war, führt hier vielleicht in die Irre. Ohne dass Brennan und Lomasky dies an gesonderter Stelle explizit herausstellen, empfiehlt es sich, eine alternative Typologie der Handlungsantriebe ins Zentrum zu stellen. Rationales Handeln wäre demnach gleichbedeutend mit zweckrationalem oder besser instrumentellem Handeln, für den Terminus irrationales Handeln könnte synonym die Weberische Kategorie wertrationalen, d.h. moralischen oder expressiven Handelns, verwandt werden. In dieser modifizierten Handlungstypologie wären auch Aspekte wie Pflichtbewusstsein, Moral oder Normkonformität als Handlungsdeterminanten denkbar, ohne dass solche Motive von vornherein aus der Erklärung ausgeklammert werden müssten, wie dies in engen Rational-Choice-Konzepten geschieht..

Brennan und Lomasky üben damit Kritik an einer all zu engen, puristischen Version der Rational-Choice-Theorie, also einer in bezug auf ihre Modellannahmen zu starr an ökonomischen Maßstäben und Termini ausgerichteten Sozialtheorie. Die Autoren wehren sich insbesondere gegen den „Großimport“ des Homo Oeconomicus in den politischen Prozess, „the wholesale importation of homo economicus into electoral politics“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 2). Nur wenn die Modellannahmen sinnvoll erweitert und eine differenzierte Handlungstypologie zugrunde gelegt wird, die instrumentelle und wertrationale Motive berücksichtigt, lässt sich das Wahlparadox lösen und der Ansatz adäquat für die Analyse des Wählerverhaltens zum Einsatz bringen. „In that sense, this book is properly to be construed as an exercise in what has come to be known as ‘public choice theory’” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 2).

Damit zurück zur Ausgangsfrage der wesentlichen Bestimmungsgründe des Wählerverhaltens. Warum also beteiligen sich rationale Individuen an Wahlen? Aufgrund des Umstands, dass die Wahlentscheidung eine typische Niedrigkostensituation darstellt, die einzelne Stimme also keinerlei

Ausschlag auf das Wahlergebnis hat und der Wähler nicht entscheidungsstark ist, können instrumentelle Handlungsmotive für die Wahlentscheidung nicht die Rolle spielen, die ihnen im Kontext von Marktkalkulationen zukommt. „We deny as a consequence that behavior patterns evident from market settings can legitimately be transferred to the electoral context without a great deal in the way of further argument“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 21). Die äußere Situationsstruktur ist im Falle von Marktentscheidungen so beschaffen, dass die Akteure mit ihrer Handlung in direkter Weise Einfluss nehmen können auf das gewünschte Handlungsergebnis. Sie können und müssen hier instrumentell, d.h. strategisch agieren, um zum Ziel zu kommen.

Bei Wahlentscheidungen ist ein solch instrumentelles Handeln weder sinnvoll noch erforderlich, da das Handlungsergebnis, also das Wahlergebnis, aufgrund der hohen Zahl anderer Wähler von der eigenen Handlung, der Stimmabgabe abgekoppelt ist. An der Wahlurne müssen anstelle instrumenteller Motive folglich andere Handlungsantriebe ausschlaggebend sein. Hier sieht sich der Wähler nicht der Gefahr ausgesetzt, mit einer falschen Entscheidung persönlichen Schaden anzurichten. Eine minutiöse Analyse der Situation – Information über die Medien, Untersuchung der Parteiprogramme – ist daher nicht erforderlich. Der Wähler muss hier kaum die Konsequenzen seiner Handlung bedenken und kann sich folglich den „Luxus leisten, sein Verhalten an anderen Kriterien auszurichten als an rational-ökonomischen Motiven“ (vgl. BRAUN 1999, KLEIN 2002a). Die daran anschließende Frage muss nun lauten, was für Motive dies wohl sein mögen.

Brennan und Lomasky argumentieren mit einer sogenannten „Zwei-Hüte-These“, derzufolge „actors have two personas: one for markets and a different one for the ballot box (and analogous collective activities)“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 2). Auf dem Markt ist der Akteur in aller

Regel in der Lage, das Ergebnis durch seine Entscheidung unmittelbar zu beeinflussen. Den Nutzen erfährt er allein durch das gewünschte und anvisierte Resultat seiner Handlung. Seine Entscheidung ist *instrumenteller* Art. An der Wahlurne ist eine instrumentelle Kalkulation dagegen kaum möglich. Hier setzt der Wähler sich vielmehr einen anderen Hut auf: die Entscheidung basiert im Wesentlichen auf *expressiven* Motiven, d.h. „solchen Motiven, die sich auf den Akt der Präferenzoffenbarung selbst beziehen und nicht auf dessen mögliche Konsequenzen“ (vgl. BÜRKLIN/KLEIN 1998: 129)<sup>250</sup>. Eine Wahlhandlung, die auf der Grundlage expressiver Motive vorgenommen wird, ist im Unterschied zu instrumentellen Handlungsarten stets Selbstzweck, Konsumgut, „a consumption activity generating benefits in and of itself“ (BRENNAN/LOMASKY 1993: 32)<sup>251</sup>.

Der aus dem Wahlakt resultierende Nutzen kann dabei zum einen darin bestehen, anderen Mitmenschen zu zeigen, was für eine Sorte Mensch man ist und welchem politischen Lager man sich selbst zurechnet. Zum anderen kann ein expressiver Nutzen aber auch aus dem Gefühl gewonnen werden, durch die Wahlteilnahme seiner Staatsbürgerpflicht nachzukommen und der Demokratie einen Dienst zu erweisen<sup>252</sup>. Der erste Fall ließe sich somit als Akt *demonstrativer* Präferenzoffenbarung bezeichnen, in dem es darum geht, vor anderen ein gewünschtes Selbstbild zu projizieren, der zweite Fall dagegen als ein Vorgang *reflexiver* Präferenzoffenbarung, der vor allem moralische Vorstellungen und Ansprüche impliziert, die jemand vor sich

---

<sup>250</sup> Die Autoren sprechen an verschiedenen Stellen synonym auch von „intrinsischen“ oder „ethischen“ Motiven.

<sup>251</sup> Die Idee eines Kosumnutzens der Wahl ist an und für sich neu. Downs selbst erkannte die Möglichkeit, dass Bürger unter bestimmten Umständen Wahlen dazu nutzen könnten, ihre Präferenzen zu bekunden. „Die Schwierigkeit einer rationalen Regierungswahl kann also manchen Wähler dazu treiben, die Wahl als eine Präferenzbekundung zu behandeln [...]“ (DOWNS 1968: 129). Siehe dazu auch Aldrich 1997, Riker/Ordeshook 1968.

<sup>252</sup> Diese Sichtweise entspräche weitgehend dem Ansatz von Riker/ Ordeshook, die von einem D-Nutzen, also einer Wahlteilnahme aus Pflichtbewusstsein, ausgehen. Siehe Riker/ Ordeshook 1968, 1973

selbst erhebt<sup>253</sup>. Die Kategorien expressives Handeln wird von den Autoren recht undifferenziert verwendet. Anschließend an die weiter oben vorgestellte Klassifikation von Handlungskategorien nach Weber lassen sich beide Fälle auch als Subtypen wertrationalen Handelns auffassen. Demonstratives Handeln wäre expressives Handeln im engeren Sinne, reflexives Handeln dagegen wäre gleichbedeutend mit moralischem oder ethischem Handeln, das größtenteils intrinsisch motiviert ist.

Der individuelle Nutzen entsteht in beiden Fällen unabhängig von der gewählten Alternative aus dem Akt der Präferenzbekundung selbst. „Präferenzbekundung kann insofern als eine Konsumaktivität verstanden werden, die unmittelbar zur Befriedigung intrinsischer Motive des Handelns beiträgt“ (KLEIN 2002a: 44). Während bei einer instrumentellen, (Markt)-Kalkulation die *Präferenz* des Individuums für Alternative A oder B für seine Entscheidung ausschlaggebend ist, ist es bei einer expressiven, politischen (Wahl-)Entscheidung hingegen die *Präferenz* der *Präferenz* für A oder B (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 23f.). „In that sense, it is misleading to describe electoral ‚choice‘ as a choice between *a* and *b*: It is, rather, a choice between expressing a preference for *a* and expressing a preference for *b* – between a *vote* for *a* and a *vote* for *b*“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 23). Handlung und Ergebnis spielen nach wie vor eine Rolle für den Akteur, aber nicht in gleicher Weise wie im Kontext von Marktsituationen. „Electoral outcomes are relevant to the voter, but they are not relevant in the same way as they would be if the voter were unilaterally to bring the outcome about“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 37).

Im Folgenden gilt es, das Konzept eines expressiven Konsumnutzens auf der Grundlage verschiedener Beispiele noch ein wenig zu konkretisieren. Stärker herausgestellt werden muss dabei insbesondere die Differenzierung

---

<sup>253</sup> Eine solche Differenzierung wird von den Autoren selbst allerdings nicht explizit vorgenommen.

der beiden unterschiedlichen Typen expressiven (wertrationalen) Handelns: demonstrativer Handlungsakte einerseits sowie reflexiver bzw. moralischer Handlungsakte andererseits. Einige Beispiele aus dem Alltagsleben sollen die Logik expressiver Handlungsweisen verdeutlichen.

#### 4.2.1 Die Logik expressiver „Gewinne“

Die „Hardliner“ der Rational-Choice-Theorie gehen davon aus, dass nicht nur der Wirtschaftsverkehr, sondern auch weite Bereiche des alltäglichen sozialen Lebens von einer ökonomischen Handlungslogik dominiert sind. Die „Ökonomik des Alltags“ offenbare sich in Spiel und Sport, bei der Partnersuche oder im späteren Eheleben<sup>254</sup>. Stets bestimmen individuelle Interessenlage und rationales Kalkül die jeweiligen Handlungen und treiben die Akteure zu einer vorwiegend instrumentell motivierten Maximierung des persönlichen Nutzens an.

Handlungen, Interaktionen und soziale Beziehungen werden zweifellos in starkem Maße von solchen instrumentell-strategischen Überlegungen der Akteure dominiert. Darüber hinaus kommen allerdings regelmäßig weitere Handlungsmotive hinzu, die in sozialen Zusammenhängen zum Tragen kommen. Die von engen Rational-Choice-Theorien vorgenommene einseitige Festlegung der individuellen Handlungsantriebe auf eine instrumentelle Dimension bedeutet eine zu weit gehende Vereinfachung und Missachtung der gesellschaftlichen Komplexität. Anhand einer Reihe von Beispielen aus der sozialen Alltagswelt weisen Brennan und Lomasky nach, dass es insbesondere expressive Motive sind, die in Handlungen häufig den Ausschlag geben<sup>255</sup>.

*Beispiel 1:*

---

<sup>254</sup> Becker/ Becker 1998

<sup>255</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 33ff.

Ein Beleg für den intrinsischen Nutzen, der aus der Offenbarung von Präferenzen resultiert, ist etwa das Verhalten von Fußballfans, die im Stadion oder vor dem Fernseher „ihr“ Team anfeuern. Durch ihre Anfeuerungs- und Jubelrufe bekunden sie ihre Präferenz für einen bestimmten Ausgang des Spiels, nämlich den Sieg der von ihnen präferierten Mannschaft. Kein Fan kann allerdings davon ausgehen, dass er „durch sein Geschrei den Sieg seiner Mannschaft ursächlich herbeiführen kann“ (vgl. KLEIN 2002a: 45ff.). „But even the most enthusiastic partisan does not and cannot believe that his cheering brings about the outcome for which his cheering is expressed. He goes to support his team but does not choose its victory“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 33). Dieses Verhalten der Akteure lässt sich daher nur als rein expressiver Akt interpretieren, resultierend aus dem Drang, eigene Wünsche, Gefühle und Neigungen vor anderen Menschen oder sich selbst zum Ausdruck zu bringen.

„The fan’s actions are purely expressive. They arise from a desire to express feelings and desires simply for the sake of the expression itself and without any necessary implication that the desired outcome will be brought about thereby. Revealing a preference is a direct consumption activity, yielding benefits to the individual in and of itself“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 33).

#### *Beispiel 2:*

Ein zweites Beispiel der Autoren betrifft alltägliche soziale Beziehungen: Frau Y übermittelt ihrem zu Hause krank im Bett liegenden Freund, Herrn Z, eine Genesungskarte. Sie drückt damit einen Wunsch der Besserung aus, ohne diesen damit faktisch beeinflussen oder gar verwirklichen zu können: Herr Z wird durch die Karte nicht gesund. Geht man von einer rein instrumentellen Motivation aus, macht ihre Handlung keinen Sinn, eben da „the expressed desire is detached from instrumental action“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 33). Auch ihr Verhalten ist daher als expressiver Akt einzustufen.

*Beispiel 3:*

Sprache als zentrales Kommunikationsmedium erfüllt unbestritten auch eine instrumentelle Funktion. Mit Instruktionen, Fragen oder Befehlen wird gewöhnlich ein bestimmtes (Handlungs-)Ziel angestrebt. Ich stelle eine Frage, damit ich eine Antwort erhalte, ich gebe einen Befehl, damit jemand eine bestimmte Handlung ausführt. Ein Großteil der Sprechakte ist aber auch ganz einfach nur expressiver Art. „People do it all the time“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 34): Die Menschen erzählen Geschichten, schütten anderen ihr Herz aus oder führen simple Konversation, um sich die Zeit zu vertreiben. Oftmals besteht das einzige Ziel des Sprechens darin, anderen Menschen etwas Charakteristisches über sich selbst, die eigene Persönlichkeit, den eigenen Charakter zu offenbaren: persönliche Gefühle, Wünsche, Einstellungen. Gerade darin kann der fundamentale Unterschied der menschlichen Sprache zu den Verständigungsformen anderer Lebewesen gesehen werden. Sprechen kann durchaus auch Selbstzweck sein und neben der Bedeutung als Kommunikationsmedium weitere Funktionen erfüllen.<sup>256</sup>.

*Beispiel 4*

Auch die Werbebranche profitiert von expressiven Motiven ihrer Konsumenten. Für Marketingexperten und Werbefachleute kommt es nicht nur darauf an, die Vorteile und qualitativen Vorzüge ihrer Produkte anzupreisen, sondern sie müssen ebenso aufmerksam darauf acht geben, die psychologische Seite der Konsumenten anzusprechen. Wer eine bestimmte Zeitung oder ein bestimmtes Auto kauft, tut dies unter Umständen nicht nur, weil er sich informieren will oder ein neues Verkehrsmittel benötigt, sondern auch, weil er sich anderen von einer bestimmten Seite zeigen will: als derjenige, der die eine Automarke oder die eine Zeitung einer anderen vorzieht. „By the London Times and show yourself to be an intellectually

---

<sup>256</sup> Die Sprechakttheorie in der linguistischen Pragmatik unterscheidet daher auch zwischen unterschiedlichen Sprechakten: Äußerungsakten, Illokutionen, Perlokutionen. Austin 1981, Morris 1981

alife and socially successful person“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 34). Es muss den Marktstrategen daher gelingen, den Kunden das Gefühl zu vermitteln, dass es schick und im Trend ist, ihr Produkt zu konsumieren; „the consumer is swayed by the symbolic resonance of a product as well as by its functional characteristics“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 45) Denn: Frau X ist ebenso die Person, die die Times *liest*, wie die Person, die es *vorzieht, die Times zu lesen*.

Die Beispiele verdeutlichen, wie gegenwärtig nicht-instrumentelle Handlungsmotive in gängigen Situationen des Alltags sind und welche Bedeutung sie in sozialen Zusammenhängen gewinnen können. In allen Fällen verschafft die Präferenzbekundung selbst – ein Fußballteam anzufeuern, Genesungskarten zu verschicken, große Reden zu schwingen, eine bestimmte Zeitung zu kaufen – den Menschen schon einen persönlichen Gewinn, unabhängig vom eigentlichen und ursprünglichen Ziel und Zweck der Tätigkeit. All diese Dinge sind – zwar unter Umständen auch –, aber eben nicht *nur* Mittel zum Zweck, sondern: in bestimmten Situationen durchaus auch reiner Selbstzweck.

Wenn ich im Wartezimmer des Arztes, im Hörsaal der Universität oder im Fahrstuhl meiner Firma zum Handy greife, dann unter Umständen deshalb, weil ich ein dringendes Telefonat zu erledigen habe oder mir die Zeit vertreiben will. Meine Handlung verfolgt also ein klares Ziel, ist *instrumenteller* Natur und Mittel zum Zweck. Ebenso kann ich mein Handy aber auch deshalb klingeln lassen, um meinen Mitmenschen – den anderen Patienten, Kommilitonen oder Kollegen – dadurch zu demonstrieren, was für ein wichtiger, toller Kerl ich bin. Die Handlung wäre dann in erster Linie *expressiver* Art und reiner Selbstzweck.

Der Gedanke, dass Menschen danach streben, sich vor anderen in einer bestimmten Weise darzustellen, sich weitgehend normkonform zu verhalten

und folglich demonstrativ handeln, wurde bereits früher schon herausgestellt. Der amerikanische Sozialphilosoph Thorstein Veblen hat in seiner „ökonomischen Untersuchung der Institutionen“ das Verlangen der Menschen nach Prestige, das Bedürfnis, sich vor anderen auszuzeichnen und „neidvolle Vergleiche zu ziehen“ wohl am prägnantesten zum Ausdruck gebracht<sup>257</sup>. Vor allem das Verhalten von Angehörigen der oberen Statusgruppen sei geprägt durch demonstrative Gepflogenheiten, die ihre ursprüngliche Funktion längst verloren hätten. So liege der Nutzen von Reichtum nicht länger im Kauf von Gütern, sondern vielmehr darin, ihn vor anderen öffentlichkeitswirksam zur Schau zu stellen.

