

# Einführung

VL Wahl- und Einstellungsforschung

## Einführung

Organisatorisches

Ablauf

## Grundlagen

Modelle des Menschen

Einstellungen, Werte, Ideologien

## Zusammenfassung/Fazit

## Fokusgruppen: Parteiidentifikation

- ▶ Parteiidentifikation wichtigste Einstellung zur Erklärung von Wahlverhalten
- ▶ Möglichkeit zur Teilnahme an einem Forschungsprojekt
- ▶ Flyer

# Prüfungen

- ▶ Basismodulklausur BRD:
  - ▶ Ca. 70 Prozent Grundlagenvorlesung, 30 Prozent Vertiefung
  - ▶ Wahlmöglichkeit zwischen dieser und der letzten Vertiefungsvorlesung (Politische Soziologie)
- ▶ Mündliche Prüfung MEd
  - ▶ Am Semesterende oder im September
  - ▶ Bedarf klären
  - ▶ Nach der nächsten Stunde bitte kurz nach vorne kommen

## Folien/Sprechstunde

- ▶ Anmeldung zur Sprechstunde über Doodle:  
<http://www.kai-arzheimer.com/sprechstunde>
- ▶ Folien nach der jeweiligen Vorlesungsstunde
- ▶ <http://www.kai-arzheimer.com/vorlesung-wahlforschung-einstellungen>
- ▶ Falls Folien bis Dienstagnachmittag nicht da sind, bitte Nachricht per Email

## Literatur

- ▶ Falter, Jürgen W. und Harald Schoen, Hrsg. (2014). Handbuch Wahlforschung. 2. Aufl. Wiesbaden: Springer VS. Achtung: Dieses Buch ist aus dem Campus-Netz/VPN auch als ebook (PDF) verfügbar <http://link.springer.com/book/10.1007/978-3-658-05164-8>
- ▶ Roth, Dieter (2008). Empirische Wahlforschung. 2. Aufl. Wiesbaden: Springer VS. Ebenfalls als PDF: <http://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-531-91975-1>
- ▶ Gabriel, Oscar und Bettina Westle (2012). Wählerverhalten in der Demokratie. Baden-Baden: Nomos

# Überblick und Grundlagen

- ▶ Was ist und wozu betreibt man Wahl- und Einstellungsforschung?
- ▶ Wie kann man (Wahl-)verhalten erklären?
- ▶ Was sind Einstellungen?

# Wahlgeographie und politische Ökologie

- ▶ Was ist Wahlgeographie?
- ▶ Probleme, Möglichkeiten, Grenzen



# Soziologische Ansätze

- ▶ Soziale Grundlagen des Wahlverhaltens
- ▶ Wie determiniert ist unser Wahlverhalten?

# Sozialpsychologischer Ansatz

- ▶ Kandidaten, Themen und Parteibindungen
- ▶ Dealignment und Wahlverhalten

## Rational Choice

- ▶ “And now for something completely different”
- ▶ Die Modellierung von Wahl- und Parteienverhalten als rationale Entscheidung
- ▶ Economic Voting

# Nichtwähler

- ▶ Nichtwähler: die (nicht gänzlich) unbekanntes Wesen
- ▶ Was passiert, wenn man nicht wählt?
- ▶ Warum wählen?

# Wechselwähler, Stimmensplitting, taktisches Verhalten

- ▶ Wer *wählt* wirklich?
- ▶ Wie wichtig ist taktisches Verhalten?
- ▶ Wahlumfragen, Twitter etc.

## Ost-West-Unterschiede in Deutschland

- ▶ Wahlverhalten nach der Wiedervereinigung
- ▶ Ein Land, zwei Wahlgebiete? Oder drei?

## Werte, Wandel und Wahlverhalten

- ▶ Postmaterialismus und die Wahl der neuen Linken/Grüne
- ▶ Wandel gesellschaftspolitischer Werte nach der Wiedervereinigung
- ▶ Perspektiven: Schwarz-Grüne (oder Grün-Schwarze) Koalitionen

# Wahl rechtsradikaler/rechtspopulistischer Parteien

- ▶ Wer wählt “rechts”?
- ▶ Die Wähler von Republikanern, NPD, DVU ...
- ▶ Wer wählt warum die AfD?



# Massenmedien: Priming, Agenda Setting und Issue Ownership

- ▶ Wie können Medien das Bild von der Politik/den Politikern beeinflussen?
- ▶ Wer profitiert warum von welchen Themen?

# Wahlkampfforschung, Wahlprognose und Wahlabend

- ▶ Lohnen sich Wahlkämpfe?
- ▶ Sind Umfragen Wahlprognosen? Wie kann man den Wahlausgang vorhersagen?
- ▶ Warum ist die 18-Uhr-Prognose so gut?

