

Bitte beachten Sie: Es handelt sich bei diesem Text nicht um die Druckfassung, sondern nur um ein Manuskript. Bitte zitieren Sie deshalb nur nach der gedruckten Fassung!

8 Der ökonomische Ansatz

Kai Arzheimer und Annette Schmitt

Übersicht

8.1	Einleitung	243
8.2	Vom Ansatz zum Modell, vom Modell zur Theorie	245
8.3	Downs' „Ökonomische Theorie der Demokratie“	250
8.3.1	Das Ausgangsmodell	251
8.3.2	Zukunftsorientierung und die Existenz dritter Parteien	253
8.3.3	Informationskosten als Ursache von Unsicherheit	255
8.3.4	Das räumliche Modell der Parteienkonkurrenz	258
8.3.5	Rationale Ignoranz und das Wahlparadoxon	260
8.4	Anwendungen, Erweiterungen und verwandte Modelle	261
8.4.1	Informationskosten	261
8.4.2	Mehrere ideologische Dimensionen	266
8.4.3	Näherungs- und Richtungsmodelle	276
8.4.4	Salienztheorie	280
8.4.5	Economic Voting	282
8.4.6	„Theory of Reasoned Action“ und „Planned Behavior“	283
8.5	„The Paradox that ate rational choice theory“?	284
8.5.1	Lösungsansätze innerhalb des Paradigmas	286
8.5.2	Lösungsvorschläge jenseits des Paradigmas	293
8.6	„Ist es rational, den Rational Choice-Ansatz zur Analyse von Wahlverhalten heranzuziehen?“	301

8.1 Einleitung

Zu den bisher vorgestellten Bemühungen, Wahlverhalten soziologisch beziehungsweise sozialpsychologisch zu erklären, gesellt sich ein weiterer Ansatz, der zur Analyse von Wahlverhalten Methoden und Annahmen nutzbar machen will, die traditionell vor allem in der Mikroökonomie zur Anwendung kommen. Es handelt sich hierbei um den sogenannten Rational Choice-Ansatz.

Im Verhältnis zwischen soziologisch orientierten Politikwissenschaftlern und den Vertretern des Rational Choice-Ansatzes steht es nicht unbedingt zum besten (vgl. Schmitt 1996: 107; Brennan 1997: 90). Das allerdings war nicht immer so. Politikwissenschaft zur Zeit von Adam Smith und den schottischen Moralphilosophen beruhte auf der Annahme, daß – in Einklang mit dem Wissenschaftsverständnis des methodologischen Individualismus¹ – soziale Phänomene auf die Handlungen von Individuen zurückgeführt werden können, und zwar unter Berücksichtigung der jeweiligen (institutionellen) Rahmenbedingungen, die sich auf die Attraktivität der sich dem Individuum bietenden Handlungsalternativen auswirken. Für die Produktion von sozialen Phänomenen – z. B. dem Wahlsieg einer Partei oder hoher Wahlbeteiligung – sind demzufolge sowohl die Entscheidungen von Individuen als auch die sozialen Randbedingungen, unter denen die Entscheidungsfindung stattfindet, verantwortlich. Aufgabe der Sozialwissenschaften im allgemeinen und der Politikwissenschaft im besonderen sei es nun, Modelle zu entwerfen, die individuelle Wahlentscheidungen und Institutionen in Beziehung setzen. Aus diesem einheitlichen Wissenschaftsverständnis sei dann allerdings, nach Ansicht von Lindenberg, „(micro)-economics as a science of choice and models pretty much without the consideration of institutions“ hervorgegangen, „and against that science, sociology developed as a science of institutions without consideration of choice and models“ (Lindenberg 1985: 99).

Gerade am Beispiel der Anwendung, Erweiterung und Modifizierung des Rational Choice-Ansatzes zur Analyse von Wahlverhalten läßt sich aber sehr gut verdeutlichen, wie individuelle Entscheidungen und Institutionen modellhaft integriert werden können. Dabei soll klar werden, daß Rational Choice kein Rivale bei der Erklärung von Wahlverhalten ist, sondern vielmehr die Beiträge der soziologischen und sozialpsychologischen Wahlforschung systematisch zu ergänzen vermag (vgl. Falter et al. 1990: 13).

Die wohl bedeutendste Anwendung des Rational Choice-Ansatzes in der Politikwissenschaft im allgemeinen und zur Analyse von Wahlverhalten im besonderen ist Anthony Downs' „Ökonomische Theorie der Demokratie“ (1957, deutsch 1968). Es handelt sich hierbei um ein Rational Choice-Modell, das mit zahlreichen Weiterentwicklungen und Ergänzungen bis heute die Rational Choice-Diskussion in der Politikwissenschaft dominiert (vgl. überblickshalber Bürklin und Klein 1998; Green und Shapiro 1994; Braun 1999). Downs' Modell wird daher in Abschnitt 8.3, Seite 250ff ausführlich vorgestellt; ein Überblick über die sich daran anschließenden Erweiterungen folgt in Abschnitt 8.4, Seite 261ff.

Eine logische Konsequenz des Downsschen Modells, mit der sich Abschnitt 8.5, Seite 284ff genauer beschäftigen wird, betrifft die Höhe der Wahlbeteiligung: Wenn der Wähler gemäß der Modellannahmen mit der Abgabe seiner Stimme beabsichtigt, einer ihm genehmen Partei zum Wahlsieg zu verhelfen, die Wahrscheinlichkeit, dieses Ziel mittels seiner einen Stimme zu erreichen, aber verschwindend gering ist, er keinerlei (materielle) Anreize hat, sich dennoch an der Wahl zu beteiligen, und bei der Stimmabgabe Kosten entstehen, dann folgt daraus, daß sich der rationale Wähler seiner Stimme enthält und am Wahltag zu Hause bleibt. Diese logische Schlußfolgerung steht allerdings im Widerspruch zu empirischen Aussagen über die

¹ Mit dem methodologischen Individualismus ist man *per se* nicht auf eine bestimmte Handlungstheorie festgelegt. Während methodologische Individualisten wie Lazarsfeld annehmen, daß politisches Handeln an den im sozialen Umfeld des Handelnden geltenden *Normen* orientiert ist, gehen methodologische Individualisten wie Downs davon aus, daß Handlungen im Hinblick auf ihre *Konsequenzen* erfolgen.

in der Regel zu beobachtende relativ hohe Wahlbeteiligung auch und gerade in den westlichen Demokratien, in denen es keine materiellen Anreize zur Wahlbeteiligung gibt. Dieses als „Wahlparadoxon“ in die Literatur eingegangene Problem hat unzählige wissenschaftliche Beiträge hervorgebracht, deren Vertreter drei Kategorien zugeordnet werden können:

Vertreter der ersten Kategorie sehen im „Wahlparadoxon“ eine den Rational Choice-Ansatz in der Politikwissenschaft ernsthaft bedrohende Anomalie und konzentrieren ihre Anstrengungen darauf, diese Anomalie auszuräumen, ohne an den grundlegenden Modellannahmen zu rühren. Ihre „Rettungsversuche“ werden in Abschnitt 8.5.1, Seite 286ff vorgestellt.

Vertreter der zweiten Kategorie betrachten diese Bemühungen mit einem gewissen Unverständnis. Sie verweisen darauf, daß es sich bei dem Downsschen Argumentationsgebäude um ein Modell und eben nicht um eine erklärende Theorie handelt, daß man von einem Modell nicht mehr erwarten kann als die Generierung interessanter Hypothesen auf der Grundlage einiger „fruchtbarer Fiktionen“ und daß die Analysekraft dieses Modells im Hinblick auf Wahlverhalten eben nicht besonders groß ist.² Diese Auffassung wird in Abschnitt 8.5.2.1, Seite 293ff näher erläutert.

Vertreter der dritten Kategorie schließen sich dieser Auffassung an, geben sich damit aber nicht zufrieden. Sie untersuchen, wie die Modellannahmen verändert und ergänzt werden könnten, um zu einer erklärenden Rational Choice-Theorie des Wahlverhaltens zu gelangen. Sie berücksichtigen dabei verstärkt die sozialpsychologischen Randbedingungen des Wahlaktes. Damit wird sich Abschnitt 8.5.2.2, Seite 297ff beschäftigen. Am Ende unseres Beitrages (Abschnitt 8.6, Seite 301ff) steht ein kurzes Resumé, das der Frage nachgeht, ob es rational ist, sich des Rational Choice-Ansatzes zur Analyse von Wahlverhalten zu bedienen.

Bevor wir mit der Darstellung des für Rational Choice in der Politikwissenschaft bahnbrechenden Werkes von Downs beginnen, wollen wir aber zunächst einen kleinen Ausflug in die Wissenschaftstheorie unternehmen, um die Erklärungskraft von Downs' Modell, seine Erweiterungen und Modifikationen genauer beurteilen und einordnen zu können.

8.2 Vom Ansatz zum Modell, vom Modell zur Theorie

Bevor wir uns näher mit dem Gedankengebäude von Downs und dessen Erweiterungen beschäftigen, ist es notwendig, drei zentrale Begriffe – Ansatz, Modell und Theorie – zu klären. Unter einem *Ansatz* wollen wir zunächst ganz allgemein ein Hilfsmittel zur beziehungsweise eine Herangehensweise bei der Konstruktion von sozialwissenschaftlichen Theorien verstehen (Zintl 2001: 37). Auf die Spezifika, die den Rational Choice-Ansatz von anderen Ansätzen unterscheiden, gehen wir weiter unten im Text ein.

Die Explikation von „Modell“ und „Theorie“ ist nicht ganz so einfach, denn in der Literatur werden diesen beiden Wörtern recht unterschiedliche Bedeutungsinhalte zugeschrieben. Manche Autoren unterscheiden zwischen Modell und Theorie im Hinblick auf den *Abstraktionsgrad* des jeweiligen Aussagensystems. „Abstraktion“ bedeutet in diesem Zusammenhang, daß ein Aussagensystem bestimmte Aspekte der Realität ausblendet, aber ansonsten mit den Tatsachen übereinstimmt (vgl. O'Neill 1996: 40) und somit nach der Definition von Tarski

² Zu der in diesem Kapitel verwendeten Unterscheidung zwischen Rational Choice-Modellen und Rational Choice-Theorien vgl. den folgenden Abschnitt 8.2.

„wahr“ ist (vgl. Popper 1993: 117). Als „Modell“ wird dabei in der Regel der (oft formalisierte) Kern einer Theorie verstanden, d. h. der Korpus der wichtigsten von der Theorie postulierten Zusammenhänge. Das Modell ist also nach dieser Auffassung abstrakter als die Theorie. Die Methode, mittels der man von einem Modell zu einer Theorie gelangt, ist folglich die der „decreasing abstraction“ (Lindenberg 1985).³

Recht gut veranschaulichen läßt sich dieses Verständnis von Modell und Theorie, wenn man sich Lakatos' Vorstellung von einem Forschungsprogramm vergegenwärtigt (Lakatos 1982: 46-52). Demnach besteht jede Theorie aus einem Kern von zentralen Gesetzen und einem Schutzgürtel, durch den die Gesetze zur Erklärung von Phänomenen erst angewendet werden können. Dieser Schutzgürtel enthält Spezialgesetze, Randbedingungen, Hilfsannahmen, methodische und methodologische Annahmen etc. Im Modellstadium ist dieser Schutzgürtel eher dürrig ausgestattet. *Decreasing abstraction* bedeutet nun, daß der Schutzgürtel nach einer vom Forscher vorgegebenen Strategie erweitert und gefüllt wird, so daß die dadurch entstehende Theorie zunehmend besser zur Vorhersage und Überprüfung von Hypothesen geeignet ist.

Dieser Vorstellung von einem graduellen, im wesentlichen auf den Abstraktionsgrad bezogenen Unterschied zwischen Modell und Theorie liegt ein sogenanntes „realistisches“ Wissenschaftsverständnis zugrunde. Danach liegt eine wissenschaftliche Erklärung genau dann vor, wenn (1) das zu Erklärende (das Explanandum) deduktiv aus dem Erklärenden (Explanans) abgeleitet werden kann und (2) dieses Explanans ausschließlich aus Aussagen über Gesetze und Randbedingungen besteht, die im oben genannten Sinne wahr sind beziehungsweise sich in strengen Überprüfungen bewährt haben (vgl. Kunz 2004: 24-31). Dieser realistischen Strömung sind die in Kapitel 6 und 7 vorgestellten soziologischen und sozialpsychologischen Theorien der Wahlforschung zuzuordnen.

Andere Autoren verwenden „Modell“ und „Theorie“ weitgehend synonym, allerdings aus unterschiedlichen Gründen: Eine erste Gruppe betrachtet „Modell“ und „Theorie“ als sprachliche Varianten zur Bezeichnung desselben Bedeutungsinhaltes, ohne allerdings in Abrede zu stellen, daß es Gründe für die oben genannte Differenzierung geben mag. Diese Autoren sind somit ebenfalls dem realistischen Wissenschaftsverständnis verpflichtet, und ihre Position bedarf keiner weiteren Diskussion.

Eine zweite Gruppe von Forschern, der auch Downs zuzuordnen ist, verzichtet hingegen weitgehend auf eine Unterscheidung zwischen Modellen und Theorien, da eine solche Differenzierung aus ihrer Sicht letztlich überflüssig ist. Diese Autoren vertreten eine „instrumentalistische“ Auffassung von Wissenschaft, wonach es sich bei den Annahmen, die wissenschaftlichen Erklärungsversuchen zugrunde liegen, um *Axiome* handelt, die nicht unbedingt den Anspruch erheben, mit den Tatsachen übereinzustimmen. Solche Axiome stellen folglich keine Abstraktionen, sondern vielmehr vereinfachende *Idealisierungen* der Realität dar (vgl. O'Neill 1996: 41).

In den Sozialwissenschaften⁴ und insbesondere in der Ökonomie geht die instrumentalistische Herangehensweise auf den Einfluß Milton Friedmans zurück, nach dessen Auffassung

3 Dabei darf allerdings nicht übersehen werden, daß auch Theorien notwendigerweise Abstraktionen von der Realität sind, d. h. die Realität nie vollständig wiedergeben, was weder möglich noch sinnvoll wäre.

4 Zum Streit zwischen Realisten und Instrumentalisten in der Physik und den anderen Naturwissenschaften vgl. Popper (1963: 141-174) sowie Chalmers (2001: 181-195).

Tabelle 8.1: Realistisches und instrumentalistisches Wissenschaftsverständnis

	Realismus	Instrumentalismus
Grundprinzip	„Abstraktion“	„Idealisierung“
Modellannahmen	Annahmen <i>müssen</i> empirisch zutreffend sein	Annahmen <i>können</i> empirisch zutreffend sein
Theorieverständnis	Wahre, wenn auch verkürzte Beschreibung der Wirklichkeit	Instrument zur Systematisierung beobachtbarer Fakten
Erkenntnisziele	Möglichst vollständige Erklärungen, realistische Beschreibungen, gute Prognosen	partielle Erklärungen, gute Prognosen
Beispiele aus der Wahlforschung	Ann-Arbor-Modell, „Rational Choice-Theorien“	„Rational Choice-Modelle“

sparsame Modelle, d. h. Aussagesysteme, die wenige und einfache Axiome enthalten, ungeachtet ihrer möglichen Realitätsferne komplexeren Theorien vorzuziehen sind, solange nicht gezeigt werden kann, daß eine Theorie, die auf realitätsnäheren Annahmen beruht als das kritisierte Modell, „better predictions for as wide a range of phenomena“ produziert (Friedman 1953: Kapitel V). Hauptkriterium für die Formulierung von Modellannahmen ist aus dieser Sicht nicht deren Realitätsgehalt, sondern vielmehr ihre Nützlichkeit. Solange die Prognosen, die aus einer Theorie abgeleitet werden können, zutreffend oder zumindest interessant (aber nicht absurd) sind, ist es aus Sicht des Instrumentalismus völlig legitim, von (möglicherweise) falschen Voraussetzungen auszugehen.

Offenkundig liegt dem instrumentalistischen Wissenschaftsverständnis ein anderer Erklärungs-begriff zugrunde als seinem realistischen Rivalen: Für Realisten muß eine Erklärung, genauer: das Explanans, um adäquat zu sein, den Mechanismus erfassen, der das zu erklärende Phänomen tatsächlich hervorbringt. Aus instrumentalistischer Sicht hingegen ist es nicht nötig, daß die Prämissen, die das Explanans bilden, mit den Tatsachen übereinstimmen. Wenn das aus dem möglicherweise empirisch falschen Explanans abgeleitete Explanandum empirisch wahr ist, weiß man deshalb nicht so genau, warum. Die Prämissen liefern somit nur „Als-ob-Erklärungen“: man stellt fest, daß das Explanandum eintrifft, so „als ob“ die Prämissen der Realität entsprächen (vgl. Kliemt 1986, 1996: 92). Damit ist der Instrumentalist aber völlig zufrieden; er verhält sich wie ein Arzt, der sich glücklich schätzt, wenn er einen Patienten heilt, auch wenn er die Ursache-Wirkungs-Mechanismen nicht völlig durchschaut. Vor diesem Hintergrund scheint die Unterscheidung zwischen Modell und Theorie wenig sinnvoll zu sein, da aus instrumentalistischer Sicht die Güte von wissenschaftlichen Erzeugnissen an der Qualität ihrer Prognosen gemessen wird und nicht an der Realitätsnähe und Spezifität ihrer Annahmen (vgl. dazu die schematische Darstellung in Tabelle 8.1).

Bei unserem Überblick über die für die Wahlforschung relevante Rational Choice-Literatur müßten wir also zwischen den dem wissenschaftstheoretischen Realismus verhafteten Modellierern und Theoretikern einerseits und den Instrumentalisten andererseits unterscheiden. Damit gingen zahlreiche komplizierte und mißverständliche Formulierungen einher. Um dies zu vermeiden, haben wir uns entschlossen, unsere eigene Terminologie einzuführen: Wenn wir im weiteren von „Rational Choice-Modellen“ sprechen, so meinen wir die Erzeugnisse von In-

strumentalisten; wenn wir im weiteren von „Rational Choice-Theorien“ sprechen, so meinen wir Erzeugnisse von Realisten, die „Wirklichkeitsadäquanz“ (Kunz 1996: 12) ihrer Gesetze und Randbedingungen beanspruchen. Immer dann, wenn diese Trennung nicht durchzuhalten ist (etwa weil es tatsächlich um „realistische Modellierer“ geht), werden wir entsprechend darauf hinweisen.

Nachdem wir hiermit diese idealtypische Unterscheidung eingeführt haben, folgt deren Einschränkung auf dem Fuß: Was nämlich tut ein Instrumentalist, wenn er auf der Grundlage seiner idealisierten Annahmen an die Grenzen der Vorhersagekraft seines Modells gerät, d. h. wenn seine deduktiv gewonnenen Hypothesen an der Realität scheitern? Diese Situation ist gerade für die Rational Choice-Wahlforschung von besonderem Interesse, wie wir ausführlich in Kapitel 8.5 zeigen werden. Er kann dann entweder die Arbeit auf diesem Gebiet einstellen und sich erfolversprechenderen Forschungsgebieten zuwenden oder seine axiomatischen Annahmen modifizieren. Und dies wird er in aller Regel in Richtung einer größeren Realitätsnähe tun, wie die Weiterentwicklungen von Downs' Modell, vor allem die in den Abschnitten 8.5.1ff vorgestellten „Rettungsversuche“ zeigen. Man könnte diese Methode analog zu Lindbergs Vorschlag als die der *decreasing idealization* bezeichnen. Das Resultat dürfte dem Ergebnis der *decreasing abstraction* häufig ähneln. Dennoch ist es wichtig, auf den Unterschied zwischen Rational Choice-Realisten und -Instrumentalisten auf dem Gebiet der Wahlforschung zu verweisen: Nur so ist zu verstehen, warum sich ein nicht unbedeutender Teil der Rational Choice-Forscher nach wie vor um eine Lösung des sogenannten „Wahlparadoxons“ müht, von dem der andere Teil der Rational Choice-Theoretiker behauptet, daß es gar nicht existiere. Aber darauf werden wir ausführlich in Kapitel 8.5 eingehen.

Was bedeuten nun „Ansatz“, „Modell“ und „Theorie“ im Zusammenhang mit Rational Choice-Erklärungen des Wahlverhaltens konkret? Rational Choice als *Ansatz* bedient sich zweier grundlegender Annahmen: Er beruht (erstens) auf dem Prinzip des methodologischen Individualismus, wonach alle sozialen Phänomene auf die Handlungen von Individuen zurückgeführt werden können, und (zweitens) auf der Vorstellung, daß Handlungen (im Gegensatz zu reflexartigem Verhalten) nicht ohne Grund ausgeführt werden und im Hinblick auf diese Gründe erklärt werden können. In dieser Hinsicht ähnelt der ökonomische Ansatz den Theorien des Wahlverhaltens, die in Kapitel 6 und 7 dargestellt werden.

Im Gegensatz zu den soziologischen und sozialpsychologischen Theorien beinhalten Rational Choice-Erklärungen aber immer eine explizite *Entscheidungsregel* (Esser 1993: 236-237), die festlegt, nach welchen Kriterien ein Individuum eine von mehreren Handlungsoptionen (z. B. für die SPD, die Union oder die FDP zu stimmen oder sich der Stimme zu enthalten) auswählt. Die klassischen Theorien des Wahlverhaltens hingegen porträtieren den Wähler letztlich als Spielball von Normen, Einstellungen, Traditionen und Gewohnheiten. Wie diese sozialen Kräfte vom Einzelnen gewichtet werden und welches potentielle Handlungsmotiv im Konfliktfall wichtiger ist, kann aus der Perspektive dieser Theorien nicht *a priori* entschieden werden. Soziologische und sozialpsychologische Ansätze schenken diesem Punkt zumeist auch sehr wenig Aufmerksamkeit. In der Regel gehen sie vielmehr implizit oder explizit von einer probabilistischen Betrachtungsweise aus, innerhalb derer bestimmte Eigenschaften (beispielsweise das Vorliegen einer Parteiidentifikation) die Wahrscheinlichkeit eines bestimmten Verhaltens (z. B. der Wahlbeteiligung) positiv oder negativ beeinflussen. Die exakte Höhe der betreffenden Wahrscheinlichkeiten wird dann auf der Grundlage von Umfragedaten geschätzt (vgl. dazu auch Abschnitt 9.3.2, Seite 320ff).

Das Insistieren auf einer klar definierten Entscheidungsregel ist aber nicht die eigentliche Ursache für die Spannungen und Mißverständnisse zwischen den Vertretern des ökonomischen Ansatzes einerseits und den Anhängern der soziologischen und sozialpsychologischen Theorien andererseits. Problematisch ist aus Sicht der letztgenannten Gruppe vielmehr die Ausgestaltung der Entscheidungsregel; d. h. die vom Rational Choice-Ansatz postulierten Gründe, durch die sich menschliches Handeln erklären lassen soll. Danach handeln Individuen nicht blind nach gesellschaftlich auferlegten Normen oder erworbenen Gewohnheiten, sondern treffen ihre Handlungsentscheidungen in Kenntnis der Konsequenzen ihres Tuns. Sie evaluieren die Entscheidungssituation bezüglich der ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsoptionen und wählen dann die Alternative, von der sie sich den größten (Netto-)Nutzen versprechen. Diese Vorgehensweise, das nützlichste Mittel zur Befriedigung gegebener Präferenzen unter Beachtung situativer Restriktionen auszuwählen, wird als „rational“ bezeichnet.⁵

In Rational Choice-Modellen werden diese Grundannahmen nun noch weiter spezifiziert: Dem instrumentalistischen Credo folgend, daß zunächst einmal der Prognoseerfolg möglichst sparsamer Prämissen getestet werden sollte, werden die Präferenzen der Akteure auf weitgehend eigennützige Ziele reduziert und damit alle Probleme, die sich durch die Annahme möglicher altruistischer Motive ergeben könnten, ausgeblendet. Außerdem wird die Kenntnis über die situativen Restriktionen als umfassend und perfekt angenommen, so daß von allen Komplikationen, die sich ergeben, wenn Akteure in einer ungewissen Lage Entscheidungen treffen müssen, abgesehen werden kann. Das Ergebnis ist ein Modell des Menschen, das als *homo oeconomicus*⁶ in die Literatur eingegangen ist. In seiner Reinform ist der *homo oeconomicus* vollständig informiert und tut nur das, was ihn seinen eigennützigen Zielen näher bringt. Oder anders ausgedrückt: er handelt stets nach bestem Wissen, aber nie nach bestem Gewissen (etwa weil die betreffende Handlung ungeachtet ihrer Konsequenzen moralisch geboten ist) oder gar, weil die Handlung an sich einfach Spaß macht. Erklärungen, die auf dem Handlungsmodell des *homo oeconomicus* basieren, können deshalb die idiosynkratischen Eigenschaften des Individuums ausblenden und dafür die strukturellen Eigenschaften der Situation, die eine Entscheidung beeinflussen, um so genauer in den Blick nehmen (Popper 1995, zuerst 1967, sowie Zintl 2001: 37-39).

Dieses Modell des Menschen hat maßgeblich zu den Spannungen und Mißverständnissen zwischen den „instrumentalistischen“ Rational Choice-Modellierern einerseits und den dem Realismus verpflichteten Wahlforschern andererseits beigetragen. Das Modell des *homo oeconomicus*, so die Theoretiker, sei in höchstem Maße „unrealistisch“! Das sehen die Instrumentalisten ganz genauso (vgl. Plümper 1996: 118; Zintl 2001: 39), betrachten ihre Idealisierungen aber als gerechtfertigt: Der *homo oeconomicus* sei eine „fruchtbare Fiktion“ (Zintl 2001). Gerade weil der *homo oeconomicus* gegenüber all den Komplikationen, die menschliches Handeln so unvorhersehbar machen, unempfindlich ist, werden auf dieser Grundlage präzise, eindeutige und zugleich kühne, da kontra-intuitive Prognosen möglich.

Diese Strategie stößt aber genau dann an ihre Grenzen, wenn die Prämissen relevante Sachverhalte verschleiern und Hypothesen generieren, die an der Empirie scheitern. In diesem Fall gibt es, wie oben angedeutet, zwei Möglichkeiten: Entweder man entschließt sich dazu,

5 Für eine ausführlichere Darstellung dieser Axiome vgl. Abschnitt 8.3.1, Seite 252.

6 Durch diese Bezeichnung wird das Akteursmodell der Mikroökonomie bewußt vom primär durch äußere Anforderungen („Rollenerwartungen“) gesteuerten *homo sociologicus* (Dahrendorf 1958) abgegrenzt.

das Modell als ein interessantes Gedankenspiel zu betrachten, das keine Entsprechung in der Wirklichkeit hat. Derartige hypothetisch-kontrafaktische Überlegungen haben entgegen dem ersten Anschein durchaus einen wissenschaftlichen Wert, weil sie Aufschluß darüber geben, warum bestimmte Dinge in der Realität nicht der Fall sind, und zeigen, wie die Wirklichkeit aussehen müßte, wenn die Modellannahmen tatsächlich zuträfen.⁷ Oder aber man beschließt, sich von den eleganten, aber in ihrer Einfachheit die Realität verzerrenden Annahmen zu verabschieden und sie durch realitätsnähere Prämissen zu ersetzen. So gab beispielsweise bereits Downs selbst die in höchstem Maße unrealistische Annahme der vollständigen Information auf (vgl. Abschnitte 8.3.2, Seite 253ff und 8.3.3, Seite 255ff), und einige Autoren gehen sogar so weit, den Kern des Rational Choice-Modells dadurch „aufzuweichen“, daß sie zur Erklärung sozialer Phänomene nicht nur an der „externen Situation“ (Zintl 2001: 38) orientiertes, instrumentelles Handeln heranziehen, sondern auch sogenanntes „expressives“ Handeln (vgl. Abschnitt 8.5.2.2, Seite 297ff).⁸

Auf diese Weise, d. h. als Reaktion auf die als unbefriedigend empfundene Aussagekraft von Rational Choice-Modellen, entstehen Rational Choice-*Theorien*. Anhand des im weiteren vorgestellten Modells von Downs und seinen Modifikationen läßt sich der Übergang vom Rational Choice-Modell zur Rational Choice-Theorie sehr gut nachvollziehen.

8.3 Downs' „Ökonomische Theorie der Demokratie“

Weitaus stärker als die in den vorangegangenen Kapiteln vorgestellten Ansätze der Wahlforschung wurde der ökonomische Ansatz durch eine einzige Pionierstudie, nämlich durch Anthony Downs' 1957 erschienene „Economic Theory of Democracy“ beeinflusst. Aufbauend auf Vorarbeiten von Arrow (1951), Schumpeter (1993a, erstmals 1942), Simon (zuletzt 1985) und anderen, übertrug Downs in diesem Buch die Methodik und die zentralen Annahmen der Ökonomie auf die Politik und gab damit den Startschuß für ein Forschungsprogramm, das sich bis heute als außerordentlich fruchtbar erwiesen hat.

Die Besonderheit von Downs' Werk liegt darin, daß dieses Forschungsprogramm in „An Economic Theory of Democracy“ in seinen Grundzügen fast vollständig angelegt ist. Selbst scheinbar radikale Modifikationen wie die weiter unten im Text diskutierte Möglichkeit des „expressiven Wählens“ spricht Downs zumindest in einem Halbsatz an (Downs 1957: 48). In zahlreichen anderen Fällen lassen sich ganze Subdisziplinen innerhalb der am Rational Choice-Ansatz orientierten Wahlforschung auf ein einzelnes Kapitel oder Unterkapitel von Downs zurückführen. Die überwältigende Mehrzahl aller Beiträge aus der Wahlforschung, die dem Rational Choice-Ansatz zuzurechnen sind, können deshalb als Erweiterungen, Abwandlungen oder Anwendungen des von Downs skizzierten Modells verstanden werden. Durch diesen Umstand avancierte Downs' Werk zum am häufigsten zitierten Werk der Wahlforschung, wenn nicht der Politikwissenschaft (vgl. Grofman 1993a: 2). Wegen seiner immensen Bedeu-

7 In diesem Sinne läßt sich etwa das berühmte Wahlparadox (vgl. Abschnitte 8.3.5, Seite 260ff und 8.5, Seite 284ff) interpretieren: *Weil* die Bürger sich nicht wie instrumentell rationale Akteure verhalten, ist die Wahlbeteiligung in den etablierten Demokratien relativ hoch. Umgekehrt müßte die Wahlbeteiligung sinken, wenn die Zahl derjenigen zunimmt, die (zumindest näherungsweise) so agieren wie von Downs ursprünglich unterstellt.