„Um Ansehen zu erwerben und zu erhalten, genügt es nicht, Reichtum oder Macht einfach zu besitzen. Beide müssen sie auch in Erscheinung treten, denn Hochachtung wird erst ihrem Erscheinen gezollt. Das Zurschaustellen von Reichtum dient jedoch nicht allein dazu, anderen die eigene Wichtigkeit vor Augen zu führen und sie in ihnen lebendig zu erhalten, sondern auch dazu, das persönliche Selbstbewusstsein zu stärken und zu erhalten“ (VEBLEN 2000: 52).

Wie sich somit zeigt, ist ein nicht-instrumenteller, expressiver Nutzen, der sich aus einer Handlung ergibt, in gängigen Alltagssituationen durchaus nachzuweisen. Worin konkret aber besteht der expressive Gewinn im Falle von Wahlen? Inwiefern verschafft der Wahlakt dem Wähler einen intrinsischen Nutzen? Es ist im Prinzip die gleiche Logik wie in den geschilderten Beispielen. Eben nicht in erster Linie das Ergebnis – der Wahlausgang und Sieg einer bestimmten Partei oder eines bestimmten Kandidaten –, sondern die Tätigkeit selbst, verschafft dem Individuum einen Nutzen, von dem es in bestimmter Weise profitieren kann. Da die Akteure bei Wahlen nicht entscheidungsstark sind, kann hier nicht der Handlungstyp des Homo Oeconomicus auftreten, der instrumentell agiert. Den besonderen Nutzen erfährt der Wähler größtenteils unabhängig vom Wahlergebnis. „To attack homo economicus in electoral politics [...] requires us to argue two

---

<sup>257</sup> Veblen 2000

things – first, that these expressive elements in preference revelation do actually exist; and second, that they do not mirror instrumental elements all the time“ (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 31).

Die genaue Art des Profits kann dabei unterschiedlich sein: immer aber steht die Tätigkeit selbst im Vordergrund, in aller Regel geht es darum, durch die Handlung, also den Wahlakt vor anderen Menschen oder aber sich selbst Eigenschaften und Merkmale der eigenen Person symbolisch zu artikulieren. Dies ist an und für sich kein Befund, der die Wahlsoziologie auf den Kopf stellen würde. Die Autoren gestehen dies auch zu. Ein gewisser „Spaßfaktor“ des Wählens wurde auch früher schon erkannt. So meinte beispielsweise Sen: „It may of course be that people just enjoy voting“ (SEN 1970)<sup>258</sup>. Neu ist die entscheidungstheoretische Begründung und die Integration in die rationalistische Gesamtkonzeption, die Brennan und Lomasky mit ihrer Theorie abliefern.

Unabhängig vom Wahlergebnis muss es andere Motive, Handlungsantriebe und Präferenzen geben, die den Wähler zur Wahlurne treiben. Brennan und Lomasky unterscheiden daher auch zwei verschiedene Präferenztypen<sup>259</sup>: Zum einen *m-Präferenzen*, in denen instrumentelle Motive dominieren und die sich auf den Ausgang der Situation, also den materiellen Nutzen des Handlungsergebnisses beziehen, zum anderen *p-Präferenzen*, die von expressiven Motiven geprägt sind und die insbesondere für Niedrigkostensituationen von Belang sind, für die das Handlungsergebnis weitgehend irrelevant ist<sup>260</sup>.

So besteht die p-Präferenz bei politischen Wahlen darin, seinen Mitmenschen durch die Wahl zu demonstrieren, dass man seine Staatsbürgerpflichten ernst nimmt und ein vorbildlicher Demokrat ist. Eine

---

<sup>258</sup> Zitiert nach Brennan/ Lomasky 1993: 19

<sup>259</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 76ff.

<sup>260</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 147 ff.

zusätzliche m-Präferenz kann es zwar auch geben: beispielsweise eine bestimmte Partei an die Regierung oder einen bestimmten Kandidaten ins Amt zu wählen. Doch ist diese instrumentelle m-Präferenz aufgrund der mangelnden Fähigkeit, in irgendeiner Form Einfluss auf das Ergebnis zu nehmen, nebensächlich oder zumindest weit unbedeutender als im Falle von Hochkostensituationen ökonomischer Märkte. Wähler werden folglich in erster Linie auf der Grundlage nicht-instrumenteller, expressiver p-Präferenzen zur Wahl motiviert, und erst daneben von instrumentellen m-Präferenzen.

In Marktsituationen kommen zum Teil auch beide Präferenztypen zum Tragen. Das Beispiel der Konsumentenentscheidung beim Auto- oder Zeitungskauf hat dies deutlich gemacht. Doch fallen die m- und p-Präferenzen hier meist zusammen. Präferenzoffenbarung und tatsächlicher Konsum liefern beide einen Gewinn. Den Sportwagen kaufe ich, weil er schnell fährt (instrumenteller Handlungsantrieb), aber auch, weil er zu meinem Stil passt, den ich vor mir selbst (reflexiver Handlungsantrieb) oder vor anderen (demonstrativer Handlungsantrieb) offen zur Schau stelle. „The articulation of the preference expresses the individual’s personality and character, and the individual can be presumed to derive benefits from the articulation as well as from the object over which the preference is expressed” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 34).

An der Wahlurne dagegen sind Präferenzoffenbarung und Konsum voneinander abgekoppelt. Der Wähler kann zwar bestimmen und demonstrieren, welche politische Alternative er wünscht; auf den Nutzen, der ihm möglicherweise aus dem Wahlergebnis entsteht, hat er aber keinen direkten Einfluss. Beide Komponenten müssen daher als voneinander getrennt betrachtet werden. Das Auseinanderfallen von offenbarter Präferenz und tatsächlicher Präferenz ist hier möglich. So ist beispielsweise denkbar, dass ein Wähler faktisch dem rechtsextremen Parteienspektrum

zuneigt und entsprechend seiner Gesinnung eine eher rechte Partei präferieren würde, aus sozialem Konformitätsdruck aber letztlich gezwungen ist, sich vor seinen Mitmenschen als Wähler einer gemäßigten Partei darzustellen<sup>261</sup>.

Die These einer zusätzlichen nicht-instrumentellen, expressiven Motivation der Wähler erscheint auf den ersten Blick plausibel. Genauer betrachtet ergibt sich allerdings ein grundlegendes Problem: Während die Situationen und Szenarien der oben dargestellten Beispiele allesamt im öffentlichen Kontext stattfinden – im Wartezimmer, Hörsaal, Fußballstadion –, beschränkt sich der Wahlakt auf den vom Publikum verborgenen, einsamen Winkel der Wahlkabine. Eine öffentliche Präferenzbekundung vor anderen Menschen ist dort kaum möglich. In den meisten demokratischen Verfassungsstaaten gilt der Grundsatz der geheimen Wahl. Der Wähler ist ein kraft Verfassung für kurze Zeit bewusst sozial isolierter und von der Aussenwelt abgeschirmter Akteur. Niemandem, auch nicht seinem einen Meter von ihm entfernt stehenden Kabinennachbarn, kann er letztlich ein Signal geben und in irgend einer Form mitteilen, wie er wählt, welcher politischen Partei er zuneigt, welchen Politiker er unterstützt und was für eine Sorte Mensch er ist.

Er kann seinem Nachbarn oder den Mitbewohnern seines Stadtteils allenfalls demonstrieren, *dass* er wählt, *dass* er seiner demokratischen Bürgerpflicht nachkommt. Er müsste dies allerdings in höchst emphatischer Weise tun, etwa indem er ein Schild um den Hals trägt, auf dem er seinen Mitmenschen in Großbuchstaben zu verstehen gibt, dass er sich auf dem Weg zur Stimmabgabe befindet. Andernfalls könnte sein Aufbruch ins Wahllokal auch als Sonntagsausflug fehlinterpretiert werden. Ein solches Verhalten der Wähler, das die Handlungsmotivation ostentativ preisgibt,

---

<sup>261</sup> Zur Differenzierung und möglichen Divergenz der beiden Präferenztypen siehe Brennan/Lomasky 1993: 37ff.

entspräche wohl expressivem Wählen im wörtlichen Sinne. Das Wahlparadox ließe sich so theoretisch lösen, unabhängig von der Frage, ob Wähler in der Realität tatsächlich in dieser Weise handeln. Expressives Handeln könnte so gesehen eine Erklärung für Wahlbeteiligung sein.

Ungelöst bliebe dagegen, *wie* sich der Wähler entscheidet und für welche politische Alternative er steht. Die Klärung dieser Frage war ja das eigentliche Ziel der Autoren. Warum sollte ausgerechnet die politische Wahl, ausgerechnet ein Vorgang, der völlig ohne Publikum im verborgenen stattfindet, ein Beispiel für die expressive Präferenzoffenbarung von Individuen darstellen? Es scheint in der Tat so, als wendeten die Autoren ihre Theorie ausgerechnet in dem Kontext an, der dafür am wenigsten geeignet ist. Über diese Problematik sind sich die Autoren natürlich im klaren. Ihre Erwiderung:

„If voting is secret, public evaluation is of diminished relevance, but it does not disappear altogether. Rather, public evaluation arises in a different way. Individuals like to think well of themselves“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 40).

Läuft die Wahl geheim ab, so mindert dies zwar den Wert des expressiven Nutzens, löst ihn aber nicht gänzlich auf. Es genügt dem Wähler vielmehr schon, *vor sich selbst* gut dazustehen, eigenen, persönlichen Idealvorstellungen zu genügen und die gute Meinung, die er von sich hat, durch diverse Tätigkeiten – u.a. den Wahlakt – immer wieder aufs Neue bestätigt zu finden. Andere Akteure, vor denen Präferenzen bekundet werden, sind zwar wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich.

Dazu ein Beispiel zur Veranschaulichung: Ich kann jeden Tag nach der Arbeit um 17 Uhr meinen Sportanzug anlegen und kreuz und quer drei Mal an meinem Haus vorbei durch die Ortschaft joggen. Dies kann ich tun, erstens, um mich fit zu halten (m-Präferenz), zweitens, um meiner neuen Nachbarin zu zeigen, wie sportlich ich bin (p-Präferenz), aber auch drittens,

um vor *mir selbst* immer wieder neu zu bestätigen, wie diszipliniert und austrainiert ich bin. Der erste Fall wäre ein Beispiel für instrumentelles, der zweite für demonstratives und der dritte für reflexives Handeln. Brennan und Lomasky unterscheiden also zusätzlich noch eine dritte Klasse von Präferenzen: *reflexive Präferenzen*<sup>262</sup>.

Es liegt im Interesse des Wählers, dass andere ihn für einen vorbildlichen Demokraten halten, aber ebenso auch, dass er selbst in seinen Idealen und Einstellungen mit sich im reinen ist. „People do, in short, express themselves to themselves as well as to others“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 40). Auf der Basis reflexiven Handelns ließe sich folglich sowohl die Wahlbeteiligung als auch die Wahlentscheidung erklären.

Anschließend an die oben vorgestellte modifizierte Handlungstypologie Webers wurde reflexives Handeln als eine Unterkategorie wertrationalen Handelns klassifiziert. Im Unterschied zum expressiven Handeln im engeren Sinne (demonstratives Handeln), in dem der Drang zur Selbstdarstellung vor anderen dominant ist, sind es im Falle reflexiven Handelns vor allem moralische oder ethische Prinzipien, die eine Handlung in Gang setzen können.

„It seems clear, however, that one relevant aspect here will be the general principles of conduct that the agent endorses. These include, but are not exhausted by, *ethical* principles“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 40).

Die Autoren argumentieren dabei folgendermaßen: Die Wahlkabine bietet im Vergleich zum Tumult des Marktes schlicht einen besseren Schauplatz, einen passenderen Ort für expressive, vor allem moralische Reflexionen über die zu treffende Entscheidung sowie deren mögliche Folgen. Anders als der häufig gehetzte Marktakteur, der möglichst rasch zu einer Entscheidung gelangen muss und dem folglich kaum Zeit bleibt, länger über die potentiellen Konsequenzen seiner Wahl nachzudenken, nimmt der

---

<sup>262</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 151 ff.

Wähler einen höheren Standpunkt ein und kann distanziert über sich selbst sowie die ihm zur Wahl stehenden Alternativen rasonieren und reflektieren. Da das Wahlergebnis nicht unmittelbar beeinflusst werden kann und somit weder persönliche Vor- noch Nachteile befürchtet werden müssen, (die mit der eigenen Stimmabgabe unmittelbar im Zusammenhang stehen), ist es möglich, dass der Wähler sich eher an der sozialen Gemeinschaft orientiert und das Gemeinwohl im Auge hat.

Die besondere Struktur der Wahlsituation bedingt, dass moralische Tugenden die Oberhand gewinnen und der egoistische Drang zur ausschließlich instrumentellen Nutzenmaximierung der Akteure ein Stück weit entschärft wird. Im Rahmen ihrer moralischen Reflexionen abstrahieren die Individuen von der eigenen Person und versetzen sich in die Lage eines besonders tugendhaften und vorbildlichen Gesellschaftsmitglieds. Dabei kann es durchaus vorkommen, dass Wähler ein Bild von sich entwerfen, das ihrem wirklichen Wesen und wahren Charakter nicht in allen Einzelheiten entspricht: sozusagen das Idealbild eines „romantisierten Doppelgängers“. Sie versetzen sich in die Rolle einer Person, deren Eigenschaften sie gerne hätten<sup>263</sup>. „It is this somewhat romanticized doppelganger and not the all-too-real you that is likely to be activated in the nonconsequential/ expressive domain“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 40).

Der Gedanke eines vom tatsächlichen Ego abweichenden Doppelgängers, eines im Bewusstsein des Akteurs charakterlich idealisierten, überhöhten „Selbstporträts“, ist in der philosophischen Tradition nicht neu: So verwies bereits Aristoteles in seiner Nikomachischen Ethik auf die Möglichkeit einer in bestimmter Weise „gespaltenen Persönlichkeit“: zum einen der tatsächlichen Existenz, zum anderen des im Geiste gewünschten und insgeheim angestrebten moralischen Wesens. Adam Smith kommt mit

---

<sup>263</sup> Die Werbebranche profitiert davon, durch die Konstruktion solcher Idealbilder beim Verbraucher die Assoziation zu erwecken, durch den Konsum ihres Produktes sei dieses Bild real zu verwirklichen.

seinem „unparteilichen Zuschauers“, einem reflexiv von der eigenen Person abstrahierenden „generalisierten Anderen“ dem hier verwandten Begriff des Doppelgängers am nächsten<sup>264</sup>. Erwing Goffman schließlich hat eine derartige Aufwertung der eigenen Person auch als das Kennzeichen einer „Idealisierung“ aufgefasst<sup>265</sup>. Unter Idealisierung versteht Goffman den Wunsch der Individuen, in bestimmten Situationen abweichend von den wahren Ansichten und wirklichen Präferenzen sozialkonforme Meinungen zu vertreten. „Der Einzelne wird sich also bei seiner Selbstdarstellung vor anderen darum bemühen, die offiziell anerkannten Werte der Gesellschaft zu verkörpern und belegen, und zwar in stärkerem Maße als in seinem sonstigen Verhalten“ (GOFFMAN 1996: 35). Der Akteur wird also danach streben, sich an die geltenden Sitten und Bräuche der Gesellschaft anzupassen. Dieser Gedanke lässt sich sinnvoll um eine reflexive Komponente, in der moralische Überlegungen relevant sind, erweitern.

#### 4.2.2 Beispiele expressiver Präferenzoffenbarung im politischen Kontext

Wie bisher gezeigt wurde, handeln Menschen tatsächlich in vielen gängigen Alltagssituationen auf der Grundlage expressiver, d.h. sowohl demonstrativer als auch reflexiver Überlegungen. Brennan und Lomasky rekurren in ihrer Theorie insbesondere auf den politischen Bereich und versuchen zu klären, inwiefern dieser expressive Handlungs- bzw. Motivationstyp im Rahmen einer ökonomischen Sozialtheorie die Wahlbeteiligung erklären kann. In der Tat scheint es so, dass gerade im politischen Kontext ein besonderer Drang zur Selbstdarstellung und demonstrativen bzw. reflexiven Handlungsweise besteht. Die Autoren verdeutlichen dies anhand einiger Beispiele.

---

<sup>264</sup> Aristoteles 1997, Smith 1982

<sup>265</sup> Goffman 1996: 35ff.

*Beispiel 1:*

Eine wichtige Aufgabe der Regierung besteht darin, einen angemessenen Modus der Einkommensverteilung zu institutionalisieren. Die politischen Systeme unterscheiden sich hierin zum Teil beträchtlich. So hat sich in den skandinavischen Wohlfahrtsstaaten im Laufe der Zeit ein umfangreiches Netz an Sozialleistungen herausgebildet, das Steuergelder unter den verschiedenen Statusgruppen verteilt und soziale Ungleichheit entschärft<sup>266</sup>. In aller Regel fließen die Gelder von Reich zu Arm.

Die entscheidende Frage lautet, warum Menschen dazu bereit sein sollten, für die Belange anderer aufzukommen, die für die Gesellschaft an und für sich völlig unproduktiv sind? (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 41ff.). Wie kommt es, dass primär egoistische und an ihrem eigenen Wohl interessierte Individuen ein System unterstützen, das derartiges von ihnen verlangt? Allein die Furcht vor Sanktionen, die der Staat auferlegt, wenn gegen geltende Steuergesetze verstoßen wird, kann kaum die einzige Erklärung sein.

Es muss sich unter den Staatsbürgern vielmehr eine Solidarität mit den sozialen Aussenseitern entwickeln, die aus anderen Quellen gespeist wird<sup>267</sup>. Hinter diesen Quellen vermuten Brennan und Lomasky expressive Motive; insbesondere moralische Überlegungen, Pflichtgefühl, etc. Die Erfüllung bestimmter ethischer Ansprüche, die Bürger sich auferlegen und vor anderen oder sich selbst zur Schau stellen, garantiert die Verbundenheit mit den herrschenden Normen und Regeln des politischen Systems und damit auch eine fest verwurzelte Solidarität mit sozial unterprivilegierten Bevölkerungsteilnehmern. „The central claim is that individualists derive direct satisfaction from expressing support for the poor“ (BRENNAN/

---

<sup>266</sup> In den USA dagegen ist das sozialstaatliche Netz weit schwächer entwickelt. Hier zählen vor allem die Prinzipien der Eigenverantwortlichkeit und Selbstvorsorge.

<sup>267</sup> Zu soziologischen Aspekten der Solidarität siehe Hondrich/ Arzberger 1992

LOMASKY 1993: 45). Adam Smith hat diese moralischen Bande als Grundtatbestände sozialer Beziehungen deutlich herausgestellt:

„It is not the love of our neighbour, it is not the love of mankind, which upon many occasions prompts us to the practice of those divine virtues. It is a stronger love, a more powerful affection, which generally takes place upon occasions; the love of what is honorable and noble, of the grandeur, and dignity, and superiority of our own characters. It is reason, principle, conscience. The inhabitant of the breast, the man within, the great judge and arbiter of our conduct“ (vgl. SMITH 1982)<sup>268</sup>.

*Beispiel 2:*

Kriege treten in nahezu allen historischen Epochen auf. Für vordemokratische Zeiträume scheint es wenig problematisch, zu begründen, aus welchen Motiven gewalttätige Auseinandersetzungen und militärische Konflikte zwischen Staaten entstehen können: Größenwahnsinnige Herrscher strebten nach Ruhm und Ehre oder einem Platz in den Annalen der Geschichtsbücher. Seit der kontinuierlichen Ausbreitung des Wahlrechts und fortschreitenden Demokratisierung der politischen Welt sind zumindest in den etablierten Demokratien offenbar immer weniger Menschen für derartige Operationen und Demonstrationen politischer Macht zu begeistern<sup>269</sup>. Wenn aus einer Militäraktion auch durchaus kurzfristige Vorteile für eine Partei resultieren können, so wird trotz allem wohl niemand ernsthaft leugnen wollen, dass nach einer solchen Operation die Bilanz für Staat und Bürger letztlich negativ ausfällt. Im „demokratischsten aller Zeitalter“ ist ein Krieg alles andere als eine rationale, effiziente Unternehmung. Die orthodoxe ökonomische Theorie müsste folglich zu dem Schluss kommen, dass die Bürger mit Vorliebe politische Programme unterstützen, die den Krieg als Mittel der Politik kategorisch ausschließen.

---

<sup>268</sup> Zitiert nach Brennan/ Lomasky 1993: 47

<sup>269</sup> die aktuelle Irak-Frage mag als Beleg dafür herhalten.

Tatsächlich aber waren breite Teile der Öffentlichkeit bei militärischen Auseinandersetzungen, solchen „mammoth exercises in irrationality“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 50) in der Vergangenheit auch in den demokratischen Staaten nicht immer abgeneigt, Militäraktionen offensiv zu unterstützen. Erinnert sei nur an den Falkland-Krieg in Argentinien Anfang der 80er Jahre, der für den britischen Staat insgesamt zu einem militärischen Misserfolg geriet, der Regierung Thatcher dennoch die nötige Popularität und den erhofften Aufwärtstrend in weiten Teilen des Elektorats verschaffte. Mit „rationalem“ Verhalten der Bürger, dem eine Kosten-Nutzen-Rechnung vorausgeht, kann dies kaum erklärt werden. „Yet a careful, reflective computation of the costs and benefits of alternative outcomes to himself (and those others relevant to her concerns) is precisely what the voter does not“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 50).

Die jeweiligen Rahmenbedingungen einer anstehenden politischen Entscheidung scheinen für die Bürger maßgeblich zu sein. Persönliche Interessen scheinen in einer Situation, in der die nationale Ehre verletzt ist, völlig irrelevant. Vielmehr spielen in diesem Fall expressive Tugenden eine wichtige Rolle – Pflichtbewusstsein, Patriotismus, Nationalgefühl; Bürger beurteilen eine Kriegsfrage nicht allein vor dem Hintergrund der möglichen Konsequenzen, etwa für die im Militäreinsatz befindlichen Landsleute, sondern ebenso im Hinblick auf den Ruf und die internationale Reputation ihres Landes, streng nach dem Motto: „By God, we are not going to be pushed around by these bastards“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 50).

Die Beispiele verdeutlichen, dass auch das staatliche Handeln neben ausschließlich instrumentellen, d.h. an den Konsequenzen der Handlung orientierten Motiven zusätzlich oftmals auch in starkem Maße „intrinsischen“<sup>270</sup>, also moralisch determinierten Motiven unterliegt. Damit

---

<sup>270</sup> Zum Terminus der „intrinsischen“ Motivation individuellen Handelns siehe detailliert auch Frey 1994

zeigt sich zugleich, dass expressive Überlegungen und Handlungsweisen nicht ausschließlich auf Aspekte des Wählerverhaltens beschränkt sein müssen, sondern ebenso auch das Verhalten anderer politischer Akteure beeinflussen können.

Eine solche Sichtweise ist allerdings nicht zwingend. So differenziert Schuessler in seiner Studie zwischen dem vornehmlich expressiven Verhalten von Wählern oder Verbandsmitgliedern auf der politischen Nachfrageseite sowie dem primär instrumentellen Verhalten von Kandidaten oder Verbandsfunktionären auf der politischen Angebotsseite.

„The economy of expressive choice [...] is constituted by two types of actors, one is expressive and one strategically instrumental. The first are participants – voters, interest-group members, consumers. These actors are in essence expressive. The second type of actors are the producers of participation – political candidates and their campaigns, interest group entrepreneurs, marketing experts. These actors are instrumental, yet expressively focused: they strategically target the expressive motivation of prospective participants in order to elicit their participation” (SCHUESSLER 2000b: 63).

Eine solche Differenzierung erscheint auf den ersten Blick plausibel. Wähler, die das Resultat ihrer Handlung nicht unmittelbar beeinflussen können und für die eine möglicherweise falsche Entscheidung keine unmittelbaren Konsequenzen hätte, werden geradezu verführt, auf Basis nicht-instrumenteller Kalkulationen zu handeln. Sie sind sozusagen politische Amateure; politische Verfahren berühren ihren engeren Lebensbereich nur sekundär. Dagegen sind Politiker politische Profis, d.h. Berufspolitiker, deren Lebensbereich unmittelbar durch ihre politischen Entscheidungen beeinflusst wird. Sie sind daher gezwungen, in starkem Maße auf der Grundlage instrumenteller Überlegungen zu handeln.

Bei genauerem Betrachten erscheint diese Differenzierung zweier Motivationsarten bei unterschiedlichen politischen Akteuren fragwürdig.

Die enge Verflechtung der politischen Angebots- mit der Nachfrageseite lässt eine solch strikte Unterscheidung von instrumentellem Politikerverhalten und vornehmlich expressivem Wählerverhalten kaum zu. So ist durchaus nicht auszuschließen, dass auch Politiker sich bei ihren Handlungen, Reden oder medialen Präsentationen von expressiven bzw. moralischen Antrieben leiten lassen. Immer wieder gibt es Fälle, in denen Politiker abweichend von der herrschenden Meinung ihrer Partei bzw. Fraktion bezüglich bestimmter Streitfragen eigene Standpunkte vertreten und öffentlich formulieren<sup>271</sup>. Dies zeigt, dass es zumindest teilweise auch immer noch darum geht, sein Gesicht vor den Staatsbürgern zu wahren, an festen politischen Maximen festzuhalten und dem Wählerauftrag gerecht zu werden. Politiker, die ihr Amt ausschließlich zur Verfolgung persönlicher Interessen, zur Gewinnung von Geld und Macht, einsetzen, stoßen bei den Bürgern häufig auf Kritik und werden früher oder später abgewählt. Wahlen dienen insofern der Selbstreinigung des politischen Systems, selektieren Politiker, die gegen geltende Normen und Regeln verstoßen, aus und fördern in erster Linie solche Mandatsträger, die sichtbar erkennen lassen, dass das Wohl des Volkes für sie Priorität hat. Expressive Handlungen, in denen inhaltliche Standpunkte fixiert werden, sind somit von großer Bedeutung für den Erfolg der politischen Akteure; das Ansehen vor den Staatsbürgern wird dabei um so größer sein, je stärker das Handeln von moralischen Überzeugungen bestimmt wird, und je weniger der Politiker den Eindruck hervorruft, dass es ihm vor allem um die persönlichen Vorteile und Vorzüge des Amtes geht.

---

<sup>271</sup> Man denke beispielsweise an die ehemalige Justizministerin Leutheusser-Schnarrenberger, die die Entscheidung ihrer Partei zur Ausweitung des „Lauschangriffs“ nicht mittragen wollte und infolgedessen zurücktrat. Oder etwa den Fall des grünen Abgeordneten Metzger, der in Fragen der Wirtschaftspolitik anderer Meinung war und sich aus der Politik zurückzog.

### 4.2.3 Bewertung der theoretischen Stringenz der expressiven Theorie

Was für neue Erkenntnisse werden durch die expressive Theorie der Politik (und insbesondere des Wählerverhaltens) gewonnen? Die Argumentation erinnert auf den ersten Blick an die bereits bekannte Unterscheidung verschiedener Nutzenarten bei Riker/ Ordeshook, Downs etc.<sup>272</sup>: Erstens eines instrumentellen, ergebnis-orientierten Nutzens, zweitens eines Konsumnutzens des Wahlaktes. Ein solcher Konsumnutzen ist zumindest auf der Grundlage eines „engen“ Rational-Choice-Ansatzes mit den Richtlinien des Forschungsprogramms unvereinbar, da er gegen das im harten Kern verankerte Prinzip rationalen, d.h. stets folgenorientierten Handelns verstößt. Altruismus und Moral lassen sich in einen solchen Ansatz kaum sinnvoll integrieren.

Ein „weiter“ Ansatz dagegen, der auch andere Handlungsmotive zulässt und der davon ausgeht, „dass ein subjektiver Nutzen auch aus altruistischem sowie norm- und wertgeleitetem Verhalten resultieren kann“ (vgl. LÜDEMANN 1997: 11f.), vermag dagegen durchaus expressive Elemente mit den methodologischen Postulaten in Einklang zu bringen. Auch ohne das ausdrückliche Festhalten an der im Stigler/ Becker-Ansatz fixierten Stabilitätsmaxime für Präferenzen (s.o.) lassen sich auf einer Rational-Choice-Grundlage damit durchaus fruchtbare Hypothesen generieren<sup>273</sup>. Die expressive Theorie steht insofern in der Tradition des ökonomischen Ansatzes und bedeutet – anders als die Sichtweise der bislang vorgestellten Konzepte – keinen Verstoß gegen die Heuristik des Programms<sup>274</sup>. Allein über den Umweg expressiver Präferenzen, die als „Spezialfälle menschlicher Handlungsalternativen“ (LÜDEMANN 1997: 54) verstanden

---

<sup>272</sup> Downs 1968, Riker/ Ordeshook 1968, 1973

<sup>273</sup> Stigler/ Becker 1977

<sup>274</sup> Eine andere Auffassung vertritt beispielsweise Becker, der die Einführung expressiver Nutzerterme als Versuch betrachtet, die Rational-Choice-Theorie gegenüber Kritik zu immunisieren. Eine solche Erweiterung sei unzulässig. Siehe Becker 2002: 587.

werden können, lassen sich Motive wie Pflichtgefühl und Moral in ein solches Modell integrieren. Aufgrund der spezifischen Struktur der Wahlsituation, in der Wähler keinen unmittelbaren Einfluss auf die Folgen ihrer Wahl haben, kann es durchaus vorkommen, dass der instrumentelle Handlungsantrieb gezähmt wird und andere Handlungsmotive die Oberhand gewinnen. Indem sie unterschiedliche Motive der Wahlteilnahme berücksichtigt, nähert die expressive Theorie sich der politischen Wirklichkeit an und wird damit insgesamt nachvollziehbarer.

Zwar stellt sich die Frage, welche Prognosekraft eine Theorie, die ein derart weit gefasstes Handlungsmodell verwendet, noch besitzt – um verlässliche Vorhersagen über die zukünftigen Entscheidungen der Wähler zu treffen, müssten quasi von Fall zu Fall die individuellen Meinungen und Einstellungen eines jeden Wählers immer wieder erneut in Erfahrung gebracht werden –, allerdings ist dies im Verhältnis zum drohenden Realitätsverlust der Hypothesen meiner Meinung nach immer noch das kleinere Übel. Ein enger Ansatz käme infolge der strikten Festlegung der Argumentationshypothesen zwar zu eindeutigeren Befunden, ginge dabei allerdings von Voraussetzungen aus, die in der Realität nicht oder allenfalls höchst selten anzutreffen wären. Kein Wähler, so ist anzunehmen, vergleicht vor einer Wahl minutiös Wahlprogramme, ist vollständig über sämtliche Parteienkonzepte informiert und kann daraus den exakten potentiellen Nutzen ableiten, der sich ihm im Falle einer bestimmten Regierungskonstellation ergibt. Das wichtigste Argument bleibt aber das Versagen enger Konzepte bezüglich einer plausiblen Erklärung der Wahlbeteiligung. Wie gezeigt, sind die Erweiterungen des Downschen Modells durchweg problematisch.

Im Falle eines weiten Ansatzes, der eine differenzierte Handlungstypologie verwendet, lässt sich das Wahlparadox dagegen plausibel erklären. Die expressive Theorie des Wählerverhaltens ist der gelungene Versuch der

Integration eines sparsamen soziologischen Handlungskonzepts mit einem ökonomischen Analysemodell. Problematisch bleibt, wie weit ein solches Modell konzeptionell noch von einem eher psychologisch orientierten Ansatz wie dem traditionellen Konzept der Michigan-School (Campbell u.a.) entfernt ist. Auch die sozialpsychologische Theorie des Wählerverhaltens verwendet im Prinzip eine Kombination von Rational-Choice-Elementen mit soziologischen und psychologischen Erklärungsparametern. Die offensichtliche Nähe beider Ansätze muss aber kein Problem sein. Möglicherweise bietet sich hier eine Gelegenheit, beide Konzepte, die zweifellos z.T. vergleichbare Erklärungsmuster verwenden, sinnvoll miteinander zu verknüpfen.

Ähnlich wie das sozialpsychologische Konzept kann die expressive Theorie nach Meinung der Autoren nicht nur zur Analyse der Wahlteilnahme, sondern ebenso zur Antizipation der Wahlentscheidung herangezogen werden. Das innerhalb des Michigan-Modells zentrale Konstrukt der Parteiidentifikation wurde ursprünglich allein zur Erklärung der politischen Präferenzen der Wähler eingesetzt. Es ging im Wesentlichen um die Frage, welche sozialen Wählergruppen über einen stabilen Zeitraum welche Parteien unterstützen. Erst später erkannte man, dass sich ein Konzept stabiler Parteibindungen ebenso gut für Wahlbeteiligungsanalysen eignet. Wähler, die eine stabile Affinität zu einer bestimmten Partei haben, so wird argumentiert, sind politisch interessierter, verfolgen das politische Geschehen aufmerksamer und werden sich folglich auch eher an Wahlen beteiligen (GABRIEL 2001).

Umgekehrt wurde die expressive Theorie in erster Linie dazu verwendet, die Wahlbeteiligung zu erklären und auf der Basis ökonomischer Modellannahmen das Wahlparadox aufzulösen. Um möglichst eng am theoretischen Programm der Rational-Choice-Theorie festzuhalten, nahm man an, dass der expressive Nutzen, der bei der Wahl entsteht, sich allein

auf die Wahrscheinlichkeit einer möglichen Wahlteilnahme bezieht, nicht aber auf die anschließende Wahlentscheidung. „Dort wurde implizit von der Annahme ausgegangen, dass sich ein solcher expressiver Nutzen nur auf die Entscheidung zur Wahlteilnahme auswirkt und die eigentliche Wahlentscheidung selbst dann wieder einem rein instrumentellen Kosten-Nutzen-Kalkül folgt“ (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 35f., KLEIN 2002a: 46)<sup>275</sup>.