8 Für einige Autoren (in erster Linie solche aus dem „realistischen“ Lager) gehört die Annahme rein instrumentellen Handelns ohnehin nicht zum Kern des Rational Choice-Ansatzes.

tung für die Anwendung des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung werden wir das von Downs entworfene Modell deshalb in diesem Abschnitt vergleichsweise ausführlich darstellen. Dabei konzentrieren wir uns auf die für unsere Fragestellung zentralen Aussagen zum Wählerverhalten und berücksichtigen Downs' Überlegungen zum Verhalten der Parteien nur insoweit, als sie für unsere Darstellung von Belang sind.

Von den in den vorherigen Kapiteln vorgestellten Ansätzen unterscheidet sich das Konzept von Downs deutlich. Downs war zwar mit der bis Ende der 1950er Jahre erschienenen Literatur zur Wahlforschung vertraut, stellte aber selbst keine empirischen Untersuchungen an, sondern beschränkte sich darauf, aus einigen wenigen axiomatischen Annahmen über das Verhalten von Parteien und Wählern deduktiv eine Vielzahl von empirisch prüfbareren Aussagen abzuleiten. Der wissenschaftliche Wert seines Modells bemißt sich damit ganz im Sinne Friedmans (1953) in erster Linie an der Qualität der Vorhersagen, die es ermöglicht (vgl. Downs 1957: 21).

8.3.1 *Das Ausgangsmodell: Politisches Verhalten als Marktverhalten bei vollkommener Information*

Ausgangspunkt bei der Konstruktion seiner Modellwelt ist für Downs die Annahme, daß sich Parteien, Politiker und Wähler wie rationale Akteure auf einem Markt verhalten, auf dem politische Macht in Form von Wählerstimmen gegen die Realisierung politischer Ziele getauscht wird. Dieser Markt ist nicht anarchisch, sondern gehorcht einigen einfachen Regeln, die dem Skelett einer demokratischen Verfassung⁹ entsprechen und als unabänderlich gelten (Downs 1957: 23-24):

1. Die Regierung wird von einer einzelnen Partei oder einer Parteienkoalition gebildet, die in allgemeinen, freien und gleichen Wahlen eine Mehrheit der Stimmen auf sich vereint.
2. Solche Wahlen werden in regelmäßigen Intervallen abgehalten, deren Dauer von den Akteuren nicht beeinflußt werden kann.
3. Die Regierungspartei beziehungsweise -koalition bleibt bis zur nächsten Wahl an der Macht.¹⁰
4. Gewinner und Verlierer der Wahl akzeptieren diese demokratischen Spielregeln und die Ergebnisse, die sie hervorbringen, und unternehmen keine verfassungswidrigen Versuche, die Regeln zu verändern.
5. Es existieren mindestens zwei Parteien, die miteinander um die Übernahme der Regierung konkurrieren.

Die Rationalität der Marktteilnehmer ist in einem inhaltlichen engen und instrumentellen Sinne zu verstehen: Sie bezieht sich ausschließlich auf die optimale Erreichung ihrer persönlichen ökonomischen und politischen Ziele (Downs 1957: 6f, 27f).¹¹ Rational im Sinne des

⁹ Dieses minimalistische Demokratieverständnis geht auf Schumpeter (1993a: 427) zurück.

¹⁰ Downs geht davon aus, daß Regierung und Parlament von derselben Partei kontrolliert werden und deshalb eine Handlungseinheit bilden (Downs 1957: 12, Fn. 7). Abgesehen von dem Hinweis, daß auch das Parlament die Regierung nicht stürzen kann (Downs 1957: 11), wird die Rolle der Legislative in „An Economic Theory of Democracy“ deshalb nicht thematisiert.

Ansatzes ist ein Akteur dann und nur dann, wenn sein Entscheidungsverhalten die folgenden Bedingungen¹² erfüllt (1957: 6):

1. Er ist stets in der Lage, sich für eine von mehreren Handlungsoptionen zu entscheiden.
2. Auf der Grundlage seiner individuellen Nutzenfunktion¹³ kann er jederzeit entscheiden, ob er eine von zwei möglichen Handlungsoptionen vorzieht oder ob er zwischen beiden Möglichkeiten indifferent ist. Auf diese Weise kann er alle Handlungsmöglichkeiten in eine Rangfolge bringen.
3. Diese Rangfolge ist transitiv: Wenn er die Handlungsmöglichkeit A der Variante B vorzieht, B aber wiederum höher als C bewertet, muß er sich, vor die Wahl zwischen A und C gestellt, für A entscheiden.
4. Unter allen möglichen Handlungsweisen wird er diejenige wählen, die er am höchsten präferiert, weil sie für ihn mit dem größten Nutzen verbunden ist. Damit folgt er dem Prinzip der Maximierung.
5. In identischen Situationen wird sich der Akteur immer für dieselbe Handlungsoption entscheiden. Seine Präferenzen sind somit stabil.

Sowohl Wähler als auch Politiker folgen in ihrem Verhalten diesen Grundregeln, orientieren sich aber an unterschiedlichen Zielen: Politiker beziehungsweise Parteien¹⁴ streben in Downs' Modell ausschließlich danach, ihren Stimmenanteil zu maximieren, um so die Wahlen zu gewinnen und an die Regierung zu gelangen beziehungsweise an der Regierung zu bleiben (Downs 1957: 11-13).¹⁵ Wähler hingegen versuchen, ein möglichst hohes Nutzeneinkommen

11 Dabei bestreitet Downs keineswegs, daß politisches Handeln von emotionalen Faktoren und außerpolitischen Zielen beeinflusst wird (1957: 7-8) oder sich am Wohl anderer orientieren kann (1957: 27). Diese Aspekte blendet er in seiner Konzeption aber bewußt aus, um sein Modell möglichst einfach zu halten.

12 Dieser Katalog geht auf Arrow (1951) zurück.

13 Eine Nutzenfunktion ordnet jeder Handlungsoption einen bestimmten Nutzenwert zu. Eine triviale Nutzenfunktion könnte einfach aus einer Art Tabelle bestehen, die für jede Option den entsprechenden Nutzenwert enthält. Üblicherweise gehen Rational Choice-Theoretiker aber davon aus, daß Nutzenfunktionen echte Funktionen, d. h. Abbildungsregeln sind, die angeben, wie aus den Attributen einer Handlungsoption ein Nutzenwert errechnet werden kann. Vgl. dazu auch Fn. 26, Seite 258 sowie Abschnitt 8.4.3, Seite 276ff, Seite 276ff.

14 Downs abstrahiert von parteiinternen Konflikten und modelliert Parteien deshalb als einheitliche Akteure (Downs 1957: 25-26).

15 Downs' Begründung dafür, daß Parteien ausschließlich daran interessiert sind, ihren Stimmenanteil zu maximieren, fällt recht knapp aus und ist nicht unbedingt überzeugend (vgl. Strom 1990: 567). In der späteren Diskussion haben sich deshalb drei verschiedene Modelle zur Beschreibung des Verhaltens von Parteien herauskristallisiert (vgl. Strom 1990: 566-568).

Das Modell der *vote-seeking party* kommt dabei Downs' ursprünglicher Konzeption am nächsten, berücksichtigt aber, daß es je nach Wahlsystem irrational sein kann, die *Stimmenzahl* zu maximieren. Beispielsweise sollte eine rationale Partei bei einfacher Mehrheitswahl in Einerwahlkreisen vielmehr danach streben, in einer Mehrheit der Wahlkreise die relative Mehrheit der Stimmen zu erhalten, um so an die Regierung zu gelangen, da ansonsten die Möglichkeit besteht, mit einer (regional konzentrierten) Mehrheit der Stimmen die Wahl zu verlieren.

Das Modell der *office-seeking party* geht hingegen davon aus, daß Parteien nicht unbedingt ihren Wahlerfolg maximieren müssen, um möglichst viele politische Ämter zu besetzen. So kann es für kleinere Parteien oft sinnvoller sein, sich auf die Verteidigung einer strategisch wichtigen Position zu konzentrieren, um dann durch geschickte Koalitionsverhandlungen eine überproportional große Zahl von Minister- und anderen Posten zu erhalten.

aus der Tätigkeit der Regierung, d. h. konkret: aus den Entscheidungen der Regierung bezüglich einzelner Sachfragen (Issues), zu erzielen (Downs 1957: 36). Dabei geht Downs zunächst davon aus, daß politisches Handeln keine Kosten verursacht und alle Akteure über vollständige Informationen verfügen. Um zu besseren Prognosen zu gelangen, geht er dann später schrittweise zu realistischeren Prämissen über.

Tritt bei einer Wahl die oppositionelle Partei B gegen die bislang regierende Partei A an, wird ein rationaler Wähler den Nutzen, den ihm eine von B gebildete Regierung bringt (abgekürzt: U_B), mit dem Nutzen, den er von einer von Partei A geführten Regierung hat (U_A), vergleichen. Die Differenz $U_A - U_B$ wird als Parteidifferential bezeichnet.¹⁶ Beide Nutzenwerte basieren ausschließlich auf den politischen Positionen, die die Parteien hinsichtlich der relevanten politischen Sachfragen vertreten. Sympathien für einzelne Kandidaten und Parteien spielen (zunächst) keine Rolle.

Der Mechanismus, nach dem ein rationaler Akteur unter diesen Umständen seine Wahlentscheidung trifft, ist trivial: Ergibt sich bei der Subtraktion ein positiver Wert, entscheidet sich der Wähler für die Partei A , im Falle eines negativen Wertes für die Partei B . Ist die Differenz zwischen beiden Nutzeneinkommen gleich null, wird sich ein rationaler Wähler der Stimme enthalten (Downs 1957: 38-39). Strukturell entspricht diese Entscheidung aufgrund des Parteidifferentials der Abwägung zwischen zwei Gütern mit einem identischen Preis und bekannten Eigenschaften, die sich in ihrem Nutzen für den Käufer unterscheiden.

8.3.2 Zukunftsorientierung und die Existenz dritter Parteien als Ursachen von Unsicherheit

Ein erstes Problem ergibt sich jedoch daraus, daß sich die Wahlentscheidung auf die zukünftige Regierungstätigkeit bezieht und der Wähler deshalb nicht beobachtbare, sondern erwartete Nutzenwerte gegeneinander abwägen muß, da er nicht weiß, wie sich eine zukünftige Regierung tatsächlich verhalten wird. Selbst ein ehrlicher Politiker, der ohne Rücksicht auf ein Parlament und auf andere Institutionen handeln kann, wird in der Regel nicht in der Lage sein, jene und nur jene Maßnahmen durchzuführen, die er in seinem Wahlprogramm angekündigt hat, weil sich die politischen Verhältnisse ändern und neue Probleme auftreten können, die zum Zeitpunkt der Wahl noch nicht absehbar waren. Ein rationaler Wähler ist deshalb gezwungen, entweder die (hypothetischen) zukünftigen Leistungen beider Parteien miteinander zu vergleichen oder aber den realen Nutzen, den er in der ablaufenden Wahlperiode t aus der Regierungstätigkeit der A-Partei gezogen hat (U_t^A), gegen das Nutzeneinkommen abzuwägen, das er vermutlich bezogen hätte, wenn in dieser Periode die B-Partei regiert hätte ($E(U_t^B)$); das Symbol $E()$ verdeutlicht, daß es sich hier nicht um einen realen, sondern um einen erwarteten Wert handelt. In jedem Fall müssen die Wähler im Unterschied zu Konsumenten auf einem idealen Markt, wo der Wert eines Produktes feststeht und allen Akteuren bekannt ist, eine Entscheidung unter Unsicherheit treffen.¹⁷

Darüber hinaus besteht schließlich die von Downs *a priori* ausgeschlossene Möglichkeit, daß Parteien primär an der Umsetzung politischer Ziele interessiert sind (*policy-seeking party*). Auch in diesem Fall ist nicht zwingend damit zu rechnen, daß die Parteien versuchen, ihre Stimmenzahl zu maximieren. Da wir uns, wie oben auf Seite 251 dargelegt, in diesem Kapitel auf die Perspektive der Wähler konzentrieren, ist es an dieser Stelle leider nicht möglich, auf diese und ähnliche Fragen näher einzugehen.

¹⁶ Downs geht zunächst von einem Zweiparteiensystem aus.

¹⁷ In der klassischen Entscheidungstheorie wird zwischen Entscheidungen unter Risiko (der Akteur weiß nicht,

$$(U_t^A) - E(U_t^B) \quad (8.1)$$

Ein rationaler Wähler wird sich Downs zufolge für die zweite Variante des Vergleichs entscheiden, da diese weniger stark von hypothetischen Überlegungen beeinflusst wird und die tatsächlich anstehende Entscheidung zwischen Amtsinhabern und Opposition stärker berücksichtigt (Downs 1957: 39-40). Dieses in Formel 8.1 wiedergegebene modifizierte Parteiendifferential muß allerdings durch zwei Faktoren ergänzt werden, die wie die Wahlentscheidung selbst auf die Zukunft gerichtet sind und in die Bewertung der Regierungspartei einfließen: Einen „Trendfaktor“, der die positive oder negative Entwicklung der Regierungsleistung während der ablaufenden Wahlperiode auf die Zukunft projiziert, und eine generelle Beurteilung der Regierungsleistungen (*performance rating*), die das Nutzeneinkommen aus der Tätigkeit einer idealen Regierung zum Nutzeneinkommen aus der Tätigkeit der bisher regierenden Partei ins Verhältnis setzt. Letztere kann von Bedeutung sein, wenn ein Wähler zwischen zwei Parteien indifferent ist, weil diese identische Ziele verfolgen (40-45). Fällt das *rating* für die derzeitige Regierung günstig aus, wird der rationale Wähler sich für Kontinuität (Partei A) entscheiden. Eine ungünstige Bewertung hingegen spricht dafür, die Regierungsverantwortung der Opposition zu übertragen, von der bei gleicher programmatischer Ausrichtung möglicherweise bessere Leistungen zu erwarten sind.

Stellen sich mehr als zwei Parteien zur Wahl, ergibt sich eine weitere Komplikation: In Mehrparteiensystemen besteht grundsätzlich die Möglichkeit, daß ein rationaler Wähler nicht für jene Partei stimmt, die er am meisten präferiert, weil er befürchtet, daß diese Partei aufgrund der Mehrheitsverhältnisse in der Bevölkerung ohnehin keine realistische Chance hat, die Regierung zu übernehmen. In diesem Fall wäre die eigene Stimme, die sonst genutzt werden könnte, um die Regierungsübernahme durch die am wenigsten präferierte Partei zu verhindern, verloren.¹⁸ Je geringer die Wahrscheinlichkeit ist, daß die eigentlich bevorzugte Partei die Regierung übernehmen könnte, desto eher wird sich ein rationaler Wähler deshalb für eine der Parteien entscheiden, die Aussichten darauf haben, die Regierung zu stellen. Unter diesen Parteien werden sie entsprechend dem Grundmodell für jene stimmen, von der sie das höchste Nutzeneinkommen erwarten (Downs 1957: 48).

Voraussetzung für diese Form des Wahlverhaltens, die in der Literatur häufig als „taktisches“ Wählen bezeichnet wird, ist natürlich, daß den Wählern z. B. durch Meinungsumfragen Informationen über die Verteilung der Wahlabsichten in der Bevölkerung zur Verfügung stehen. Ob ein Wähler sich tatsächlich taktisch verhält, hängt Downs zufolge in erster Linie von

welche Folgen seine Entscheidung nach sich ziehen wird, kennt aber die *Wahrscheinlichkeiten*, mit denen die Handlungskonsequenzen eintreten werden) und Entscheidungen unter Unsicherheit (die Wahrscheinlichkeiten der Handlungskonsequenzen sind dem Akteur unbekannt) differenziert. Für einen der Versuche, das sogenannte Wahlparadoxon aufzulösen (vgl. Abschnitt 8.5.1.1, Seite 289, ist diese Unterscheidung von großer Bedeutung; Downs selbst spricht allerdings zumeist in einem allgemeinen Sinne von Unsicherheit, ohne auf den Unterschied zwischen beiden Konzepten einzugehen.

Diesen Aspekt der Unsicherheit beziehungsweise das damit verbundene Problem der Informationskosten hat Downs selbst als seinen wichtigsten Beitrag zur wissenschaftlichen Diskussion bezeichnet, obwohl er in weitaus geringerem Umfang rezipiert wurde als das räumliche Modell der Parteienkonkurrenz (Downs 1993: 199), das wir in Abschnitt 8.3.4, Seite 258ff vorstellen.

¹⁸ In der Literatur wird dieser Zusammenhang deshalb als *wasted vote*-Hypothese bezeichnet. Vgl. dazu auch das Kapitel 18, das sich ausführlich mit den Verhaltensanreizen beschäftigt, die von unterschiedlichen Wahlsystemen ausgehen.

seinem „Temperament“, d. h. von seiner persönlichen Bereitschaft, seine Stimme im schlimmsten Fall zu verschenken, sowie von der Struktur und Intensität seiner Präferenzen ab (Downs 1957: 48f). Darüber hinaus spielen die institutionellen Regeln des Wahlsystems (siehe hierzu ausführlich Kapitel 18), innerhalb dessen die Parteien konkurrieren, eine entscheidende Rolle. Beispielsweise gibt es in einem System, in dem die Parlamentssitze in Einerwahlkreisen nach dem Prinzip der relativen Mehrheitswahl vergeben werden, weitaus stärkere Anreize, sich taktisch zu verhalten, als unter einem Verhältniswahlssystem mit großen Wahlkreisen und einer niedrigen Sperrklausel (Cox 1997). Weitere Komplikationen, auf die wir hier nicht näher eingehen wollen, ergeben sich in Systemen, in denen Koalitionsregierungen an der Tagesordnung sind (Downs 1957: 142-163). In jedem Falle nimmt durch die Existenz von mehr als zwei Parteien die Unsicherheit, unter der Wähler und Parteien entscheiden, weiter zu.

8.3.3 Informationskosten als Ursache von Unsicherheit

Der Auseinandersetzung mit dem für Downs zentralen Phänomen der Unsicherheit und seinen Konsequenzen ist der komplette zweite Hauptteil und damit fast ein Drittel der „Economic Theory of Democracy“ gewidmet. Unter Unsicherheit versteht Downs schlicht einen Mangel an Wissen über das Auftreten und den Verlauf vergangener, gegenwärtiger, zukünftiger oder hypothetischer Ereignisse. Diese Unsicherheit kann durch die Dimensionen Relevanz, Intensität und Behebbarkeit beschrieben werden und ist immer auf eine konkrete Entscheidungssituation bezogen (Downs 1957: 77-78). Alle drei Dimensionen fließen in dem Gefühl subjektiver Sicherheit¹⁹ zusammen, mit dem ein Akteur die entsprechende Entscheidung trifft (Downs 1957: 78).

In der Regel kann Unsicherheit durch (relevante) Informationen reduziert werden. Deren Erwerb ist jedoch mit Kosten verbunden (Downs 1957: 210) und folgt dem bekannten Gesetz des abnehmenden Grenznutzens: Wenn ein Akteur sich subjektiv bereits sehr sicher ist, die richtige Entscheidung zu treffen, sind zusätzliche Informationen für ihn von geringem Wert. Weiß ein Akteur hingegen nicht, wie er sich entscheiden soll, weil er unzureichend über die Situation informiert ist, ist für ihn jede relevante Information, die er sich aneignen kann, von Bedeutung (Downs 1957: 78, 215). Wie läßt sich dieses eher abstrakte Konzept nun auf den Bereich des Wählerverhaltens übertragen? Neben der schon angesprochenen Unsicherheit bezüglich des zukünftigen Verhaltens der Regierung sind die Bürger Downs zufolge in mehrfacher Weise von Unsicherheit betroffen (Downs 1957: 80):

1. Sie wissen häufig nicht, ob bereits eingetretene Veränderungen ihres Nutzeneinkommens auf das Handeln der Regierung zurückgehen.
2. Sie sind sich im unklaren darüber, ob einzelne Maßnahmen der Regierung einen Einfluß auf ihr zukünftiges Nutzeneinkommen haben werden.
3. Sie wissen häufig überhaupt nicht, daß die Regierung in einem bestimmten Bereich aktiv geworden ist.

¹⁹ Downs' Formulierungen an dieser Stelle sind etwas vage, legen aber den Schluß nahe, daß mit dem Gefühl der Sicherheit (*level of confidence*) die subjektiv geschätzte Wahrscheinlichkeit, in einer Situation die optimale Entscheidung zu treffen, gemeint ist.

4. Das Ausmaß ihres eigenen Einflusses auf die Regierung ist ihnen unbekannt.
5. Sie wissen nicht, wie sich andere Wähler verhalten werden.

Hinsichtlich ihrer eigenen politischen Ziele, die bei Downs teils egozentrisch („his own greatest benefit“, Downs 1957: 37), teils soziotropisch²⁰ („good or bad in the light of his own view of ‚the good society‘“, Downs 1957: 46) gefaßt werden, besteht für die Wähler hingegen vollkommene Sicherheit. Downs' Modellbürger wissen stets, was sie wollen, sind sich aber häufig im unklaren, wie sie ihre Wünsche realisieren können. Versuche von Parteien und politischen Unternehmern, die Bürger durch die selektive Weitergabe von Informationen²¹ zu beeinflussen, zielen deshalb immer nur auf das Entscheidungskalkül der Wähler, niemals aber auf eine Veränderung der Ziele, die die Bürger mit diesem Kalkül verfolgen.

Spätere Erweiterungen des Ansatzes (u. a. Becker 1983: 392-394; Przeworski 1985: 99-132) lassen im Unterschied zu Downs die Möglichkeit zu, daß die Präferenzen der Bürger nicht stabil sind, sondern von Parteien und anderen sozialen Gruppen in einem gewissen Umfang manipuliert werden können. Auf diese Weise können die Anbieter politischer Inhalte die Nachfrage nach politischen Inhalten zu ihren Gunsten manipulieren (vgl. dazu auch Abschnitt 8.4.4, Seite 280ff).

Auch wenn man aber mit Downs davon ausgeht, daß die Parteien die Ziele der Bürger letztlich nicht beeinflussen können, führt die Unsicherheit der Wähler dazu, daß sich der politische Prozeß weitaus komplexer gestaltet als unter der Bedingung vollständiger Information: Nur weil einzelne Gruppen von Wählern schlecht informiert sind, können Parteien, Interessengruppen und politische Unternehmer überhaupt Einfluß auf diese Segmente der Wählerschaft ausüben, da sich ansonsten jeder Bürger unabhängig von allen Beeinflussungsversuchen in seinem besten Interesse verhalten würde (Downs 1957: 83).

Umgekehrt steht der Unsicherheit der Bürger aber ein ebenso großes Maß an Unsicherheit auf seiten der Regierung und der Oppositionsparteien gegenüber (Downs 1957: 80). Phänomene wie die systematische Berücksichtigung von Interessenverbänden bei der politischen Willensbildung, der überproportionale Einfluß einzelner Personen auf politische Entscheidungen und die Dezentralisierung des politischen Prozesses lassen sich nach Downs dadurch erklären, daß die Regierung in den meisten politischen Fragen dem Willen der Mehrheit entsprechen muß, um wiedergewählt zu werden²², sich aber im unklaren darüber ist, was die Mehrheit

20 Diese Unterscheidung spielt bei der Erforschung des „Economic Voting“ (vgl. Abschnitt 8.4.5, Seite 282ff) eine wichtige Rolle, wird aber von Downs selbst nicht systematisch durchgeführt.

21 Die Möglichkeit, daß Akteure falsche Informationen verbreiten, schließt Downs bei der Konstruktion seiner Modellwelt aus (Downs 1957: 46, 83).

22 Tatsächlich sind die Verhältnisse weitaus komplizierter (Downs 1957: Kapitel 4, vor allem S. 64-69, Kapitel 10). Insbesondere könnte die Opposition, wenn die Präferenzen der Wähler nicht homogen sind, durch die Bildung sogenannter Minderheitenkoalitionen (Downs 1957: 55-60) und die bewußte Ausnutzung des Arrow-Problems (Downs 1957: 60-62) mit Sicherheit die Regierung in der nächsten Wahl schlagen, müßte aber damit rechnen, bei der übernächsten Wahl zum Opfer derselben Strategie zu werden. Auf diese Weise würde die Motivation der Parteien (und vermutlich auch der Wähler), sich an Wahlen zu beteiligen, rasch zerstört. Dieses Problem löst sich jedoch dadurch, daß für die Parteien bezüglich der Wählerpräferenzen zumindest ein Rest an Unsicherheit besteht, so daß die Anwendung der genannten Strategien mit enormen Risiken verbunden, wenn nicht sogar unmöglich ist (Downs 1957: 62-63). Unter diesem Gesichtspunkt ist ein gewisses Maß an Unsicherheit eine Voraussetzung für das Funktionieren der Demokratie.

im Einzelfall wünscht. Deshalb ist sie auf verschiedene „Vermittler“ angewiesen, die in Kontakt mit bestimmten Wählergruppen stehen. Diese Vermittler helfen der Regierung einerseits, den Willen der Wahlberechtigten zu ermitteln. Andererseits sind sie in der Lage, die schließlich von der Regierung getroffenen Entscheidungen gegenüber den Wählergruppen, auf die sie Einfluß haben, in einem positiven Licht darzustellen. Für diese Leistungen muß die Regierung jedoch einen Preis entrichten, indem sie bei ihren Entscheidungen die Interessen der Vermittler bevorzugt berücksichtigt (Downs 1957: 88-94).

Auch ein weiteres politisches Phänomen, nämlich die Entstehung politischer Ideologien und deren Einfluß auf die Wahlentscheidung, führt Downs auf die Unsicherheit von Parteien und Wählern und den Druck der Informationskosten zurück.²³ Unter einer Ideologie versteht Downs „a verbal image of the good society and of the chief means of constructing such a society“ (Downs 1957: 96). Da in seiner Modellwelt Parteien ausschließlich daran interessiert sind, öffentliche Ämter zu besetzen, betrachtet er solche Ideologien als Mittel, um die Unterstützung bestimmter sozialer Gruppen zu erlangen, die von einer Verwirklichung dieser Ideologien profitieren würden (Downs 1957: 97). Parteien treten damit nach Downs keineswegs als politischer Arm einer sozialen Gruppe auf, sondern sind eher mit Maklern oder Rechtsanwälten vergleichbar, die die Interessen einer oder mehrerer sozialer Gruppen vertreten und dafür mit Wählerstimmen entlohnt werden.

Für die Wähler sind Ideologien attraktiv, weil sie es ihnen ermöglichen, Informationskosten zu sparen. Wenn jeder der relevanten Parteien eine Ideologie zugeordnet werden kann, die bestimmte soziale Gruppen ansprechen soll, ist es für viele Wähler nicht mehr nötig, sich über jede einzelne Sachaussage der Parteien zu informieren (Downs 1957: 99). Dabei wird allerdings vorausgesetzt, daß sich die Parteien im Sinne ihrer Ideologien konsistent verhalten.

Nach Downs werden sich rationale Parteien darum bemühen, diese Bedingung zu erfüllen, weil Ideologien in einer unsicheren Welt auch die Informationskosten der Parteien reduzieren: Hat sich eine Partei erst einmal für eine Ideologie entschieden, von der sie erwartet, daß diese eine optimale (d. h. stimmenmaximierende) Kombination sozialer Gruppen anspricht, so muß sie nicht mehr bei jeder einzelnen Sachfrage entscheiden, mit welcher Position sie möglichst viele Wähler für sich gewinnen könnte. Vielmehr können die Parteiführer Zeit und Mühe sparen, wenn sie für den Standpunkt plädieren, der in Übereinstimmung mit der bereits beschlossenen Ideologie steht (Downs 1957: 99).

Über die Frage der Ideologie im engeren Sinne hinaus bestehen für die Parteien in der Downsschen Modellwelt starke Anreize, sich vorhersagbar, konsistent und im Sinne ihrer programmatischen Aussagen zu verhalten. Rationale Wähler werden nämlich *ceteris paribus* „ehrliche“ gegenüber „unehrlichen“ Parteien bevorzugen, weil erstere die Informationskosten der Bürger dramatisch reduzieren. Der demokratische Wettbewerb zwingt deshalb die Parteien dazu, sich im wesentlichen ehrlich zu verhalten und ihre politischen Standpunkte nicht abrupt zu ändern (Downs 1957: 108f).

23 Auf weitere Möglichkeiten, die Informationskosten zu reduzieren, gehen wir weiter unten im Zusammenhang mit den Erweiterungen und Weiterentwicklungen des ursprünglichen Modells ein.

8.3.4 Das räumliche Modell der Parteienkonkurrenz

Im direkten Zusammenhang mit dem Konzept der Ideologie steht auch Downs' bekanntester Beitrag zur Wahlforschung, das Modell der räumlichen Parteienkonkurrenz, das auf Vorarbeiten von Hotelling (1929) und Smithies (1941) zurückgeht. Für dieses Modell schränkt Downs die obengenannte Definition von Ideologie ein.

Unter einer Ideologie versteht Downs in diesem Zusammenhang nunmehr die Position eines Wählers oder einer Partei hinsichtlich eines *superissue*, d. h. einer politischen Grundsatzfrage, die in engem Zusammenhang mit vielen anderen politischen Streitfragen steht, die ihr logisch nachgeordnet sind. Als Beispiel zur Illustration dieses Konzeptes benutzt Downs die ökonomische Links-Rechts-Dimension, also die Frage, in welchem Umfang der Staat in den ökonomischen Prozeß eingreifen soll. Die Idealvorstellungen der Wähler hinsichtlich dieser Grundsatzfrage können als Punkte auf einem Kontinuum verstanden werden, das von den Extrempositionen „Planwirtschaft“ und „Manchesterkapitalismus“ aufgespannt wird. Ordnet man den beiden Polen des Kontinuums die Zahlen 0 beziehungsweise 100 zu, kann die ideale Position eines Wählers durch einen numerischen Wert beschrieben werden (Downs 1957: 116).²⁴

Die Existenz solcher individueller Idealpunkte macht es den Wählern nun sehr leicht, die Parteien zu bewerten: Eine Partei, deren ideologische Position exakt mit dem eigenen Idealpunkt zusammenfällt, bietet einem Wähler den höchsten Nutzen. Je stärker die ideologische Position der Partei vom eigenen Standpunkt abweicht, desto geringer ist der Nutzen, den ein Wähler von dieser Partei erwarten kann. Dabei spielt die Richtung, in der eine Partei vom eigenen Idealpunkt abweicht, keine Rolle. Entscheidend ist allein die räumliche Entfernung²⁵ zwischen dem eigenen Idealpunkt und der Position der Partei.²⁶ Ein ideologisch orientierter Wähler kann damit seine Informations- und Entscheidungskosten drastisch reduzieren.