Der Rückgriff auf nicht-instrumentelle, expressive Motive war demnach eine Notlösung, um das Wahlbeteiligungsdilemma und damit eine zentrale Anomalie der ökonomischen Sozialtheorie zu klären. Im Großen und Ganzen wurde aber doch wieder an den wesentlichen Basispostulaten des harten Theoriekerns festgehalten, u.a. an der Vorstellung instrumentellen, ergebnis-orientierten Handelns der Akteure. Eine solche Sichtweise ist allerdings problematisch. Es ist kaum nachvollziehbar, dass Individuen sich in der einen Situation instrumentell, in der anderen dagegen expressiv verhalten. Die Verwendung expressiver Handlungsmotive scheint zu sehr ad hoc und nach Bedarf zu erfolgen und ist für eine ernst zu nehmende Rational-Choice-Theorie in höchstem Maße inkonsequent. Glaubwürdiger dagegen ist die durchgängige Verwendung nicht-instrumenteller Motive für alle Situationskontexte, also im konkreten Fall sowohl für Wahlteilnahme als auch Wahlentscheidung. „Whatever motives are construed to carry the individual to the polls should be presumed to carry through to the act that gives attendance at the polls its point“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 36).

Will man die expressive Theorie des Wählerverhaltens von Brennan und Lomasky abschließend bewerten, so kann als vorläufiges Fazit nur festgehalten werden, dass sowohl ein differenziertes Konzept von

---

<sup>275</sup> Ähnlich verhält es sich auch mit den Kosten der Wahl: Im Moment der Stimmabgabe gelten expressive Motive wie die Wahlnorm oder der Wunsch nach politischer Wirksamkeit als bereits aufgebrauchte „sunk costs“. Der Wähler orientiert sich dann wieder an instrumentellen Kriterien. Siehe Brennan/ Lomasky 1993: 35ff.

Handlungszusammenhängen und Situationskontexten als auch ein reichhaltiges Handlungsmodell nötig ist, will man auf der Grundlage der wesentlichen Annahmen eines ökonomischen Ansatzes an der Vorstellung eines neben den instrumentellen Nutzen tretenden nicht-instrumentellen bzw. expressiven Nutzens festhalten. Generell können Akteure in sozialen Zusammenhängen in doppelter Weise rational, d.h. bewusst folgenorientiert vorgehen: zum einen instrumentell – dann gibt allein das Ergebnis der Handlung den Ausschlag. Zum anderen expressiv; dann ist die Handlung, in der moralische Tugenden demonstriert oder reflektiert werden, selbst relevant.

Wann der Akteur auf der Grundlage welcher Handlungsantriebe vorgeht, hängt ab von der jeweiligen Situationsstruktur. Je mehr ein Handlungskontext einer Hochkostensituation gleicht, in der für den Akteur nur wenige mögliche Entscheidungsalternativen wählbar sind, umso eher wird sich das instrumentelle Kalkül durchsetzen. Je stärker ein Handlungszusammenhang einer Niedrigkostensituation ähnelt, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass nicht-instrumentelle, also expressive und insbesondere moralische Motive die Handlung dominieren.

Anschließend an diese Situationstypisierung lässt sich die Wahlsituation eindeutig als Beispiel für eine klassische Niedrigkostensituation anführen. Die fehlende Verbindung von Handlung (Wahlakt) und Handlungsergebnis (Wahlresultat) lässt dem Wähler breiten Spielraum, seine Wahlentscheidung auf Basis nicht-instrumenteller Motive zu fällen. Die große Bedeutung, die das Wahlergebnis für das Kollektiv, also letztlich alle Staatsbürger haben kann, bietet zusätzlich einen adäquaten Nährboden für das tugendhafte und moralische Handeln der Akteure. Insbesondere wenn man expressives Handeln in erster Linie als moralisches Handeln versteht, erscheint die Vorstellung, dass derartige Handlungsantriebe für politische Wahlen eine Rolle spielen, durchaus plausibel.

Die Autoren kritisieren mit ihrer Theorie eine all zu strenge Verwendung ökonomischer Modellannahmen in nicht-ökonomischen Sozialkontexten und unterziehen damit die „einseitige Hervorhebung der instrumentellen, wirkungsorientierten Interessen des Menschen zu Lasten seiner expressiven, ausdrucksorientierten Interessen“ (vgl. BAURMANN 1996: 426) einer sinnvollen Korrektur. Nicht nur instrumentelle Interessen und das ergebnisorientierte Kalkül bestimmen die individuellen Handlungen der Akteure. Darüber hinaus ist je nach Situation auch Raum für weitere Handlungsmotive wie Moral, Pflichtgefühl etc., also Motive, die um ihrer selbst willen eine Handlung in Gang bringen.

„Der Mensch ist aber in Wirklichkeit nicht nur „interventionistisch“ auf die empirischen Konsequenzen und Wirkungen seines Handelns fixiert, sondern für ihn spielt der Ausdruck seiner Gefühle und Empfindungen, seiner Ängste und Hoffnungen eine ebenso unersetzbare Rolle und stellt für ihn einen Nutzen *sui generis* dar“ (BAURMANN 1996: 426).

Die Wahlsituation steht paradigmatisch für einen solchen Fall, in dem gerade nicht die individuellen Konsequenzen des Handelns dominant sind, sondern in dem sich die Offenbarung von Gefühlen, Emotionen und demokratischen Tugenden manifestiert und einen Nutzen *sui generis* schafft.

### 4.3 Die Medialisierung des Wählerverhaltens

Brennan und Lomasky begründen ihre Theorie auf der Grundlage einer demokratischen Mikroethik. Darunter können allgemein die normativen Erwartungen an das Verhalten der Wahlberechtigten in einer repräsentativen Demokratie verstanden werden<sup>276</sup>. „Microethical questions concern the performances of individual voters: Should I vote? If I do vote, how should I determine the direction of my ballot? How much investment should I make in securing political information?“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 168). Es geht m.a.W. also um eine demokratische Bürgermoral, die die Legitimität des politischen Systems sicherstellt. Die expressive Theorie liefert nach Meinung der Autoren die einzig plausible Begründung für eine solche legitimitätsstiftende Mikroethik.

„We argue that an expressively based understanding of voting not only does service as a positive theory of electoral phenomena, but also affords the most plausible grounding of democratic microethics that can be constructed“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 169).

Die allgemeine Akzeptanz der Wahlnorm lässt sich vor dem Hintergrund instrumenteller Überlegungen nicht hinreichend klären. Da die einzelne Stimme kaum ins Gewicht fällt und durch Wahlen Kollektivgüter angestrebt werden, macht es für die Wähler keinen Sinn, ihre Wahlteilnahme als zweckrationale Investition in ein persönliches Ziel aufzufassen. Vielmehr lässt sich die Wahlnorm ausschließlich expressiv begründen: Da es bei Wahlen in aller Regel um Entscheidungen von großer moralischer und politischer Tragweite geht, stellt die Wahlteilnahme eine der wenigen Möglichkeiten dar, zu relevanten Streitfragen Position zu beziehen und sich selbst oder anderen gegenüber „signifikant“ zu offenbaren, was für eine Person man ist. „Beteiligt sich eine Person nicht an der Wahl, dann erweist sie sich dadurch als unsensibel genug, sich an dieser moralisch bedeutsamen

---

<sup>276</sup> Klein 2002a: 54ff.

Auseinandersetzung um das Gemeinwohl nicht zu beteiligen, wofür sie von ihren Mitmenschen sanktioniert wird“ (KLEIN 2002a: 55). Wahlenthaltung fördert so auf Dauer Reputations- und Akzeptanzverluste im sozialen Umfeld und kann im schlimmsten Fall den gesellschaftlichen Ausschluss der Nichtwähler zur Folge haben. In diesem Standpunkt manifestiert sich zugleich der Appell an die Wähler, ihre Wahlentscheidung stets wohlüberlegt und verantwortlich zu treffen. Es reicht nicht aus, sich ein bis zwei Mal im Jahr ins Wahllokal zu bemühen und seine Stimme abzugeben. Der verantwortliche Wahlakt fordert vom aufgeklärten Staatsbürger vielmehr ein Mindestmaß an Selbstinformation und politischem Interesse.

„Merely to vote, we are told, is insufficient; one who goes to the polls only vaguely aware of who the candidates are and what they stand for, and who pulls the lever closest to his hand so that he can be done with the business and return to his couch and television, stands hardly, if at all, higher than one who never left the couch [...]. But one who votes should know the issues, scrutinize candidates' statements, and make up one's mind after weighting all the facts: This is how the voter's duty is expressed" (vgl. BRENNAN/LOMASKY 1993: 190).

Die expressive Theorie von Brennan und Lomasky kann damit *normativ* adäquat begründen, wie eine solche demokratische Mikrothik oder Bürgermoral Individuen zur politischen Beteiligung und insbesondere zur Wahlteilnahme mobilisiert. Sie ist zugleich aber auch eine Theorie im *positiven* Sinne, die beansprucht, das reale politische Verhalten der Menschen angemessen darstellen zu können<sup>277</sup>. Tatsächlich lasse sich die faktische Existenz expressiver und moralischer Motive im Bewusstsein der Wähler auch empirisch nachweisen<sup>278</sup>:

---

<sup>277</sup> Zur Differenzierung zwischen positiven und normativen Theorien der Politik siehe Braun 1999, Klein 2002a

<sup>278</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 177f.

So ließ sich bei den amerikanischen Präsidentschaftswahlen der beiden republikanischen Kandidaten Ronald Reagan und George Bush in den 1980er Jahren folgendes beobachten: Zum Ende des Wahltags gingen Bürger aus den östlichen Bundesstaaten auch dann noch zur Wahl, als das Ergebnis – aufgrund der vorab in den Weststaaten schon ermittelten Wahlquote – bereits längst feststand. Die Oststaatler waren bereits darüber im Bilde, dass sie keinerlei Chance mehr haben würden, das Wahlergebnis mit ihrer individuellen Stimme nachhaltig zu beeinflussen bzw. zu ändern. Trotz allem votierten sie dennoch für den von ihnen präferierten Kandidaten. Auf der Grundlage instrumenteller Motive lässt sich dieses Verhalten kaum sinnvoll begründen. Die Wähler handeln folglich irrational. Anders sieht dies aus, wenn man bei der Wahl zusätzlich expressive oder moralische Antriebe in Rechnung stellt. Es geht den Wählern eben nicht um die Erfüllung eines vom Wahlergebnis abhängigen egoistischen Interesses, sondern um einen aus dem Wahlakt selbst entspringenden expressiven Gewinn. Der Nutzen kann darin bestehen, seine Staatsbürgerpflichten zu erfüllen (moralischer Antrieb), sich selbst oder Mitmenschen zu offenbaren, welcher politischen Position man zuneigt und welchem Kandidaten der Vorzug gegeben wird oder auch einfach darin, dass man Spaß an der Wahlteilnahme hat (expressiver Antrieb). Dies alles verschafft unter Umständen eine stärkere Befriedigung als der aus einem bestimmten Wahlergebnis ableitbare materielle Gewinn. Die Identifizierung expressiver Motive im Wählerverhalten hat weitere Implikationen für die Politik als solche. Sollten Wähler in ihren Einstellungen und ihrem Verhalten tatsächlich stark durch nicht-instrumentelle Antriebe angesprochen werden, so folgt daraus, dass sich auch auf der Angebotsseite des politischen Wettbewerbs solche Motive offenbaren müssten. So ist zu vermuten, dass auch das Verhalten von Politikern und Kandidaten expressiven und moralischen Einflüssen unterliegt. Es lässt sich sogar weiter die These aufstellen, dass im Zuge der Entwicklungen der letzten Zeit ein

zunehmender Trend hin zu einem verstärkt emotionalisierten, expressiven Stil der politischen Auseinandersetzung auszumachen ist. Diese zunehmende Symbolisierung der Politik bedeutet für Brennan und Lomasky daher nichts anderes, als dass auch Politiker verstärkt diese expressive Komponente in Rechnung stellen und in ihre Aktionen mit einkalkulieren. „Parties/ candidates/ policies will tend to be oriented toward presenting those principles with which voters are likely to sympathize – principles that articulate what the voter might like to become or that reflect the terms in which the voter might wish to see himself. Political symbols that seem likely to stimulate a sympathetic response in voters – that generate expressive returns – will become the very stuff of democratic politics” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 41).

Politische Symbolisierung meint, dass das äußere Erscheinungsbild der Politik gegenüber konkreten Inhalten kontinuierlich an Bedeutung gewinnt. Wichtiger als die konkreten Beschlüsse sind geeignete Darstellungs- und Repräsentationsformen derselben. Die Parteien präsentieren den Wählern vor allem solche Grundsätze, mit denen sie sich identifizieren können und die in der Gesellschaft größtenteils unumstritten sind. Problematische Aspekte werden dagegen gerne verschwiegen. Dieser Symbolisierungstrend lässt sich auch als das Indiz einer umfassenden „Medialisierung“ des politischen Prozesses interpretieren<sup>279</sup>. War die Nachkriegszeit bis in die 70er Jahre hinein geprägt durch wachsenden Pragmatismus und eine sukzessive Rationalisierung des politischen Systems, so kehrte sich dieser Trend in den meisten westlichen Gesellschaften in der Folgezeit sukzessive um. Beispiele für diesen politischen Wandel, der alle politischen Akteure und Institutionen betrifft, gibt es genug; er vollzieht sich in der politischen

---

<sup>279</sup> Alternative Begriffe sind etwa „Mediakratie“, „Mediokratie“ oder besonders häufig auch „Mediatisierung“. Der letztgenannte Terminus ist insofern ungeeignet, als er auch in anderen Zusammenhängen zum Einsatz gebracht wird. Hier soll daher von „Medialisierung“ die Rede sein. Siehe dazu von Alemann 2001

Berichterstattung der Medien ebenso wie im Wahlkampfrepertoire der Parteien selbst.

#### 4.3.1 Medialisierung der politischen Berichterstattung

Zweifellos haben Medien als „Vermittlungsinstanzen und Brücke der Wähler zur Welt der Politik“ (vgl. KLINGEMANN/ VOLTMER 1989: 221, SCHMITT-BECK 1998: 324) vor allem seit Mitte der 80er Jahre kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Wir leben heute im Zeitalter der Kommunikationsgesellschaft (Münch), der „Cyberdemokratie“ (Sarcinelli) und des „digitalen Kapitalismus“ (Glotz). Informationen, die wir über die Politik benötigen, entnehmen wir in erster Linie Rundfunk, Fernsehen oder Internet. Niklas Luhmann stellt daher zutreffend fest, dass alles, „was wir über unsere Gesellschaft, ja über die Welt, in der wir leben, wissen, wir durch die Massenmedien wissen“ (LUHMANN 1995: 1)<sup>280</sup>.

Die unmittelbare Konsequenz daraus: Die Eindrücke, die von der politischen Arena auf uns eindringen, sind vorab stark gefiltert, gebündelt und eventuell z.T. sogar gesteuert. Je mächtiger die Medien sind, desto stärker werden die Wähler von Zeichen, Bildern und Symbolen angesprochen. Je mehr Ausschnitte, Bilder und Suggestionen über bestimmte Politiker und Kandidaten seitens der Medien verbreitet werden, umso bedeutsamer werden folglich auch die expressiven Elemente innerhalb politischer Zusammenhänge. Dies gilt vor allem für das Verhalten der Wählerinnen und Wähler. Die instrumentelle, output-orientierte Kalkulation des Wählers tritt in den Hintergrund, ausdrucksbetonte, intrinsisch dominierte Elemente treten hervor.

Diese „persuasive“ Wirkung der Medien auf die politischen Einstellungen und Verhaltensweisen der Bürger wurde von den klassischen

---

<sup>280</sup> Siehe dazu auch Sarcinelli 1998

amerikanischen Studien bereits in den 50er Jahren festgestellt. Allerdings ging man damals noch davon aus, dass der Großteil der Wähler von vornherein stabile politische Neigungen aufweist und der Medieneffekt damit insgesamt sehr begrenzt sei (vgl. LAZARSELD u.a. 1949). Dies hat sich seit etwa Anfang der 70er Jahre nachhaltig verändert. Die Medienwirkungsforschung kommt zu dem Befund, dass bedingt durch soziale Wandlungsprozesse der Medieneinfluss bis heute stark zugenommen hat. Politische Berichterstattung, „Agenda-Setting“ und „Priming“ beeinflussen demnach weit stärker das politische Meinungsklima als dies früher der Fall war<sup>281</sup>. Die daraus resultierenden Folgen für das politische Handeln der Bürgerinnen und Bürger liegen auf der Hand. Nicht die Objektivität, d.h. sachliche Abwägung über die „beste“ Alternative, sondern die Parteilichkeit der Wähler wird durch die Medien bewusst aktiviert und verstärkt<sup>282</sup>. Nachrichtenmagazine und Fernsehanstalten zielen in ihrer Wirkung in erster Linie auf die emotionale, affektive Seite, weniger hingegen auf die instrumentelle Gesinnung der Bürger. In der Erlebnisgesellschaft hat sich die Beziehung der Menschen zu Gütern und Dienstleistungen kontinuierlich verändert. Beobachten lässt sich dies u.a. auch in der Werbung: „Produkte werden nicht mehr als Mittel zu einem bestimmten Zweck offeriert, sondern als Selbstzweck“ (VON ALEMANN 1995: 82). Die Parallelen sind offensichtlich: Auch die Medien dienen nicht länger ausschließlich dem (strategischen) Zweck, - (wie noch Mitte des 20. Jahrhunderts) durch Information und politische Aufklärung die instrumentelle, ergebnis-orientierte Kalkulation der Wähler zu stärken, sondern sie zielen mittlerweile stark auf die Unterhaltung, die expressive Seite der Individuen.

---

<sup>281</sup> McCombs/ Shaw 1972, Iyengar/ Kinder 1987, Noelle-Neumann 1977

<sup>282</sup> Ein Ergebnis, zu dem auch schon *Lazarsfeld u.a. 1949* kamen: „Parteigänger brauchen Gründe, parteiisch zu sein; die formalen Medien liefern sie ihnen und verstärken somit ihre Parteilichkeit“ (LAZARSELD u.a. 1949: 128).

### 4.3.2 Medialisierung von Wahlkämpfen und politischer Rhetorik

Wahlkämpfe stellen gewöhnlich eine „massive Intervention in den Routine-Politikprozess dar“ (vgl. KAASE 1998: 45). Auch der Charakter von Wahlkämpfen hat sich grundlegend gewandelt: Kam ihnen früher – wie von Lazarsfeld u.a. herausgestellt – vornehmlich eine Aktivierungs- und Verstärkerfunktion bereits bestehender politischer Dispositionen zu, die im wesentlichen darauf abzielten, das allgemeine Interesse an der Politik zu wecken und Aufmerksamkeit zu erregen, so sind sie heute zu großen Teilen Selbstzweck geworden. Selbstzweck insofern, als es den Parteistrategen nicht länger darum geht, die Wähler über bestimmte Inhalte ihrer Programme zu informieren, als vielmehr bestimmte Assoziationen hervorzurufen, mit denen sie sich identifizieren können (RADUNSKI 1980, 1996). Befunde zu den Wahlkämpfen der vergangenen beiden Bundestagwahlen scheinen dies einwandfrei zu bestätigen<sup>283</sup>.

Politische Rhetorik – im Wahlkampf oder auch im Parlament – wird vor allem von der engen Rational- bzw. Public-Choice-Theorie oftmals als eher nebensächlich abgetan, „as a kind of noise screen to hide the real play of competitive interests underneath“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 97), vergleichbar den Propagandamitteln und den Slogans der Werbeindustrie. Der Wähler soll gleich dem Konsumenten des Marktes die unterschiedlichen „Angebote“ prüfen und sich für die beste Version des „politisch Guten“ entscheiden. Die expressive Theorie kommt zu einem anderen Schluss: „Indeed, if our expressive account of electoral behavior has any validity, it is doubtful whether the characterization of political rhetoric as advertizing is at all adequate“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 97). Politische Rhetorik ist eben nicht mit Werbung gleichzusetzen, die einzig und allein darauf abzielt, bestimmte Güter, d.h. politische Programme an den Mann zu bringen. Die

---

<sup>283</sup> Brettschneider 2002

Parlamentsdebatte ist eben kein „Debattierzirkus“, kein liturgisches Ritual, wie es den alten Athenern, und auch den Demokratietheorien von Rousseau oder Habermas vorschwebt. Es geht *nicht* um die ex post-Legitimation der Demokratie durch rituelle Verfahren, wie Luhmann sagen würde<sup>284</sup>.

Sinn und Zweck politischer Debatten ist vielmehr, dass Politiker sich selbst mit einer bestimmten politisch-ideologischen Position assoziieren und dies dem Publikum, also den Wählern in anschaulicher Weise vermitteln<sup>285</sup>. Ähnlich dem Gerichtsverfahren in einem angelsächsischen Schwurgericht soll in erster Instanz das Plenum überzeugt werden, „one might hope to postulate the audience and perhaps the adjudicators“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 29)<sup>286</sup>. Entsprechend wird der politische Wettstreit oft mit ziemlicher Schärfe geführt und mündet oftmals in einen expressiv bestimmten Schlagabtausch, weniger dagegen in eine sachliche Auseinandersetzung<sup>287</sup>.

Letztlich geht es darum, dass der Wähler sich anhand der (Selbst-)Darstellung der Kandidaten ein Urteil bildet, seinen eigenen Standpunkt in dieser Sachfrage überprüft und schließlich zu einer Entscheidung gelangt, welche Meinung er für sich und nach außen vertritt. Die Kandidaten dienen ihm dabei als Orientierungshilfe. „What voters are doing in large measure is locating themselves in political space, and the positions of *candidates* in that space provide a necessary means to that end“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 98).

---

<sup>284</sup> Luhmann 1968

<sup>285</sup> Die wirkliche Arbeit, d.h. die Ausarbeitung der Programme und Marschrouten für ein Gesetzesvorhaben wird ja ohnehin meist zuvor in den Fachausschüssen abgewickelt.

<sup>286</sup> Als aktuelles Beispiel dafür, dass Parlamentsdebatten zunehmend expressiven Charakter annehmen, kann der Auftritt der Ländervertreter im Bundesrat Anfang 2002 bezüglich der anstehenden Abstimmung über das Zuwanderungsgesetz angeführt werden. Der saarländische Ministerpräsident P. Müller bestätigte in einem Interview später, dass die Kritik der Opposition zu einem Großteil „reines Theater“ war.

<sup>287</sup> Brennan und Lomasky nennen als Beispiel hier die Abtreibungsdebatte der 70er Jahre in den USA, die z.T. von kämpferischer Rhetorik geprägt war. „These terms are laden with moral significance and thus are the stuff of which expressive voting is made“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 30).

### 4.3.3 Konsequenzen der Medialisierung

Diese Beispiele verdeutlichen, dass nicht nur das Wählerverhalten, sondern der politische Bereich insgesamt in zunehmendem Maße von expressiven Elementen geprägt ist: Expressive Motive bestimmten die Medientätigkeit ebenso wie Wahlkämpfe oder parlamentarische Debatten. Die Natur des politischen Wettbewerbs hat in den westlichen Mediendemokratien im Laufe der vergangenen Jahrzehnte somit einen fundamentalen Wandel erfahren. Kam das amerikanische Forscherteam um Lazarsfeld u.a. in den 1940er Jahren noch zu dem Befund, dass politische Impulse höchst selektiv auf die Wähler einströmen. „Kurz: die Flut des politischen Materials konnte zu dieser Zeit niemanden ertränken, ja, sie machte nicht einmal die Füße nass“ (LAZARSFELD u.a. 1969: 160) – so lässt sich heute erwidern, dass der neue Wähler im Rahmen einer zunehmend expressiven Öffentlichkeitsarbeit von Medien, Parteien und Politikern regelrecht zu versinken droht.

Vor dem Hintergrund dieser neuen Trends einer zunehmenden Medialisierung, Personalisierung und Emotionalisierung des politischen Betriebs stellt sich daher die Frage, welche Implikationen der daraus resultierende Bedeutungsgewinn der expressiven Dimension der Politik für die politische Kultur etablierter Demokratien hat. Kann die Politik von diesen Entwicklungen langfristig profitieren oder nimmt sie womöglich dauerhaft Schaden? Brennan und Lomasky gelangen in diesem Punkt zu keiner eindeutigen Prognose<sup>288</sup>. So könne auf der einen Seite davon ausgegangen werden, dass der demokratische Wettbewerb die Individuen mit einer institutionellen Anreizstruktur konfrontiere, die ihre egoistischen Handlungsmotive zugunsten moralischer und gemeinwohlorientierter Überlegungen zurücktreten lassen. Das Unvermögen der Wähler, in direkter Weise Einfluss auf ein bestimmtes Wahlergebnis nehmen zu können, ein

---

<sup>288</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 175ff.

Wahlresultat, das in erster Linie persönliche Vorteile einbringt, führt zu einem klaren Bedeutungsverlust der instrumentellen Dimension des Wählerverhaltens. Der Spielraum für tugendhaftes und altruistisches Verhalten wächst. Ähnlich wie auf ökonomischen Märkten sei auch hier ein „invisible hand“-Mechanismus am Werke, der das eigennützige Handeln der Akteure so koordiniere, dass es letztlich dem Gemeinwohl zugute kommt. Wahlentscheidungen auf der Grundlage expressiver, vor allem moralischer Motive sind somit mikroethisch fundiert und garantieren die Legitimität des politischen Systems.

„Although we stop short of categorically maintaining that individuals have a duty to vote, do have a duty to investigate the issues, and do have a duty to cast ballots for the candidate/policy deemed best for the polity, we argue that these injunctions derive at least some prima facie support from an expressive ethics. To put it another way, if there does exist a well-grounded democratic microethics, its contours are expressive rather than directly consequentialist” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 177).

Eine intensive Medientätigkeit und offensive Wahlkampfführung kann das expressive Verhalten weiter begünstigen. Durch die Berichterstattung in den Tageszeitungen und Nachrichtensendungen, auf Parteiplakaten und in Parlamentsdebatten wird der Wähler permanent mit Meinungen und Standpunkten zu aktuellen politischen Themen konfrontiert. Diese Themen sind häufig Gegenstand in alltäglichen Gesprächen in der Familie oder am Arbeitsplatz. Um mit seiner sozialen Umwelt einvernehmlich zu leben, ist er gezwungen, Kompromisse zu schließen und sich zumindest in den wesentlichen politischen Fragen der herrschenden Meinung anzupassen. Der Wähler wird daher darum bemüht sein, sozialkonforme Positionen expressiv zur Schau zu stellen oder aber (reflexiv) vor sich selbst aufzubauen. Dadurch stabilisiert er seinen Status innerhalb der sozialen Umwelt. Das durch die Medialisierung begünstigte expressive Verhalten erfüllt demnach die wichtige Funktion, zwischenmenschliche Kontakte und Interaktionen in

geordnete Bahnen zu lenken und politische Einstellungen auf vernünftige (rationale) Positionen der herrschenden Meinung einzugrenzen. Expressives Verhalten ist somit ein Stabilisator sowohl sozialer Beziehungs- als auch demokratischer Einstellungsmuster.

Diese optimistische Einschätzung des politischen Wettbewerbs wird von den Autoren allerdings mehrfach relativiert. So sei es keinesfalls zwingend, dass expressives Handeln zwangsläufig am Gemeinwohl orientiert ist. Die spezifische Anreizstruktur demokratischer Wahlen könne ebenso gut auch unerwünschte Handlungen der Wähler begünstigen. „There are grounds for fearing that voting, particularly voting under conditions of secrecy, favors more than does market activity the ‘darker side of the force’” (vgl. BRENNAN/ LOMASKY 1993: 174). Da der Wahlakt in der Anonymität der Wahlkabine stattfindet und altruistisches oder moralisches Handeln von Dritten folglich nicht registriert und positiv vergolten werden kann, ist es möglich, dass Wähler daher in erster Linie ihre Vorurteile, Ressentiments und Abneigungen ausleben (vgl. KLEIN 2002a: 52ff.). Da sie zudem keinerlei unmittelbare Konsequenzen für ihr Verhalten zu fürchten haben, stiften Rachegefühle oder ähnliche Handlungsantriebe unter Umständen einen größeren Nutzen als das Gemeinwohlinteresse.

„Because votes are anonymous, recipients of altruistic concern expressed through the voting act will be unable to identify and express gratitude toward their benefactors [...]. Between altruism and malice, there is some grounds for anxiety that democratic procedures tend to favor the latter” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 174).

Brennan und Lomasky nennen als Beispiel das mögliche Verhalten der deutschen Wähler, die Hitler an die Macht gebracht und dem Nationalsozialismus den Weg bereitet haben<sup>289</sup>. Ingeheim schlummernde Antipathien und über längere Zeit aufgestauter Groll wurden unter Umständen in der Wahl der NSDAP kanalisiert. „A German voter who in

---

<sup>289</sup> Brennan/ Lomasky 1993: 174

1933 cast a ballot for Hitler was able to indulge his antisemitic sentiments at much less cost than she would have born by organizing a program” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 174)<sup>290</sup>.

Es kann also durchaus sein, dass aus einer expressiven Motivation heraus auch die ‚dunkle‘ Seite der Wähler angesprochen wird und dass politische Entwicklungen dadurch bedingt einen höchst unerwünschten Verlauf nehmen. Die Geschichte zeigt, dass so etwas durchaus möglich ist; Beispiele für totalitäre Regime, die durch den entarteten Wählerwillen an die Macht gekommen sind, gibt es genug. Auch hier können die Medien und Propagandaapparate der Parteien eine entscheidende Rolle spielen.

Auf der anderen Seite existieren aber auch Beispiele dafür, dass solche Regime gerade durch die Wähler wieder abgelöst wurden und die unsichtbare Hand des demokratischen Systems letztlich siegreich war. Das Risiko, dass Wahlentscheidungen möglicherweise negative Effekte zur Folge haben, muss wohl stets in Kauf genommen werden und lässt sich nicht einseitig auf die Medialisierung des politischen Systems und die primär expressive Gesinnung der Wähler zurückführen. Ob ein stärkerer Medieneinfluss sich positiv oder negativ auf den politischen Prozess auswirkt, hängt wohl von weiteren Rahmenbedingungen ab, die fallweise geprüft werden müssen.

Eine andere Befürchtung dagegen wiegt schwerer; so steht zu befürchten, dass ein expressiv basiertes Wählerverhalten, das auf einer reinen Präferenzbekundung der zur Wahl stehenden Kandidaten beruht und in dem die instrumentelle, eher sachliche Komponente zurücktritt, demokratietheoretisch in gewisser Weise bedenklich ist. „Moreover, voters are far more likely to fasten onto emotionally vivid features of candidates and policy proposals as vehicle for the identification and expression of their

---

<sup>290</sup> zur Wahl Hitlers und des Nationalsozialismus siehe auch Falter 1991

moral principles than onto broader and more subtle components of the public interest” (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 175). Aktuelle Entwicklungen des politischen Systems deuten darauf hin, dass die Gefahr der Degeneration der politischen Auseinandersetzung langfristig durchaus besteht. Immer weniger wird danach gefragt, welche inhaltlichen Standpunkte die Parteien zu den einzelnen Themen einnehmen. Immer wichtiger dagegen wird die Form der Darstellung von Programmen, Maßnahmen oder Vorschlägen. Allein hierin, so scheint es, sind die Parteien von den Wählern überhaupt noch auseinander zu halten. Der Trend zur „Allerweltpartei“, zur konturlosen „catch-all-party“ (vgl. KIRCHHEIMER 1965) vollzieht sich eher auf der inhaltlichen Ebene – hier gleichen die Parteien sich zunehmend an –, auf der Darstellungsebene dagegen bestehen z.T. noch Unterschiede. Für den politischen Wettbewerb hat dies die Implikation, dass Wahlkämpfe vor allem auf dieser expressiven Darstellungsebene ausgefochten werden und Wähler ihr Augenmerk immer weniger auf die Problemlösungskompetenz der Parteien richten. Die aktuellen Debatten um „Fersehduelle“, „Event-Parteitage“ und die regelrechte Inszenierung von Kandidaten zeigen an, dass diese Problematik sowohl von seiten der Forschung als auch der Öffentlichkeit wahrgenommen wird<sup>291</sup>.

Zu wünschen wäre daher, dass die Medienberichterstattung sich im Vorfeld von Wahlen vor allem auf Sachthemen beschränkt und anstelle der eigenen Auflage bzw Quote in erster Linie die Information der Wähler ins Auge fasst. „Mehr Berichterstattung über Sachthemen, weniger Horse-Race-Journalism – das würde die Wählerinnen und Wähler vor Wahlen in die Lage versetzen, sich ein Bild von der Kompetenz der Parteien und ihres Führungspersonals zu machen“ (BRETTSCHEIDER 2002b: 47)

---

<sup>291</sup> Siehe zum Wahlkampf der letzten Bundestagswahl Brettschneider 2002

## 5. Schlusswort

Das Ziel der Untersuchung bestand darin, den Nutzen unterschiedlicher Theorien des Wählerverhaltens zu überprüfen. Im Focus der Analyse standen dabei insbesondere ökonomische (RC-/ PC-)Modelle. Ein erster Befund ist, dass traditionelle soziologische Konzepte für die Erklärung und Prognose des Wählerverhaltens zu großen Teilen ungeeignet sind. Der soziologische und sozialpsychologische Ansatz der amerikanischen Klassiker betrachtet das Wählerverhalten größtenteils als Reflex des sozialen Lebensstils: „A person thinks politically as he is socially“. Wenn dies tatsächlich zutreffen sollte, d.h. das gesellschaftliche „Sein“ das politische Bewusstsein nachhaltig determinieren würde, wäre in der Tat eine enorme Kontinuität im politischen Wettbewerb zu erwarten. Prozesse eines „Dealignment“, also Wahlenthaltung, Stimmensplitting und elektorale Volatilität deuten allerdings darauf hin, dass diese Kontinuität aktuell nicht vorliegt. Warum unterliegen die Wahlergebnisse gerade heute so große Schwankungen, Fluktuationen und Diskontinuitäten? Mit der Wirkung von sporadischen „cross-pressures“ (Lazarsfeld u.a.) oder kurzfristigen „short-term-forces“ (Campbell u.a.) kann dies nicht plausibel begründet werden. Darüber hinaus sind die Theorien entweder unterkomplex und gehen von einem zu rigiden Erklärungsschema aus oder aber sie sind überspezifiziert und greifen zurück auf psychologische Parameter.