Auch für die Parteien ist die Existenz einer einheitlichen ideologischen Dimension mit großen Vorteilen verbunden. In der ursprünglichen Fassung des Modells mußten sie bei jeder einzelnen politischen Streitfrage die Nutzenfunktion jedes einzelnen Wählers berücksichtigen, um zu einer Entscheidung zu kommen, mit der sie eine Mehrheit der Wähler für sich gewinnen können. Orientieren sich die Wähler aber an ideologischen Kriterien, so reicht es aus, die sehr viel leichter zu ermittelnde Verteilung der Wähler auf dem ideologischen Kontinuum zu kennen, um eine optimale Entscheidung über den eigenen Standpunkt zu treffen. Konkurrieren lediglich zwei Parteien miteinander, läßt sich ein solcher optimaler Standpunkt

24 Diese Modellierung läßt sich auch auf andere ideologische Dimensionen übertragen, die als Kontinuum aufgefaßt werden können. Im Falle der ökonomischen Links-Rechts-Dimension ist aber eine besonders anschauliche Interpretation möglich: Der Zahlenwert, der einem Wähler zugeordnet ist, entspricht dem prozentualen Anteil der Wirtschaft, der nach den Idealvorstellungen dieses Wählers in privaten Händen liegen soll.

25 Downs beschränkt sich auf einen eindimensionalen Raum. Eine Erweiterung des Modells auf mehrdimensionale Räume ist möglich und wird weiter unten in Abschnitt 8.4.2, Seite 266ff diskutiert.

26 Der Zusammenhang zwischen dieser ideologischen Distanz eines Wählers zu einer Partei und dem Nutzen, den der Wähler dieser Partei zuordnet, wird durch eine sogenannte Nutzenfunktion beschrieben. Downs selbst macht sehr wenige Annahmen über diese Funktion. Aus dem oben gesagten ergibt sich lediglich, daß die Nutzenfunktion der Wähler eingipflig ist, also nur einen Idealpunkt aufweist, und mit zunehmendem Abstand vom Idealpunkt monoton abfällt (Downs 1957: 115). In späteren Anwendungen des Downsschen Modells wird darüber hinaus unterstellt, daß die Nutzenfunktion symmetrisch ist – Downs selbst nimmt lediglich an, daß die Funktion „keine scharfen Asymmetrien“ aufweist (1957: 116). Zur Nutzenfunktion siehe auch Abschnitt 8.4.3, Seite 276ff.

exakt angeben. Es handelt sich dabei um den Idealpunkt des sogenannten Medianwählers.

Das Konzept des Medians stammt aus der deskriptiven Statistik und ist sehr leicht nachzuvollziehen: Wird eine ungerade Anzahl von Objekten (Wählern) entsprechend einer Eigenschaft geordnet, dann gibt es genau ein Objekt, das diese geordnete Verteilung in der Mitte teilt und als Median bezeichnet wird. In einer hypothetischen Gesellschaft mit $n = 101$ Wählern, die nach ihrer ideologischen Grundeinstellung geordnet werden, haben folglich $(n - 1)/2 = 50$ Personen einen Idealpunkt, der links von dem des Medianwählers liegt. Ebenso viele Wähler haben einen Idealpunkt, der rechts von dem des Medianwählers liegt.

Nimmt nun Partei *A* den Idealpunkt des Medianwählers ein, während sich Partei *B* rechts vom Idealpunkt des Medianwählers plaziert, muß *A* die Wahl gewinnen: Der Medianwähler selbst wird sich selbstverständlich für *A* entscheiden. Ebenso werden aber auch alle rationalen Wähler, die sich selbst links vom Idealpunkt des Medianwählers einordnen, für die *A* stimmen, weil diese ihrem eigenen Idealpunkt näher kommt als die rechtliche *B*-Partei. Damit kann sich *A* sicher sein, eine Mehrheit von mindestens 51 Wählern auf sich zu vereinen. Hinzu kommen noch jene Personen rechts des Medianwählers, deren Idealpunkt dem des Medianwählers (und damit dem Angebot der *A*-Partei) näherliegt als dem Angebot der *B*-Partei.

In einem Zweiparteiensystem entspricht der Idealpunkt des Medianwählers deshalb einem Gleichgewichtspunkt: Eine Partei, die ihren Stimmenanteil maximieren möchte, hat keinen Anlaß, von diesem Punkt abzurücken, wenn sie ihn einmal eingenommen hat.²⁷ Umgekehrt kann die unterlegene Partei ihren Stimmenanteil nur vergrößern, indem sie sich ihrerseits auf den Idealpunkt des Medianwählers zubewegt. Deshalb sollte es, wenn sich die Parteien rational verhalten, zu einer Konvergenz ihrer ideologischen Standpunkte kommen (Downs 1957: 116). In Zweiparteiensystemen müßte deshalb eine starke zentripetale Tendenz zu beobachten sein.²⁸ Dies gilt selbst dann, wenn die Parteien nicht ausschließlich daran interessiert sind, ihren Stimmenanteil zu maximieren, sondern ein genuines Interesse an den von ihnen vertretenen ideologischen Positionen haben (Shepsle und Bonchek 1997: 112f).

Zu einer solchen ideologischen Konvergenz der Parteien kommt es aber nur, wenn die Nachfrage der Bürger nach politischen Angeboten „unelastisch“ ist, d. h. wenn die Wahlberechtigten sich in jedem Fall für die Partei entscheiden, die ihnen ideologisch am nächsten steht, auch wenn die absolute Distanz zwischen ihnen und dieser Partei sehr groß ist. Anderenfalls werden sich die Bürger an den Rändern des politischen Spektrums ihrer Stimme enthalten, da sie zwischen *A* und *B* indifferent sind (Downs 1957: 117). Je nachdem, wie sich die Wahlberechtigten über das politische Spektrum hinweg verteilen, besteht damit die Gefahr, daß eine Partei mehr Stimmen an den Rändern verliert, als sie im Zentrum gewinnt. Dies gilt in noch größerem Maße unter der Bedingung von Unsicherheit (Downs 1957: 118f), weil die Wähler dann nur mit hohen Kosten feststellen können, ob es zwischen den Parteien überhaupt noch Unterschiede gibt. Zudem schränkt das Bemühen der Parteien um Glaubwürdigkeit und Kontinuität ihre ideologische Beweglichkeit ein (Downs 1957: 122). Insbesondere ist ein ideologisches „Bock-

27 Dies ist eine der beiden Hauptaussagen des auf das Abstimmungsverhalten in Gremien bezogenen Medianwähler-Theorems, das häufig Downs zugeschrieben wird, tatsächlich aber von Duncan Black (1958) aufgestellt und formal bewiesen wurde.

28 Daraus folgt jedoch keineswegs, daß in Zweiparteiensystemen eine zentristische Politik zu erwarten ist. Bevorzugt beispielsweise eine große Mehrheit der Wähler „linke“ Positionen, dann wird auch der Idealpunkt des Medianwählers weit auf der linken Seite des politischen Spektrums liegen. Dementsprechend sollten die ideologischen Positionen der Parteien an einem Punkt konvergieren, der deutlich links der politischen Mitte liegt.

springen“ (*leapfrogging*) ausgeschlossen, d. h. die bisherige Linkspartei kann sich nicht rechts von der bisherigen Rechtspartei positionieren, ohne erheblich an Reputation zu verlieren.

Darüber hinaus besteht die von den beiden konkurrierenden Parteien antizipierte Möglichkeit, daß an den Rändern des politischen Spektrums eine dritte Partei in den Wettbewerb eintritt. Eine völlige Konvergenz der Parteien ist auch aus diesem Grund nicht zu erwarten.

Downs geht somit – anders, als manchmal kolportiert – ganz selbstverständlich davon aus, daß sich sein Modell auch auf Mehrparteiensysteme, wie sie sich in der Bundesrepublik und vielen anderen Demokratien finden, übertragen läßt. Bei näherer Betrachtung zeigt sich allerdings, daß die Struktur des Parteienwettbewerbs unter diesen Bedingungen weitaus komplizierter ist als im Zweiparteiensystem: Sollte tatsächlich eine dritte Partei antreten, so existiert kein eindeutiger Gleichgewichtspunkt, auf den die Parteien zustreben könnten. In Systemen mit mehr als drei Parteien existieren hingegen für je unterschiedliche Parteien *mehrere* solcher Gleichgewichtspunkte. Festzuhalten bleibt in jedem Fall, daß für Mehrparteiensysteme kein „genereller Trend zur Medianposition“ vorausgesagt wird, so daß die Parteien für die Wähler unterscheidbar bleiben (Pappi 2000: 98).

8.3.5 Rationale Ignoranz und das Wahlparadoxon

Selbst wenn man berücksichtigt, daß Wähler ideologische Bewertungen nutzen, sind ihre Informationskosten in Relation zu dem Nutzen, den sie aus diesen Informationen ziehen können, vergleichsweise hoch. Mit diesem Problem befaßt sich Downs nochmals sehr intensiv im dritten Teil seiner Studie. Von großem Interesse sind hier insbesondere die Kapitel 13 und 14, die als die eigentlichen Schlußkapitel des Buches gelten können. Diese enthalten zwei Vorhersagen, die nicht nur „neuartig“, sondern geradezu beunruhigend sind: die Hypothesen der rationalen Ignoranz und der rationalen Wahlenthaltung.

Bereits weiter oben im Text wurde darauf hingewiesen, daß Informationen für einen Wähler nur dann von Interesse sind, wenn sie potentiell sein Parteiendifferential verändern können. Daraus folgt, daß die Wähler zunächst einmal die mögliche Tragweite einer Information abschätzen müssen, ehe sie entscheiden, ob sie sich weiter um den Erwerb der Information bemühen. Für Wähler mit einem großen Parteiendifferential bedeutet dies, daß sie rationalerweise nur solche Informationen aufnehmen sollten, die das Potential haben, ihr Parteiendifferential sehr stark zu reduzieren, weil sie sehr negative Aussagen über die bevorzugte Partei beinhalten. Anderenfalls haben diese Informationen ohnehin keinen Einfluß auf das Wahlverhalten, und ihr Erwerb lohnt sich nicht.

Erstaunlicherweise gilt ein ähnlicher Mechanismus auch für jene Bürger, die ein niedriges Parteiendifferential haben, also zwischen den konkurrierenden Parteien fast indifferent sind. Auch für diese Personen sind nur solche Informationen interessant, die zu einer völligen Neubewertung einer der beiden Parteien führen könnten. Andere Informationen könnten zwar zu einer Änderung der Parteipräferenz und damit der beabsichtigten Wahlentscheidung führen. Da es den betreffenden Bürgern im Grunde ohnehin fast gleichgültig ist, von wem sie regiert werden, besteht auch für diese Gruppe kein großer Anreiz, politische Informationen zu erwerben (Downs 1957: 243f).

Hinzu kommt ein weiterer Effekt: Bestünde das Elektorat nur aus einem einzigen Wähler, so müßte dieser sich vor der Wahl sehr intensiv informieren, da sein Parteiendifferential als entgangener Nutzen in voller Höhe zu Buche schläge, wenn er sich aufgrund seines unzurei-

chenden Kenntnisstandes für die falsche Partei entschiede. Beteiligt sich jedoch mehr als ein Wähler an einer Abstimmung, muß der mögliche Nutzen aus dem Sieg der bevorzugten Partei mit der Wahrscheinlichkeit multipliziert werden, diesen Sieg durch die eigenen Stimmabgabe herbeizuführen. Diese „Gewichtung“ des Nutzens wird auch als Diskontierung bezeichnet (Downs 1957: 244). In Massendemokratien mit Tausenden, wenn nicht Millionen von Wahlberechtigten, ist die Chance für jeden einzelnen Wähler, daß seine Stimme die Wahl entscheidet, infinitesimal klein. Das Produkt aus dieser Wahrscheinlichkeit und dem Parteiendifferential strebt deshalb gegen null.

In Relation zu dieser verschwindend geringen Nutzendifferenz, die nach der Multiplikation mit dem Wahrscheinlichkeitsfaktor verbleibt, müssen selbst geringe Informationskosten überwältigend hoch erscheinen. Rationale Bürger werden deshalb nur „kostenlose“ Informationen nutzen, die im Alltagsleben anfallen, und selbst diese Informationen zu einem großen Teil ignorieren, weil es nicht lohnt, sich mit ihnen auseinanderzusetzen (Downs 1957: 244f).

Auf der Ebene des politischen Systems resultiert aus diesem Phänomen der rationalen Ignoranz ein typisches Kollektivgutproblem (vgl. dazu ausführlich Abschnitt 8.5.2.1, Seite 294ff-297): Für die Gesellschaft insgesamt ist es wünschenswert, daß das Ergebnis einer Wahl auf die wohlinformierten Entscheidungen der Bürger zurückgeht. Jeder einzelne Bürger wird aber einerseits von dieser wohlinformierten Kollektiventscheidung profitieren, auch wenn er persönlich schlecht informiert ist. Andererseits ist kein Bürger, und sei er persönlich noch so gut informiert, in der Lage, im Alleingang das Zustandekommen des Kollektivgutes zu garantieren. Folglich hat niemand einen Anreiz, sich zu informieren. Deshalb beruht das Ergebnis demokratischer Wahlen in der Modellwelt nicht auf einem wohl-, sondern auf einem schlechtinformierten Konsens der Bürger (Downs 1957: 246).

Die geringen Chancen, mit der eigenen Stimme das Wahlergebnis zu beeinflussen, und die Tatsache, daß das Ergebnis einer Wahl als ein Kollektivgut betrachtet werden muß, haben jedoch noch weitreichendere Folgen: Aus Downs' Modell ergibt sich, daß sich rationale Bürger grundsätzlich ihrer Stimme enthalten werden (vgl. Abschnitt 8.5, Seite 284ff), was im Widerspruch zu der empirisch zu beobachtenden hohen Wahlbeteiligung steht. Dies wird als „Wahlparadoxon“ bezeichnet und stellt die Anwendung des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung offensichtlich vor ein ernsthaftes Problem. Im Anschluß an unsere Diskussion der Erweiterungen und Fortentwicklungen des Downsschen Modells werden wir deshalb im übernächsten Abschnitt 8.5, Seite 284ff ausführlich auf die zahlreichen Versuche eingehen, dieses Paradoxon aufzulösen.

8.4 Anwendungen, Erweiterungen und verwandte Modelle

8.4.1 Informationskosten

Wie oben dargelegt, weist Downs nachdrücklich darauf hin, daß die Kosten der Wahlentscheidung den zu erwartenden Nutzen in der Regel deutlich überschreiten. Rationale Wähler werden deshalb versuchen, ihre Informationskosten soweit wie möglich zu reduzieren, indem sie auf verschiedene Mechanismen zurückgreifen, die die Verarbeitung politischer Informationen erleichtern.

Die Rolle von Meinungsführern und Ideologien als Hilfsmittel zur Reduktion von Informationskosten wurde bereits von Downs selbst ausführlich behandelt (vgl. Abschnitt 8.3.3,

Seite 257 und Abschnitt 8.3.4, Seite 258). Mit der Erforschung dieser und weiterer *information shortcuts* (Heuristiken), die es dem Wähler ermöglichen, eine informierte Entscheidung zu treffen, ohne allzuviel Zeit und Mühe auf die Beschäftigung mit politischen Vorgängen zu verwenden, hat sich im direkten Anschluß an Downs vor allem Samuel Popkin (1993, 1994) intensiv beschäftigt, der viele Aspekte, die von Downs nur angedeutet werden, systematisiert und durch eigene Überlegungen ergänzt hat. Dabei gelang es Popkin, wie sich im folgenden zeigen wird, gleichsam *en passant*, eine Brücke zwischen den stärker empirisch orientierten Ansätzen der Wahlforschung einerseits und der primär analytisch ausgerichteten Strömung in der Nachfolge von Downs andererseits zu schlagen und damit einen zentralen Beitrag zur Integration der seit den 1940er Jahren gewonnenen Ergebnisse zu leisten.

Welche Möglichkeiten hat der Wähler nun, seine Informationskosten zu reduzieren? Eine wichtige, aber von der Forschung häufig übersehene Quelle kostengünstiger Informationen ist nach Popkin (1993: 17-18) zunächst das Alltagshandeln: Die große Mehrheit der Wähler ist beispielsweise durch ihre Teilnahme am Wirtschafts- und Erwerbsleben relativ gut über die Inflationsrate und das Ausmaß der Arbeitslosigkeit informiert und verwendet beide Größen, um die Leistungen der Regierung zu beurteilen (vgl. dazu Abschnitt 8.4.5, Seite 282ff). Bestimmte Gruppen wie z. B. die Landwirte verfügen darüber hinaus über sehr detaillierte Informationen hinsichtlich der Politikfelder, die ihre berufliche Tätigkeit betreffen (Popkin 1993: 18). Solche Informationen über ökonomische und politische Verhältnisse werden nicht primär erworben, um eine möglichst gut informierte Wahlentscheidung zu treffen, sondern fallen gewissermaßen als Abfallprodukt anderer Tätigkeiten an, stehen dann aber ohne zusätzliche Kosten für die Bewertung der Parteien zur Verfügung.

Diese „billigen“ Informationen decken jedoch keinesfalls den ganzen Gegenstandsbereich des Politischen ab. Rationale Wähler wenden deshalb eine Reihe von Heuristiken an, um mit möglichst geringem Aufwand zusätzliche Informationen zu erhalten. Einer der wichtigsten Mechanismen ist in diesem Zusammenhang der Rückgriff auf das Urteilsvermögen sogenannter Meinungsführer (vgl. Abschnitt 6.2.1, Seite 139ff), die als Experten für das betreffende Thema gelten. Diese Meinungsführer erfüllen im Informationshaushalt der Bevölkerung eine Doppelfunktion: Zum einen lenken sie überhaupt erst die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf Probleme und Ereignisse, die auf diese Weise auf die politische Tagesordnung gelangen, zum anderen bieten sie Bewertungen dieser Sachverhalte an, die von der Bevölkerung übernommen werden können. Der Kontakt zwischen Meinungsführern und Wählern wird dabei heute zumeist über die Massenmedien hergestellt (Popkin 1993: 19-22; siehe auch Kapitel 15), was das große Interesse der politischen Kommunikationsforschung an diesem Medium erklärt. Mit dieser Interpretation von Persuasionseffekten als *information shortcuts* bindet Popkin die bislang theoretisch weitgehend isolierten Ergebnisse der Wahlkampfforschung (siehe hierzu Kapitel 16) in logisch schlüssiger Weise an ein explizites Modell der Wahlentscheidung an.

Als *information shortcut* gilt Popkin auch die vor allem aus dem Ann-Arbor-Modell bekannte Parteiidentifikation (PI; siehe auch Kapitel 7). In Anlehnung an ältere Interpretationen durch Berelson et al. (1954) betrachtet Popkin (1993: 23) diese Variable nicht als Gefühl der Gruppenzugehörigkeit, sondern als eine Art gleitendes Mittel der Erfahrungen, die die Wähler in der Vergangenheit mit den Parteien gemacht haben.²⁹ Popkin (1993: 24-25) zu-

²⁹ Ein ähnliches Konzept vertritt Morris Fiorina (1981: Kapitel 5), der die Parteiidentifikation als „running tally“ der politischen Erfahrungen ansieht.

folge werden Wähler dann entsprechend ihrer Parteiidentifikation abstimmen, wenn erstens keine anderen Informationen zur Verfügung stehen beziehungsweise diese mühsam erworben werden müßten und es zweitens nicht zu dramatischen Änderungen der politischen Lage kommt, die es ratsam erscheinen lassen, in zusätzliche Informationen zu investieren. *Issue voting* und PI-zentriertes Wahlverhalten sind deshalb nach Popkin (1993: 27) kein Gegensatz, sondern unterscheiden sich nur graduell: Parteigebundene Wähler orientieren sich vor allem an den Streitfragen der Vergangenheit, Issue-orientierte Wähler hingegen an den Konflikten der unmittelbaren Gegenwart. Das Vorliegen einer Parteiidentifikation erklärt sich für Popkin deshalb in erster Linie aus einem Mangel an Informationen über das aktuelle Handeln der Regierung.

Diese Betrachtung der Parteiidentifikation als Heuristik hat einiges für sich, läßt aber zwei Aspekte der klassischen Interpretation unberücksichtigt, die in zahlreichen Untersuchungen nachgewiesen werden konnten: Zum einen verwenden, wie seit den ersten Wahlstudien bekannt ist, die Bürger ihre PI nicht ausschließlich, um ihre Informationskosten zu reduzieren – sie suchen, wie Popkin (1993: 23) selbst bemerkt, vielmehr auch aktiv nach Informationen, die ihre bisherige PI stabilisieren. Dieses Verhalten ist nur mit einem sehr weitgefaßten Begriff kognitiver Ökonomie in Einklang zu bringen, der ausführlich entwickelt und diskutiert werden müßte.³⁰ Zum anderen hat die PI neben der habituellen auch eine affektive Komponente, die in dem von Popkin entwickelten Modell nicht berücksichtigt wird. PI im Sinne des Ann-Arbor-Modells ist mehr als eine *standing party decision* – sie bezeichnet, wie der Name schon sagt, eine psychologische Identifikation mit einer Gruppe, die eng mit entsprechenden Werten, Normen und Emotionen verbunden ist. Auch diese Größen ließen sich nach unserer Auffassung in ein weitgefaßtes Handlungsmodell integrieren (vgl. dazu Abschnitt 8.5.2.2, Seite 297ff), das aber realistischer als Popkins Entwurf ausfallen muß, der trotz aller *shortcuts* letztlich auf einer rein instrumentell-rationalen Beurteilung der Parteien durch die Wähler basiert.

Zwei weitere Heuristiken, die Popkin diskutiert, erleichtern den Wählern die Bewertung der Vertreter der Parteien.³¹ Erstens lassen sich aus deren bekannten oder äußerlich erkennbaren sozio-demographischen Eigenschaften (Alter, Geschlecht, ethnische und regionale Herkunft) Vermutungen über die politischen Positionen ableiten, für die sich die betreffenden Personen einsetzen werden (Popkin 1993: 27f). Politiker, so die implizite Hypothese, werden von den Wählern häufig als typische Vertreter ihrer Herkunftsgruppe wahrgenommen. In ähnlicher Weise trägt auch das Verhalten von Interessenverbänden und sozialen Gruppen gegenüber einzelnen Kandidaten dazu bei, daß sich die Wähler mit relativ geringem kognitivem Aufwand ein Bild von den Zielen eines Politikers machen können, ohne daß sie sich näher mit seinem Programm auseinandersetzen müßten.

30 In diesem Falle sind die Wahlberechtigten nicht ignorant, sondern tatsächlich irrational. Für einen Versuch, derartiges bewußt irrationales Verhalten innerhalb des Rational Choice-Ansatzes zu behandeln (vgl. Caplan 2003).

31 Bei Popkin sind diese Überlegungen in erster Linie auf das US-System bezogen, in dem der Präsident und die Abgeordneten durch Mehrheitswahl bestimmt werden und die Parteien nur wenig Einfluß auf die Politik haben. Popkin spricht deshalb durchgängig von Kandidaten. Der Ansatz läßt sich aber problemlos auf parlamentarische Systeme mit Verhältniswahl übertragen, in denen die Parteien meist eine wichtigere Rolle spielen, aber gerade in Wahlkampfzeiten gerne Mannschaften („Schattenkabinette“, „Kompetenzteams“) oder auch Einzelpersonen („Kanzlerkandidaten“, „Beauftragte“) in den Vordergrund stellen, um beim Wähler einen bestimmten Eindruck von der Partei zu erzeugen. Hier und im folgenden betrachten wir beide Begriffe deshalb als austauschbar.

Zweitens ermöglicht es das Verhalten der Kandidaten im Wahlkampf, in dem sie rasch auf Äußerungen der Medien, Angriffe ihrer Konkurrenten und aktuelle politische Entwicklungen reagieren müssen, Rückschlüsse auf ihre Kompetenz zu ziehen. Kompetenz, d. h. die Fähigkeit einer Person, ein politisches Amt auszufüllen und ihre programmatischen Ziele zu realisieren, spielt in Downs' ursprünglichem Modell kaum eine Rolle. Die wahrgenommene Kompetenz der Politiker und ihrer Parteien geht nach Downs nur dann in das Nutzenkalkül des Wählers ein, wenn er ansonsten zwischen zwei Parteien indifferent ist (vgl. Abschnitt 8.3.2, Seite 254).³²

Drei Gründe sprechen aus Popkins Sicht dafür, daß die wahrgenommene Kompetenz der Kandidaten für die Wahlentscheidung wichtiger ist als von Downs angenommen:

1. Bei einem inkompetenten Kandidaten ist nicht zu erwarten, daß er seine im Wahlkampf benannten politischen Ziele tatsächlich verwirklichen kann.³³
2. Politiker müssen während ihrer Amtszeit mit großer Wahrscheinlichkeit auch solche Probleme lösen, die am Wahltag noch nicht absehbar sind.
3. Viele Entscheidungen der Regierung beziehen sich auf die allgemeine Führung und Verwaltung des Landes. Diese sind entweder zwischen den Parteien unstrittig, oder die zwischen den Parteien bestehenden Differenzen zwischen den Parteien sind den Wählern unbekannt.

Mit diesem letzten Punkt knüpft Popkin übrigens – freilich ohne dies zu erwähnen – an eine frühe Kritik von Donald Stokes (1963a: 372-374) (1963b an Downs' Modell an. Stokes (1963b: 170-173) hatte zu Recht darauf hingewiesen, daß politische Streitfragen (Issues) zwar, wie von Downs behauptet, in vielen Wahlkämpfen eine zentrale Rolle spielen. Bei diesen Themen handele es sich aber zumeist nicht, wie von Downs unterstellt, um *position issues*, sondern vielmehr um *valence issues*. Als *valence issues* bezeichnet Stokes politische Themen, die von allen Wählern ausschließlich positiv oder ausschließlich negativ bewertet werden. Zu den bekanntesten Beispielen für solche *valence issues* zählen die äußere und innere Sicherheit eines Staates, seine wirtschaftliche Prosperität sowie die Effizienz und Transparenz des Staatsapparates. Hinsichtlich dieser Themen nehmen die Parteien keine unterschiedlichen Positionen³⁴ ein, weil es sich um allgemein akzeptierte Ziele handelt.³⁵ Downs' räumliches Entscheidungsmodell ist deshalb auf *valence issues* nicht anwendbar.

32 In „An Economic Theory of Democracy“ finden sich weitere verstreute Hinweise auf die Bedeutung der politischen Kompetenz, die von Downs aber nicht systematisch ausgearbeitet wurden.

33 Kompetenz kann deshalb als ein zusätzlicher Faktor betrachtet werden, mit dem das Parteidifferential gewichtet werden muß. Wenn Kandidat A exakt den eigenen Idealpunkt vertritt, aber als völlig inkompetent gilt, während die Position des Kandidaten B leicht von den persönlichen Zielvorstellungen abweicht, dieser aber als fähiger anzusehen ist, sollte sich ein rationaler Wähler für B entscheiden, da von diesem Kandidaten letztlich ein größerer Nutzen zu erwarten ist.

34 Häufig werden die Parteien aber hinsichtlich des besten Weges zur Realisierung dieser von allen Wählern gewünschten Ziele unterschiedliche Positionen einnehmen.

35 Allerdings besteht die Möglichkeit, daß die Wähler bei grundsätzlich gleichen Präferenzen diesen Zielen unterschiedliche Bedeutung zuschreiben und die Parteien als Reaktion darauf die gemeinsamen Ziele in unterschiedlichem Umfang thematisieren. Dieser Gedanke wird von der sogenannten Salienztheorie verallgemeinert, die wir in Abschnitt 8.4.4, Seite 280ff vorstellen.

Dies spricht allerdings, anders als von Stokes insinuiert, nicht grundsätzlich gegen eine Modellierung der Wahlentscheidung als rationales Handeln. Letztlich handelt es sich hier nämlich lediglich um einen Spezialfall der in Abschnitt 8.3.2, Seite 254ff skizzierten Entscheidungssituation, in der die Parteien den Wählern identische Angebote unterbreiten. Daß die Wähler darüber hinaus identische Präferenzen haben, ist für den von Downs beschriebenen Mechanismus ohne Belang. Rationale Wähler können deshalb *valence issues* zur Wahlentscheidung heranziehen, indem sie die Fähigkeit der Parteien beurteilen, die von allen gewünschten Ziele zu erreichen.

Stokes' Überlegungen unterstreichen damit die Bedeutung der wahrgenommenen Kompetenz von Kandidaten und Parteien in einem erweiterten Modell der rationalen Wahlentscheidung. Welche Möglichkeiten aber haben die Wähler nun, um sich möglichst kostengünstig über die Kompetenz der Wahlbewerber zu informieren? Im Falle von Amtsinhabern, die sich um die Wiederwahl bewerben, scheint es naheliegend, daß die Wähler, wie von Downs vermutet, die bisherige Amtsführung heranziehen, um die generelle Leistungsfähigkeit eines Kandidaten einzuschätzen. Dies würde allerdings voraussetzen, daß sich die Wähler an die im letzten Wahlkampf gegebenen Versprechen erinnern und nun für jede der damals getroffenen Aussagen nachprüfen, inwieweit diese im Laufe der Wahlperiode eingelöst wurde.

Da eine solche umfassende Evaluation mit einem erheblichen kognitiven Aufwand verbunden wäre, werden sich die meisten Wähler auf einige wenige Themen beschränken, falls sie überhaupt eine solche Bewertung vornehmen (Popkin 1993: 31). Rationale Amtsinhaber werden in Kenntnis dieser Tatsache erstens ihre individuellen Leistungen thematisieren, zweitens möglichst viele der allgemeinen Leistungen des Systems (Frieden, Sicherheit, Wirtschaftswachstum) mit ihrer persönlichen Kompetenz in Zusammenhang bringen und drittens darauf hinweisen, daß es für die Kompetenz des politischen Gegners keinerlei empirische Belege gibt. Aus dieser kombinierten Strategie erklärt sich ein Teil des Bonus' für die Amtsinhaber, der bei vielen Wahlen zu beobachten ist (Popkin 1993: 33).

Generell geht Popkin (1993: 19, 31) aber davon aus, daß sich die Wähler bei ihrer Bewertung der Kandidaten eher an der Gegenwart als an der Vergangenheit orientieren, weil aktuelle Informationen leichter zu erwerben sind. Eine besondere Bedeutung für die Wahlentscheidung kommt deshalb dem Verhalten der Opponenten während des Wahlkampfes zu. Aus der Fähigkeit, Ansprachen, Pressekonferenzen, Parteiversammlungen, Attacken des Gegners und unerwartete politische Entwicklungen mehr oder minder souverän zu überstehen, können die Wähler nach Popkin (1993: 31-32) mit geringem Aufwand Vermutungen über die generelle Kompetenz und Belastbarkeit eines Politikers ableiten. In ähnlicher Weise nutzen sie Informationen über das Privatleben eines Kandidaten, die gerade in amerikanischen Wahlkämpfen eine große Rolle spielen (vgl. Abschnitt 16.3, Seite 513), um Rückschlüsse über seinen Charakter und damit über seine Ehrlichkeit und Leistungsfähigkeit zu ziehen.