In einem zweiten Schritt stand dann die ökonomische Theorie der Demokratie von Anthony Downs auf dem Prüfstand. Dort heisst es, der rationale, auf der Basis kurzfristiger Kosten-Nutzen-Überlegungen kalkulierende Wähler sei auf dem Vormarsch: ein Homo Oeconomicus, der eine bestimmte Partei/ einen bestimmten Kandidaten an die Macht bringen will, folglich auch nur das Wahlergebnis im Auge hat und konsequent zweckrational handelt. Diese Theorie scheitert bereits daran, überhaupt die Wahlteilnahme plausibel erklären zu können. Ausserdem bleibt größtenteils

ungeklärt, welche Motive die eigentliche Wahlentscheidung determinieren. Insbesondere die mögliche Wirkung von Kandidaten (Persönlichkeit, Charisma) oder auch der Einfluss der Medien (Agenda-Setting, Priming) finden in einem ökonomischen Modell des Wählerverhaltens keine Berücksichtigung. Verschiedene Lösungsvorschläge, die zur Beseitigung dieser Theorieanomalien unternommen wurden, unterlaufen grundlegende Modellannahmen des Ansatzes und sind daher abzulehnen.

Alternativ wurde in einem dritten Schritt schließlich die expressive Theorie des Wählerverhaltens von Brennan und Lomasky vorgestellt. Die Autoren zeigen auf, dass die Paradoxien des ökonomischen Ansatzes im Kontext der Wahlforschung weniger aus der Struktur des Modells, als vielmehr einer all zu strengen Auslegung einzelner Basishypothesen resultieren. Durch eine sinnvolle Modifikation des ökonomischen Akteursmodells gelingt ihnen insbesondere eine adäquate Alternative zum strikt rational agierenden Homo Oeconomicus. „Somewhere between the total amorality of the public choice line and the moral hubris of the heroic one, there is some middle ground“ (BRENNAN/ LOMASKY 1993: 225). Durch diese Korrektur weiten sie das Handlungsmodell aus und führen implizit moralische und expressive Motive des Wählerverhaltens ein. Eine solche Ausdehnung des ökonomischen Ansatzes ist dann zulässig, wenn zwischen unterschiedlichen institutionellen Handlungskontexten differenziert wird. Eine Anwendung der expressiven Theorie scheint immer dann sinnvoll, wenn sie sich in ihrer Erklärungs- und Prognoseleistung auf Hochkostensituationen (bzw. Situationskontexte mit hohen Opportunitätskosten) beschränkt. Problematisch ist allerdings, dass durch diese „Lösung“ der Anspruch, soziales Handeln umfassend erklären zu können, ausgehebelt wird. Ein solcher Verstoß gegen das Gebot „motivationaler Neutralität“ ist meiner Meinung nach aber im Vergleich zu den teilweise recht realitätsfernen Annahmen einer engen RC-Version noch immer das kleinere Übel.

Die Erklärungskraft der expressiven Theorie zeigt sich nicht nur auf der theoretischen Ebene, sondern tritt zusätzlich auch auf der empirischen Beobachtungsebene deutlich zu Tage. Aktuelle Entwicklungen des politischen Systems wie eine zunehmende Personalisierung, Amerikanisierung und Medialisierung der politischen Auseinandersetzung lassen sich mit ihr plausibler klären als mit einem orthodoxen ökonomischen Ansatz. Es wird darüber hinaus deutlich, dass sich der Erklärungsanspruch nicht ausschließlich auf Aspekte des Wählerverhaltens beschränkt, sondern auch auf weitere politische Zusammenhänge Bezug nimmt. Ähnlich wie Downs gelingt Brennan und Lomasky damit eine recht umfassende „Theorie der Demokratie“, die der politischen Philosophie in Zukunft möglicherweise sinnvolle Anstöße zu liefern vermag.

Positiv hervorzuheben ist daher der Versuch, die expressive Theorie durch eine besondere Mikroethik ex post zu begründen. Die Argumentation knüpft dabei an klassische Überlegungen an, die von einem Mechanismus der „unsichtbaren Hand“ ausgehen, der die egoistischen Interessen der Akteure zugunsten gemeinwohlorientierter und moralischer Überlegungen stark in den Hintergrund drängt. Diese Tendenz könne sogar noch gefördert werden, indem bestimmte institutionelle Rahmenbedingungen der Wahl entsprechend modifiziert werden. Brennan und Pettit plädieren in dem Zusammenhang gar dafür, in Anlehnung an die liberale Tradition um John Stuart Mill den „Geheimkult“ der Wahl zu enthüllen und entsprechende Rechtsregeln, die eine geheime Wahl vorschreiben, aus den Verfassungen zu streichen<sup>292</sup>. Ist die Wahl geheim, müssen die Wähler ihre Entscheidung gegenüber Dritten nicht argumentativ rechtfertigen und sind keinem Zwang ausgesetzt, „to vote in a discursively defensible manner“ (BRENNAN/PETTIT 1990: 324). Es besteht dann die Gefahr, dass der Wählerwillen unerwünschte Konsequenzen für das Gemeinwohl zur Folge hat. Würde das

---

<sup>292</sup> Brennan/ Pettit 1990; siehe dazu auch Brennan/ Lomasky 1993: 167 ff., Brennan/ Hamlin 2000

Wahlgeheimnis dagegen aufgehoben, wären die Wähler gezwungen, ihre Entscheidungen vor ihren Mitmenschen zu begründen und die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich am Gemeinwohl orientieren, steigt.

„The veiling of the vote was hailed in the nineteenth century as a triumph for democracy. It was nothing of the sort. It was a Pyrrhic victory which devalued the vote and alienated the citizenry [...]. Make voting relatively public and we may expect to see the emergence of a more robust, republican form of democratic life“ (vgl. BRENNAN/ PETTIT 1990: 328, 332).

Für die Demokratie hat diese expressive Theorie des Wählerverhaltens weitreichende Implikationen. In ihrem neuen Buch gehen Brennan und Hamlin soweit, daraus ein Argument für die normative Überlegenheit repräsentativer Demokratien abzuleiten<sup>293</sup>. Ohne dass an dieser Stelle darauf im näheren eingegangen werden muss, kann abschließend festgehalten werden, dass es sich bei der expressiven Theorie um einen Entwurf handelt, der einerseits der Demokratietheorie neue Impulse liefert und andererseits ungeachtet aller sicherlich berechtigten Einwände ein fundiertes Erklärungskonzept für die Analyse des individuellen Verhaltens der Wählerinnen und Wähler bereitstellt. Fasst man expressive Wahlmotive vor allem als moralische Überlegungen auf und stellt man den grundlegenden sozialen Wandel in Rechnung, der in den letzten Jahren und Jahrzehnten stattgefunden hat, so lässt sich der allgemeine Rückgang der Wahlbeteiligung in den meisten westlichen Demokratien adäquat erklären.

„Sense of duty may be weakening somewhat, and this should not surprise us. The process secularization, in particular, has nourished a sense of moral relativism that makes it more difficult for people to be certain that voting is good and not voting is wrong [...]. It could be, however, that this sense of duty is slowly eroding and that turnout is going downward in the long term“ (BLAIS 2000: 114).

---

<sup>293</sup> Brennan/ Hamlin 2000: 169ff.

## 6. Literaturverzeichnis:

- ALBERT, H. (1977): Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm. In: *Lenk, H. (Hrsg.): Handlungstheorien – interdisziplinär, 4. München: 177-225.*
- ALDRICH, J. H. (1993): Rational Choice and Turnout. In: *American Journal of Political Science, 37: 246-278.*
- ALDRICH, J. H. (1997): When is it rational to vote? In: *Mueller, D. C. (Hrsg.): Perspectives on Public Choice. New York: 373-391.*
- ALEMANN, U. v. (1995): Parteien. Hamburg.
- ALEMANN, U. v. (2001): Parteien und Medien. In: *Gabriel, O. W./ Niedermayer, O./ Stöss, R.: Parteiendemokratie in Deutschland. Bonn: 467-484.*
- ALLINGHAM, M. (2002): Choice Theory. Oxford.
- ALMOND, G. A./ VERBA, S. (1963): The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton.
- ALMOND, G. A./ VERBA, S. (Hrsg.) (1980): The Civic Culture Revisited. Boston/ Toronto.
- ARISTOTELES (1997): Nikomachische Ethik. Stuttgart.
- ARNIM, H.-H. v. (1993): Staat ohne Diener. Was schert die Politiker das Wohl des Volkes? München.
- ARMINGEON, K. (1994): Gründe und Folgen niedriger Wahlbeteiligung. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 46: 43-64.*
- ARROW, K. (1971): Social Choice and Individual Values. New Haven.
- AUSTIN, J. L. (1981): How to Do Things with Words. Oxford.
- AXELROD, R. (1984): The evolution of cooperation. New York.
- BAGEHOT, W. (1971): Die englische Verfassung. Neuwied.
- BAUMOL, W. J./ BOWEN, W. G. (1966): Performing Arts – The Economic Dilemma. Twentieth Century Fund. Cambridge/ Mass.
- BAURMANN, M. (1996): Der Markt der Tugend – Recht und Moral in der modernen Gesellschaft. Tübingen.
- BECK, U. (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/ M.
- BECKER, G. S. (1976): The Economic Approach to Human Behavior. Chicago and London.
- BECKER, G. S./ BECKER, G. N. (1998): Die Ökonomik des Alltags. Tübingen.

- BECKER, R. (2002): Das Paradox der Wahlbeteiligung, das keines ist. Eine theoretische Rekonstruktion und empirische Anwendung des Ansatzes von Downs aus der Perspektive der Theorie subjektiver Erwartung. In: Klingemann, H.-D./ Kaase, M. (Hrsg.): *Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998*: 555-594.
- BEHNKE, J. (1999): Räumliche Modelle der sachfragenorientierten Wahlentscheidung. Formale Analyse und empirische Untersuchungen der Determinanten ihrer Eignung zur Prognose der Parteienwahl. Hamburg.
- BEHRENS, P. (1986): Die ökonomischen Grundlagen des Rechts. Politische Ökonomie als rationale Jurisprudenz. Tübingen.
- BENNETT, L. W./ SALISBURY, B. R. (1987): Rational Choice: The Emerging Paradigm in Election Studies. In: Long, S. (Hrsg.): *Research in Micropolitics. A Research Annual. Voting Behavior II*. Greenwich/ London: 1-30.
- BERELSON, B. R./ LAZARFELD, P. F./ MCPHEE, W. N. (1954): *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago.
- BERG-SCHLOSSER, D./ SCHISLER, J. (Hrsg.) (1987): *Politische Kultur in Deutschland. Bilanz und Perspektiven der Forschung*. Sonderheft 18 der Politischen Vierteljahresschrift.
- BLAIS, A. (2000): *To Vote or Not To Vote. The Merits and Limits of Rational Choice Theory*. Pittsburgh.
- BLAIS, A./ DOBRZYNSKA, A. (1998) : Turnout in Electoral Democracies. In: *European Journal of Political Research*, 33: 239-266.
- BONFADELLI, H. (1994): *Die Wissenskluff-Perspektive. Massenmedien und gesellschaftliche Information*. Konstanz.
- BOVERMANN, R. (1998): Kommunalwahlen und kommunales Wahlverhalten. In: Andersen, U. (Hrsg.): *Kommunalpolitik in Nordrhein-Westfalen im Umbruch. Landeszentrale für politische Bildung*. Köln, Stuttgart, Berlin, 160-184.
- BRADIE, M. (2002): Individualism and Holism in the Social Sciences. In: *Analyse und Kritik*, 24/1: 87-100.
- BRAUN, D. (1999): *Theorien rationalen Handelns in der Politikwissenschaft. Eine kritische Einführung*. Opladen.
- BRENNAN, G. (1997): Rational Choice and Political Theory. In: Vincent, A. (Hrsg.): *Political Theory. Tradition and Diversity*. Cambridge: 89-111.
- BRENNAN, G./ BUCHANAN, J. M. (1984): Voter Choice. In: *American Behavioral Scientist*, Vol. 28, No. 2: 185-201.

- BRENNAN, G./ HAMLIN, A. (1989): Politics with romance: Towards a theory of democratic socialism. In: *Hamlin, A./ Pettit, P. (Hrsg.): The good polity: Normative analysis of the state. New York: 49-66.*
- BRENNAN, G./ HAMLIN, A. (2000): Democratic Devices and Desires. Cambridge.
- BRENNAN, G./ LOMASKY, L. (1985) : The Impartial Spectator Goes to Washington: Toward a Smithian Theory of Electoral Behavior. In: *Economics and Philosophy, 1: 189-211.*
- BRENNAN, G./ LOMASKY, L. (1993): Democracy and Decision. The Pure Theory of Electoral Preference. Cambridge.
- BRETTSCHEIDER, F. (2002a): Spitzenkandidaten und Wahlerfolg. Personalisierung – Kompetenz – Parteien. Ein internationaler Vergleich. Wiesbaden.
- BRETTSCHEIDER, F. (2002b): Die Medienwahl 2002: Themenmanagement und Berichterstattung. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte, B 49-50: 36-47.*
- BUCHANAN, J. M. (1954): Individual Choice and in Voting and the Market. In: *Journal of Political Economy, 62: 334-343.*
- BUCHANAN, J. M. (1987): What Should Economists Do? Indianapolis.
- BUCHANAN, J. M./ TULLOCK, G. (1962): The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor.
- BÜRKLIN, W. (1994): Verändertes Wählerverhalten und der Wandel der politischen Kultur. In: *Bürklin, W./ Roth, D. (Hrsg.): Das Superwahljahr: Deutschland vor unkalkulierbaren Regierungsmehrheiten.? Köln: 27-53.*
- BÜRKLIN, W./ KLEIN, M. (1998): Wahlen und Wählerverhalten. Eine Einführung. Opladen.
- BUTLER, D./ STOKES, D. E. (1974): Political Change in Britain: The Evolution of Electoral Choice. London.
- CAMIC, C. (1986): The Matter of Habit. In: *American Journal of Sociology, 91: 1039-1087.*
- CAMPBELL, A./ GURIN, G./ STOKES, D. (1954): The Voter Decides. Evanston.
- CAMPBELL, A./ CONVERSE, P./ MILLER, W./ STOKES, D. (1960): The American Voter. New York.
- COLEMAN, J. S. (1986): Individual Interests and Collective Action: Selected Essays. Cambridge [u.a.].
- COLEMAN, J. S. (1992): Foundations of Social Theory. Cambridge/ London.

- CONGLETON, R. D. (1991): Information, Special Interest, and Single-Issue Voting. In: *Public Choice*, 69: 39-49.
- CONVERSE, P. (1966): The Concept of the Normal Vote. In: *Campbell, A. u.a. (Hrsg.): Elections and the Political Order. New York: S. 9-39.*
- CREWE, I. (1992): Changing Votes and Unchanging Voters. In: *Electoral Studies*, 11/4: 335-345.
- DAHRENDORF, R. (1974): Homo Sociologicus: Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. In: *Dahrendorf, R.: Pfade aus Utopia. Arbeiten zur Theorie und Geschichte der Soziologie. Gesammelte bhandlungen. München.*
- DALTON, R. J. (1996): Citizen Politics in Western Democracies. Public Opinion and Political Parties in the United States, Great Britain, West Germany, and France. 2. Aufl. Chatham.
- DALTON, R. J. (2000): Citizen Attitudes and Political Behavior. In: *Comparative Political Studies*, Vol. 33, No. 6/7: 912-940.
- DALTON, R. (2001): The Decline of Party Identification. In: *Dalton, R. J./ Wattenberg, M. P. (Hrsg.): Parties without Partisans. Political Change in Advanced Industrial Democracies. Oxford: 19-36.*
- DALTON, R./ ROHRSCHEIDER, R. (1987): Wählerwandel und die Abschwächung der Parteieigungen von 1972 bis 1987. In: *Kaase, M./ Klingemann, H.-D.: Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1983.*
- DALTON, R./ WATTENBERG, M. (1993): The Not So Simple Act of Voting. In: *Finifter, A. W. (Hrsg.): Political Science. The State of the Discipline II. Washington D. C.: 194-218.*
- DALTON, R./ WATTENBERG, M. P., (2001) (Hrsg.): Parties without Partisans. Political Change in Advanced Industrial Democracies. Oxford.
- DALTON, R./ BECK, P./ FLANAGAN, S. (1984): Electoral Change in Advanced Industrial Democracies: Realignment or Dealignment? Princeton.
- DIEKMANN, A. (1996): Homo ÖKOnomicus. Anwendungen und Probleme der Theorie rationalen Handelns im Umweltbereich. In: *Diekmann, A./ Jaeger, C. C. (Hrsg.): Umweltsoziologie. Sonderheft 36 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Opladen: 89-118.*
- DIEKMANN, A. (2002): Rational Choice Theorie in den Sozialwissenschaften. München.
- DIEKMANN, A./ PREISENDÖRFER, P. (1992): Persönliches Umweltverhalten. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 44: 226-251.
- DIEKMANN, A./ PREISENDÖRFER, P. (1998a): Zur scheinbaren Widerlegung der Low-Cost-Hypothese. Kommentar zu Steffen Kühnel und

- Sebastian Bamberg's Untersuchung umweltgerechten Verkehrsverhaltens. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 27: 271-272.
- DIEKMANN, A./ PREISENDÖRFER, P. (1998b): Umweltbewusstsein und Umweltverhalten in Low- und High-Cost-Situationen. Eine empirische Überprüfung der Low-Cost-Hypothese. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 27: 438-453.
- DÖRING, W. (1993): Großbritannien: Regierung, Gesellschaft und politische Kultur. Opladen.
- DOWNS, A. (1968): Ökonomische Theorie der Demokratie. Tübingen.
- DURKHEIM, E. (1999): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. Frankfurt/ M.
- EASTON, D. (1965): A System Analysis of Political Life. New York.
- EASTON, D. (1975): A Re-Assessment of the Concept of Political Support. In: *British Journal of Political Science*, 5: 435-457.
- ECKSTEIN, G. (1995): Rationale Wahl im Mehrparteiensystem. Die Bedeutung von Koalitionen im räumlichen Modell der Parteienkonkurrenz. Frankfurt/ M.
- EILFORT, M. (1994): Der Nichtwähler: Wahlenthaltung als Form des Wahlverhaltens. Paderborn.
- EILFORT, M. (1995): Krise oder Normalisierung? Nichtwähler im „Superwahljahr“ – soviel Konfusion wie Klarheit. In: *Zeitschrift für Parlamentsfragen* 26: 183-192.
- ELSTER, J. (1990): Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge.
- ESSER, H. (1990): „Habits“, „Frames“ und „Rational Choice“. Die Reichweite von Theorien der rationalen Wahl. In: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 19, Heft 4: 231-247.
- ESSER, H. (1991): Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und „Rational Choice“. Tübingen.
- ESSER, H. (1993): Soziologie: Allgemeine Grundlagen. Frankfurt/ M.
- ESSER, H. (1999): Soziologie: Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln. Frankfurt/ M.
- ESSER, H. (2000): Soziologie: Spezielle Grundlagen. Band 5: Institutionen. Frankfurt/ M.
- ETZIONI, A. (1986): Die faire Gesellschaft. Jenseits von Sozialismus und Kapitalismus. Frankfurt/ M.

FALTER, J. W. (1977): Einmal mehr: Lässt sich das Konzept der Parteiidentifikation auf deutsche Verhältnisse übertragen? In: *Politische Vierteljahresschrift*, 18: 476-500.

FALTER, J. W. (1991) Hitlers Wähler. München.

FALTER, J.W./ RATTINGER, H. (1992): Taugt sie wirklich so wenig, die deutsche Wahlforschung? Eine Replik auf Rainer-Olaf Schultze. In: *Zeitschrift für Parlamentsfragen*, 2/92: 354-360.

FALTER, J. W./ SCHUMANN, S. (1994): Der Nichtwähler – das unbekannte Wesen. In: *Klingemann, H.-D./ Kaase, M. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1990: 161-213.*

FALTER, J. W./ SCHUMANN, S./ WINKLER, J. (1990): Erklärungsmodelle von Wählerverhalten. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 37-38: 3-13.

FALTER, J. W./ SCHOEN, H./ CABALLERO, C. (2000): Dreißig Jahre danach: Zur Validierung des Konzepts ‚Parteiidentifikation‘ in der Bundesrepublik. In: *Klein, M./ Jagodzinski, W./ Mochmann, E./ Ohr, D. (Hrsg.): 50 Jahre empirische Wahlforschung in Deutschland. Wiesbaden: 235-271.*

FELD, L. P./ KIRCHGÄSSNER, G. (2002): Erwartete Knappheit und die Höhe der Wahlbeteiligung: Emoiische Ergebnisse für die neunziger Jahre. In: *Klingemann, H.-D./ Kaase, M. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998: 415-441.*

FEREJOHN, J./ FIORINA, M. P. (1974): The Paradox of Not Voting. A Decision Theoretic Analysis. In: *American Political Science Review*, 68: 525-536.

FESTINGER, L. (1976): A Theory of Cognitive Dissonance. Evanston.

FIORINA, M. P. (1976): The Voting Decision: Instrumental and Expressive Aspects. In: *Journal of Politics*, 38: 390-415.

FIORINA, M. P. (1990): Retrospective Voting in American National Elections. New Haven/ London.

FIORINA, M. P. (1997): Voting Behavior. In: *Mueller, D. C. (Hrsg.): Perspectives on Public Choice. New York: 391-415.*

FREY, B. S. (1989): Möglichkeiten und Grenzen des Ökonomischen Denkansatzes. In: Schäfer, H.-B./ Wehrt, K. (Hrsg.): Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften: Sechs Wortmeldungen. Frankfurt/ M./ New York: 60-102.

FREY, B. S. (1994): How Intrinsic Motivation is Crowded Out and In. In: *Rationality and Society*, 6/3: 334-352.

- FRIEDMAN, M. (1968): The Methodology of Positive Economics. In: Brodbeck, M. (Hrsg.): *Reading in the Philosophy of the Social Sciences*. New York/London: 508-528.
- FUCHS, D./ KÜHNEL, S. (1994): Wählen als Rationales Handeln: Anmerkungen zum Nutzen des Rational Choice-Ansatzes in der empirischen Wahlforschung. In: Kaase, M./ Klingemann, H.-D. (Hrsg.): *Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1990*. Opladen: 305-364.
- FUKUYAMA, F. (1995): Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen. München.
- FURSTENBERG Jr., F.-F. (1987): Fortsetzungsehen. In: *Soziale Welt* 38, 29-39.
- GABRIEL, O. W. (2001): Parteiidentifikation, Kandidaten und politische Sachfragen als Bestimmungsfaktoren des Parteienwettbewerbs. In: Gabriel, O. W./ Niedermayer, O./ Stöss, R.: *Parteiendemokratie in Deutschland*. Bonn: 228-251.
- GABRIEL, O. W./ BRETTSCHEIDER, F. (1998): Die Bundestagswahl 1998: Ein Plebiszit gegen Kanzler Kohl? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 5298: 20-32.
- GEHRING, U. W./ WINKLER, J. R. (1997): Parteiidentifikation, Kandidaten- und Issueorientierung als Determinanten des Wahlverhaltens in Ost- und Westdeutschland. In: Gabriel, O. W. (Hrsg.): *Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland*. Opladen: 473-506.
- GILLJAM, M./ HOLMBERG, S. (1995): Schweden: Von der Klassenwahl zur Issuewahl. In: Pappi, F. U. (Hrsg.): *Wählerverhalten in Skandinavien*. 307-323.
- GLUCHOWSKI, P. M./ WILAMOWITZ-MOELLENDORFF, U. v. (1998): The Erosion of Social Cleavages in Western Germany, 1971-97. In: Anderson, C. J./ Zelle, C. (Hrsg.): *Stability and Change in German Elections*. How Elections Merge, Converge, or Collide. London: 13-30.
- GLUCHOWSKI, P./ GRAF, J./ WILAMOWITZ-MOELLENDORFF, U. v. (2001): Sozialstruktur und Wahlverhalten in der Bundesrepublik Deutschland. In: Gabriel, O. W./ Niedermayer, O./ Stöss, R.: *Parteiendemokratie in Deutschland*. Bonn: 181-203.
- GLUCHOWSKI, P./ PLASSER, F./ ULRAM, P. A. (1991): Politisch-kultureller Wandel in Deutschland. Eine Übersicht über Veränderungen und Wandlungslinien. In: Plasser, F./ Ulram, P. A. (Hrsg.): *Staatsbürger oder Untertanen? Politische Kultur Deutschlands, Österreichs und der Schweiz im Vergleich*. Frankfurt/ M. [u.a.]: 157-213.

- GOFFMAN, E. (1996): Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag. München.
- GOODIN, R./ ROBERTS, K. W. S. (1975): The Ethical Voter. In: *American Political Science Review*, 69: 926-928.
- GOULD, M. (2003): The rational choice controversy in historical sociology. Chicago.
- GRAFSTEIN, R. (1991): An Evidential Decision Theory of Turnout. In: *American Journal of Political Science*, 25: 989-1010.
- GREEN, D. P./ SHAPIRO, I. (1992): Pathologies of Rational Choice Theory. A Critique of Applications in Political Science. New Haven/ London.
- GREIFFENHAGEN, M./ GREIFFENHAGEN, S. (Hrsg.) (2000): Handwörterbuch zur politischen Kultur der Bundesrepublik Deutschland. Opladen.
- HABERMAS, J. (1995): Theorie des kommunikativen Handelns. Band I: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt/ M.
- HARSANYI, J. C. (1969): Rational-Choice-Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories. In: *World Politics*, 21: 513-538.
- HARTMANN, P. H. (1989): Warum dauern Ehen nicht ewig? Opladen.
- HARTMANN, P. H. (1999): Lebensstilanalyse: Darstellung, Kritik, Weiterentwicklung. Opladen.
- HILL, P. B. (2002): Rational Choice. Bielefeld.
- HIRSCHMAN, A. O. (1974): Abwanderung und Widerspruch. Tübingen.
- HIRSCHMAN, A. O. (1984): Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt/ M.
- HOMANN, K./ SUCHANEK, A. (1989): Methodologische Überlegungen zum ökonomischen Imperialismus. In: *Analyse und Kritik*, 11: 70-93.
- HONDRICH, K. O./ ARZBERGER, C. (1992): Solidarität in der modernen Gesellschaft. Frankfurt/ M.
- HOWARD, J. A. (1977): Consumer Behavior. Application of Theory. New York.
- HRADIL, S. (2001): Sozialer Wandel/ Gesellschaftliche Entwicklungstrends. In: *Schäfers, B./ Zapf, W. (Hrsg.): Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands. 2. erw. Aufl.. Bonn: 642-653.*
- HUME, D. (1964): An Enquiry Concerning Human Understanding. In: *Green, T. H./ Grose, T. H. (Hrsg.): David Hume. Essays. Aalen.*
- INGLEHART, R. (1989): Kultureller Umbruch. Wertewandel in der westlichen Welt. Frankfurt/ New York.

- INGLEHART, R. (1997): *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton.
- IYENGAR, S./ KINDER, D. R. (1987): *News that Matters*. Chicago.
- JUNG, M./ ROTH, D. (1998): Wer zu spät geht, den bestraft der Wähler. Eine Analyse der Bundestagswahl 1998. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 52/98: 2-19.
- KAASE, M. (1984): The Challenge of the "Participatory Revolution" in Pluralist Democracies. In: *International Political Science Review*, 5: 299-318.
- KAASE, M. (1994): Is there Personalization in Politics? Candidates and Voting Behavior in Germany. In: *International Political Science Review*, 15: 211-230.
- KAASE, M. (1998): Demokratisches System und die Mediatisierung des politischen Systems. In: *Sarcinelli, U. (Hrsg.): Politikvermittlung und Demokratie in der Mediengesellschaft*. Bonn: 24-52.
- KALTEFLEITER, W./ NISSEN, P. (1980): *Empirische Wahlforschung: Eine Einführung in Theorie und Technik*. Paderborn.
- KANT, I. (1913): *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. In: Kant, I.: *Gesammelte Schriften*, 4. Berlin.
- KEVENHÖRSTER, P. (1976): Parallelen und Divergenzen zwischen gesamtssystemarem und kommunalem Wahlverhalten. In: *Konrad-Adenauer-Stiftung, Institut für Kommunalwissenschaften (Hrsg.): Kommunales Wahlverhalten*. Bonn: 241-283.
- KELLE, U./ LÜDEMANN, C. (1995): „Grau, treuer Freund ist alle Theorie...“. Rational Choice und das Problem der Brückenannahmen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 1: 249-267.
- KINDER, D./ KIEWIT, D. R. (1985): Sociotropic Politics. In: *British Journal of Political Science*, 11: 129-161.
- KINCAID, H. (1997): *Individualism and the Unity of Science*. Cambridge.
- KIRCHGÄSSNER, G. (1990): Hebt ein knapper Wahlausgang die Wahlbeteiligung? Die Überprüfung der ökonomischen Theorie der Wahlbeteiligung anhand der Bundestagswahl 1987. In: Kaase, M./ Klingemann, H.-D. (Hrsg.): *Wahlen und Wähler. Analysen aus Anläß der Bundestagswahl 1987*. Opladen.
- KIRCHGÄSSNER, G. (1991): *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Tübingen.
- KIRCHGÄSSNER, G. (1997a): Expected Closeness and turnout: An empirical analysis for the German Elections, 1983-1994. In: *Public Choice*, 91: 3-25.

- KIRCHGÄSSNER, G. (1997b): Auf der Suche nach dem Gespenst des Ökonomismus. Einige Bemerkungen über Tausch, Märkte und die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse. In: *Analyse und Kritik*, 19: 127-152.
- KIRCHHEIMER, O. (1965): Der Wandel des westeuropäischen Parteiensystems. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 6: 20-41.
- KIRSCH, G. (1997): *Neue Politische Ökonomie*. Düsseldorf.
- KLEIN, M. (2002a): Wählen als Akt expressiver Präferenzoffenbarung. Eine Anwendung der Conjoint-Analyse auf die Wahl zur Hamburger Bürgerschaft vom 21. September 1997. Frankfurt/ New York.
- KLEIN, M. (2002b): Instrumentelles oder expressives Wählen. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Hamburger Bürgerschaftswahl vom 21. September 1997. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 31: 411-434.
- KLEINHENZ, T. (1995): *Der Nichtwähler*. Opladen.
- KLIEMT, H. (1986): The Veil of Insignificance. In: *Europäische Zeitschrift für Politische Ökonomie*, 2/3: 333-344.
- KLINGEMANN, H.-D./ STEINWEDE, J. (1993): Traditionelle Kerngruppenbindung der Wähler in der Bundesrepublik. Stabilität oder Veränderung in den 80er Jahren? In: *Klingemann, H.-D./ Luthardt, W. (Hrsg.): Wohlfahrtsstaat, Sozialstruktur und Verfassungsanalyse*. Opladen: 48-63.
- KLINGEMANN, H.-D./ KAASE, M. (1994): *Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1990*. Opladen.
- KLINGEMANN, H.-D./ VOLTMER, K. (1989): Massenmedien als Brücke zur Welt der Politik. Nachrichtennutzung und politische Beteiligungsbereitschaft, In: *Kaase, M./ Schulz, W. (Hrsg.): Massenkommunikation. Theorien, Methoden, Befunde. Sonderheft 30 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Opladen: 221-238.
- KRIMMEL, I. (1998): Die Beteiligung an Wahlen auf verschiedenen Ebenen des politischen Systems. In: *Gabriel, O. W. (Hrsg.): Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland*. Opladen,,: 25-42.
- KROMREY, H. (1995): *Empirische Sozialforschung*. Opladen.
- KÜHNEL, S. (2001): Kommt es auf die Stimme an ? Determinanten von Teilnahme und Nichtteilnahme an politischen Wahlen. In: *Koch, A./ Wasmer, M./ Schmidt, P. (Hrsg.): Politische Partizipation in der Bundesrepublik Deutschland. Empirische Befunde und theoretische Erklärungen*. Opladen: 11-42.

- KÜHNEL, S./ BAMBERG, S. (1998): Überzeugungssysteme in einem zweistufigen Modell rationaler Handlungen. Das Beispiel umweltgerechten Verkehrsverhaltens. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 27: 256-270.
- KÜHNEL, S./ FUCHS, D. (1998): Nichtwählen als rationales Handeln: Anmerkungen zum Nutzen des Rational-Choice-Ansatzes in der Empirischen Wahlforschung. In: *Kaase, M./ Klingemann, H.-D. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1994. Opladen: 317-356.*
- KUNZ, V. (1997): Theorien rationelen Handelns. Konzepte und Anwendungsprobleme. Opladen.
- LAKATOS, I./ MUSGRAVE, A. (Hrsg.): Kritik und Erkenntnisfortschritt. Braunschweig.
- LANE, R. E. (1959): *Political Life. Why People get Involved in Politics.* Glencoe.
- LASS, J. (1995): Vorstellungsbilder über Kanzlerkandidaten: Zur Diskussion um die Personalisierung von Politik. Wiesbaden.
- LATSIS, S. J. (1972): Situational Determinism in Economics. In: *British Journal for the Philosophy of Science*, 23: 207-245.
- LAZARFELD, P./ BERELSON, B./ GAUDET, H. (1949): *The Peoples' Choice. How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Campaign.* 2. Aufl. New York.
- LEE, D. R. (1988): Politics, Ideology and the power of public choice. In: *Virginia Law Review*, 74: 191-198.
- LEPSIUS, M. R. (1973): Parteiensystem und Sozialstruktur. Zum Problem der Demokratisierung der deutschen Gesellschaft. In: *Ritter, G. A. (Hrsg.): Die deutschen Parteien vor 1918. Köln: 56-80.*
- LINDENBERG, S. (1985): An Assessment of the New Political Economy: It's Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular. In: *Sociological Theory*, 3: 99-114.
- LINDENBERG, S. (1990): Homo Socio-Oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economists*, 146: 727-748.
- LIPSET, S. M. / ROKKAN, S. (1967): Cleavage Structures, Party Systems and, Voter Alignments: An Introduction. In: *Lipset, S. M./ Rokkan, S. (Hrsg.): Party Systems and Voter Alignments: Cross National Perspectives. New York: 1-64.*
- LOMASKY, L./ BRENNAN, G. (2000): Is there a Duty to Vote? In: *Social Philosophy and Policy*, 17: 62-87.
- LÜDEMANN, C. (1997): Rationalität und Umweltverhalten. Die Beispiele Recycling und Verkehrsmittelwahl. Wiesbaden.