Popkin ist sicher der prominenteste, aber keineswegs der einzige Autor, der sich mit *information shortcuts* beschäftigt hat. Die hier beschriebenen Heuristiken sollten schon deshalb nicht als erschöpfende Aufzählung aller denkbaren *shortcuts* mißverstanden werden, geben aber hoffentlich einen repräsentativen Überblick über das Gebiet. Bei näherer Betrachtung zeigt sich allerdings, daß Popkin die von ihm untersuchten Heuristiken keineswegs aus den von ihm benannten Axiomen (Popkin 1993: 19) herleitet, sondern diese vielmehr induktiv aus seiner Tätigkeit als Wahl- und Wahlkampfforscher gewonnen hat. Für die zukünftige Untersuchung von Wahlentscheidungen, bei denen einem geringen Erwartungsnutzen hohe In-

formationskosten gegenüberstehen, sollte deshalb verstärkt auf sozial- und insbesondere auf kognitionspsychologische Erkenntnisse zurückgegriffen werden, um zu einem systematischeren Überblick über die relevanten Heuristiken zu gelangen.

8.4.2 Mehrere ideologische Dimensionen*

In seinem oben bereits erwähnten Beitrag wies Stokes (1963b: 165-168) auf eine weitere Schwäche des Modells hin, die Downs' Entwurf für eine angemessene Beschreibung des politischen Prozesses ungeeignet erscheinen läßt: In Kapitel 7 von „An Economic Theory of Democracy“ führt Downs Ideologien ein, mit deren Hilfe sich die politischen Akteure in einer von Unsicherheit geprägten Welt orientieren können. Die Positionen, die Wähler und Parteien bezüglich dieser Ideologien einnehmen, werden dann im achten Kapitel in Anlehnung an Hotelling (1929) und Smithies (1941) als Punkte beziehungsweise Verteilungen in einem Raum modelliert. Tatsächlich ist diese räumliche Analogie jedoch stark eingeschränkt: Der von Downs postulierte politische Wettbewerbsraum weist nur *eine* Dimension auf, die als ökonomische Links-Rechts-Achse interpretiert wird (Downs 1957: 116).

Die Annahme eines solchen eindimensionalen politischen Raumes ist der politischen Wirklichkeit nur dann angemessen, wenn sich aus der Position eines jeden politischen Akteurs auf der ökonomischen Links-Rechts-Achse seine Position bezüglich *aller* relevanten Issues in dem betreffenden politischen System ableiten läßt. Für die allermeisten politischen Systeme trifft dies, wie Downs (1957: 116) selbst feststellt, nicht einmal näherungsweise zu: Ein und dieselbe Partei kann problemlos und in konsistenter Weise hinsichtlich eines Politikfeldes eine „linke“ Position vertreten, während sie hinsichtlich eines anderen Gegenstandsbereiches einen „rechten“ Standpunkt einnimmt.³⁶ Ein Beispiel aus der Bundesrepublik verdeutlicht dies: Zur Zeit der von 1982 bis 1998 regierenden Union-FDP-Koalition stand die FDP in der Sozial-, Steuer-, Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik stets für „rechttere“ Positionen ein als die Union. In der Asyl-, Ausländer- und Frauen- und Rechtspolitik hingegen positionierte sich die FDP eindeutig „links“ von CDU und CSU. Für eine korrekte Beschreibung des politischen Wettbewerbs in Deutschland werden also mindestens *zwei* Dimensionen benötigt. Zugleich zeigt der kursorische Überblick über diese acht Politikfelder, daß die Gesamtzahl der relevanten Dimensionen nicht allzugroß zu sein scheint.

Eher theoretische (Kitschelt 1994: Kapitel 1), aber auch empirische³⁷ (zuletzt Warwick 2002) Studien kommen übereinstimmend zu dem Schluß, daß sich dieser Befund auf die Mehrzahl der westlichen Demokratien übertragen läßt. Die ökonomische Links-Rechts-Achse, die sich auf die Frage bezieht, in welchem Umfang der Staat in die Wirtschaft eingreifen soll,

* Die beiden folgenden Abschnitte enthalten Informationen, die eher technischer Natur und für ein allgemeines Verständnis der Anwendungsmöglichkeiten des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung nicht zwingend erforderlich sind. Beim ersten Lesen des Beitrages können sie deshalb problemlos übersprungen werden. In diesem Fall sollte die Lektüre bei Abschnitt 8.4.4, Seite 280ff fortgesetzt werden.

36 Dies gilt in gleicher Weise für die Wähler.

37 In empirischen Studien setzen Wissenschaftler sogenannte dimensionsreduzierende Verfahren wie die Faktorenanalyse oder die Multidimensionale Skalierung ein, um einfache Strukturen aufzudecken, die hinter den politischen Einstellungen der Bürger, den Programmen der Parteien oder der Beurteilung von Parteien durch Experten stehen. Damit bilden sie mathematisch jenen Prozeß der Informationsverdichtung nach, den Wähler und Politiker tagtäglich anwenden, wenn sie politische Streitfragen unter ideologischen Gesichtspunkten betrachten.

strukturiert in fast allen Ländern den politischen Wettbewerb. Hinzu kommt meist eine zweite Konfliktdimension, die allerdings weniger klar definiert ist. Sie bezieht sich auf die Frage, wie politische Entscheidungen getroffen werden sollen, welchen Gruppen Bürgerrechte zuerkannt werden und inwieweit soziale Institutionen in das Leben der Bürger eingreifen dürfen. Diese Achse wird als libertär-autoritäre Dimension (Kitschelt 1994) oder als Dimension der sozialen Kontrolle (Warwick 2002) bezeichnet und kann eventuell noch weiter aufgespalten werden. Darüber hinaus existieren in einigen Ländern weitere Konfliktlinien, die sich durch die historischen Spezifika des *nationbuilding* erklären lassen (Lipset und Rokkan 1967; vgl. dazu ausführlich Abschnitt 6.2.2, Seite 145ff). Insgesamt läßt sich aber festhalten, daß zwei bis drei Dimensionen meist ausreichend sind, um den ideologischen Raum eines Landes zu rekonstruieren (vgl. dazu auch Hinich und Munger 1994: 126-127 mit einer großen Zahl von weiteren Literaturverweisen).

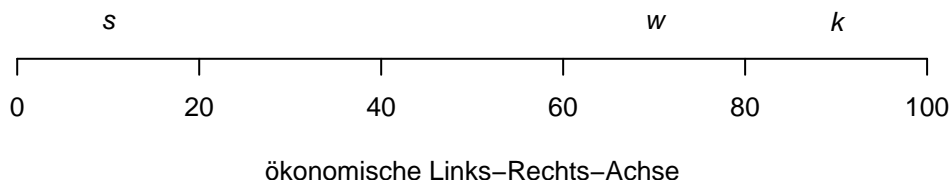
Aus Sicht der Vertreter des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung ist die Existenz solcher multipler ideologischer Dimensionen grundsätzlich unproblematisch, weil die Beschränkung auf eine einzige Dimension keine zentrale Eigenschaft des ursprünglichen Modells ist, sondern von Downs in erster Linie vorgenommen wurde, um die Darstellung übersichtlich zu halten. Erste Beiträge, die sich mit der Generalisierung des Modells auf den mehrdimensionalen Fall beschäftigten, erschienen deshalb bereits in den 1960er Jahren. Entscheidend vorangebracht wurde die Entwicklung mehrdimensionaler Modelle aber durch Enelow und Hinich, die mit „The Spatial Theory of Voting“ (1984) eine systematische und für ein breiteres Publikum nachvollziehbare Verallgemeinerung des Downsschen Modells vorgelegt haben.

Für diese Generalisierung wird ein Maß der räumlichen Distanz zwischen Wählern und Parteien benötigt. Betrachten wir dazu zunächst noch einmal den eindimensionalen Fall. In Abschnitt 8.3.4, Seite 258ff wurde dargelegt, daß Wähler im eindimensionalen Modell den Abstand zwischen ihrem eigenen ideologischen Idealpunkt und den programmatischen Angeboten der verschiedenen Kandidaten beziehungsweise Parteien ermitteln, und sich dann für das Angebot entscheiden, daß ihrem eigenen Idealpunkt am nächsten kommt. Dabei wird vorausgesetzt, daß alle Akteure eine gemeinsame Vorstellung von der jeweiligen ideologischen Dimension haben und Positionen auf dieser gedachten Achse durch einen numerischen Wert beschrieben werden können.

Um zu einem Distanzmaß zu gelangen, muß diese Überlegung etwas stärker formalisiert werden.³⁸ Gegeben sei zunächst, wie von Downs (1957: 116) vorgeschlagen, eine ökonomische Links-Rechts-Dimension mit den Polen 0 (keinerlei Privateigentum an den Produktionsmitteln) und 100 (ausschließlich private Kontrolle über die Produktionsmittel). Jeder Punkt auf dieser Strecke entspricht einer denkbaren wirtschaftspolitischen Position eines Wählers oder einer Partei und kann durch seinen numerischen Wert eindeutig lokalisiert werden. Zur Bezeichnung einzelner Punkte dienen lateinische Kleinbuchstaben, dabei werden die Buchstaben x und y als allgemeine Platzhalter verwendet. Die Distanz zwischen zwei Punkten x und y wird mit d_{xy} abgekürzt.

Gegeben seien weiterhin das programmatische Angebot $k = 90$ einer konservativen Partei K , das konkurrierende Angebot $s = 10$ einer sozialistischen Partei S sowie ein Wähler W mit

³⁸ Wir beschränken uns in diesem Kapitel bewußt auf solche Darstellungen, die für das Verständnis essentiell und mit Hilfe algebraischer Grundkenntnisse nachvollziehbar sind.

Abbildung 8.1: Das eindimensionale Modell der räumlichen Konkurrenz

einem Idealpunkt von $w = 70$. Abbildung 8.1 verdeutlicht die Zusammenhänge. Nach Downs ergibt sich für W in dieser Situation eine ideologische Distanz von $s - w = 10 - 70 = -60$ zu den Sozialisten. W s Distanz zu den Konservativen beträgt $k - w = 90 - 70 = 20$. Da die Richtung einer Abweichung vom Idealpunkt in Downs' Modell keine Rolle spielt, muß das Vorzeichen entfallen. Dies läßt sich unter anderem durch die Bildung des Betrages erreichen, die in Formelschreibweise durch zwei senkrechte Striche symbolisiert wird. Im konkreten Fall ergibt dies $d_{sw} = |s - w| = 60$ beziehungsweise $d_{kw} = |k - w| = 20$. Die Distanz des Wählers zur konservativen Partei ist also, wie schon in der Grafik zu erkennen, tatsächlich kleiner als diejenige zur sozialistischen Partei. Im eindimensionalen Fall läßt sich die Distanzfunktion d für zwei Punkte x und y allgemein als $d_{xy} = |x - y|$ schreiben.³⁹

Die Bildung des Betrages ist jedoch nicht die einzige Möglichkeit, das störende Vorzeichen zu beseitigen. Alternativ dazu kann man auch die Differenz zwischen beiden Punkten quadrieren und anschließend aus dem Ergebnis die Quadratwurzel ziehen:

$$d_{xy} = |x - y| = \sqrt{(x - y)^2} \quad (8.2)$$

Beide Vorgehensweisen führen im eindimensionalen Fall zum selben Ergebnis.⁴⁰ Die letztgenannte Variante hat aber den Vorteil, daß sie sich für den mehrdimensionalen Fall generalisieren läßt. Dies läßt sich wiederum am besten mit einem Beispiel zeigen. Gegeben seien die bereits bekannten Parteien K und S sowie der Wähler W . Neben deren Positionen hinsichtlich der ökonomischen Fragen sollen nun aber bei der Wahlentscheidung auch die Positionen hinsichtlich der libertär-autoritären Achse berücksichtigt werden. In Analogie zur Links-Rechts-

³⁹ Aus dieser Distanzfunktion lassen sich wiederum unterschiedliche Nutzenfunktionen konstruieren. Downs (1957: 116) selbst fordert, wie oben bereits erwähnt, lediglich, daß der Nutzen mit zunehmender Distanz monoton abnimmt. Verschiedene denkbare Nutzenfunktionen, aus denen sich je unterschiedliche Konsequenzen ergeben, werden in Abschnitt 8.4.3, Seite 276ff diskutiert. Die von uns an dieser Stelle aus didaktischen Gründen vorgenommene Trennung zwischen Distanz- und Nutzenfunktion wird in der Literatur bedauerlicherweise zumeist nur implizit vorgenommen und selten konsequent durchgeführt.

⁴⁰ Für die Quadratwurzel aus einer positiven Zahl existieren immer eine positive und eine negative Lösung. Da Distanzen kleiner null aber keine inhaltliche Bedeutung haben, ist hier nur die positive Lösung von Interesse.

Dimension wird diese Achse mit den Polen 0 (keinerlei Freiheit für das Individuum) und 100 (völlige Freiheit für das Individuum) versehen. Die Angebote der Parteien und der Idealpunkt des Wählers lassen sich jetzt nicht mehr durch einen einzigen Zahlenwert beschreiben. Erforderlich ist vielmehr ein geordnetes Wertepaar, das die jeweilige Positionen bezüglich *beider* Dimensionen beinhaltet und als Punkt auf einer Ebene dargestellt werden kann, die von beiden ideologischen Dimensionen aufgespannt wird. Geht man davon aus, daß der soziopolitische Idealpunkt des Wählers bei $w_2 = 80$ liegt, während die Angebote der Parteien bei $s_2 = 90$ beziehungsweise $k_2 = 10$ lokalisiert sind, ergeben sich die zweidimensionalen Positionen $w = (70; 80)$, $s = (10; 90)$ und $k = (90; 10)$, die als Punkte in Abbildung 8.2 auf der nächsten Seite eingetragen sind.⁴¹

Dem Augenschein nach scheint nun das Angebot der sozialistischen Partei W s Idealpunkt näherzukommen als das der konservativen Partei, wenn eine zweite ideologische Dimension berücksichtigt wird. Ob dies tatsächlich der Fall ist, läßt sich ermitteln, indem die sogenannte *euklidische Distanz* zwischen beiden Punkten bestimmt wird. Deren Berechnung basiert letztlich auf dem Satz des Pythagoras, demzufolge in einem rechtwinkligen Dreieck das Quadrat der Länge der Hypotenuse (c^2) der Summe der Quadrate der Länge der beiden Katheten ($a^2 + b^2$) entspricht. Damit ist es möglich, die Länge der Hypotenuse aus den Längen der Katheten zu errechnen.

Abbildung 8.3, Seite 271 zeigt, wie sich dieser Zusammenhang nutzen läßt, um die Distanz zwischen den Punkten w und s zu bestimmen. Die Differenz zwischen dem ökonomischen Standpunkt der sozialistischen Partei ($s_1 = 10$) und den ökonomischen Idealvorstellungen des Wählers ($w_1 = 70$) läßt sich graphisch als die erste Kathete eines rechtwinkligen Dreiecks darstellen. Ihre Länge beträgt, wie bereits bekannt, 60 Einheiten. Die Differenz bezüglich der zweiten ideologischen Dimension ($s_2 - w_2$) entspricht einer zweiten Kathete mit einer Länge von $90 - 80 = 10$. Daraus errechnet sich für die Hypotenuse, also für die kürzeste Verbindung zwischen s und w , eine Länge von $d_{sw} = \sqrt{-60^2 + 10^2} \approx 60,83$. Der Abstand zwischen dem Idealpunkt des Wählers und dem Punkt k , der das Programm der konservativen Partei repräsentiert, beträgt hingegen $d_{kw} = \sqrt{20^2 + -70^2} \approx 72,80$, ist also tatsächlich größer. Allgemein lautet die Formel für die euklidische Distanz zweier Punkte x und y in einem n -dimensionalen Raum

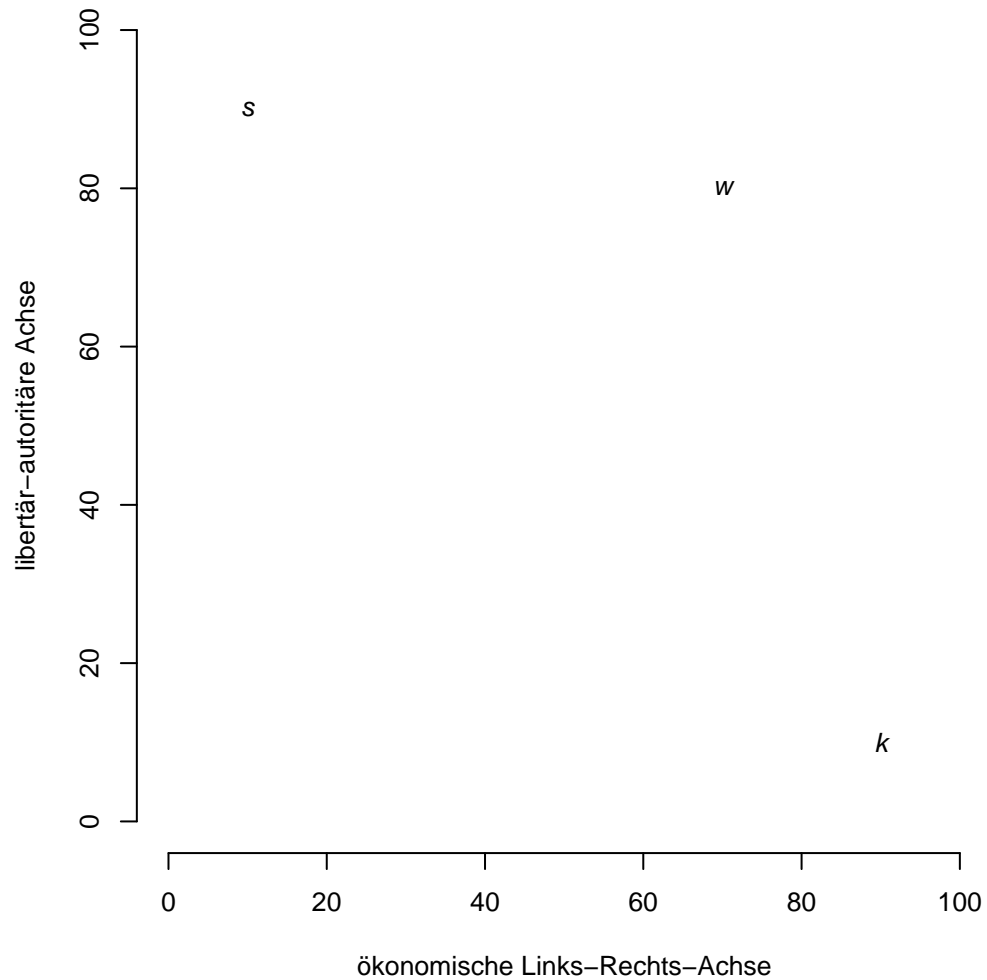
$$d_{xy} = \sqrt{(x_1 - y_1)^2 + (x_2 - y_2)^2 + (x_3 - y_3)^2 \cdots + (x_n - y_n)^2} \quad (8.3)$$

und stellt damit eine Verallgemeinerung der in Gleichung 8.2 definierten Distanz für den eindimensionalen Fall dar. Aus Gründen der Anschaulichkeit beschränkt man sich zumeist auf die Betrachtung von zweidimensionalen ideologischen Räumen. In diesem Fall vereinfacht sich Gleichung 8.3 zu Gleichung 8.4.

$$d_{xy} = \sqrt{(x_1 - y_1)^2 + (x_2 - y_2)^2} \quad (8.4)$$

Mit der Anwendung des euklidischen Distanzmaßes werden allerdings stillschweigend zwei Annahmen getroffen:

⁴¹ Da der jeweils erste Wert (s_1 , w_1 und k_1) den bereits aus Abbildung 8.1 auf der vorherigen Seite bekannten Positionen entspricht, läßt sich Abbildung 8.1 aus Abbildung 8.2 auf der nächsten Seite durch eine Projektion der Punkte auf die x-Achse rekonstruieren.

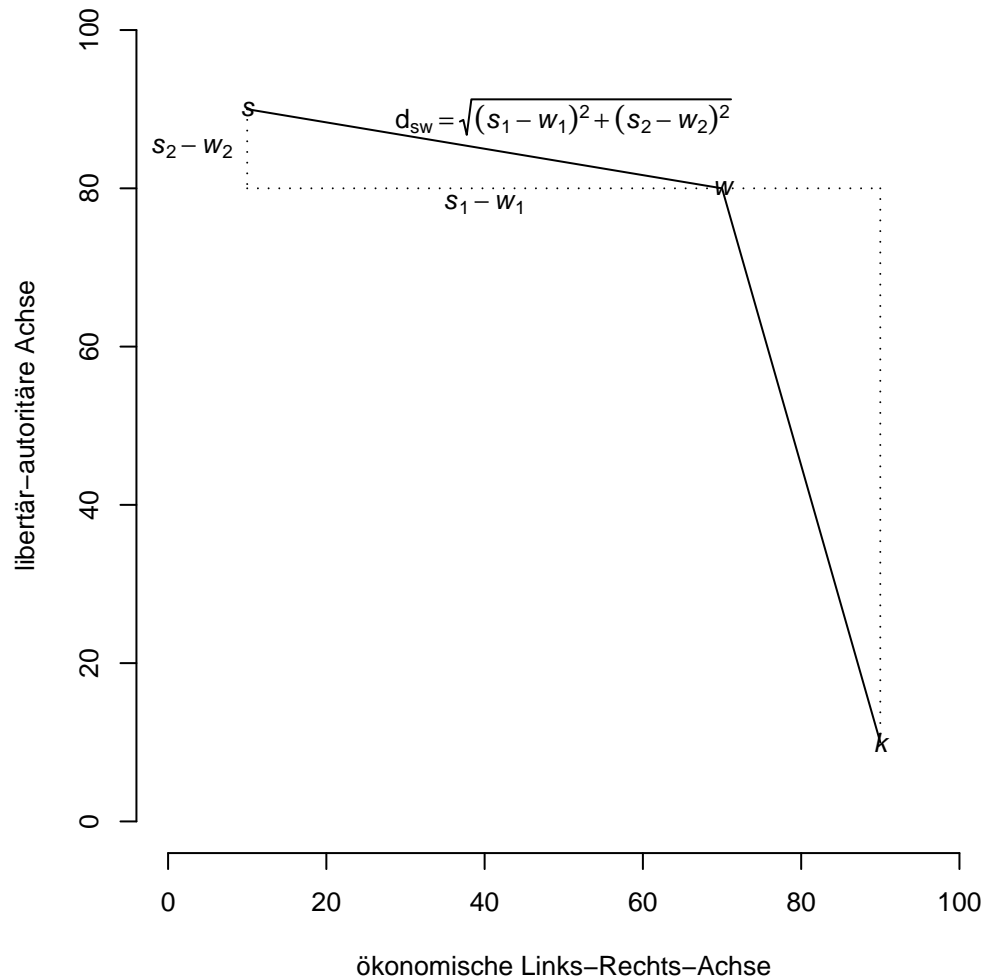
Abbildung 8.2: Das zweidimensionale Modell der räumlichen Konkurrenz

1. Beide ideologischen Dimensionen sind für den Wähler von gleicher Relevanz.
2. Die Präferenzen des Wählers hinsichtlich beider Dimensionen sind vollständig voneinander separierbar.

Diese Voraussetzungen müssen nicht notwendigerweise erfüllt sein. Zur Analyse räumlicher Modelle des Wahlverhaltens wird deshalb oft eine verallgemeinerte Variante der euklidischen Distanz verwendet, indem drei zusätzliche Parameter a_1 , a_{12} und a_2 eingeführt werden.⁴² Die Parameter a_1 und a_2 können dabei als Gewichte interpretiert werden, die sich

⁴² Für diese drei Parameter gelten die Restriktionen $a_1 > 0$, $a_2 > 0$ und $a_{12}^2 > a_1 \times a_2$, damit das Distanzmaß für alle Punkte x und y , die nicht identisch sind, Werte > 0 annimmt (Enelow und Hinich 1984: 16).

Abbildung 8.3: Die Berechnung der euklidischen Distanz



voneinander unterscheiden, wenn eine der beiden Dimensionen für den Wähler von größerer Bedeutung ist (Enelow und Hinich 1984: 17f).

Der Parameter a_{12} steht für mögliche Interaktionen, die bei der Bewertung ideologischer Angebote auftreten können. Sind die Präferenzen eines Wählers hinsichtlich beider Dimensionen vollständig separierbar, so nimmt a_{12} einen Wert von 0 an. Hängt hingegen die Bedeutung einer Dimension für die Distanz zwischen dem eigenen Idealpunkt und dem Angebot einer Partei von der Position der Partei bezüglich der *anderen* Dimension ab, so sind die Präferenzen des Wählers nicht vollständig voneinander separierbar und a_{12} weist Werte > 0 auf. Aus diesen Überlegungen ergibt sich als Maß für die Entfernung zwischen zwei Punkten die gewichtete euklidische Distanz (Enelow und Hinich 1984: 16), die in Formel 8.5 wiedergegeben ist.

$$d_{xy} = \sqrt{a_1(x_1 - y_1)^2 + 2a_{12}(x_1 - y_1)(x_2 - y_2) + a_2(x_2 - y_2)^2} \quad (8.5)$$

Die (gewichtete) euklidische Distanz⁴³ ist das Standardmaß für die Analyse räumlicher Modelle des Wahlverhaltens (Enelow und Hinich 1984: 34-35).⁴⁴ Ein grundlegendes Verständnis dieses Konzeptes ist deshalb für die Auseinandersetzung mit dieser wichtigen Erweiterung des Downschen Modells unabdingbar. Letztlich stellt die Betrachtung von Distanzen und entsprechender Entscheidungsregeln aber lediglich das Fundament für die Konstruktion räumlicher Theorien des rationalen Wahlverhaltens dar, die rasch einen hohen Komplexitätsgrad erreichen können.

So sind wir bislang davon ausgegangen, daß sich ein Wähler unmittelbar für diejenige Partei entscheidet, die seinem eigenen Standpunkt am nächsten kommt. Dabei haben wir uns implizit an den klassischen Überlegungen zum Abstimmungsverhalten in *Entscheidungsgremien* orientiert, die in den 1960er Jahren entwickelt wurden (Enelow und Hinich 1984: Kapitel 3). Abstimmungen in Gremien unterscheiden sich jedoch in mindestens dreierlei Hinsicht von den *Wahlen in Massendemokratien*, auf die Downs sich bezieht (Enelow und Hinich 1984: 36f):

1. Die Zahl der Abstimmenden ist relativ gering, so daß eine einzelne Stimme ein höheres Gewicht hat.
2. Die Mitglieder des Gremiums sind in der Regel sehr gut über die zur Abstimmung stehenden Alternativen informiert.
3. In den meisten Fällen wird direkt über Entscheidungen abgestimmt, während in Massendemokratien *Repräsentanten* gewählt werden, die in der Zukunft die eigentlichen Entscheidungen treffen sollen.

Die beiden letzten Punkte sind hier von entscheidender Bedeutung: Wenn die Mitglieder eines Entscheidungsgremiums die Vorschläge kennen, über die sie abstimmen, benötigen sie keine ideologischen *information shortcuts*, um Schlüsse über deren Inhalt zu ziehen. Der Raum, in dem Entscheidungen getroffen werden, wird im Falle eines Gremiums deshalb nicht wie in den Abbildungen 8.1, Seite 268 bis 8.3 auf der vorherigen Seite von ideologischen Dimensionen, sondern vielmehr direkt von entsprechenden Präferenzskalen aufgespannt, die den Issues im Downschen Modell entsprechen. Zudem können die Ausschußmitglieder für jeden zur Wahl stehenden Vorschlag unmittelbar entscheiden, inwieweit er ihren eigenen Präferenzen entspricht.

Bei Volkswahlen in repräsentativen Demokratien hingegen besteht zum Zeitpunkt der Abstimmung immer Unsicherheit darüber, wie sich der gewählte Kandidat beziehungsweise die erfolgreiche Partei tatsächlich verhalten wird. Das räumliche Modell muß deshalb erweitert werden, bevor es zur Analyse allgemeiner Wahlen verwendet werden kann.

43 Die *einfache* euklidische Distanz kann nun als Spezialfall der gewichteten euklidischen Distanz mit $a_1 = a_2 = 1$ und $a_{12} = 0$ betrachtet werden.

44 Enelow und Hinich (1984: 35) sowie Behnke (1998: 20) verweisen auf ältere Beiträge, die sich mit der Verwendung alternativer Distanzmaße beschäftigen. Laver und Hunt (1992: 20-22) diskutieren kursorisch die Implikationen, die sich aus der Verwendung euklidischer Distanzen ergeben.

Eine solche Erweiterung, nämlich die Ersetzung von Issues durch ideologische Dimensionen, haben wir bereits stillschweigend vorgenommen. In dem von Enelow und Hinich entwickelten Modell ist diese Ersetzung aber keineswegs trivial. Beide Autoren (1984: 45) gehen nämlich davon aus, daß Wähler nicht (notwendigerweise) ideologisch denken, sondern primär an Sachfragen interessiert sind. Ideologische Kategorien dienen ihnen deshalb nur als Hilfsmittel, mit dem sie die Issue-Positionen der Kandidaten beziehungsweise Parteien abschätzen können. Diese Schätzung der Positionen wird als lineare Funktion⁴⁵ einer (Enelow und Hinich 1984: 40-42) oder mehrerer⁴⁶ (Enelow und Hinich 1984: 57-58) ideologischer Dimensionen modelliert.

Interessiert sich der Wähler beispielsweise für die auf einer Skala von 0 (völliges Verbot) bis 100 (völlige Freigabe) gemessene Position der Partei K zur Freigabe des Schwangerschaftsabbruchs (Issue θ), könnte er seine ideologischen Informationen über die Partei – diese ist bezüglich der zweiten, sozio-politischen Dimension π äußerst konservativ ($k_2 = 10$, vgl. Seite 269) – nutzen, um K s Position k_θ näherungsweise zu bestimmen:

$$k_{w\theta} = b_{w\theta} + \pi_k \times v_{w\theta} \quad (8.6)$$

beziehungsweise

$$k_{w\theta} = b_{w\theta} + k_2 \times v_{w\theta} = b_{w\theta} + 10 \times v_{w\theta} \quad (8.7)$$

Dabei wird unterstellt, daß die Partei K für die Dauer des Wahlkampfes von allen Wählern der gleichen Position im ideologischen Spektrum zugeordnet wird (Enelow und Hinich 1984: 39). Die Koeffizienten b und v der Prognosefunktion unterscheiden sich hingegen von Wähler zu Wähler, weil jeder Bürger mit politischen Richtungsbegriffen wie „liberal“ oder „konservativ“ andere Inhalte, d. h. Issue-Positionen, verbinden kann (Enelow und Hinich 1984: 40),⁴⁷ auch wenn sie in der Praxis nicht allzu stark variieren dürften, da ansonsten eine sinnvolle politische Kommunikation nicht mehr möglich wäre.

Gleichung 8.6 ermöglicht es den Wählern, Positionen im ideologischen Raum in Positionen im Issue-Raum zu transformieren, um so Informationen über Parteien zu erhalten. Dabei entspricht b dem Achsenabschnitt und v der Steigung einer Geradengleichung, mit deren Hilfe sich der ideologische Raum auf den Issue-Raum abbilden läßt.

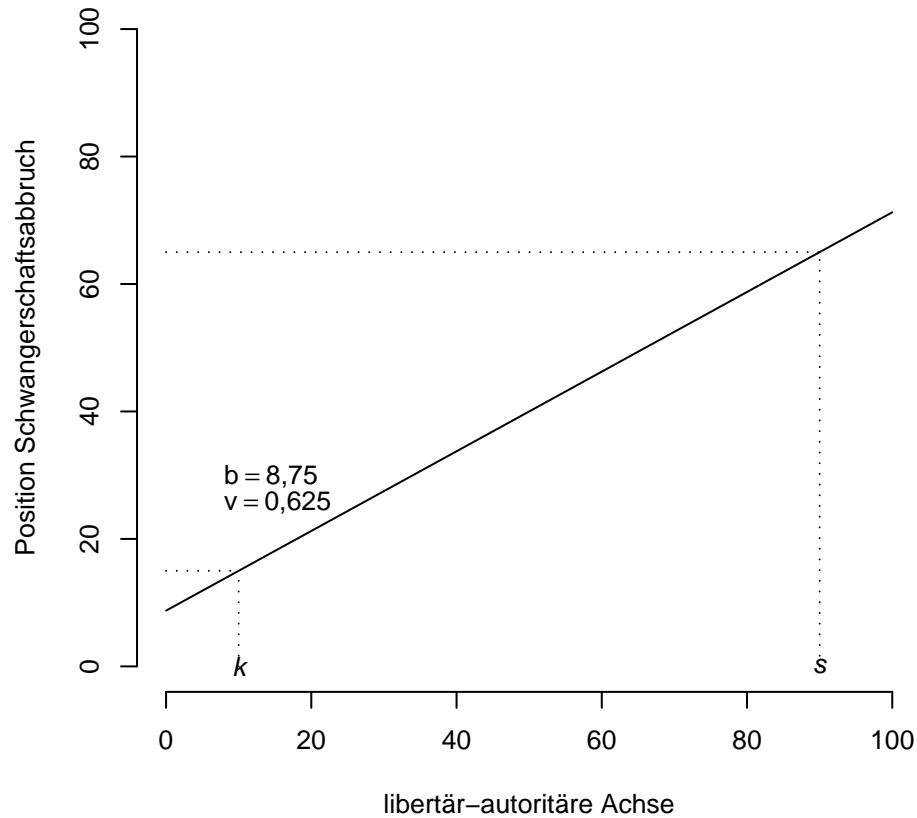
Abbildung 8.4 auf der nächsten Seite illustriert diese Idee: Für einen bestimmten Wähler sei $b_{w\theta} = 8,75$ und $v_{w\theta} = 0,625$. Daraus ergibt sich, daß dieser Wähler der konservativen Partei bezüglich der Freigabe des Schwangerschaftsabbruchs eine sehr restriktive Position von $k_{w\theta} = 8,75 + 10 \times 0,625 = 15$ zuschreibt. Der sozialistischen S Partei ordnet er hingegen mit $s_{w\theta} = 8,75 + 90 \times 0,625 = 65$ eine Position zu, die zwar im liberalen Spektrum liegt, aber nicht allzuweit vom Mittelpunkt der Issue-Skala entfernt ist. Nimmt b höhere Werte an, werden die Parteien in bezug auf dieses Issue insgesamt als liberaler wahrgenommen; bei niedrigeren Werten von b ergibt sich der umgekehrte Effekt. Höhere Werte von v führen dazu, daß ideologische Unterschiede zwischen den Parteien mit größeren Differenzen bezüglich des

45 Diese Spezifikation wurde gewählt, um das Modell möglichst einfach zu halten (Enelow und Hinich 1984: 41).

46 Grafik 8.4 auf der nächsten Seite und Gleichung 8.6 beschränken sich aus Gründen der Übersichtlichkeit auf eine einzige ideologische Dimension π .

47 In der Formel sind b und v deshalb ebenso wie die geschätzte Issue-Position mit einem doppelten Index versehen: Diese Größen sind issue- und wählerspezifisch.

Abbildung 8.4: Die Abbildung einer ideologischen Dimension auf eine Issue-Skala



Issues in Zusammenhang gebracht werden. Je kleiner hingegen v ist, desto geringer ist der Einfluß der betreffenden ideologischen Dimension auf die Issue-Position. Im Fall von $v = 0$ besteht in der Wahrnehmung des Wählers überhaupt kein Zusammenhang zwischen der ideologischen Dimension π und dem betreffenden Issue. Die Positionen der Parteien werden dann entweder als identisch wahrgenommen oder auf andere ideologische Dimensionen zurückgeführt.

Umgekehrt ist es den Wählern aber auch möglich, ihren Idealpunkt im (in der Regel höherdimensionalen) Issue-Raum auf einen „am ehesten bevorzugten“ Punkt⁴⁸ im ein- oder zweidi-

48 Dieser Punkt ist in der Regel nicht mit dem Idealpunkt des Wählers im Issue-Raum identisch (vgl. Enelow und Hinich 1984: 45 sowie ihre Abbildung 4.3 auf Seite 44), was sich letztlich daraus erklärt, daß der ideologische Raum weniger Dimensionen aufweist.

mensionalen ideologischen Raum zu projizieren, um sich dann für die Partei zu entscheiden, die innerhalb des ideologischen Raumes diesem Punkt am nächsten kommt (Enelow und Hinich 1984: 45). Auf diese Weise gelangen Enelow und Hinich (1984: 57f) schließlich zu einem ideologischen Entscheidungsmodell, dessen einfachste Variante wir herangezogen haben, um das Konzept der euklidischen Distanz zu erläutern.⁴⁹

Für die Wähler ist die Entscheidung anhand ideologischer Kriterien einerseits mit einer erheblichen Reduktion ihrer kognitiven Kosten verbunden.⁵⁰ Andererseits ermöglicht es der Übergang zum ideologischen Wahlverhalten den Parteien aber auch, das Elektorat durch eine Reihe raffinierter Strategien zu manipulieren. Diese basieren letztlich darauf, daß die Kandidaten versuchen, die Wahrnehmung der Wähler und damit die Parameter b und v zu beeinflussen (Enelow und Hinich 1984: 46-54, 63-64). Dabei wird allerdings, wie oben erwähnt, vorausgesetzt, daß die Wähler tatsächlich über Issue-Präferenzen verfügen, Ideologien nur als Hilfsmittel zur Einschätzung der Kandidaten verwenden und sich nicht im eigentlichen Sinne ideologisch verhalten. Angesichts der fundamentalen Unsicherheit der Wähler und der in Relation zum möglichen Nutzen der Wahlentscheidung immensen Informationskosten, auf die Downs so nachdrücklich hingewiesen hat, erscheint diese Prämisse jedoch mehr als unrealistisch.

Interessanterweise hat mit Melvin J. Hinich einer der beiden Autoren von „The Spatial Theory of Voting“ diese und andere Kritikpunkte am räumlichen Modell aufgenommen. In „Ideology and the Theory of Political Choice“ (Hinich und Munger 1994) versucht Hinich gemeinsam mit Michael C. Munger eine Brücke zwischen den stark formalisierten räumlichen Modellen des Wahlverhaltens einerseits und den traditionellen Ansätzen der politischen Soziologie andererseits zu schlagen. In Anlehnung an Downs' (1957: 96) ursprüngliche Konzeption definieren die Autoren Ideologie als ein konsistentes System von normativen Aussagen, das in allgemeiner Form drei Fragen beantwortet: Was ist moralisch ge- und verboten, wie sollen die materiellen und immateriellen Ressourcen in der Gesellschaft verteilt werden, und wer soll herrschen (Hinich und Munger 1994: 11)?

Im Gegensatz zu dem von Enelow und Hinich formulierten räumlichen Standardmodell der Wahlentscheidung gehen Hinich und Munger jedoch nicht davon aus, daß Parteien ihren ideologischen Standpunkt frei wählen können. Einmal existierende Ideologien schränken vielmehr die programmatische Beweglichkeit der Parteien ganz erheblich ein, wenn diese glaubwürdig bleiben wollen (Hinich und Munger 1994: 73-74; vgl. dazu bereits Downs 1957: 122), und machen es häufig sogar unmöglich, allseits gewünschte (pareto-optimale oder zumindest -überlegene)⁵¹ politische Kompromisse einzugehen (Hinich und Munger 1994: 77-79).

Darüber hinaus strukturieren Ideologien die politische Debatte (Hinich und Munger 1994:

49 Tatsächlich ergänzen Enelow und Hinich ihr Modell um eine Vielzahl weiterer Aspekte, u. a. um die oben auf Seite 264 vorgestellten *valence issues*. Aus Platzgründen können wir auf diese und andere Überlegungen leider nicht eingehen.

50 Die Reduktion der Informations- und Entscheidungskosten wird von Enelow und Hinich kaum thematisiert, ergibt sich aber aus Downs' Definition von Ideologie als *information shortcut*. Ohne diese Reduktion hätten rationale Wähler keine Motivation, sich bei ihrer Wahlentscheidung an ideologischen Kriterien zu orientieren.

51 Das nach dem italienischen Nationalökonom und Soziologen Vilfredo Pareto benannte Pareto-Kriterium besagt, daß eine politische Regelung R dem status quo S dann überlegen ist, wenn unter R kein Individuum schlechter und mindestens ein Individuum besser gestellt ist als unter S . Pareto-optimal ist eine Regelung dann, wenn nach diesem Kriterium keine weiteren Verbesserungen möglich sind.

16-18), was oft dazu führt, daß bestimmte politische Lösungen buchstäblich undenkbar sind, und *motivieren* die Bürger häufig erst dazu, sich für bestimmte Ziele einzusetzen oder bestimmte politische Sachentscheidungen für wünschenswert zu halten (1994: 65). Mit dieser Erweiterung des räumlichen Modells nähern sich Hinich und Munger sehr stark an eine sozial- und kognitionspsychologische Neuinterpretation des Rational Choice-Paradigmas an (vgl. Abschnitt 8.5.2.2, Seite 297ff), wie auch ihr Rückgriff auf die Überlegungen Herbert Simons (Hinich und Munger 1994: 125f) zeigt, ohne dabei den für den Ansatz charakteristischen Anspruch auf eine strikte Formalisierung aufzugeben.

Die Debatte um die räumlichen Modelle des Wahlverhaltens reicht weit über die beiden hier in sehr knapper Form vorgestellten Beiträge hinaus. In ihren theoretischen Verästelungen ist sie jedoch für Außenstehende kaum noch nachvollziehbar. Deshalb haben wir uns bei der Darstellung bewußt auf die Monographien von Enelow und Hinich sowie von Hinich und Munger konzentriert, weil diese dem interessierten Leser als Ausgangs- und Orientierungspunkte für eine eigene Lektüre dienen können. Ähnliches gilt auch für den nächsten Abschnitt, dessen Struktur sich stark an den Kapiteln 2 und 3 von Merrill und Grofman (1999) orientiert.

8.4.3 Näherungs- und Richtungsmodelle*

Die Frage, ob sich der Nutzen, den sich ein Wähler von einer Partei verspricht, tatsächlich nach der räumlichen Nähe zu seinem Idealpunkt bestimmt, das sogenannte Näherungsmodell also eine adäquate Beschreibung der politischen Wirklichkeit ist, wurde seit den späten 1970er Jahren von einer relativ kleinen Gruppe von Autoren in einer ganzen Reihe von Artikeln diskutiert. In den 1990er Jahren nahm diese Debatte Züge einer teils mit großer Leidenschaft geführten Kontroverse an. Sinn und Zweck der alternativen Modelle, die im Laufe der Zeit vorgeschlagen wurden, sind dabei jedoch auch für den sozialwissenschaftlich vorgebildeten Leser oft nur schwer nachzuvollziehen. Umso höher ist der Versuch von Merrill und Grofman (1999) zu schätzen, die verschiedenen Entwürfe in einem einheitlichen Bezugsrahmen zusammenzufassen und ihre inhaltliche Bedeutung herauszuarbeiten. Unsere eigene Darstellung ist deshalb in erster Linie an dieser Monographie ausgerichtet.

Downs (und mit ihm die Mehrheit der Wissenschaftler, die sich mit räumlichen Modellen befaßt haben), ging bekanntlich davon aus, daß der erwartete Nutzen einer Partei für einen Wähler steigt, wenn sich der Abstand zwischen deren Angebot und dem eigenen Idealpunkt verringert. Dieser Abstand wird, wie in Abschnitt 8.4.2, Seite 266ff dargelegt, zumeist durch die euklidische Distanz ausgedrückt. Wie in Fußnote 26, Seite 258 erwähnt, hat Downs selbst die Nutzenfunktion nicht spezifiziert, sondern lediglich angenommen, daß diese mit zunehmendem Abstand vom Idealpunkt des Wählers monoton abfällt (1957: 116). Spätere Autoren haben sich meist für eine quadratische Verlustfunktion entschieden (Merrill und Grofman 1999: 21). Danach entspricht der Nutzen U_{wp} , den ein Wähler W von einer Partei P erwartet, dem negativen Betrag der quadrierten Differenz d_{wp} zwischen dem Idealpunkt des Wählers und der programmatischen Position der Partei:

* Der folgende Abschnitt enthält Informationen, die eher technischer Natur und für ein allgemeines Verständnis der Anwendungsmöglichkeiten des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung nicht zwingend erforderlich sind. Beim ersten Lesen des Beitrages kann er deshalb problemlos übersprungen werden. In diesem Fall sollte die Lektüre bei Abschnitt 8.4.4, Seite 280ff fortgesetzt werden.

$$U_{wp} = -(d_{wp})^2 \quad (8.8)$$

Der erwartete Nutzen einer Partei ist also maximal, wenn deren Programm exakt dem eigenen Idealpunkt entspricht. Entfernt sich die Partei von diesem Idealpunkt, so reduziert sich der Nutzen um das Quadrat der Entfernung. Die Form der Nutzenfunktion entspricht damit einer nach unten geöffneten Parabel.⁵² Dieses sogenannte Näherungsmodell (*proximity model*) liegt fast allen Anwendungen der Downs'schen Theorie zugrunde. Dem sehr einfachen *proximity model* stellen Merrill und Grofman (1999: Kapitel 2) drei konkurrierende Modelle gegenüber, die jeweils eine spezifische Nutzenfunktion aufweisen.

Das von Grofman (1985) vorgeschlagene „discounting model“ ist dabei als Variante des *proximity model* anzusehen, von dem es sich in zweierlei Hinsicht unterscheidet: Grofman berücksichtigt erstens, daß es bei politischen Entscheidungen (fast) immer einen status quo gibt, der den Akteuren als Referenzpunkt dient, und nimmt zweitens Downs' (1957: 39) Hinweis ernst, daß innerhalb einer Legislaturperiode keine Partei ihr Wahlprogramm vollständig verwirklichen kann. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich die eigenen Vorschläge stark vom status quo unterscheiden. Rationale Wähler werden sich deshalb nicht an den Wahlprogrammen, sondern vielmehr an den von den Parteien zu erwartenden Veränderungen des status quo orientieren.

Diese erwarteten Veränderungen kalkulieren die Wähler, indem sie die Distanz zwischen dem status quo und dem programmatischen Standpunkt einer bestimmten Partei mit einem Faktor multiplizieren („abdiskontieren“), der Werte zwischen null und eins annehmen kann. Dieser Faktor, dessen Betrag u. a. von der Kompetenz der Partei und von den institutionellen Randbedingungen abhängt (Grofman 1985: 233), entspricht dem prozentualen Anteil der vorgeschlagenen politischen Veränderungen, die die Partei im Falle eines Wahlsiegs tatsächlich realisieren könnte. Die von den Wählern erwarteten Nutzenwerte errechnen sich dann, indem statt der von den Parteien im Wahlkampf vorgeschlagenen Positionen deren diskontierte Standpunkte in die in Gleichung 8.8 definierte Nutzenfunktion eingesetzt werden. Dies kann u. a. dazu führen, daß Anhänger der politischen Mitte in einer gegebenen Wahl eine extreme Partei unterstützen, obwohl deren politische Konzepte sehr weit von ihrem eigenen Idealpunkt entfernt liegen.

Das auf Matthews (1979) zurückgehende „directional model“ unterscheidet sich deutlich von den beiden Näherungsmodellen.⁵³ Nach Matthews (1979) gehören zu jedem Issue zwei

52 Aus Gleichung 8.8 ergibt sich, daß der Nutzen maximal einen Wert von null erreichen kann und ansonsten negativ ist. Davon sollte sich der Leser nicht irritieren lassen: Rational Choice-Theorien gehen stets von einem *ordinalen* Nutzenkonzept aus. Danach wird sich ein rationaler Wähler stets für die Partei mit dem größten erwarteten Nutzen entscheiden. Die absolute Höhe des Nutzenwertes ist dabei ohne Bedeutung. Durch Addition einer Konstante ließe sich ein Teil der Nutzenwerte in den positiven Bereich überführen, ohne daß dies etwas an den Ergebnissen ändern würde.

53 In seinem ursprünglichen Modell, an dem sich unsere Darstellung orientiert, beschränkt Matthews die Positionen von Wählern und Parteien auf den Einheitskreis, während Merrill und Grofman beliebige Positionen zulassen, um das Matthews- und das Rabinowitz-MacDonald-Modell in ein gemeinsames Modell überführen zu können. Bei dieser Erweiterung bleibt aber letztlich unklar, ob die Entfernung vom neutralen Punkt ausschließlich als Maß für die Bedeutung zu interpretieren ist, die die Akteure der betreffenden Dimension zusprechen, oder ob in diese Größe doch wieder inhaltliche Aspekte einfließen, so daß größere Entfernungen als Ausdruck besonders radikaler Änderungen zu interpretieren wären (Merrill und Grofman 1999: 26-29). Hier zeigt sich deutlich das von Behnke (1998: 45, Fn. 26) beschriebene Problem einer Verselbständigung der räumlichen Metapher. Zudem

„Richtungen“ (zum Beispiel mehr vs. weniger Eingriffe des Staates in die Wirtschaft) und ein neutraler Punkt, der dem status quo im Grofman-Modell entspricht (Merrill und Grofman 1999: 25). Für diese Reduktion von Issues auf Dichotomien gibt es mehrere inhaltliche Gründe (Merrill und Grofman 1999: 25). So können die Wähler ähnlich wie im Grofman-Modell davon ausgehen, daß auch ein Wahlsieger den status quo nur um einen bestimmten (in diesem Fall für alle Kandidaten identischen) Betrag verändern kann. Noch überzeugender ist die Interpretation, daß sich die Wähler wegen der hohen Informationskosten nur einen Eindruck von der Richtung der von den Parteien zu erwartenden Veränderungen machen, aber deren exakte Positionen nicht bestimmen können und wollen (vgl. für diese und weitere Interpretation Matthews 1979: 142-143).

Im Matthews-Modell bildet der neutrale Punkt den Ursprung eines Koordinatensystems, dessen Achsen wie beim Näherungsmodell den ideologischen beziehungsweise den Issue-Dimensionen entsprechen. Die Idealpunkte der Wähler und die Angebote der Parteien können als Punkte in diesem Koordinatensystem dargestellt werden. Aus ihrer relativen Lage zum neutralen Punkt lassen sich die Richtung und – im mehrdimensionalen Fall – die relative Bedeutung der gewünschten beziehungsweise vorgeschlagenen Veränderungen ablesen. Da nach Matthews die Wahlentscheidung nur von der Richtung der Veränderung abhängt, liegen in seinem ursprünglichen Modell alle Punkte auf einem Kreis beziehungsweise einer Kugel mit einem Radius von einer Einheit (vgl. Fn. 53 auf der vorherigen Seite).

Der Nutzen, den ein Wähler von einer Partei erwartet, bestimmt sich im Matthews-Modell alleine aus der Richtung, in die der status quo verschoben werden soll. Zeichnet man die Idealpunkte der Wähler und die Programme der Parteien als Vektoren⁵⁴ in das Koordinatensystem ein, die vom status quo ausgehen, kann der Nutzen, den ein Wähler W von einer Partei P erwartet, als Funktion⁵⁵ des Winkels zwischen beiden Vektoren modelliert werden. Im eindimensionalen Fall beträgt dieser Winkel entweder null Grad (Verschiebung in die vom Wähler gewünschte Richtung) oder 180 Grad (Verschiebung in die Gegenrichtung). Im zwei- und mehrdimensionalen Fall sind Abstufungen möglich.

Ein alternatives Richtungsmodell wurde von Rabinowitz und MacDonald (1989) vorgeschlagen, die auf Ansätze aus der Kognitionspsychologie und aus der Theorie der Symbolischen Politik zurückgreifen. Nach Rabinowitz und MacDonald ist die Mehrheit der Bürger über die meisten politische Streitfragen sehr schlecht informiert. Das räumliche Modell, das unterstellt, daß die Wähler für alle relevanten Issues die denkbaren politischen Alternativen in eine geordnete Reihenfolge bringen, die dann die entsprechende Issue-Dimension bildet,

beschreiben die Autoren dort, wo sie den Entwurf von Matthews als Spezialfall ihres vereinheitlichenden Modells darstellen, wieder das ursprüngliche Matthews-Modell (Merrill und Grofman 1999: 46). Letztlich scheinen Merrill und Grofman (1999: 42) davon auszugehen, daß beliebige Positionen zulässig sind, die bei der Anwendung des reinen Matthews-Modells aber „normalisiert“, d. h. auf den Einheitskreis abgebildet werden.

54 Jeder Punkt in einem euklidischen Raum kann als Vektor dargestellt und geschrieben werden, der vom Ursprung des Koordinatensystems ausgeht und bei dem entsprechenden Punkt endet. Auch die in Abschnitt 8.4.2, Seite 266ff vorgestellte Berechnung der euklidischen Distanz kann in Vektorschreibweise erfolgen, ohne daß dies das Ergebnis beeinflußt. Diese Tatsache ermöglicht es Merrill und Grofman (1999: Kapitel 3), zu einem einheitlichen Modell zu gelangen, das Näherungs- und Richtungsmodelle als besondere Fälle einschließt.

55 Bei dieser Funktion handelt es sich um die Cosinus-Funktion (Merrill und Grofman 1999: 26), die für einen Winkel von null Grad einen Wert von 1 und für einen Winkel von 180 Grad einen Wert von -1 ergibt. Der Cosinus kann auch als Bruch aus dem Skalarprodukt der Vektoren und dem Produkt ihrer Längen geschrieben werden, was die Vereinheitlichung der Modelle ermöglicht.

sei deshalb den kognitiven Prozessen der Wähler nicht angemessen (Rabinowitz und MacDonald 1989: 94f). Issues sollten vielmehr als politische Symbole aufgefaßt werden, auf die die Wähler in relativ diffuser und emotionaler⁵⁶ Weise reagieren, wobei sich Richtung⁵⁷ und Intensität der Reaktion unterscheiden lassen. In gleicher Weise lassen sich die Kandidaten beziehungsweise Parteien dadurch beschreiben, welche Richtung sie favorisieren und mit welcher Intensität sie diesen Standpunkt vertreten. Beide Komponenten sollten dementsprechend in die Nutzenfunktion einfließen.

Auch bei Rabinowitz und MacDonald bildet der neutrale Punkt den Ursprung eines Koordinatensystems, dessen Achsen von den verschiedenen Issues aufgespannt werden. Wie im Matthews-Modell wird eine Präferenz für eine bestimmte „Richtung“ durch positive Zahlenwerte, eine Präferenz für die Gegenrichtung durch negative Zahlenwerte ausgedrückt. Da zusätzlich die durch die Entfernung vom neutralen Punkt symbolisierte Intensität politischer Aussagen berücksichtigt wird, sind aber anders als bei Matthews die Position von Wählern und Parteien im Raum nicht auf den Einheitskreis beschränkt.

Im eindimensionalen Fall ist der Nutzen, den ein Wähler W von einer Partei P erwartet, gleich dem Produkt aus seiner eigenen Distanz vom neutralen Punkt und der entsprechenden Distanz der betreffenden Partei. Stehen Wähler und Partei bezüglich des betreffenden Issues auf derselben Seite, so ergeben sich positive, anderenfalls negative Nutzenwerte. Im mehrdimensionalen Fall werden diese Nutzenwerte über alle Dimensionen berechnet und aufsummiert, was der Bildung des Skalarproduktes über die beiden als Vektoren geschriebenen Positionen entspricht.

Dies führt zu der inhaltlich wenig plausiblen Konsequenz, daß der Nutzen einer Partei, die in einer politischen Streitfrage den eigenen Standpunkt vertritt, ins Unendliche wächst, wenn die Aussagen dieser Partei immer extremer werden (Iversen 1994: 50). Deshalb führen Rabinowitz und MacDonald (1989: 108) als zusätzliche Restriktion eine „region of acceptability“ ein, deren Zentrum der neutrale Punkt bildet. Programmatische Standpunkte außerhalb dieser Region werden von den Wählern mit einem Malus versehen.

Da Rabinowitz und MacDonald aber keinerlei Kriterien benennen, mit deren Hilfe sich die Grenzen dieser Region bestimmen ließen, wurde dieser Bestandteil des Modells zurecht als Ad-hoc-Modifikation kritisiert (Iversen 1994: 48). Torben Iversen (1994: 51) hat deshalb vorgeschlagen, die globale „region of acceptability“ durch einen wählerspezifischen Malus zu ersetzen, der mit zunehmender Entfernung vom Idealpunkt des Wählers anwächst. Dahinter steht die Überlegung, daß es von der jeweiligen Perspektive des Wählers abhängt, welche Positionen als zu extrem und damit inakzeptabel angesehen werden. Auf diese Weise gelangt Iversen zu einem hybriden Modell, das Eigenschaften des Näherungs- und des Richtungsmodells kombiniert.

Diesen Ansatz haben Merrill und Grofman (1999: Kapitel 3) weitergeführt, indem sie alle vier bisher vorgestellten Modelle in Vektorschreibweise transformiert und dann zu einem

56 Es steht deshalb zu bezweifeln, ob es sich beim Rabinowitz-MacDonald-Modell tatsächlich um ein Modell der *rationalen* Wahl handelt. Dieser Aspekt wird in der wissenschaftlichen Diskussion über das Modell jedoch nur selten erörtert. Generell ist leider festzuhalten, daß für viele Autoren die technischen und formalen Gesichtspunkte der Modellierung von größerem Interesse sind als die Frage nach deren inhaltlicher Bedeutung.

57 Wie Matthews (1979) gehen Rabinowitz und MacDonald (1989) davon aus, daß zu jedem Issue nur zwei Richtungen (positiv/negativ, mehr/weniger etc.) gehören.

vereinheitlichten Modell zusammengefaßt haben. Dessen Parameter q und β bestimmen, welchen Einfluß Intensität und Richtung sowie die inhaltliche Nähe⁵⁸ auf den erwarteten Nutzen einer Partei für einen Wähler haben. Dabei steht der Parameter q , der Werte zwischen 0 und 1 annehmen kann, für die relative Bedeutung der Intensität, durch die sich das Matthews- und das Rabinowitz-MacDonald-Modell unterscheiden (Merrill und Grofman 1999: 41f). Der Parameter β , der ebenfalls zwischen 0 und 1 liegen kann, repräsentiert den Anteil der räumlichen Nähe zwischen Wähler und Kandidat an der Nutzenfunktion. Für das reine Rabinowitz-MacDonald-Modell beträgt $\beta = 0$, beim ursprünglichen Modell von Downs erreicht β seinen maximalen Wert von 1.⁵⁹ Beide Parameter können über Wähler und Parteien hinweg variieren.

Auf der Grundlage der Konzeption von Merrill und Grofman ist es nun möglich, die Kontroverse zwischen den Anhängern des Näherungs- und des Richtungsmodells in eleganter Weise empirisch zu entscheiden, indem die Parameter des vereinheitlichten Modells mit Hilfe von Wahlumfragen geschätzt werden. Mit entsprechenden Daten aus den USA, Norwegen und Frankreich konnten Merrill und Grofman (1999: Kapitel 6 und 7) zeigen, daß keines der „reinen“ Modelle hinreichend gut mit den Daten übereinstimmt. Diese unterstützen vielmehr ein gemischtes Modell, das Richtungs- und Näherungseffekte mit einer von den Issue-Positionen unabhängigen Parteiidentifikation verbindet (Merrill und Grofman 1999: 105).

8.4.4 Salienztheorie

Die sogenannte Salienztheorie, die letztlich auf Robertson (1976b) zurückgeht, aber vor allem durch verschiedene Beiträge von Ian Budge (vgl. u.a. Budge und Farlie 1983; Budge 1994) bekannt wurde, unterscheidet sich von den in den Abschnitten 8.4.2, Seite 266ff und 8.4.3, Seite 276ff vorgestellten Erweiterungen der Downsschen Theorie in zweierlei Hinsicht. Zum einen basiert sie nicht auf einem formalisierten Kern, sondern beruht ähnlich wie die in Abschnitt 8.4.1, Seite 261ff vorgestellten Überlegungen Popkins (1993) auf einer Reihe miteinander verbundener, mehr oder minder plausibler Annahmen über das Verhalten politischer Akteure. Zum anderen wurde die Salienztheorie bislang hauptsächlich eingesetzt, um die Strategien von Parteien beziehungsweise Kandidaten zu untersuchen. In der Wahlforschung selbst wurde sie bislang eher selten angewendet.

Vertreter der Salienztheorie gehen davon aus, daß Downs' Hauptthese, nach der Parteien zumindest eine vage Kenntnis von den Präferenzen der Wähler hinsichtlich der anstehenden politischen Entscheidungen (Policy-Präferenzen) haben und auf dieser Grundlage ein Programm entwickeln, mit dem sie eine Mehrheit gewinnen können, grundsätzlich falsch ist (Robertson 1976b: 4-7, 12). Aus ihrer Sicht haben Wähler nämlich in den meisten Fällen gar keine Policy-Präferenzen (Petrocik 1996: 830), da sie nur unzureichend über die zur Wahl stehenden Lösungsvorschläge unterrichtet sind und sich oft nicht einmal der Existenz der zugehörigen politischen Streitfrage bewußt sind. Anders als von Downs angenommen, sind Wähler wegen der hohen Informationskosten und ihrer höchst beschränkten kognitiven Möglichkeiten nicht

58 Die entsprechenden Punkte im n-dimensionalen Raum repräsentieren damit gleichzeitig zwei unterschiedliche Konzepte (vgl. Merrill und Grofman 1999: 40, Fn. 2).