- LUHMANN, N. (1998): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Frankfurt/ M.
- LUHMANN, N. (1999): Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie. Frankfurt/ M.
- MAIER, J. (2000a): Politikverdrossenheit in der Bundesrepublik Deutschland. Opladen.
- MAIER, J. (2000b): Die zentralen Dimensionen der Politikverdrossenheit und ihre Bedeutung für die Erklärung von Nichtwahl und ‚Protestwahl‘ in der Bundesrepublik Deutschland. In: *Deth, J. v./ Rattinger, H./ Roller, E. (Hrsg.): Die Republik auf dem Weg zur Normalität? Opladen: 227-249.*
- MAIER, J./ RATTINGER, H. (2000): Methoden der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse. Arbeitsbuch mit Beispielen aus der Politischen Soziologie. München/ Wien.
- MARGOLIS, H. (1977): From Confusion to Confusion: Issues and the American Voter (1956-1972). In: *American Political Science Review, 71: 31-43.*
- MARGOLIS, H. (1982): Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice. Cambridge.
- MCCOMBS, M. E./ SHAW, D. L. (1972): The Agenda-Setting Function of Mass Media. In: *Public Opinion Quarterly, 36: 176-187.*
- MCLEAN, I. (1987): Public Choice. An Introduction. Oxford.
- MECKLING, W. H. (1976): Values and the Choice of the Individual in the Social Sciences. In: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 112: 545-560.*
- MENSCH, K. (1996): Internalistische versus externalistische Erklärungsprinzipien in Rational-Choice-Ansätzen, oder: Wie erklärt die Rational-Choice-Theorie die Höhe der Wahlbeteiligung. In: *Politische Vierteljahresschrift, 37: 80-99.*
- MENSCH, K. (1999): Die segmentierte Gültigkeit von Rational-Choice-Erklärungen. Warum Rational-Choice-Modelle die Wahlbeteiligung nicht erklären können. Opladen.
- MENSCH, K. (2000): Niedrigkostensituationen, Hochkostensituationen und andere Situationstypen: Ihre Auswirkungen auf die Möglichkeit von Rational-Choice-Erklärungen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 52, 2: 246-263.*
- MERTON, R. (1967): Social Theory and Social Structure. 11. Aufl. New York/ London.
- MIEBACH, B. (1991): Soziologische Handlungstheorie. Opladen.
- MILL, J. S. (1985): Der Utilitarismus. Stuttgart.
- MORRIS, C. W. (1981): Zeichen, Sprache und Verhalten. Frankfurt/ M.

- MUELLER, D. C. (1995): *Public Choice II. A Revised Edition of Public Choice*. Cambridge.
- MUELLER, D. C. (Hrsg.) (1997): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*. Cambridge.
- MÜLLER, W. (1998): Klassenstruktur und Parteiensystem. Zum Wandel der Klassenspaltung im Wahlverhalten. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 50/1: 3-46.
- NAVE-HERZ, R. u.a. (1990): *Scheidungsursachen im Wandel*. Bielefeld.
- NIE, N./ VERBA, S. (1975): Political Participation. In: Greenstein, F./ Polsby, N. (Hrsg.): *Handbook of Political Science*, Vol. 4, Reading: 1-74.
- NIEDERMAYER, O. (2001): *Bürger und Politik. Politische Orientierungen und Verhaltensweisen der Deutschen. Eine Einführung*. Opladen.
- NIEMI, R. G. (1976): Costs of Voting and Nonvoting. In: *Public Choice*, 27: 115-119.
- NOHLEN, D. (2000): *Wahlrecht und Parteiensystem*. Opladen.
- NOELLE-NEUMANN, E. (1977): Das doppelte Meinungsklima. Der Einfluss des Fernsehens im Wahlkampf 1976. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 18: 408-451.
- NORPOTH, H. (1977): Kanzlerkandidaten: Wie sie vom Wähler bewertet werden und seine Wahlentscheidung beeinflussen. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 18: 541-572.
- OLSON, M. (1998): *Die Logik des kollektiven Handelns: Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen.
- OPP, K.-D. (1984): *Soziale Probleme und Protestverhalten: eine empirische Konfrontation des Modells rationalen Verhaltens mit soziologischen und demographischen Hypothesen am Beispiel von Atomprotest*. Opladen.
- OPP, K.-D. (1986): Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell. In: *Analyse und Kritik*, 8: 1-27.
- OPP, K.-D. (1988): Community Integration and Incentives for Political Protest. In: *International Social Movement Research, Vol. 1*: 83-101.
- OPP, K.-D. (1989): The Rationality of Political Protest: A Comparative Analysis of Rational Choice Theory.
- OPP, K.-D. (1991): Processes of Collective Political Action. A Dynamic Model and the Results of a Computer Simulation. In: *Rationality and Society*, 3/2: 215-251.
- OPP, K.-D. (1997): *Die enttäuschten Revolutionäre. Politische Partizipation vor und nach der Wende*. Opladen.

- OPP, K.-D. (1999): Contending Conceptions of the Theory of Rational Action. In: *Journal of Theoretical Politics*, 11: 171-202.
- OSTROM, E. (1999): Die Verfassung der Allmende. Jenseits von Staat und Markt. Tübingen.
- OVERBYE, E. (1995): Making a case for the rational, self-regarding, „ethical“ voter... and solving the “Paradox of not voting” in the process. In: *European Journal of Political Research*, 27: 369-396.
- PALFREY, T./ ROSENTHAL, H. (1983): A Strategic Calculus of Voting. In: *Public Choice*, 41: 7-53.
- PAPPI, F. U. (1979): Konstanz und Wandel der Hauptspannungslinien in der Bundesrepublik. In: *Matthes, J. (Hrsg.): Sozialer Wandel in Westeuropa. Verhandlungen des 19. Deutschen Soziologentages vom 17.-20. April 1979. Frankfurt/ M.: 470-484.*
- PARSONS, T. (1951): *The Social System*. New York.
- PEUCKERT, R. (1999): *Familienformen im sozialen Wandel*. Opladen 1999
- PIVEN, F. F./ CLOWARD, R. A. (1994): *Why Americans Don't Vote*. New York.
- POPITZ, H. (1971): Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie. Tübingen.
- POPKIN, S. (1991): *The Reasoning Voter*. Chicago u.a..
- POPPER, K. (1971): *Logik der Forschung*. Tübingen.
- POSNER, R. A. (1986): *Economic Analysis of Law*. Boston.
- PRZEWORSKI, A. (1986): Problems in the Study of Transition to Democracy. In: *O'Donnell, G./ Schmitter, P./ Whitehead, L. (Hrsg.): Transitions to Democracy. Bd. 2. Boston: 47-63.*
- RADUNSKI, P. (1980): *Wahlkämpfe. Moderne Wahlkampfstrategien als politische Kommunikation*. München/ Wien.
- RADUNSKI, P. (1996): Politisches Kommunikationsmanagement. Die Amerikanisierung der Wahlkämpfe. In: *Bertelsmann Stiftung (Hrsg.): Politik überzeugend vermitteln. Wahlkampfstrategien in Deutschland und den USA. Gütersloh: 33-55.*
- RATTINGER, H. (1994): Parteiidentifikation in Ost- und Westdeutschland nach der Vereinigung. In: *Nidermayer, O./ Beyme, K. von (Hrsg.): Politische Kultur in Ost- und Westdeutschland. Berlin: 77-104.*
- RATTINGER, H./ KRÄMER, J. (1995): Wahlnorm und Wahlbeteiligung in der Bundesrepublik Deutschland: Eine Kausalanalyse. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 36: 267-285.

- RAWLS, J. (1998): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt/ M.
- RENZ, T. (1997): Nichtwähler zwischen Normalisierung und Krise: Zwischenbilanz einer nimmer endenden Diskussion. In: *Zeitschrift für Parlamentsfragen*, 4: 572-591.
- RIKER, W./ ORDESHOOK, P. (1968): A Theory of the Calculus of Voting. In: *American Political Science Review*, 62: 25-42.
- RIKER, W./ ORDESHOOK, P. (1973): An Introduction to Positive Political Theory. Englewood Cliffs.
- ROHE, K. (1998): Parteien und Parteiensystem. In: *Kastendiek, H./ Rohe, K./ Volle, E. A. (Hrsg.): Länderbericht Großbritannien. Geschichte, Politik, Wirtschaft, Gesellschaft. Bonn: 239-257.*
- ROLLER, E. (1998): Positions- und performanzbasierte Sachfragenorientierungen und Wahlentscheidung. Eine theoretische und empirische Analyse aus Anlass der Bundestagswahl 1994. In: *Kaase, M./ Klingemann, H.-D. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1994: 173-219.*
- ROTH, D. (1994): Was bewegt die Wähler? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte, B 11: 3-19.*
- ROTH, D. (1998): Empirische Wahlforschung. Opladen.
- ROTH, D./ JUNG, M. (2002): Ablösung der Regierung vertagt: Eine Analyse der Bundestagswahl 2002. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte, B 49-50: 3-17.*
- SCHARPF, F. (1970): Demokratietheorie zwischen Utopie und Anpassung. Konstanz.
- SCHWARTZ, T. (1987): Your Vote Counts on Account of the Way it is Counted: An Institutional Solution to the Paradox of Not Voting. In: *Public Choice*, 54: 101-121.
- SARCINELLI, U. (1998): Parteien und Politikvermittlung: Von der Parteien- zur Mediendemokratie? In: *Sarcinelli, U. (Hrsg.): Politikvermittlung und Demokratie in der Mediengesellschaft. Beiträge zur politischen Kommunikation. Wiesbaden.*
- SATZ, D./ FERREJOHN, J. (1994): Rational Choice and Social Theory. In: *The Journal of Philosophy*, XCI: 71-87.
- SCHÄFERS, B. (1998): Sozialstruktur und sozialer Wandel in Deutschland. Stuttgart.
- SCHÄFERS, B. (2000): Grundbegriffe der Soziologie. 6. Aufl. Opladen.
- SCHEDLER, A. (1993): Die demoskopische Konstruktion von „Politikverdrossenheit“. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 34: 414-435.

- SCHERR, A. (2000): Individuum/ Person. In: *Schäfers, B. (Hrsg.): Grundbegriffe der Soziologie. 6. Aufl. Opladen: 134-140.*
- SCHEUCH, E. K. (1993): Krise des politischen Systems. In: *Politische Studien, Sonderheft 4: 35-53.*
- SCHIMANK, U. (2000): Handeln und Strukturen. Weinheim u.a.
- SCHMITT, H. (1997): Sozialstruktur und Wahlverhalten. In: *Gabriel, O. W. (Hrsg.): Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland. Opladen: 425-448.*
- SCHMITT, H. (2000): Zur vergleichenden Analyse des Einflusses gesellschaftlicher Faktoren auf das Wahlverhalten: Forschungsfragen, Analysestrategien und einige Ergebnisse. In: *Klingemann, H.-D./ Kaase, M. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998. Opladen: 623-645.*
- SCHMITT-BECK, R. (1994): Eine „vierte Gewalt“? Medieneinfluss und im Superwahljahr 1994. In: *Bürklin, W./ Roth, D. (Hrsg.): Das Superwahljahr. Köln: 266-292.*
- SCHMITT-BECK, R./ SCHROTT, P. R. (1994): Dealignment durch Massenmedien? Zur These der Abschwächung von Parteibindungen als Folge der Medienexpansion. In: *Klingemann, H.-D./ Kase, M. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1990, Opladen: 13-44.*
- SCHUESSLER, A. A. (2000a): Expressive Voting. In: *Rationality and Society, 12(1): 87-119.*
- SCHUESSLER, A. A. (2000b): A Logic of Expressive Choice. Princeton/ London.
- SCHULTZE, R.-O. (1991): Aussengeleitete Innovation und innengeleiteter Methodenrigorismus – Deutsche Wahlsoziologie auf dem Prüfstand internationalen Vergleichs. In: *Zeitschrift für Parlamentsfragen, 3/91: 481-494.*
- SCHULZE, G. (2000): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. 8. Aufl. Frankfurt/ M.
- SCHUMPETER, J. A. (1980): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. München.
- SCHÜSSLER, R. (1988): Der Homo Oeconomicus als skeptische Fiktion. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 40: 447-463.*
- SELF, P. (1979): Administrative theories and politics: an inquiry into the structure and processes of modern government. London.
- SEN, A. K. (1977): Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. In: *Philosophy and Public Affairs, 6: 317-344.*

- SIMMEL, G. (1992): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Frankfurt/ M.
- SIMON, H. A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: *Quarterly Journal of Economics*, 69: 99-118.
- SIMON, H. A. (1957): Models of Man. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York.
- SIMON, H. A. (1993): Homo Rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben. Frankfurt/ M.
- SMITH, A. (1759): Theory of Moral Sentiments. London.
- SMITH, A. (1937): Der Wohlstand der Nationen. New York.
- SRARKE, F. C. (1993): Krise ohne Ende? Parteiendemokratie vor neuen Herausforderungen. Köln.
- STIGLER, G. J. (1977): Economic Competition and Political Competition. In: *Public Choice*, 13: 91-106.
- STIGLER, G. J./ BECKER, G. S. (1977): De Gustibus Non Est Disputandum. In: *The American Economic Review*, 67/ 2 : 76-90.
- THIERSE, W. (1993): Politik- und Parteienverdrossenheit. Modeworte behindern berechtigte Kritik. Zur Notwendigkeit gesellschaftlicher Kritik. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 31: 19-25.
- THOMASSEN, J. (1994): The Intellectual History of Election Studies. In: *European Journal of Political Research*, 25: 239-245.
- THURNER, P. W./ PAPP, F. U. (1998): Retrospektives und prospektives Wählen in Mehrparteiensystemen mit Koalitionsregierungen. In: *Kaase, M./ Klingemann, H.-D. (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1994: 113-144.*
- TICHENOR, P. J./ OLIEN, C. N./ DONOHUE, G. A. (1970): Mass Media Flow and Differential Growth in Knowledge. In: *Public Opinion Quarterly*, 34: 159-170.
- TOCQUEVILLE, A. de (1985): Über die Demokratie in Amerika. Stuttgart.
- TULLOCK, G. (1971): The charity of the uncharitable. In: *Economic Inquiry*, 3: 379-392.
- TULLOCK, G. (1974): The Social Dilemma. The Economics of War and Revolution. Blacksburg/ Virginia.
- TULLOCK, G. (1981): Why so much stability? In: *Public Choice*, 37: 189-205.
- TULLOCK, G. (1998): On Voting: A Public Choice Approach. (The John Locke Institute). Northampton, Mass.

- UHLANER, C. J. (1989): Rational Turnout: The Neglected Role of Groups. In: *American Journal of Political Science*, 33/ 2: 390-422.
- VATTER, A. (1994): Eigennutz als Grundmaxime der Politik? Bern.
- VEBLEN, T. (2000): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt/ M.
- VERBA, S./ NIE, N. (1972): Participation in America. Political Equality and Social Equality. New York.
- VERBA, S./ SCHLOZMAN, K. L./ BRADY, H. E. (1995): Voice and Equality. Civic Voluntarism in American Politics. Cambridge.
- WATKINS, J. (1973): Methodological Individualism: A Reply. In: *O'Neil, J. (Hrsg.): Modes of Individualism and Collectivism. New York: 37-53.*
- WEAKLIEM, D. L./ HEATH, A. F. (1994): Rational Choice and Class Voting. In: *Rationality and Society*, 6/2: 243-270.
- WEBER, M. (1990): Wirtschaft und Gesellschaft. 5. rev. Aufl. Tübingen.
- WEEDE, E. (1990): Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Zur Soziologie der kapitalistischen Marktwirtschaft und der Demokratie. Tübingen.
- WIESENDAHL, E. (2001): Die Zukunft der Parteien. In: *Gabriel, O. W./ Niedermayer, O./ Stöss, R.: Parteiendemokratie in Deutschland. Bonn: 592-621.*
- WIPPLER, R./ LINDENBERG, S. (1987): Collective Phenomena and Rational Choice. In: *Alexander, J./ u.a. (Hrsg.): The Micro-Macro-Link. London.*
- WISWEDE, G. (1977): Rollentheorie. Stuttgart u.a..
- ZALLER, J. (1992): The Nature and Origins of Mass Opinion. Cambridge.
- ZAPF, W. (2000): Sozialer Wandel. In: *Grundbegriffe der Soziologie. 6. Aufl. Opladen: 427-432.*
- ZINTL, R. (1989): Der Homo Oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen? In: *Analyse und Kritik, 11: 52-69.*
- ZINTL, R. (2001): Rational Choice as a Tool in Political Science. In: *Associations, 5/1: 35-50.*

### **Lebenslauf**

Name: Frank Moshövel  
Geburtsdatum: 06. 04. 1975  
Geburtsort: Essen  
Familienstand: ledig

### **Ausbildung**

1981-1985 Grundschole in Düsseldorf  
1985-1994 Goethe-Gymnasium Düsseldorf  
  
1994-1995 Wehrdienst in Düsseldorf  
  
1995-2000 Studium der Soziologie, Politikwissenschaft und Geographie and der HHU Düsseldorf  
  
2000 Abschluss M.A. der Philosophischen Fakultät  
  
2000-2004 Doktorand am Lehrstuhl Soziologie I des Sozialwissenschaftlichen Instituts der HHU Düsseldorf

### **Praktische Tätigkeiten**

1995-1998 freie Mitarbeit bei der Rheinischen Post (Düsseldorf)  
1998 Praktikum bei Deekeling & Fiebig GmbH  
Agentur für Kommunikation  
2000 Beschäftigung bei General Electric (GE)  
Capital Finance GmbH  
2000-2002 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Lehrbeauftragter am Fachbereich Soziologie II der HHU Düsseldorf  
wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsprojekt „Politische Beteiligung in Stadtteilen mit Problempotenzial (Prof. Dr. Reuband, Prof. Dr. von Alemann, Dr. Strünck)

---

### **Erklärung**

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Dissertation selbständig und ohne Verwendung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt und die wörtlich oder sinngemäß anderen Schriften entnommenen Zitate als solche kenntlich gemacht habe. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Düsseldorf, den 3. 6. 2004