59 Die Integration des „discounting model“ in das vereinheitlichte Modell (Merrill und Grofman 1999: 44, 47-50) gestaltet sich etwas komplizierter und soll hier nicht diskutiert werden. Tabelle 3.1 in Merrill und Grofman (1999: 46) zeigt im Überblick, wie die vier „reinen“ Modelle als Spezialfälle des vereinheitlichten Modells dargestellt werden können.

in der Lage, einen direkten Zusammenhang zwischen einer spezifischen politischen Entscheidung und ihrem persönlichen Wohlergehen herzustellen.

Dies bedeutet jedoch nicht, daß politische Sachfragen für die Wahlentscheidung keine Rolle spielen. Vielmehr sind die Bürger aus Sicht der Salienztheorie zwar nicht an politischen Einzelentscheidungen, sehr wohl aber an der Lösung genereller politischer Probleme (Wirtschaftswachstum, Verteidigung, medizinische Versorgung etc.) interessiert (Petrocik 1996: 830).⁶⁰ Rationale Parteien treten deshalb in erster Linie als Anbieter von politischen Lösungen für soziale Probleme auf. Ähnlich wie bei Popkin (vgl. Abschnitt 8.4.1, Seite 264) spielt infolgedessen die wahrgenommene Kompetenz einer Partei für ein gegebenes Problem eine entscheidende Rolle bei der Wahlentscheidung. Welche Position die Partei bezüglich des betreffenden Problems einnimmt, versteht sich hingegen meist von selbst und ist deshalb für die Wahlentscheidung von untergeordneter Bedeutung. Empirisch sind solche Kompetenzzuordnungen erstaunlich stabil – Probleme werden oft dauerhaft von einer einzigen Partei „besetzt“, die in diesem Bereich als ausgewiesen gilt.⁶¹ Die Entwicklung einer solchen *issue-ownership* läßt sich ex post meist sehr gut durch sozio-politische Konflikte erklären (Petrocik 1996: 827).

Wie aber kommt es zum Wettbewerb zwischen den Parteien, wenn bestimmte Themen dauerhaft von einer politischen Gruppierung besetzt werden, so daß es sich für die politischen Konkurrenten kaum lohnt, Stellung zu beziehen? Vertreter der Salienztheorie verweisen in diesem Zusammenhang auf den besonderen Charakter politischer Probleme. Deren Existenz ist zwar nicht gänzlich von der äußeren Realität unabhängig. Handlungsrelevant werden sie aber erst dadurch, daß sie als kollektives Problem definiert, eventuell in einen ideologischen Kontext eingebettet und ins Bewußtsein der Öffentlichkeit gehoben werden (Robertson 1976b: 5). Wegen des niedrigen Informationsniveaus (und des geringen Erwartungsnutzens) der Wähler spielen dabei Priming- und Framing-Effekte (vgl. Abschnitte 15.3.1.3, Seite 487ff und 16.4.3.3, Seite 533ff) eine entscheidende Rolle (Petrocik 1996: 830). Für die Parteien geht es deshalb im Wahlkampf vor allem darum, die Aufmerksamkeit des Publikums auf solche Themen zu lenken, von denen sie selbst profitieren können (Budge und Farlie 1983: 269).⁶² Die Angebote der Parteien sollten deshalb nicht durch die je unterschiedlichen Standpunkte bezüglich eines identischen Katalogs von Streitfragen beschrieben werden. Entscheidend ist vielmehr die Aufmerksamkeit, die die Parteien den einzelnen Politikbereichen widmen. In Anlehnung an Merrill und Grofman (1999) könnte man deshalb die Salienztheorie als ein Entscheidungsmodell bezeichnen, bei dem es nur auf die Intensität der politischen Stellungnahmen ankommt.⁶³

Für die Forschungspraxis ist die Salienztheorie vor allem deshalb von Bedeutung, weil sie

60 Hier zeigen sich deutliche Parallelen zu dem von Stokes eingeführten Konzept der *valence issues* (vgl. Abschnitt 8.4.1, Seite 264).

61 Ein Beispiel aus der jüngeren Geschichte der Bundesrepublik wäre etwa die Besetzung des Umweltthemas durch die Grünen in den 1980er Jahren.

62 Vgl. dazu auch das von Riker (1984) entwickelte „Heresthetics“-Konzept, demzufolge ein Akteur unter Umständen nur deshalb erfolgreich ist, weil es ihm gelingt, die Entscheidungssituation selbst oder deren Wahrnehmung durch andere Akteure zu manipulieren.

63 Nach Merrill und Grofman (1999: 46) gibt es keine inhaltliche Interpretation für ein reines Intensitätsmodell. Es ist jedoch nicht auszuschließen, daß beide Autoren die Salienztheorie schlicht übersehen haben, weil diese für den Mainstream der Rational Choice-orientierten Wahlforschung keine große Rolle spielt. Ob sich die Salienztheorie tatsächlich in das vereinheitlichte Modell einordnen läßt, wäre deshalb noch einmal detailliert zu prüfen.

der weltweit größten und wichtigsten Studie zur Analyse von Parteiprogrammen, dem Comparative Manifesto Research Project (CMP), zugrunde liegt (vgl. dazu zuletzt Budge et al. 2001). Die Mitglieder dieses Projektes kamen dabei immer wieder zu dem Schluß, daß sich die Parteien hinsichtlich ihrer inhaltlichen Positionen tatsächlich nur selten unterscheiden (Budge 1993: 47).⁶⁴ Statt dessen grenzen sie sich ganz im Sinne der Theorie durch die selektive Hervorhebung bestimmter Politikbereiche voneinander ab. Damit ist allerdings noch nichts über das Verhalten der Wähler ausgesagt. Die empirische Prüfung, Formalisierung und systematische Integration der Salienztheorie in den Rational Choice-Ansatz bleibt deshalb vorerst ein Desiderat der Wahlforschung.

8.4.5 *Economic Voting*

Unter dem Schlagwort *Economic Voting* wird eine inzwischen sehr umfangreiche Literatur zusammengefaßt, die sich mit dem Einfluß ökonomischer Faktoren auf das Wahlverhalten befaßt. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, ob eine Veränderung der wirtschaftlichen Situation die Chance der Amtsinhaber auf eine Wiederwahl beeinflußt (Lewis-Beck 1992: 34). Hierbei lassen sich zwei Ansätze unterscheiden: Die Antiregierungshypothese unterstellt, daß wirtschaftliche Krisen grundsätzlich den Parteien der Opposition nutzen. Die Klientelhypothese hingegen besagt, daß sich im Falle wirtschaftlicher Probleme die Wähler der Partei zuwenden, der sie am ehesten die Lösung dieser spezifischen Frage zutrauen.

Eine Anbindung dieser Überlegungen an eine Variante des Downsschen Modells liegt auf der Hand: Ein Wähler, der ausschließlich nach ökonomischen Kriterien entscheidet, orientiert sich offensichtlich an einem *valence issue* und beurteilt dabei in erster Linie die Kompetenz von Regierung und Opposition. Dabei sollte er Downs (1957: 39f) zufolge den „Trendfaktor“ und das *performance rating* der Regierung berücksichtigen (vgl. Abschnitt 8.3.2, Seite 254).

In der Praxis ist die Literatur zum *Economic Voting* jedoch keinem Ansatz eindeutig zuzuordnen. Häufig werden einschlägige Analysen sogar ganz ohne Bezug zu einer expliziten Theorie des Wahlverhaltens durchgeführt. Im Rahmen dieses Beitrages genügt es deshalb, auf das Einführungswerk von Lewis-Beck (1992) sowie auf den Sammelband von Norpoth et al. (1991) und das von Lewis-Beck und Paldam (2000) herausgegebene Sonderheft der *Electoral Studies* hinzuweisen, in denen die wichtigsten Ergebnisse der Subdisziplin zusammengefaßt sind:

1. Eine positive Entwicklung der Wirtschaftslage nützt den Amtsinhabern, eine negative schadet ihnen.
2. Der Einfluß der Wirtschaftslage ist geringer als der von Parteiidentifikation und ideologischen Grundüberzeugungen, aber größer als der anderer Issues (siehe auch Abschnitt 7.4.3, Seite 232ff).
3. Ökonomisches Wählen ist primär soziotropisch: Es wird in erster Linie von der allgemeinen Wirtschaftslage beeinflusst, während die persönliche Wirtschaftslage eine deutlich weniger wichtige Rolle spielt.

64 Kritisch zur Methode und den Ergebnissen des CMP äußern sich u. a. Laver und Garry (2000).

4. Dabei orientieren sich die Wähler vor allem am Ausmaß der Arbeitslosigkeit, am Wirtschaftswachstum und an der Inflation.
5. Die Wähler treffen ihre Entscheidung eher retrospektiv als mit Blick auf die Zukunft. Ihr Zeithorizont ist generell stark eingeschränkt, d. h. weit in der Zukunft oder in der Vergangenheit liegende Veränderungen haben einen geringen Einfluß auf das Wahlverhalten.
6. Auf negative Veränderungen reagieren die Wähler häufig stärker als auf positive Veränderungen gleichen Umfangs.

Diese Ergebnisse sind für den Rational Choice-Ansatz in der Wahlforschung durchaus von Interesse, wurden aber bisher kaum systematisch berücksichtigt. *Economic Voting* ist deshalb – wenn überhaupt – eher eine Anwendung als eine Erweiterung des Modells. Der Einfluß der einschlägigen Studien auf die Entwicklung des Ansatzes selbst ist dementsprechend gering.

8.4.6 „Theory of Reasoned Action“ und „Theory of Planned Behavior“

Für die in den vorangegangenen Kapiteln vorgestellten Ansätze der Wahlforschung und insbesondere für das Ann-Arbor-Modell (vgl. Kapitel 7 in diesem Band) spielt das Konzept der Einstellungen eine zentrale Rolle. Vereinfacht ausgedrückt, führen diese Theorien politisches Verhalten auf entsprechende Einstellungen gegenüber Parteien, Kandidaten, Themen, Bezugsgruppen und Verhaltensnormen zurück. Dabei ist unter einer Einstellung im allgemeinsten Sinne⁶⁵ „a disposition to respond favorably or unfavorably to an object, person, institution or event“ (Ajzen 1996: 4) zu verstehen. Problematisch an diesem Erklärungsansatz erscheint bei näherer Betrachtung, daß, wie oben (Abschnitt 8.2, Seite 248) bereits angesprochen, die klassischen Theorien keine explizite Entscheidungsregel enthalten. Infolgedessen bleibt unklar, warum gerade eine bestimmte von mehreren einander widersprechenden Attitüden handlungswirksam wird, während die übrigen Einstellungen zum Zeitpunkt der Handlung scheinbar keine Rolle mehr spielen.

Diesem theoretischen Problem entspricht ein für die Sozialpsychologie beunruhigender empirischer Befund: Oft besteht nur eine schwache Korrelation zwischen Einstellungen und Verhalten. Etwa seit Ende der 1960er Jahre lagen zahlreiche Studien vor, die belegten, daß sich Menschen allzuoft anders verhalten, als dies nach ihren Einstellungen eigentlich zu erwarten wäre. Die gängige Praxis, menschliches Verhalten durch Einstellungen vorherzusagen und zu erklären, erschien vor dem Hintergrund dieser Befunde zumindest problematisch (Ajzen 1996: 41).

Die beiden Sozialpsychologen Ajzen und Fishbein reagierten auf diese Krise des Einstellungsparadigmas, indem sie ein differenzierteres Erklärungsmodell entwickelten, das sie als „Theory of Reasoned Action“ (TORA) bezeichneten (Fishbein und Ajzen 1975; Ajzen und Fishbein 1980: 8; eine leicht zugängliche Einführung in die TORA findet sich in Ajzen 1996: Kapitel 6).

⁶⁵ Trotz oder gerade wegen seiner zentralen Bedeutung wird das Konzept der Einstellung auch in der Sozialpsychologie höchst kontrovers diskutiert. Umstritten ist insbesondere die Dimensionalität von Einstellungen. Aus Platzgründen ist es nicht möglich, an dieser Stelle näher auf die entsprechende Diskussion einzugehen. Für einen knappen Überblick zu den Kontroversen um den Einstellungsbegriff siehe Stahlberg und Frey (1996).

Obwohl die TORA unabhängig von Downs' Überlegungen entstand, weist sie unverkennbare Ähnlichkeiten mit dem Modell des rationalen Akteurs auf. Ähnlich wie Downs gehen Ajzen und Fishbein davon aus, daß Menschen sich normalerweise in nachvollziehbarer Weise verhalten und dabei nach Maßgabe der ihnen zugänglichen Informationen die Konsequenzen ihres Handelns bedenken (Ajzen 1996: 117). Ajzen und Fishbein zufolge läßt sich menschliches Verhalten *unmittelbar* durch Handlungsintentionen erklären. Diese Intentionen gehen wiederum auf zwei Faktoren zurück (Ajzen 1996: 117-122):

1. eine „subjective norm“, die sich aus den (wahrgenommenen) Verhaltenserwartungen relevanter anderer Personen sowie der eigenen Bereitschaft, diesen Erwartungen zu entsprechen, zusammensetzt sowie
2. eine Einstellung gegenüber der betreffenden Handlung beziehungsweise deren (erwarteten) Konsequenzen, die ihrerseits auf ein entsprechendes Nutzenkalkül zurückgeführt wird.

Beide Faktoren wirken nach der Theorie additiv zusammen: Wenn eine bestimmte Handlung negative Konsequenzen hat und von den relevanten Bezugspersonen abgelehnt wird, ist es sehr unwahrscheinlich, daß ein Individuum die Absicht entwickelt, die Handlung auszuführen. Umgekehrt führen positive Handlungskonsequenzen und eine Befürwortung durch die Bezugsgruppe dazu, daß die Handlung mit großer Sicherheit angestrebt (und dann auch ausgeführt) wird. Stehen beide Faktoren im Widerspruch zueinander, so liegt die Wahrscheinlichkeit für eine entsprechende Handlungsintention zwischen diesen Extremen. Die relative Bedeutung beider Faktoren für die Herausbildung einer Handlungsintention hängt sowohl von persönlichen Merkmalen als auch davon ab, was für eine Art von Verhalten erklärt werden soll (Ajzen 1996: 117-118), und kann nur empirisch ermittelt werden.

Ähnlich wie der Rational Choice-Ansatz beansprucht die „Theory of Reasoned Action“, eine allgemeine Theorie des menschlichen Handelns zu sein, die deshalb auch für das Wählerverhalten Gültigkeit haben soll. Wie eine solche Anwendung aussehen könnte, zeigen u. a. die Beiträge von Fishbein et al. (1980a,b) sowie Fishbein und Ajzen (1981). Innerhalb der politikwissenschaftlichen Wahlforschung haben diese Versuche aber bislang so gut wie keine Resonanz gefunden. Welche Bedeutung die „Theory of Reasoned Action“⁶⁶ in Zukunft für die empirische Wahlforschung haben könnte und inwiefern sie sich vom Rational Choice-Ansatz unterscheidet, wird in Kapitel 9 diskutiert.

8.5 „The Paradox that ate rational choice theory“?

In Abschnitt 8.3.1, Seite 253ff wurde das Parteidifferential $U_A - U_B = U$ als Differenz zwischen den Nutzenwerten definiert, die ein Wähler im Falle eines Wahlsieges der Parteien *A* beziehungsweise *B* erwartet. Könnte ein Bürger durch seine Wahlentscheidung den Sieg der

66 In späteren Arbeiten haben Fishbein und Ajzen die „Theory of Reasoned Action“ zur „Theory of Planned Behavior“ weiterentwickelt, die zusätzlich die (wahrgenommene) Kontrolle über das eigene Verhalten, d. h. die Wahrscheinlichkeit, daß eine Handlungsintention auch tatsächlich umgesetzt werden kann, berücksichtigt (Ajzen 1996: 127-136). Diese Kontrolle sollte jedoch bei demokratischen Wahlen normalerweise gegeben sein. Deshalb ist es nicht notwendig, hier näher auf die „Theory of Planned Behavior“ einzugehen.

bevorzugten Partei sicher herbeiführen (im Falle einer Wahlenthaltung soll die bevorzugte Partei die Wahl sicher verlieren) und entstünden ihm durch die Wahlteilnahme keinerlei Kosten, wäre der Nutzen einer Stimmabgabe zugunsten der präferierten Partei gleich dem Betrag des Parteiendifferentials. Ein rationaler Akteur würde dann selbstverständlich an der Wahl teilnehmen und für die von ihm präferierte Partei stimmen. Nur wenn ein Bürger unter Berücksichtigung von Trendfaktor und *performance rating* (vgl. Abschnitt 8.3.2, Seite 254) zwischen den Parteien indifferent wäre, würde er sich der Stimme enthalten.

Im Abschnitt 8.3.5, Seite 260ff wurde aber gezeigt, daß in einer Massendemokratie der *erwartete* Nutzen einer Wahlentscheidung zugunsten der präferierten Partei keineswegs mit dem Parteiendifferential identisch ist. Vielmehr muß das Parteiendifferential eines jeden Bürgers mit der Wahrscheinlichkeit p , selbst die wahlentscheidende Stimme abzugeben, diskontiert werden, um den erwarteten Nutzen der Stimmabgabe zu ermitteln. In Massendemokratien ist diese Wahrscheinlichkeit verschwindend klein. Selbst bei „knappen“ Entscheidungen beträgt der Vorsprung der Wahlgewinner meist einige hundert, wenn nicht sogar tausend Stimmen. Der exakte Betrag von p ist schwer zu bestimmen, liegt aber unter normalen Umständen unterhalb von 10^{-5} (Green und Shapiro 1994: 49, insbesondere Fn. 2), d. h. bei weniger als einem tausendstel Prozent.⁶⁷ Dementsprechend ist das diskontierte Parteiendifferential $p \times U$ und damit der erwartete Nutzen einer Wahlbeteiligung selbst für solche Bürger, die sehr große Unterschiede zwischen den Parteien sehen, nur unwesentlich von null verschieden.

Diesem denkbar geringen Erwartungsnutzen stehen aber sichere Kosten C gegenüber: zum einen die Informations- und Entscheidungskosten, die sich nicht völlig reduzieren lassen, zum anderen die sogenannten Opportunitätskosten, die sich daraus ergeben, daß die Zeit, die der Wahlakt in Anspruch nimmt, nicht für lohnendere Tätigkeiten genutzt werden kann. Hinzu kommen in einigen Ländern noch weitere materielle und immaterielle Kosten wie etwa eine Kopfsteuer für Wähler, eine mehr oder weniger aufwendige Wählerregistrierung, lange Wege zum Wahllokal oder die Notwendigkeit, sich spät am Abend ins Wahllokal zu begeben, weil die Wahl an einem Wochentag abgehalten wird. Diese Kosten überwiegen stets den erwarteten Nutzen der Wahlbeteiligung. Ungleichung 8.9 verdeutlicht diesen Sachverhalt.

$$p \times U < C \quad (8.9)$$

Das Parteiendifferential müßte nun dem $\frac{1}{p}$ -fachen der Kosten entsprechen, um die Ungleichung 8.9 in eine Gleichung zu verwandeln, so daß die Bürger zwischen Wahlbeteiligung und Wahlteilnahme zumindest indifferent wären.⁶⁸ Bezogen auf eine Wahrscheinlichkeit von $p = 10^{-5}$ müßte die Differenz zwischen dem Nutzen, den sich ein Bürger vom Sieg der bevorzugten Partei verspricht, und dem Nutzen, der im Falle des Sieges des politischen Gegners zu erwarten ist, mindestens 100 000 mal so groß sein wie die Kosten der Wahlbeteiligung, damit ein Bürger in Erwägung zieht, tatsächlich zur Wahl zu gehen. Selbst bei sehr geringen Kosten steht dies kaum zu erwarten.

Für den rationalen Bürger einer Massendemokratie besteht also kein Anreiz, an demokratischen Wahlen teilzunehmen. Da das Wahlergebnis auch ohne eigenes Zutun zustandekommt

⁶⁷ In der Literatur werden teils noch niedrigere Wahrscheinlichkeiten genannt. Einen Eindruck davon, wie p berechnet werden kann, vermitteln Brennan und Lomasky (1993: 54-73).

⁶⁸ Eine detailliertere und dabei leicht nachvollziehbare Analyse dieses Zusammenhanges findet sich bei Ferejohn und Fiorina (1974: 526-527).

und vom einzelnen nicht zu beeinflussen ist, wird sich ein rationaler Akteur entsprechend der in Abschnitt 8.3.1, Seite 252ff aufgestellten Axiome für die Handlungsalternative mit dem größeren Nettonutzen entscheiden und sich deshalb grundsätzlich nicht an Wahlen beteiligen.

Für die Anwendbarkeit des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung ist dieses Resultat in höchstem Maße problematisch: Von den Implikationen für den Bestand der Demokratie einmal abgesehen, steht die Vorhersage einer allgemeinen Wahlenthaltung in offensichtlichem Widerspruch zur empirisch zu beobachtenden Wahlbeteiligung in demokratischen Staaten, die nach dem Zweiten Weltkrieg bei nationalen Wahlen meist 70 bis 80 Prozent erreichte (Topf 1995; Franklin 1996). Vielen Beobachtern gilt die Frage der Wahlbeteiligung daher als „Paradox that ate rational choice theory“⁶⁹. Ein beträchtlicher Teil der am Rational Choice-Ansatz orientierten Wahlforschung beschäftigt sich deshalb damit, Lösungen für das Wahlparadoxon zu finden.

In der Literatur herrscht Konsens darüber, daß sich diese Versuche am sinnvollsten unter Rückgriff auf Ungleichung 8.9 strukturieren lassen, die den Kern des Wahlparadoxons beschreibt.⁷⁰ Im folgenden Abschnitt 8.5.1ff stellen wir zunächst eine Reihe von Überlegungen vor, die an den Komponenten $p \times U$ und C ansetzen und damit *innerhalb* des ursprünglichen Rational Choice-Paradigmas argumentieren. Im Sinne der in Abschnitt 8.2 (Seiten 249-250) skizzierten Unterscheidung handelt es sich also um „Rational Choice-Modelle“ des Wahlverhaltens. Im Anschluß daran beschäftigen wir uns mit Lösungsversuchen, die sich um ein realistischeres Bild des Wählers bemühen, indem sie die linke Seite von Ungleichung 8.9 um eine zusätzliche Nutzenkomponente erweitern und damit über die Grenzen des ursprünglichen Modells hinausgehen.

8.5.1 Lösungsansätze innerhalb des Rational Choice-Paradigmas

8.5.1.1 Modifikationen: $p \times U$

Eine Reihe von Versuchen zur Auflösung des Wahlparadoxons setzt bei der Wahrscheinlichkeit an, den Ausgang einer Wahl zu beeinflussen. Hierbei lassen sich zunächst zwei Argumentationsstränge unterscheiden: Eine erste Gruppe von Autoren betrachtet p als variablen Parameter, der in einem „Spiel“ zwischen den Bürgern festgelegt wird, dessen Ablauf schon Downs (1957: 267) skizziert hatte: Wenn alle anderen denken, daß die eigene Stimme keinen Einfluß auf das Wahlergebnis hat, könnte es sich für rationale Wähler lohnen, selbst zur Wahl zu gehen. Rationale Wähler wissen jedoch, daß ihre Mitbürger (sozusagen die Gegenspieler) die gleiche Überlegung anstellen, und berücksichtigen dies wiederum in ihrer persönlichen Kalkulation. Die Bürger sind somit in einer „conjectural variation“ gefangen (Downs 1957: 267). Im Ergebnis wären entweder stark schwankende Beteiligungsdaten oder ein Gleichgewicht auf sehr niedrigem Niveau zu erwarten (Uhlener 1993: 71). Für beide Phänomene gibt es keine empirischen Belege.

⁶⁹ Diese Formulierung stammt ursprünglich von Morris P. Fiorina (1990: 334) und wurde dann von Grofman (1993b) aufgegriffen.

⁷⁰ Im folgenden orientieren wir uns an den Überblicksdarstellungen bei Mensch (1996: 88-95) sowie Green und Shapiro (1994: Kapitel 4). Den wahrscheinlich umfassendsten deutschsprachigen Überblick über die verschiedenen Versuche zur Lösung des Wahlparadoxons gibt Mensch (1999: 91-159).

Zu Beginn der 1980er Jahre versuchte eine Reihe von Autoren diesen Kreislauf von Strategie und Gegenstrategie mit den Mitteln der Spieltheorie nachzuvollziehen und gelangte dabei zu einem Modell, das eine relativ hohe Wahlbeteiligung voraussagte. Bald stellte man jedoch fest, daß dies nur gilt, wenn die Bürger vollständig über die Präferenzen und Beteiligungskosten ihrer Mitbürger informiert sind. Unter „normalen“ Umständen hingegen prognostiziert auch die spieltheoretische Variante des Rational Choice-Modells für Massendemokratien eine Wahlbeteiligung nahe null (Palfrey und Rosenthal 1985). Davon einmal abgesehen, setzt die spieltheoretische Modellierung der Wahlteilnahme voraus, daß die Bürger vorab keine Informationen über die Höhe der Wahlbeteiligung haben. In den modernen Demokratien, in denen die Quote der Nichtwähler nur geringfügig schwankt und zudem am Wahltag regelmäßig über den aktuellen Stand der Wahlbeteiligung berichtet wird (Mensch 1996: 89), erscheint diese Annahme allzu unrealistisch.

Eine zweite Gruppe von Autoren betrachtet in Übereinstimmung mit Downs' ursprünglichem Entwurf p als exogene Größe, deren exakter Wert unbekannt, in jedem Fall aber extrem niedrig ist. Anders als Downs gehen diese Autoren jedoch davon aus, daß die Wähler die Größenordnung von p systematisch überschätzen:

„And it is likely that, for many people, their subjective estimate of p is higher than is reasonable given objective circumstances. [...] the subjective estimated chance of a tie may be as high as the propaganda urges it to be.“ (Riker und Ordeshook 1973: 67)

Kühnel und Fuchs gelang es, in einer Studie zur Landtagswahl von 1995 in Niedersachsen die Existenz eines solchen Effektes in Deutschland empirisch nachzuweisen: Fast 40 Prozent der Befragten glaubten, daß ihre Wahlentscheidung einen großen Einfluß auf das Ergebnis der Wahl habe (Kühnel und Fuchs 1998: 333). Die von Kühnel und Fuchs verwendete Frageformulierung⁷¹ läßt nach Auffassung der Autoren allerdings Spielraum für Interpretationen – Kühnel und Fuchs selbst betrachten ihr Item eher als Indikator für die Wahrnehmung eines generellen langfristigen Nutzens der Wahlbeteiligung beziehungsweise für die wahrgenommene Beeinflußbarkeit des politischen Systems (Kühnel und Fuchs 1998: 347; Kühnel 2001: 34). Diese Lesart ist bei einer leicht veränderten Operationalisierung⁷², die in einer repräsentativen Untersuchung zur Hamburger Bürgerschaftswahl von 1997 verwendet wurde (Arzheimer und Klein 2000a; Klein 2002), vermutlich ausgeschlossen. Auch hier zeigte sich, daß ein großer Teil der Befragten den Einfluß der eigenen Stimme dramatisch überschätzt (vgl. Tabelle 8.2 auf der nächsten Seite).⁷³ Zu sehr ähnlichen Ergebnissen kommt Opp (2001: 368) mit den Daten des ALLBUS 1998, in dem retrospektiv nach dem persönlichen Einfluß auf das Ergebnis der Bundestagswahlen von 1994 gefragt wurde.

Unabhängig von diesen empirischen Hinweisen auf ihre Gültigkeit stellt die Vermutung von Riker und Ordeshook den Rational Choice-Ansatz jedoch vor ein neues Problem: Wie sollen

71 Gefragt wurde, „ob die eigene Stimme bei der Landtagswahl eine große, eine mittlere, fast keine oder überhaupt keine Bedeutung für den Ausgang der Wahl habe“ (Kühnel 2001).

72 „Wenn Sie nun noch einmal an die Zeit vor der Bürgerschaftswahl im September zurückdenken: Wie groß haben Sie damals die Bedeutung Ihrer eigenen Stimme für den Ausgang der Wahl eingeschätzt? Haben Sie ihr keine Bedeutung beigemessen oder haben Sie ihr eine große Bedeutung beigemessen?“ Als Antwortvorgabe diente eine siebenstufige Ratingskala mit den Polen „Keine Bedeutung“ (1) und „Große Bedeutung“ (7).

73 Opp (1997: 47) verweist darüber hinaus auf eine Reihe von Beiträgen aus dem Bereich der Bewegungsforschung, die zeigen, daß auch hier viele Akteure den Einfluß ihrer Teilnahme auf das kollektive Ergebnis relativ hoch einschätzen.

Tabelle 8.2: Einschätzung des eigenen Einflusses auf den Wahlausgang

Stimmabgabe hat ...	Häufigkeit in Prozent
Keine Bedeutung (1)	7,0
(2)	11,8
(3)	11,8
(4)	18,5
(5)	18,2
(6)	14,7
Große Bedeutung (7)	17,9

Quelle: Datensatz aus dem DFG-Projekt „Die Conjoint-Analyse als Instrument der empirischen Wahlforschung“; $n = 2211$. Zur Operationalisierung vgl. Fußnote 72 auf der vorherigen Seite.

Wahlberechtigte, die sich nur deshalb an einer Wahl beteiligen, weil sie nicht erkennen, wie gering ihr Einfluß auf das Ergebnis ist, jene komplizierten Kalkulationen bewältigen, die die Voraussetzung für eine rationale Wahlentscheidung darstellen? Um es drastisch zu formulieren: Riker und Ordeshook ersetzen das Problem des Wahlparadoxons durch das Problem der „wählenden Dummköpfe“ (Schwartz 1987: 108). Ihr Lösungsversuch erscheint deshalb – zumindest, solange man sich innerhalb des enggefaßten Rational Choice-Paradigmas bewegt – wenig überzeugend.

Eine dritte Gruppe von Autoren argumentiert deshalb, daß p weitaus höher sei als gemeinhin angenommen. Diese Aussage stützt sich auf die These, daß Wähler nicht isoliert handeln, sondern in kleinere Sub-Elektorate eingebunden seien (u. a. Uhlaner 1989, 1993; Morton 1991). Deshalb könnten Gruppenmitgliedschaften von Wählern zur Erklärung des Wahlverhaltens und der Wahlbeteiligung beitragen.

Aus der Perspektive dieses Lösungsansatzes bieten die Führer sozialer Gruppen einzelnen Politikern beziehungsweise Parteien Stimmenpakete an. Im Gegenzug können sie im Falle eines Wahlsieges Vorteile für ihre Gruppe erwirken – ein Gedanke, der sich übrigens ebenfalls bereits bei Downs (1957: 88-94) findet (vgl. Abschnitt 8.3.3, Seite 257ff). Da die Sub-Elektorate kleiner als die Gesamtwählerschaft sind, muß innerhalb eines Sub-Elektorates die Wahrscheinlichkeit, daß die eigene Stimme über Sieg oder Niederlage der bevorzugten Partei entscheidet, höher sein als innerhalb des Gesamtelektorates. Auch hier stellt sich aber wieder das Kollektivgutproblem (vgl. Abschnitt 8.3.5, Seite 261ff und ausführlich Abschnitt 8.5.2.1, Seite 294-297): In Bevölkerungsgruppen, die so groß sind, daß sie für Politiker interessant oder zumindest wahrnehmbar werden, ist die Wahrscheinlichkeit, daß eine einzelne Wählerstimme das Wahlergebnis verändert, nahe null. Zugleich ist es durch die Größe der Gruppe nahezu ausgeschlossen, daß der Gruppenführer das Wahlverhalten der Mitglieder kontrolliert und gegebenenfalls negativ sanktioniert. Eventuelle Vorteile für die Gruppe kommen dem einzelnen Gruppenmitglied deshalb unabhängig von seinem individuellen Verhalten zugute. Rationale Gruppenmitglieder werden sich deshalb nicht an der Wahl beteiligen. Die einzige Möglichkeit, dieses Problem zu lösen, besteht in der Aufnahme nicht-instrumenteller Motive (beispielsweise internalisierter Normen) in das Modell.

In eine sehr ähnliche Richtung wie Uhlaner argumentiert Schwartz (1987), der die These aufstellt, daß sich die Berechnung von $p \times U$ auf die Ebene des Wahlkreises beziehen müsse. Hier sei wegen der geringeren Zahl der Wähler die Chance, das Wahlergebnis und damit

den Nutzen, der allen Bewohnern des Wahlkreises aus der Wahl ihres Vertreters erwächst, zu beeinflussen, erheblich größer als auf der nationalen Ebene. Auch dieser Vorschlag ist jedoch wenig plausibel: Erstens setzt er voraus, daß zwischen dem lokalen Wahlergebnis und dem Nutzen der Bürger ein direkter und handlungsrelevanter Zusammenhang besteht, was sich nicht ohne weiteres nachweisen läßt. Zweitens werden Wahlkreise typischerweise von zehntausenden, wenn nicht von hundertausenden von Wahlberechtigten bewohnt, so daß auch hier wieder ein Kollektivgutproblem vorliegt. Drittens schließlich übersieht Schwartz, daß die Wahlbeteiligung auch in Staaten, die nur einen einzigen nationalen Wahlkreis kennen (z. B. Israel oder die Niederlande) meist sehr hoch ist (Mensch 1996: 93, Fn. 12).

Ein vierter und letzter Lösungsvorschlag, der von Ferejohn und Fiorina (1974: 527-528) formuliert wurde, setzt beim Produkt $p \times U$ selbst an: Die Verwendung dieses Terms sei dann angemessen, wenn ein rationaler Akteur unter *Risiko* handelt, also nicht genau weiß, welche Konsequenzen seine Entscheidungen haben werden, aber den möglichen Handlungsfolgen Wahrscheinlichkeiten zuordnen und somit seinen erwarteten Nutzen maximieren kann. Diese Bedingung sei jedoch bei der Entscheidung über die Wahlteilnahme *nicht* erfüllt, da die Bürger, wie oben dargelegt, in einem Kreislauf von Strategie und Gegenstrategie gefangen sind und die Wahrscheinlichkeit, mit der das eigene Verhalten den Wahlausgang beeinflusst, prinzipiell nicht zu ermitteln sei. Deshalb handele es sich hier um eine Entscheidung unter *Unsicherheit*.⁷⁴

Da p in einem solchen Fall unbekannt ist, sei das Erwartungsnutzenkalkül unangemessen. Statt dessen müsse die Entscheidung über die Wahlteilnahme als „Spiel gegen die Natur“ modelliert werden. Bei solchen Spielen wird davon ausgegangen, daß zu Beginn genau einer von mehreren sich wechselseitig ausschließenden *states of nature* vorliegt, der aber vom „Spieler“, d. h. also dem Wähler, nicht beobachtet werden kann.⁷⁵ Im Falle der einfachen Mehrheitswahl mit jeweils einem Kandidaten der Parteien A und B existieren, bevor der Wähler seine Stimme abgibt, fünf solcher *states of nature*, die das Verhalten aller übrigen Bürger und damit die Entscheidungssituation vollständig beschreiben: (1) der Kandidat von A hat eine Mehrheit von mehr als einer Stimme, (2) der Kandidat von A hat eine Mehrheit von einer Stimme, (3) beide Kandidaten erhalten die gleiche Anzahl von Stimmen, (4) der Kandidat von B hat eine Mehrheit von einer Stimme und (5) der Kandidat von B hat eine Mehrheit von mehr als einer Stimme (Ferejohn und Fiorina 1974: 526). Auch die Handlungsoptionen des Spielers lassen sich vollständig auflisten: Er kann für den (von ihm bevorzugten) Kandidaten A oder den Kandidaten B stimmen oder sich der Wahl enthalten. Erst nachdem sich der Wähler für eine dieser Möglichkeiten entschieden hat, erfährt er, welcher *state of nature* vorliegt und welcher Nutzen ihm damit aus seiner Handlung erwächst.

Die Struktur dieses Spiels läßt sich in kompakter Form durch eine sogenannte Auszahlungsmatrix darstellen, deren Spalten durch die fünf obengenannten *states of nature* ($S_1 \dots S_5$) definiert sind. Den drei Handlungsoptionen des Wählers entsprechen die Zeilen dieser Matrix. In den Zellen der Matrix wird der (Netto-)Nutzen eingetragen, der sich aus den spezifischen Kombinationen von Handlung und *state of nature* ergibt. Dabei bezeichnet U in Anlehnung an die bisher verwendete Terminologie das Parteiendifferential, d. h. den Nutzen, der aus dem Sieg der bevorzugten Partei resultiert, während C die Kosten der Wahlbeteiligung repräsentiert

74 Vgl. zu dieser Unterscheidung auch Fn. 17, Seite 253ff.

75 Unter der „Natur“ sind in diesem Zusammenhang die anderen Wähler zu verstehen.

Tabelle 8.3: Wahlbeteiligung als „Spiel gegen die Natur“

Handlung	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5
Wahl von A	$U - C$	$U - C$	$U - C$	$\frac{1}{2}U - C$	$-C$
Wahl von B	$U - C$	$\frac{1}{2}U - C$	$-C$	$-C$	$-C$
Enthaltung	U	U	$\frac{1}{2}U - C$	0	0

Quelle: In Anlehnung an Ferejohn und Fiorina (1974: 527)

(vgl. Tabelle 8.3).⁷⁶ Der Spieler steht nun vor der Aufgabe, sich für eine der drei Handlungsoptionen (also eine Zeile) zu entscheiden, ohne zu wissen, welchen Zug (Spalte) die „Natur“ gewählt hat. Als rationaler Akteur sollte er dabei auf eine der von der klassischen Spieltheorie für solche Fälle formulierten Regeln zurückgreifen (Luce und Raiffa 1957: Kapitel 13).⁷⁷

Ohne dies näher zu begründen, gehen Ferejohn und Fiorina (1974: 528) nun davon aus, daß die Bürger unter Unsicherheit nach dem *minimax regret*-Kriterium entscheiden werden. Nach dieser Regel orientiert sich ein Entscheider am „Bedauern“, das er empfindet, wenn er im nachhinein feststellen muß, daß er die falsche Entscheidung getroffen hat. Definiert ist dieses „Bedauern“ als Nutzendifferenz zwischen einer möglichen Entscheidung und der optimalen Entscheidung, die er tatsächlich treffen würde, wenn keine Unsicherheit bestünde. Für jede denkbare Entscheidung wird ein *minimax regret*-Entscheider nun zunächst ermitteln, welches „Bedauern“ diese Entscheidung schlimmstenfalls zur Folge haben könnte (*maximum regret*). Anschließend wird er sich für diejenige Handlungsalternative entscheiden, die mit dem geringsten „maximalen Bedauern“ verbunden ist.

Mit Hilfe einiger einfacher Transformationen können Ferejohn und Fiorina zeigen, daß nach der ursprünglichen Konzeption von Downs ein Bürger nur dann wählen wird, wenn der mit

⁷⁶ Da U , wie oben dargelegt, für die Differenz von $U_A - U_B$ steht, ist der Nutzen aus dem Wahlsieg der Partei B gleich null. Für den Fall, daß beide Kandidaten exakt gleich viele Stimmen erhalten, gehen Ferejohn und Fiorina davon aus, daß die Wahl durch den Wurf einer fair ausbalancierten Münze entschieden wird. Deshalb beträgt der Nutzen eines solchen Patts $\frac{1}{2}U$.

⁷⁷ Neben der im nächsten Absatz vorgestellten *minimax regret*-Regel gibt es noch eine Reihe weitere Entscheidungskriterien: Nach der „maximin“-Regel muß ein Akteur für jede Handlungsalternative ermitteln, welche Konsequenzen schlimmstenfalls aus ihr erwachsen können (d. h. welches ihr niedrigster möglicher Nutzen ist), und sollte sich dann für diejenige Option entscheiden, deren *minimaler* Nutzen *maximal* ist. Ähnlich wie die *minimax regret*-Regel ist diese Vorgehensweise primär für pessimistische Entscheider geeignet, weil sie davon ausgeht, daß jede Handlung denkbar schlimme Konsequenzen haben wird. Das Gegenstück zu dieser Regel bildet das „maximax“-Kriterium, das ausschließlich den Nutzen der bestmöglichen Handlungsfolgen betrachtet.

Das Optimismus-Pessimismus-Kriterium hingegen sieht vor, daß der Entscheider zunächst eine Konstante α zwischen 0 und 1 festlegt, die ausdrückt, ob er von seinen Handlungen grundsätzlich eher positive (Werte nahe 0) oder eher negative Konsequenzen (Werte nahe 1) erwartet. Für jede Handlungsoption wird anschließend die schlechtestmögliche Konsequenz ermittelt und deren Nutzen mit α multipliziert. Dann wird der Nutzen der bestmöglichen Handlungsfolge mit $1 - \alpha$ multipliziert, beide Werte werden addiert, und der Akteur entscheidet sich für die Option mit dem höchsten Gesamtwert. Im Falle von $\alpha = 0$ reduziert sich das Optimismus-Pessimismus-Kriterium zur „minimax“-Regel, für $\alpha = 1$ zur „maximax“-Regel.

Das „Prinzip des unzureichenden Grundes“, das manchmal auch als Laplace-Kriterium bezeichnet wird, geht schließlich davon aus, daß alle denkbaren Konsequenzen einer Handlung gleich wahrscheinlich sind. Der Akteur sollte deshalb für jede Option die Nutzenwerte aller denkbaren Konsequenzen aufsummieren, durch deren Anzahl teilen und sich anschließend für die Option mit dem höchsten Durchschnittsnutzen entscheiden. Wenn jede Handlung nur zwei denkbare Konsequenzen hat und für α ein Wert von 0,5 gewählt wird, sind die beiden letztgenannten Regeln äquivalent.

Tabelle 8.4: Einschätzung der Opportunitätskosten durch die Wahlberechtigten

Opportunitätskosten		Häufigkeit in Prozent
Hoch	(7)	4,2
	(6)	1,7
	(5)	2,3
	(4)	2,5
	(3)	2,6
	(2)	9,7
Niedrig	(1)	77,0

Quelle: Datensatz aus dem DFG-Projekt „Die Conjoint-Analyse als Instrument der empirischen Wahlforschung“; $n = 2208$. Zur Operationalisierung vgl. Fußnote 79 auf der nächsten Seite.

der Wahrscheinlichkeit, selbst die wahlentscheidende Stimme abzugeben, gewichtete Nutzen des Wahlsieges mehr als doppelt so groß ist wie die Kosten der Wahlbeteiligung. Nach ihrem eigenen Modell hingegen werden sich Bürger unabhängig von der verschwindend geringen Chance, das Wahlergebnis tatsächlich zu beeinflussen, immer dann für die Wahlteilnahme entscheiden, wenn die Kosten der Wahlteilnahme ein Viertel des möglichen Nutzens nicht übertreffen. Daß diese zweite Bedingung weitaus leichter zu erfüllen ist, erscheint intuitiv plausibel.

Auch der Lösungsversuch von Ferejohn und Fiorina bleibt letztlich aber unbefriedigend: Erstens basiert er auf der plausiblen, aber willkürlichen Annahme, daß die Kosten der Wahlteilnahme weniger als 50 Prozent des Parteiendifferentials ausmachen (Ferejohn und Fiorina 1974: Fn. 12). Ist diese Bedingung nicht erfüllt, werden sich auch *Minimax regret*-Entscheider unter keinen Umständen an einer Wahl beteiligen. Zweitens handelt es sich bei *minimax regret* offensichtlich um eine Strategie, die sich durch extreme Risikoscheu auszeichnet. Warum Bürger über ihre Wahlteilnahme gerade nach dieser Regel entscheiden sollten, bleibt offen. Am schwersten aber wiegt ein dritter, sinngemäß zuerst von Nathaniel Beck (1975) vorgebrachter Einwand: Bürger, die einen schweren, aber sehr unwahrscheinlichen Verlust stärker gewichten als einen (fast sicheren) Gewinn, dürften sich nach der gleichen Entscheidungslogik gar nicht erst auf den Weg zum Wahllokal machen, da der mögliche Schaden, unterwegs einen tödlichen Verkehrsunfall zu erleiden, mit Sicherheit den Nutzen überwiegt, den ein Sieg der bevorzugten Partei stiftet.

8.5.1.2 Modifikationen: C

Eine weitere Gruppe von Lösungsansätzen beschäftigt sich mit den Kosten der Wahlbeteiligung. Die Überlegungen zur Senkung der Informationskosten, die Downs selbst sowie vor allem Popkin angestellt haben, wurden bereits in Abschnitt 8.4.1, Seite 261 ff ausführlich vorgestellt. Selbst durch raffinierte Strategien werden sich die Informations- und Entscheidungskosten aber nicht auf null reduzieren lassen. Zudem verbleiben immer Opportunitätskosten: Die Zeit, die der Besuch im Wahllokal in Anspruch nimmt, steht nicht mehr für andere Aktivitäten zur Verfügung.

Häufig wird allerdings argumentiert, daß diese Opportunitätskosten tatsächlich sehr gering seien, weil der Urnengang gleichsam *en passant* erledigt werden könne, während umgekehrt

die Wahlenthaltung psychische (und soziale) Kosten nach sich ziehe (Niemi 1976).⁷⁸ Dieses Argument erscheint auf den ersten Blick plausibel: Tatsächlich läßt sich für die Bundesrepublik, wo es ein dichtes Netz von Wahllokalen gibt, an arbeitsfreien Tagen gewählt wird und keine besondere Registrierung notwendig ist, um das Wahlrecht auszuüben, empirisch zeigen, daß die Mehrheit der Wahlberechtigten die Wahlteilnahme keineswegs als große Belastung (im Sinne entgangener Möglichkeiten) empfindet (vgl. Tabelle 8.4 auf der vorherigen Seite, für ähnliche Ergebnisse aus Kanada siehe Blais 2000: 85-87).⁷⁹ Andererseits lassen sich auch zahlreiche Beispiele dafür finden, daß Wahlberechtigte ganz erhebliche Opportunitäts- und sonstige Kosten in Kauf nehmen – man denke etwa an die italienische Parlamentswahl vom Sommer 2001, bei der eine große Zahl von potentiellen Wählern stundenlang in der Mittagshitze ausharrte und dabei ihre Gesundheit aufs Spiel setzte, um abstimmen zu können.⁸⁰

Unabhängig von diesen empirischen Befunden läßt sich aber mit dem Argument, daß die Kosten der Wahlbeteiligung in den meisten Fällen vergleichsweise niedrig sind oder als niedrig wahrgenommen werden, das grundsätzliche Problem des Wahlparadoxons nicht lösen: Da die Wahrscheinlichkeit, die entscheidende Stimme abzugeben, für Massendemokratien gegen null strebt, werden selbst minimale Beteiligungskosten den instrumentellen Nutzen der Wahlbeteiligung stets übertreffen. Strikt rationale Bürger sollten sich deshalb an Wahlen nicht beteiligen. Ähnlich wie im Falle der unter Punkt 8.5.2 auf der nächsten Seite vorgestellten Lösungsvorschläge für das Wahlparadox führen Autoren, die mit den niedrigen Kosten der Wahlbeteiligung argumentieren, durch die Hintertür jene sozialen und psychischen Handlungsmotive wieder ein, von denen sich Downs (1957: 6-8), dem es zunächst ja gerade nicht um eine realistische Abbildung der Wirklichkeit ging, ausdrücklich distanziert hatte.

8.5.1.3 Zusammenfassung

Obwohl seit der Erstauflage von „An Economic Theory of Democracy“ mehr als vier Jahrzehnte vergangen sind, gibt es bislang keine überzeugenden Vorschläge zur Lösung des Wahlparadoxons. Wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt wurde, unterstellen die bisher vorgelegten Versuche entweder eine verzerrte Wahrnehmung der Wirklichkeit oder nicht-instrumentelle Motive. Die Aufnahme solcher Elemente in das ursprüngliche Modell mag im Lichte der empirischen Wahlforschung plausibel sein, wirft aber die Frage auf, ob unter diesen Umständen die zentrale Annahme des Ansatzes, nämlich das Prinzip der instrumentell-rationalen Entscheidung zwischen politischen Alternativen, noch haltbar ist. Zudem verschwimmen mit dem Abrücken von Downs' ursprünglicher Konzeption die Grenzen zu den traditionellen Ansätzen der Wahlforschung.

Einige Vertreter des Rational Choice-Ansatzes argumentieren deshalb, daß eine weitere Beschäftigung mit dem Beteiligungskalkül individueller Wähler fruchtlos sei. An ihre Stelle soll-

78 Hier besteht eine Überschneidung mit den unter Punkt 8.5.2.2, Seite 297 genannten Argumenten: der zusätzliche Nutzen D kann im Sinne negativer Kosten, die Kosten im Sinne eines zusätzlichen negativen Nutzens interpretiert werden.

79 Die genaue Frageformulierung lautete: „Hatten Sie vor der Bürgerschaftswahl das Gefühl, daß Sie die Teilnahme an der Wahl von anderen wichtigen Dingen abhalten könnte?“ Als Antwortvorgabe diente eine siebenstufige Ratingskala mit den Polen „Ja“ (1) und „Nein“ (7).

80 Nach Presseberichten brachen an mehreren Orten Wahlberechtigte erschöpft zusammen. Vereinzelt soll es sogar zu Todesfällen gekommen sein.

ten marginale, d. h. auf Veränderungen gerichtete Prognosen treten (vgl. u.a. Grofman 1993b). In diesem Bereich hat der Rational Choice-Ansatz anscheinend einige Erfolge zu verzeichnen. So steigt die Wahlbeteiligung u. a. mit der Knappheit des Wahlausganges, dem Einfluß der gewählten Körperschaft auf den politischen Prozeß und mit dem Bestehen einer gesetzlich verankerten Wahlpflicht an (Blais und Dobrzynska 1998). Green und Shapiro (1994: 61) haben allerdings zu Recht darauf hingewiesen, daß (aggregierte) Veränderungen, die im Einklang mit einigen Prognosen eines (falsifizierten) Mikro-Modells stehen, nichts über dessen Gültigkeit aussagen (für eine differenziertere Auseinandersetzung mit dieser Problematik vgl. Mensch 1996: 97-98). Im folgenden werden wir uns deshalb mit Ansätzen zur Lösung des Wahlparadoxons beschäftigen, die über Downs' ursprüngliches Modell hinausgehen.

8.5.2 Lösungsvorschläge jenseits des enggefaßten Rational Choice-Paradigmas: Zusätzliche Nutzen-Terme

8.5.2.1 Niedrigkostensituationen, Kollektivgüter, Wahlpflicht und der langfristige Nutzen hoher Wahlbeteiligung

Offenkundig sind die Versuche, das Wahlparadoxon unter Beibehaltung der Modellannahmen aufzulösen, zum Scheitern verurteilt. Vor allem die Annahme von *U* im Sinne von instrumentellem Handeln scheint im Zusammenhang mit der Stimmabgabe äußerst problematisch zu sein. Instrumentelles Handeln ist *per definitionem* „extrinsisch“ motiviert (Frey 1997: 20f): nicht die Handlung selbst befriedigt den Akteur (produziert *U*), sondern das Ziel, das auf diesem Wege erreicht wird. *Ob* er dieses Ziel tatsächlich erreicht, hängt allerdings nicht allein von seinen guten Absichten, sondern vor allem von den äußeren Handlungsumständen ab.

Und auf letztere konzentrieren sich Rational Choice-Modelle: Zwar führen sie kollektive Phänomene auf individuelles Handeln zurück; bei der von ihnen unterstellten Annahme, daß das Individuum wie ein *homo oeconomicus* agiert, handelt es sich aber nicht um ein empirisch zu überprüfendes Gesetz, sondern um ein plausibles Axiom oder eine „Arbeitshypothese“ (Kliemt 1986: 333; vgl. Coleman 1990: 19; Kliemt 1996: 88; Zintl 2001: 37). Rational Choice-Modelle beziehen ihre empirische Vorhersagekraft folglich weniger aus ihrer Gesetzesannahme, sondern vor allem aus der Analyse der Randbedingungen rationalen Handelns, d. h. der Situationsrestriktionen, innerhalb derer der rationale Akteur seine Handlungsoptionen evaluiert und sich für die erfolgversprechendste entscheidet (vgl. Zintl 1986: 233).

Damit diese Analyse gelingen kann, müssen die Akteure zumindest die Chance haben, bei Beachtung der Handlungssituation und ihrer Restriktionen ihr Ziel zu erreichen. Besonders erfolgreich sind Rational Choice-Analysen folglich in sogenannten „Hochkostensituationen“, in denen der „Überlebensdruck“ hoch ist und das Mittel, um „im Spiel zu bleiben“, eindeutig festgestellt werden kann (Zintl 1986: 233), so daß der „obvious course of action [...] uniquely by objective conditions“ determiniert ist (Latsis, zitiert nach Mensch 2000: 247).

Die Nützlichkeit entsprechender Rational Choice-Vorhersagen ist vor allem darauf zurückzuführen, daß der reale Akteur dann (annähernd) wie ein *homo oeconomicus* handelt⁸¹, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind: Wenn erstens „massiver Druck auf dem Akteur lastet, sich

81 Bei den Annahmen, die Rational Choice-Prognosen im Zusammenhang mit Hochkostensituationen zugrunde liegen, handelt es sich folglich weniger um idealisierende – falsche –, sondern vielmehr um abstrahierende – wahre – Prämissen.

allein an [...] ‚ermittelbaren‘ Kosten zu orientieren“ (Zintl zitiert nach Mensch 2000: 248; vgl. auch Zintl 1986: 233), um zu verhindern, eine falsche und in ihrer Konsequenz fatale Entscheidung zu treffen. Zweitens muß der Akteur zudem über die Zeit verfügen, sich über seine Handlungsoptionen und deren Erwartungsnutzen zu informieren; diese zweite Bedingung wird häufig stillschweigend vorausgesetzt (vgl. etwa Mensch 2000: 247-248).

Nun wären Rational Choice-Modelle ziemlich uninteressant, wenn sich ihr Erfolg auf solche „single exit“-Situationen beschränken würde (Latsis zitiert nach Mensch 2000: 247; vgl. Mensch 1996: 84). Wie Zintl aber ausführt, sind erfolgreiche Prognosen generell immer dann zu erwarten, „wenn [mit] Instrumentalverhalten im Hinblick auf die unterstellten Situationsdefinitionen von allen Akteuren [gerechnet] werden kann“ (Zintl 1986: 231).

Umgekehrt ist davon auszugehen, daß Rational Choice-Modelle eine geringe Erklärungskraft haben, wenn Instrumentalverhalten nicht zu erwarten ist (vgl. Zintl 2001: 41). Das gilt in ganz besonderem Maße für Situationen, in denen instrumentelles Handeln im unterstellten Sinne gar nicht möglich ist, so etwa wenn ein Akteur nicht über die Mittel verfügt, um sein Ziel zu erreichen. Wenn das, was er tun kann (seine verfügbaren Handlungsoptionen), um sein Ziel zu verfolgen, völlig unerheblich für die Zielverwirklichung ist, hat jede Handlungsoption denselben Nutzen, nämlich den von null. In dieser Situation kann sich ein an seinem persönlichen Erwartungsnutzen orientierter Akteur gar nicht „falsch“ entscheiden: seine Handlungen befinden sich hinter einem „veil of insignificance“ (Kliemt 1986: 334). Das wiederum befreit ihn zum einen, wie bereits ausführlich dargestellt, von der Last, sich gründlich zu informieren; zum anderen folgt, daß er auf die Handlung selbst verzichten wird, sofern er lediglich an der Zielerreichung interessiert ist und die Handlungskosten höher sind als ihr Erwartungsnutzen, was bei einem Erwartungsnutzen von null *per definitionem* der Fall ist. Eine solche Handlungssituation bezeichnet Hartmut Kliemt als „Niedrigkostensituation“.⁸² Und in einer solchen befindet sich der Wähler, der sich am Wahlsonntag entscheiden muß, ob er sich auf den Weg zum Wahllokal macht oder doch lieber noch eine Tasse Kaffee trinkt und in Ruhe den Nachmittagsfilm zu Ende schaut.

Mit Blick auf diesen Niedrigkosten-Charakter des Wahlaktes haben Brennan und Lomasky darauf hingewiesen, daß die vom Rational Choice-Ansatz angenommene Analogie zwischen Ökonomie und Politik nicht unproblematisch ist: Auf einem funktionierenden Gütermarkt erhalte der Akteur stets das, wofür er bezahlt habe: „The chooser gets what he chooses.“ Der Nutzengewinn, den ein Akteur letztlich erzielt, ist damit eine direkte Folge des eigenen Entscheidungsverhaltens. Im Gegensatz dazu hängt bei Wahlen in Massendemokratien der realisierte Nutzen jedoch nicht von der eigenen Wahlentscheidung, sondern vielmehr vom Verhalten anderer ab. Der (instrumentelle) Nutzen der Wahlhandlung ist damit vom Verhalten des Wählers weitgehend unabhängig (Brennan und Lomasky 1993: 15).

Anders als man zunächst vermuten könnte, ist diese Art von Problemen den Ökonomen aber durchaus vertraut, da sie im Zusammenhang mit der Herstellung sogenannter Kollektiv- oder öffentlicher Güter auftreten. Unter einem Kollektivgut soll nach Olson ein Gut verstanden werden „such that, if any person X_i in a group $X_1, [\dots], X_i, [\dots], X_n$ consumes it, it cannot feasibly be withheld from the others in that group“ (Olson 1965: 14). Im Text wurde bereits mehrfach

⁸² Eine Niedrigkostensituation liegt auch dann vor, wenn ein Akteur von den Konsequenzen seines Handelns nicht betroffen ist. Für den Geschworenen etwa hat der durch sein Votum mitverantwortete Richterspruch keinerlei Auswirkungen (vgl. Kliemt 1986: 333).

Abbildung 8.5: Das Wahlparadoxon als Kollektivgutproblem

		X_i	
		Wahlbeteiligung	Wahlenthaltung
Übrige Anhänger von A	Wahlbeteiligung [†]	Sieg von A Kosten für X_i	Sieg von A Keine Kosten für X_i
	Wahlenthaltung [†]	Niederlage von A Kosten für X_i	Niederlage von A Keine Kosten für X_i

[†] Natürlich müssen sich keineswegs alle anderen Anhänger von A an der Wahl beteiligen beziehungsweise der Stimme enthalten. Entscheidend ist vielmehr, ob das Produkt aus der gruppenspezifischen Beteiligungsrate und der Größe der Anhängerschaft von A der Partei eine Mehrheit sichert oder nicht.

darauf hingewiesen, daß das Wahlparadox als Kollektivgutproblem verstanden werden kann. Denn beim Wahlsieg der präferierten Partei handelt es sich um ein öffentliches Gut: wenn die von einem Wahlberechtigten X_i präferierte Partei A den Wahlsieg davonträgt, dann profitiert er davon, unabhängig davon, ob er zu diesem Wahlsieg durch seine Stimmabgabe beigetragen hat oder nicht. In der Literatur wird dieser Zusammenhang oft als „Trittbrettfahrer“- oder *Freerider*-Problem bezeichnet, weil strikt nutzenmaximierende Akteure öffentliche Güter in Anspruch nehmen werden, ohne sich an den Kosten deren Produktion zu beteiligen.

Erschwerend kommt hinzu, daß der Wähler einer Gruppe angehört, die so groß ist, daß der eigene Beitrag für die Produktion dieses Gutes (fast) völlig unerheblich ist: Der Kern des Wahlparadoxons besteht ja gerade darin, daß jeder Bürger nur eine vernachlässigbar kleine Chance hat, den Sieg der eigenen Partei herbeizuführen oder zu verhindern. Für einen einzelnen Wähler X_i gibt es deshalb selbst dann, wenn er größtes Interesse am Sieg seiner Partei A hat, keinerlei Anreiz, die Kosten der Wahlbeteiligung auf sich zu nehmen. Abbildung 8.5 verdeutlicht die Zusammenhänge noch einmal: Der rationale Bürger X_i weiß nicht, ob sich die anderen Anhänger der von ihm bevorzugten Partei in hinreichendem Umfang an der Wahl beteiligen werden. Unabhängig davon, ob sich genug Anhänger der Partei an der Wahl beteiligen, um dieser eine Mehrheit zu sichern (erste Zeile) oder ob eine solche Mehrheit verfehlt wird (zweite Zeile), stellt er persönlich sich jedoch jeweils am besten, wenn er *nicht* an der Wahl teilnimmt. In der Sprache der Spieltheorie ist die Wahlenthaltung deshalb für ihn die „dominante Strategie“, für die er sich nach den Modellannahmen zwingend entscheiden muß.

Vor dem Hintergrund dieser Analyse läßt sich besser verstehen, warum auch Downs' eigener Vorschlag, das Wahlparadox aufzulösen, zu kurz greift: Downs (1957: 266-271) zufolge sind sich alle Bürger der Tatsache bewußt, daß nur eine hohe Wahlbeteiligung den Bestand der Demokratie sichern kann. Da ein Zusammenbruch der Demokratie katastrophale Folgen hätte, ziehen sie aus der Wahlbeteiligung unabhängig von ihrer verschwindend geringen Chance, das Ergebnis tatsächlich zu beeinflussen, einen zusätzlichen langfristigen Nutzen L . Zumindest für einige Bürger ist die Summe aus diesem zusätzlichen Nutzen und dem erwarteten Nutzen der eigenen Wahlentscheidung größer als die (geringen) Kosten der Wahlteilnahme (Ungleichung 8.10), womit das Wahlparadoxon gelöst wäre.

$$p \times U + L > C \quad (8.10)$$

Dieser Rettungsversuch ist jedoch, wie Downs selbst erkannte, problematisch, weil auch der

zusätzliche Nutzen L der gleichen Kollektivgutproblematik unterliegt wie der instrumentelle Nutzen der Wahlentscheidung selbst: Einerseits kann niemand vom kollektiven Nutzen, der aus dem Fortbestand der Demokratie erwächst, ausgeschlossen werden, andererseits kann kein Bürger die Demokratie im Alleingang aufrechterhalten – vielmehr ist die Wahrscheinlichkeit, daß die eigene Wahlbeteiligung über den Fortbestand der Demokratie entscheidet, wiederum infinitesimal klein. Deshalb muß auch L entsprechend diskontiert werden, was zur Folge hat, daß selbst niedrige Beteiligungskosten den Nutzen der Wahlteilnahme überwiegen.

In Gruppen von der Größe eines massendemokratischen Elektorats, in denen der individuelle Beitrag mit hoher Wahrscheinlichkeit keinerlei Auswirkungen auf die Produktion eines Kollektivgutes hat, ist deshalb nach Olson nicht damit zu rechnen, daß das Gut tatsächlich produziert wird – außer wenn die „latente Befähigung“ der Gruppe, das Gut zu produzieren, durch „selektive Anreize“ mobilisiert wird (Olson 1965: 51). Solche Anreize sind insofern „selektiv“, als sie in Form eines zusätzlichen Nutzens nur denjenigen zugute kommen, die ihren Beitrag leisten (positive Sanktionen), beziehungsweise denjenigen, die sich ihres Beitrages enthalten, zusätzliche Kosten, d. h. einen negativen Nutzen aufbürden (negative Sanktionen). Dieser zusätzliche Nutzen wird im Gegensatz zum Kollektivgut selbst nicht auf die Gesamtgruppe aufgeteilt, sondern betrifft jeweils nur den individuellen Akteur. Auf diese Weise ist es möglich, die Logik des Kollektivgutproblems auszuhebeln: Jeder einzelne Akteur beteiligt sich dann *volens* an der Produktion des Kollektivgutes, um sich seinen persönlichen, nicht-diskontierten Nutzengewinn zu sichern beziehungsweise die Entstehung zusätzlicher Kosten zu vermeiden.⁸³

Die Übertragung dieses Mechanismus auf den Bereich der Wahlbeteiligung ist einfach und wird in einigen Ländern tatsächlich praktiziert, indem beispielsweise die Wahlteilnahme mit Gutscheinen oder Lotterielosen (Green und Shapiro 1994: 49) belohnt wird. Empirisch weitaus häufiger ist allerdings die negative Sanktionierung, d. h. die Einführung einer gesetzlichen Wahlpflicht mit entsprechenden Strafen für Wahlverweigerer, wie sie unter anderem in Australien, Belgien, Griechenland, Italien, Luxemburg, Zypern, einigen österreichischen Bundesländern und Schweizer Kantonen sowie in zahlreichen lateinamerikanischen Staaten besteht.⁸⁴ Wenn diese Bußgelder höhere Kosten als die Wahlteilnahme selbst verursachen, wird sich ein rationaler Akteur an der Wahl beteiligen.

Für die Analyse tatsächlichen Wahlverhaltens ist diese Lösung des Wahlparadoxons jedoch weder attraktiv noch relevant: Sie ist nicht attraktiv, da sie mit dem Grundgedanken der liberalen Demokratie nicht vereinbar ist: Demnach hat der Bürger das *Recht*, sich politisch zu engagieren, und damit zugleich die Freiheit, auf die Ausübung dieses Rechts zu verzichten. Und sie ist nicht relevant, da, wie oben dargelegt, in der Bundesrepublik und in vielen anderen Demokratien auch ohne Wahlpflicht rund 80 Prozent der Bundesbürger an nationalen Wahlen teilnehmen. Statt als rationale Entscheider ihre Schuhsohlen (und ihr Zeitbudget) zu

83 Dies setzt allerdings voraus, daß es den Gruppenmitgliedern gelingt, ein effizientes System von Sanktionen einzurichten. Ein solches System ist aber möglicherweise seinerseits als Kollektivgut anzusehen, womit sich das Problem von neuem stellt. Einen vielbeachteten und empirisch gut bewährten Versuch, die Lösung solcher Kollektivgutprobleme zweiter Ordnung durch reale Akteure zu erklären, hat Elinor Ostrom (1990) vorgelegt.

84 Auch dort, wo *de jure* eine gesetzliche Wahlpflicht besteht, wird diese *de facto* meist nicht mit letzter Konsequenz eingefordert. Selbst in Ländern mit relativ strengen Gesetzen sind die Wahlberechtigten in der Regel lediglich dazu verpflichtet, im Wahllokal zu erscheinen, da eine weitergehende Kontrolle das Wahlgeheimnis in Frage stellen würde. Häufig müssen sie dort nicht einmal einen Stimmzettel entgegennehmen (Lijphart 1997: 2).

schonen (vgl. Goodin und Roberts 1975: 926) strömen die Bürger also in großer Zahl zu den Wahlurnen, obwohl sie weder selektiven Anreizen ausgesetzt sind noch durch die Wahlscheidung ihre eigenen Interessen verfolgen können. „A reflective voter must conclude, as he is going to the polling place, that whatever impels him there, it is not the impact of his vote on the outcome“ (Coleman 1994: 289). Diese Einsicht zieht eine interessante Frage nach sich: „If electoral behavior is not ‚interested‘, what is it“? (Brennan und Lomasky 1993: 15). Der Versuch, diese Frage zu beantworten und damit das Wahlparadoxon aufzulösen, markiert den Übergang von den Rational Choice-Modellen zu den realistischen Rational Choice-Theorien des Wahlverhaltens.

8.5.2.2 Expressives Wählen: Zwischen Moral und „cheering at a football game“ (Brennan und Lomasky 1993: 33)

Während Rational Choice-Modellierer wie Zintl es dabei belassen wollen, daß der Rational Choice-Ansatz zur „Erklärung“ und Vorhersage von Wahlverhalten einfach wenig beisteuern kann [...]

„There simply exists no Rational choice argument for the specific model of the voters used in the construction of the ‚paradox‘: That the voters are rational does not imply that they are strictly output-oriented. Consequently, there is absolutely no need to try to ‚save‘ Rational Choice by looking for ‚rationalisations‘ of the observed behaviour. Rather we might say that the decision to vote or not to vote belongs to a class of decisions in which we should not expect much from Rational choice oriented reasoning anyway.“ (Zintl 2001: 40-41)

[...] halten Rational Choice-Theoretiker diese Vorstellung für völlig falsch: Wie Riker und Ordeshook bereits 1968 bemerkten, besteht die Funktion einer (sozialwissenschaftlichen) Theorie darin, Verhalten zu erklären, „and it is certainly no explanation to assign a sizeable part of politics to the mysterious and inexplicable world of the irrational“. Zwar müsse eine positive Theorie,⁸⁵ wie Downs sie vorlegt, nicht deskriptiv akkurat sein. In der Wissenschaft sollte man aber erwarten können, daß positive Theorien, die völlig unangemessene Beschreibungen liefern, verworfen werden (Riker und Ordeshook 1968: 25). Riker und Ordeshook machten sich folglich daran, die Annahmen des Downsschen Modells so zu erweitern und zu modifizieren, daß tatsächliches Wahlverhalten erklärt werden kann, indem sie einen zusätzlichen Term *D* (wie *civic Duty*) einführen, der eine Reihe von psychologischen und sozialen Gratifikationen erfaßt, die unmittelbar aus dem Wahlakt selbst folgen und deshalb nicht diskontiert werden müssen.

Eine solche Gratifikation mag etwa darin bestehen, daß ein Bürger durch seine Wahlbeteiligung eine weithin akzeptierte Norm erfüllt und sich somit das Wohlwollen seiner Mitbürger sichert. Auf die Möglichkeit, daß soziale Verhaltenserwartungen in dieser Weise als selektive Anreize wirken können und somit zur Lösung eines Kollektivgutproblems beitragen, hat schon Olson (1965: 60-65) selbst hingewiesen. Coleman hat diesen Gedanken weiter ausgeführt: Aus Sicht rationaler Akteure, die an einem Kollektivgut interessiert sind, ist die Einführung einer Norm, die alle Beteiligten zur Teilnahme an diesem Unternehmen zwingt, durchaus

85 Der Begriff der positiven Theorie entspricht dem Begriff des „Modells“, wie er in diesem Beitrag verwendet wird: Eine Theorie ist positiv, insofern als sie sich – im Gegensatz zu einer normativen Theorie – auf den Ist-Zustand bezieht; aber sie ist nicht deskriptiv, da sie eine Modellwelt zugrunde legt, die von „artificial men“ (Downs 1957: 8) bewohnt wird.

wünschenswert. Damit Normen effektiv sind, bedarf es aber nicht notwendigerweise materieller Sanktionen. In vielen Fällen genügt vielmehr die Gewährung oder Verweigerung sozialer Anerkennung durch die anderen Gruppenmitglieder (Coleman 1994: 291-292). Sofern alle Akteure (1) ein gemeinsames Interesse haben, das durch die Normbefolgung realisiert wird, und sich (2) in sozialen Beziehungen befinden, in denen jeder einzelne einen (selektiven) Anreiz hat, soziale Anerkennung von den anderen zu erfahren, und (3) der Nutzen der sozialen Anerkennung des einzelnen höher ist als die Kosten der anderen, ihre Wertschätzung zum Ausdruck zu bringen (Coleman 1994: 273-278), dann ist die Befolgung der Norm im Hinblick auf die sozialen Kosten, die mit ihrer Verletzung wahrscheinlich einhergehen, ein rationaler Akt.⁸⁶ Zum infinitesimal kleinen Erwartungsnutzen, durch die Stimmabgabe der präferierten Partei zum Wahlsieg zu verhelfen, kann also in diesem Fall noch der sichere oder fast sichere Nutzen der sozialen Anerkennung addiert werden, der sich daraus ergibt, daß man sich als „guter Demokrat“ präsentiert. Mit einer Wahlbeteiligung ist nach dieser Konzeption immer dann zu rechnen, wenn Ungleichung 8.11 erfüllt ist.

$$p \times U + D > C \quad (8.11)$$

Voraussetzung dafür ist, daß der Nutzen der sozialen Anerkennung die Kosten des Wahlaktes überwiegt, da das Produkt aus p und U bekanntermaßen gegen null strebt. Der soziale Nutzen des Wählens scheint allerdings für die Erklärung von Wahlbeteiligung *prima facie* von minderer Bedeutung zu sein: Wenn ein Wahlberechtigter nicht gerade in einer kleinen Gemeinde lebt, in der der Wahlleiter jeden einzelnen mit Vornamen kennt und das Erscheinen beziehungsweise Nicht-Erscheinen im Wahllokal von der Gemeinschaft genauestens registriert wird, entzieht sich die Wahlbeteiligung des einzelnen weitgehend der Kontrolle durch die Mitbürger und kann damit auch nur beschränkt Gegenstand von öffentlichem Lob oder Tadel sein.

Wenn jedoch das *unmittelbare* soziale Umfeld eines Wahlberechtigten, d. h. also seine Freunde und vor allem seine nächsten Angehörigen die Wahlnorm akzeptieren, sind diese meist sehr wohl in der Lage, die Erfüllung der Wahlnorm zu kontrollieren und im Zweifelsfall entsprechenden sozialen Druck auszuüben. Dies ist eine mögliche Erklärung für den empirisch immer wieder gut belegten Zusammenhang zwischen dem Grad der sozialen Integration und der Wahrscheinlichkeit, sich an einer Wahl zu beteiligen (vgl. Kapitel 10).

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, daß die Wahlnorm im Verlauf der demokratischen Sozialisation internalisiert wurde. Ein Bürger, der die Wahlnorm in dieser Weise verinnerlicht hat, beteiligt sich, weil er tun *will*, was er tun soll (vgl. Esser 1993: 380), und empfindet Scham und Unbehagen, wenn er sich seiner Pflicht entzieht, selbst wenn dies von niemandem bemerkt wird. Auch für die Existenz dieses Zusammenhangs gibt es empirische Belege. So stellten etwa Rattinger und Krämer fest, daß „bei vollständiger Zustimmung zur Wahlnorm [...] die

⁸⁶ So verweisen Bellah et al. (1987; vgl. auch Kirchgässner 1992: 310) in ihrer Studie über die „Gewohnheiten des Herzens“ darauf, daß der Anreiz örtlicher Geschäftsleute, sich sozial zu engagieren, zumindest zu Beginn in der Hoffnung besteht, sich in einer Gemeinde als „guter Mensch“ und dadurch als vertrauenswürdiger Geschäftsmann zu etablieren. Soziales Engagement ist in diesem Sinne zumindest anfänglich instrumentelles Handeln, das der Verfolgung eigennütziger Ziele dient. Bellah u. a. glauben allerdings nachweisen zu können, daß sich aus diesem zunächst instrumentell motivierten Handeln eine „Gewohnheit des Herzens“ entwickelt: Nach einer Weile wurde es den Betroffenen zu einem persönlichen, intrinsisch motivierten Anliegen, sich ehrenamtlich für die Gemeinschaft zu betätigen.

Wahrscheinlichkeit der Wahlbeteiligung [. . .] knapp unter neunzig Prozent oder noch darüber [liegt]“ (Rattinger und Krämer 1995: 271). Von vergleichbaren Ergebnissen berichtet Blais (2000: 101-104), der sich darüber hinaus ausführlich mit der Struktur und den Determinanten der subjektiv empfundenen Wahlpflicht befaßt (2000: 92-100).⁸⁷

Neben den Gratifikationen, die sich aus der Erfüllung der Wahlnorm ergeben, nennen Riker und Ordeshook (1968: 28) noch eine Reihe weiterer, ähnlich plausibler Kandidaten für einen solchen psychischen Nutzen, die ebenfalls in den *D*-Term einfließen können:

1. die Befriedigung, seine Unterstützung für das politische System zu zeigen
2. die Befriedigung, seiner Parteidentität Ausdruck zu verleihen
3. die Befriedigung, interessante politische Informationen zu sammeln und eine wohlbe-gründete Entscheidung zu treffen
4. die Befriedigung, die demokratische Bürgerrolle ausüben zu können und damit die ei-gene Bedeutsamkeit im politischen System zu bekräftigen.

Diese von Riker und Ordeshook vorgeschlagenen Gründe zur Wahlbeteiligung haben eines gemeinsam: Sie führen die Wahlteilnahme nicht auf ihren instrumentellen Nutzen bei der Ver-folgung bestimmter Ziele zurück, sondern schreiben dem Akt der Stimmabgabe selbst Nutzen zu, etwa den expressiven Nutzen, damit eine bestimmte Überzeugung zum Ausdruck gebracht zu haben. Nicht, ob die präferierte Partei gewinnt, ist entscheidend, sondern die Tatsache, daß man überhaupt zur Wahl geht. Nimmt man diesen Versuch, das Wahlparadoxon aufzulösen, ernst, dann ist die Entscheidung, sich an einer Wahl zu beteiligen, also fast ausschließlich intrinsisch, d. h. durch den Wahlakt selbst motiviert, da die extrinsisch-instrumentelle Nutzenkomponente $p \times U$ wegen des geringen Wertes von p vernachlässigt werden kann.

Aus Sicht der Rational Choice-Modellierer ist die Aufnahme solcher Elemente in das Mo-dell in mehrfacher Hinsicht höchst problematisch. Zwar spricht grundsätzlich nichts gegen die Ergänzung der individuellen Nutzenfunktion um soziale und psychische Gratifikationen (Brennan und Lomasky 1993: 11), da diese ohne weiteres in Form von „Nutzeneinheiten“ ausgedrückt und dann mit materiellen Gratifikationen verrechnet werden können. Allerdings begeben sich Riker und Ordeshook mit ihren Vermutungen auf ein Terrain, zu dem der Ratio-nal Choice-Ansatz, dessen Charme ja gerade darin besteht, aus einer sehr kleinen Menge von axiomatischen Annahmen eine Vielzahl interessanter Hypothesen ableiten zu können, wenig zu sagen hat: Sie stellen plausible, aber letztlich willkürliche Vermutungen über das Zustan-dekommen von Präferenzen an und begeben sich damit auf das Feld der (Sozial-)Psychologie. Damit öffnen sie in gewisser Weise die Büchse der Pandora. An die Stelle der einfachen, da auf den materiellen Wert der einzelnen Handlungsoptionen bezogene Nutzenfunktionen treten nun wieder all jene unwägbareren Idiosynkrasien der menschlichen Psyche, die Downs aus sei-ner Modellwelt verbannt hatte. Schwerer noch wiegt, daß diese Modifikation an den Kern des Ansatzes rührt: Wenn Menschen nicht in erster Linie instrumentell, z. B. expressiv oder mora-lisch handeln, wird es wesentlich schwieriger soziales Handeln durch Handlungsrestriktionen,

⁸⁷ Allerdings ist zu beachten, daß sich sowohl Rattinger und Krämer als auch Blais ausschließlich auf Umfragedaten stützen. Der von ihnen beschriebene Zusammenhang bezieht demnach strenggenommen zunächst nur auf die in einem Interview geäußerte *Absicht*, sich an der Wahl zu beteiligen.

d. h. durch die Eigenschaften der Situation, in der gehandelt wird, zu erklären und vorherzusagen. Gerade in dieser Konzentration auf die von außen vorgegebenen, intersubjektiv leicht zu überprüfenden Eigenschaften der Situation liegt aber nach Auffassung der Anhänger wie der Kritiker des Rational Choice-Ansatzes dessen eigentlicher Wert.

Vor allem aber stellt sich die Frage, warum ein solches intrinsisch motiviertes Nutzenkalkül auf die Frage der *Wahlbeteiligung* beschränkt bleiben sollte. Da nicht anzunehmen ist, daß die Wähler bei der Entscheidung, *wen* sie wählen sollen, eine anderen Kategorie von Gründen heranziehen werden als bei der Entscheidung, *ob* sie überhaupt an der Wahl teilnehmen – es handelt sich schließlich hier wie da um eine Niedrigkostensituation, in der sich das eigene Verhalten mit großer Sicherheit nicht auf ihre individuellen Lebensumstände in der Zukunft auswirken wird – vermuten viele Autoren, daß auch bei der *Wahlentscheidung* nicht-instrumentelle Erwägungen den Ausschlag geben. Dabei ist zu erwarten, daß die Wähler eine starke Neigung entfalten „moralische Überzeugungen zum Ausdruck zu bringen“ (Kliemt 1996: 334; vgl. dazu auch ausführlich Brennan und Lomasky 1993). Wenn man davon ausgeht, daß Individuen sowohl „egoistische als auch ethische Präferenzen“ haben (Goodin und Roberts 1975: 927), dann scheint die Wahl als eine Niedrigkostensituation eine wunderbare Gelegenheit zu bieten, diese ethischen Präferenzen zu befriedigen, denn „die Kosten für die Befolgung moralischer Regeln, sofern damit eine Abweichung vom eigennützigem Verhalten einher geht, sind in ökonomischen Entscheidungen in der Regel eher hoch und bei der Wahlentscheidung eher niedrig“ (Kirchgässner 1992: 310). Oder in den Worten von Harsanyi:

„People tend to follow their own personal interests [...] in situations where their interests are strongly affected by their behavior. But in situations where their interests are involved only weakly or not at all, people are quite able and willing to let their behavior be governed by impartial criteria and by more general social considerations. (In other words, people tend to be impartial and public-spirited when it costs little to be impartial or to be public-spirited).“ (Harsanyi 1969: 521; vgl. auch Pappi 1996: 269-272).

Wenn man nun annimmt, daß Wählen in erster Linie ein intrinsisch motivierter Akt ist, so folgt daraus eine Reihe von empirisch überprüfaren Hypothesen. Zunächst ist in diesem Zusammenhang eine Unterscheidung zwischen den Wählern, die in politischer Aktivität eine Freizeitbeschäftigung sehen, und denjenigen, die „nur“ ihr Bürgerpflichtgefühl befriedigen wollen, notwendig.

Von der ersten Gruppe, also denjenigen, denen es Freude macht, sich politisch zu engagieren, ist anzunehmen, daß sie sich über das politische Tagesgeschehen und seine Hintergründe regelmäßig informieren, und ihre Wahlentscheidung danach treffen, welche Partei die besseren Argumente auf ihrer Seite hat. Daraus könnte man schlußfolgern, daß derart politisch Interessierte und Informierte zur Wechselwahl neigen, nämlich der Partei oder Koalition ihre Stimme geben, die aktuell das überzeugendere Programm anbietet. Es scheint aber, daß solche Bürger vielmehr langfristige Präferenzen für eine Partei im Sinne einer Parteiidentität entwickeln und dieser Bindung entsprechend ihre Wahlentscheidung fällen. Aus dieser Beobachtung kann man schließen, daß sie mit ihrer Stimmabgabe (expressiv) ihr Einverständnis mit den grundlegenden politischen Werten, die eine Partei vertritt, zum Ausdruck bringen und weniger (instrumentell) ihre Zufriedenheit mit deren aktueller Performanz. Diese Hypothese wird gestützt durch die Beobachtung, daß die aktuellen Kandidaten und ihre Problemlösungskapazität bezüglich zentraler Issues durch die Brille der Parteiidentifikation wahrgenommen werden und nur in Ausnahmefällen, etwa wenn die Partei in den Augen ihrer Wähler den po-

litischen Aufgaben nicht gewachsen ist oder ihre Wertegrundlage verletzt, unabhängige Einflußgrößen auf die Wahlentscheidung bilden (siehe auch Kapitel 7).

Von der zweiten Gruppe der politisch wenig Interessierten ist nicht anzunehmen, daß sie sich umfassend über ihre Handlungsoptionen informieren wird. Wenn es „nur“ darum geht, seiner Bürgerpflicht Genüge zu tun, bietet es sich vielmehr an, auf moralische „Vorbilder“ zurückzugreifen: die Eltern, die Meinungsführer im sozioökonomischen Umfeld: traditionell in Gewerkschaft und Kirche. Im Zuge der Sozialisierung in diesen Gruppen werden Wahlnormen internalisiert, die dann als eine Art *information shortcut* (vgl. auch Abschnitt 8.4.1, Seite 262ff, Seite 262ff) die Wahlentscheidung erleichtern, d. h. es dem Wähler erlauben, seine Bürgerpflicht möglichst billig zu erfüllen (siehe auch Abschnitt 6.2.1, Seite 137ff).

Diese Ausführungen zeigen, daß der Rational Choice-Ansatz in der Wahlforschung vor einem Dilemma steht: In seiner ursprünglichen Form geht er von wenigen und einfachen Annahmen aus, was zwar theorieästhetisch ansprechend ist, aber zu Ergebnissen führt, die an zentraler Stelle in offensichtlichem Widerspruch zur politischen Realität stehen. Führt man als Konsequenz daraus realistischere Annahmen über das menschliche Handeln und seine Motivationsstruktur ein, erhält man zwar „bessere“ Vorhersagen, aber nähert sich damit so stark an die klassischen soziologischen und psychologischen Theorien des Wahlverhaltens an, daß man zu Recht fragen kann, worin denn dann eigentlich der spezifische Nutzen des ökonomischen Ansatzes für die Wahlforschung liegt. Mit dieser Frage wollen wir uns im letzten Abschnitt unseres Beitrages auseinandersetzen. Darauf aufbauend soll in Kapitel 9 der Versuch unternommen werden, die verschiedenen Erklärungsansätze, die in den vorangegangenen Kapiteln vorgestellt werden, miteinander zu vergleichen und sinnvoll zu verknüpfen.

8.6 „Ist es rational, den Rational Choice-Ansatz zur Analyse von Wahlverhalten heranzuziehen?“⁸⁸

Im vorangegangenen Abschnitt haben wir uns intensiv mit dem Wahlparadoxon als *dem* zentralen Problem des Rational Choice-Ansatzes in der Wahlforschung auseinandergesetzt. Dabei konnte der Eindruck entstehen, daß der Rational Choice-Ansatz zur Analyse von Wahlverhalten gänzlich ungeeignet sei. Ein solches Urteil wäre jedoch vorschnell und in gewisser Weise auch unfair, da es gerade die Klarheit und die deduktive Strenge dieses Ansatzes sind, die deutlicher als bei den in den vorangegangenen Kapiteln vorgestellten Theorien des Wählerverhaltens erkennen lassen, wo seine spezifischen Schwächen liegen.

Zudem sind die klassischen Theorien des Wahlverhaltens und der Rational Choice-Ansatz nur bedingt miteinander vergleichbar: Letzterer wird vor allem herangezogen, um in abstrakter und systematischer Weise über die Wirkung von institutionellen und anderen Randbedingungen auf das Entscheidungsverhalten eines zugegebenermaßen sehr stark idealisierten Wählers nachzudenken. Das ihm zugrunde liegende Mikro-Modell der individuellen Nutzenmaximierung wurde von seinen Vertretern zunächst nicht als empirisch zu prüfende Hypothese, sondern als Axiom verstanden. Erst später versuchte man, wie oben dargelegt, zu realistischeren Mikro-Modellen zu gelangen. Wahlgeographische, soziologische und sozialpsychologische Ansätze sind hingegen in eher induktiver Weise aus der Praxis der empirischen Wahlforschung hervorgegangen (siehe auch Kapitel 5, 6 und 7 in diesem Band).

⁸⁸ In Anlehnung an den Beitrag von Schmitt (1996).

Versucht man dennoch, Vor- und Nachteile des Rational Choice-Ansatzes für die Wahlforschung gegeneinander abzuwägen, so zeigt sich, daß den offensichtlichen Defiziten einige ebenso klar erkennbare Vorzüge gegenüberstehen. Diese wurden zum größten Teil bereits im Text angesprochen, deshalb genügt an dieser Stelle eine überblicksartige Aufzählung:

1. Im Gegensatz zu den anderen Ansätzen basiert die von Downs begründete Richtung der Wahlforschung auf einer *allgemeinen* Theorie sozialen Handelns, die für sich beansprucht, Wahlverhalten erklären zu können, ohne daß es notwendig wäre, Annahmen zu treffen, die für diesen Bereich spezifisch sind. Infolgedessen sind Rational Choice-Erklärungen des Wahlverhaltens sparsam und in hohem Maße „anschlußfähig“.
2. Dies zeigt sich insbesondere an einem Aspekt von Downs' Werk, den wir in diesem Kapitel nur am Rande behandelt haben: Mit Hilfe einiger weniger Axiome analysiert Downs nicht nur das Verhalten der Wähler, sondern auch der Politiker und Parteien sowie deren Interaktionen.
3. Das extrem sparsame Mikro-Modell enthebt den Forscher der Notwendigkeit, sich mit idiosynkratischen Eigenschaften der Wähler auseinanderzusetzen und ermöglicht es ihm, sich statt dessen auf die strukturellen Eigenschaften der sozialen Situation zu konzentrieren. Insbesondere ermöglicht es der Ansatz, systematisch den (möglicherweise gar nicht beabsichtigten) Einfluß von Institutionen auf das Stimmverhalten zu analysieren.
4. In diesem Zusammenhang ermöglicht der Ansatz eine sehr fruchtbare Auseinandersetzung mit normativen Problemen: Beispielsweise hat Zintl (2001: 41) vor dem Hintergrund des Wahlparadoxons die Frage aufgeworfen, ob das den westlichen Systemen zugrunde liegende Modell der demokratischen Elitenkonkurrenz, das ja letztlich an die instrumentelle Rationalität appelliert, überhaupt mit den offensichtlich stärker gemeinwohlorientierten Wünschen und Bedürfnissen der Bürger kompatibel sein könne.⁸⁹
5. Indem sich der Ansatz auf einen Grenzfall menschlichen Verhaltens, nämlich das rein instrumentell-rationale Handeln konzentriert, arbeitet er heraus, welche Konsequenzen zu erwarten sind, wenn sich der von einigen Forschern beschriebene Trend zur Auflösung sozialer Bindungen fortsetzen sollte.
6. Das Insistieren der Rational Choice-Theoretiker auf einer expliziten Entscheidungsregel lenkt den Blick darauf, daß die klassischen Ansätze auf die Frage, welcher von mehreren konkurrierenden Einflüssen letztlich der wichtigere ist, keine befriedigende Antwort haben.
7. Last but not least bleibt festzuhalten, daß das Modell der rationalen Wahl eine Fülle interessanter Fragen, Probleme und Hypothesen hervorbringt und deshalb großen heuristischen Wert besitzt. Reale Wähler (und Politiker) mögen dem Idealtyp des *homo*

⁸⁹ Unter etwas anderen Vorzeichen wird in der Rational Choice-basierten Analyse politischer Institutionen schon seit langem darüber diskutiert, ob bestimmte institutionelle Regeln auf rationale Akteure Anreize ausüben, die zu sozial unerwünschten Ergebnissen führen, da sie nicht mit den „eigentlichen“ Präferenzen der Mehrheit übereinstimmen.

oeconomicus nur in den seltensten Fällen voll entsprechen. Dennoch kann man aus dem Modell allein auf Grundlage logischer Überlegung ableiten, wie sich politische Akteure in einer bestimmten Situation verhalten *mißten*, wenn sie rein instrumentell-rational motiviert *wären*. Für die Forschung stellen diese deduktiv gewonnenen Hypothesen einen wichtigen Referenzpunkt dar, weil sich in einem zweiten Schritt aus den Abweichungen zwischen Modellprognose und beobachtetem Verhalten Rückschlüsse darauf ziehen lassen, welchen anderen Einflüssen die Akteure ausgesetzt gewesen sein müssen.

Aufgrund dieser Überlegungen erscheint es uns durchaus rational, den Rational Choice-Ansatz zur Analyse von Wahlverhalten heranzuziehen. Auch wenn der Ansatz in seiner ursprünglichen Fassung nur beschränkt geeignet ist, das Verhalten realer Wähler zu erklären und zu prognostizieren, so handelt es sich bei ihm doch um ein überaus nützliches Werkzeug, das es einerseits ermöglicht, in konsistenter Weise über die Entscheidungssituationen nachzudenken, in denen sich politische Akteure bewegen. Andererseits gestattet es der Ansatz in seiner erweiterten Lesart anscheinend, die wir im Abschnitt 8.5.2, Seite 293ff vorgestellt haben, die klassischen Theorien innerhalb eines allgemeineren Bezugsrahmens zu rekonstruieren. Mit diesem letzten Punkt wird sich das folgende Kapitel, das dem Vergleich der verschiedenen Ansätze gewidmet ist, intensiver auseinandersetzen.