# Wahl-/Einstellungsforschung als Politische Soziologie

- ▶ **Soziologie:** Wie kann man soziales Handeln erklären?
  - ▶ “Handeln” : Bewußtes Tun, mit subjektivem Sinn verbunden (Abgrenzung von Gewohnheiten/reinen Reaktionen)
  - ▶ “Sozial” : auf andere Menschen bezogen

## Wahl-/Einstellungsforschung als Politische Soziologie

- ▶ **Soziologie:** Wie kann man soziales Handeln erklären?
  - ▶ “Handeln” : Bewußtes Tun, mit subjektivem Sinn verbunden (Abgrenzung von Gewohnheiten/reinen Reaktionen)
  - ▶ “Sozial” : auf andere Menschen bezogen
- ▶ **Politikwissenschaft:** Wie kann man das Zustandekommen autoritativer Entscheidungen für die gesamte Gesellschaft erklären?
  - ▶ “Entscheidungen” : Who gets what, when, and how?
  - ▶ “Autoritativ” : Letztverbindliche Entscheidungen, Verbindlichkeit allgemein akzeptiert, andernfalls erzwingbar

## Wahl-/Einstellungsforschung als Politische Soziologie

- ▶ **Soziologie:** Wie kann man soziales Handeln erklären?
  - ▶ “Handeln”’: Bewußtes Tun, mit subjektivem Sinn verbunden (Abgrenzung von Gewohnheiten/reinen Reaktionen)
  - ▶ “Sozial”’: auf andere Menschen bezogen
- ▶ **Politikwissenschaft:** Wie kann man das Zustandekommen autoritativer Entscheidungen für die gesamte Gesellschaft erklären?
  - ▶ “Entscheidungen”’: Who gets what, when, and how?
  - ▶ “Autoritativ”’: Letztverbindliche Entscheidungen, Verbindlichkeit allgemein akzeptiert, andernfalls erzwingbar
- ▶ **Politische Soziologie:** Wie kann man das politische Handeln von Menschen in und mit ihren sozialen Bezügen erklären?

## Wahl-/Einstellungsforschung als Politische Soziologie

- ▶ **Soziologie:** Wie kann man soziales Handeln erklären?
  - ▶ “Handeln”: Bewußtes Tun, mit subjektivem Sinn verbunden (Abgrenzung von Gewohnheiten/reinen Reaktionen)
  - ▶ “Sozial”: auf andere Menschen bezogen
- ▶ **Politikwissenschaft:** Wie kann man das Zustandekommen autoritativer Entscheidungen für die gesamte Gesellschaft erklären?
  - ▶ “Entscheidungen”: Who gets what, when, and how?
  - ▶ “Autoritativ”: Letztverbindliche Entscheidungen, Verbindlichkeit allgemein akzeptiert, andernfalls erzwingbar
- ▶ **Politische Soziologie:** Wie kann man das politische Handeln von Menschen in und mit ihren sozialen Bezügen erklären?
- ▶ *Wahl- und Einstellungsforschung eines der aktivsten Teilgebiete der Politischen Soziologie*

## Wie erklärt man menschliches Handeln?

- ▶ Teildisziplinen der Sozialwissenschaft: Soziologie, Ökonomie, Psychologie, Politikwissenschaft (Sozialgeschichte, Ethnologie ... )
- ▶ Setzen auf verschiedenen Ebenen an: Makro, Meso, Mikro
- ▶ Heute dominierender Ansatz: Mehr-Ebenen-Erklärungen
- ▶ Verschiedene Grundmodelle für Mikro-Ebene (Person)

## Homo Sociologicus I: SRSM

- ▶ *Socialised, Role-Playing, Sanctioned Man* (Durkheim, Parsons)
- ▶ Menschliches Handeln sozial determiniert:
  - ▶ Übernahme von Rollen
  - ▶ Internalisierung von Normen
  - ▶ kurzfristige "soziale Strömungen"
- ▶ Wir wollen normalerweise, was wir sollen. Sonst *Sanktion* durch Gruppe



## Homo Sociologicus II: OSAM

- ▶ *Opinionated, Sensitive, Acting Man* (Durkheim mit anderem Schwerpunkt)
- ▶ Sozial determiniert, aber weniger festgefügte Erwartungen
- ▶ Soziale Strömungen  $\implies$  Meinungen/Einstellungen  $\implies$  Handeln
- ▶ Entspricht weitgehende dem Menschenbild der klassischen Einstellungsforschung

## Homo Sociologicus III: SSSM

- ▶ *Symbols Interpreting, Situations Defining, Strategic Acting Man* (Mead, Schütz)
- ▶ Mensch als Produkt, Interpret, Konstrukteur der sozialen Umwelt
- ▶ Vor allem an Analyse von Alltags-Interaktionen interessiert
- ▶ Aktivere Rolle für Individuum, gewisse Wiederentdeckung

## Homo Oeconomicus

- ▶ Akteursmodell der neoklassischen Ökonomie
- ▶ Handelt unter Bedingungen der Ressourcenknappheit  $\implies$  Struktur der Situation determiniert Handeln
- ▶ Akteure perfekt informiert
  - ▶ Kennen die (monetären) Kosten aller Handlungsalternativen
  - ▶ Kennen den (monetären) Nutzen, den jede Handlung stiftet
  - ▶ Keine Diskrepanz zwischen objektiver Situation und subjektiver Wahrnehmung
- ▶ Explizite Selektionsregel: Akteure entscheiden sich *immer* für Handlungsalternative mit höchsten Netto-Nutzen  $\implies$  stabile und transitive Präferenzen

## Wer hat Recht? Hoch- vs Niedrigkostensituationen

- ▶ Opportunitätskosten
  - ▶ Zwei Handlungsalternativen *A* und *B* (wechselseitiger Ausschluß)
  - ▶ Opportunitätskosten bei Entscheidung für *A*: negative Folgen (entgangener Nutzen), weil ich **nicht** *B* tue (und umgekehrt)
- ▶ Niedrigkostensituation: *A* noch *B* haben nennenswerte potentielle Opportunitätskosten bzw. Differenz zwischen Opportunitätskosten gering
  - ▶ Mittagessen: Kaffee nebenan im GFG oder mit Freunden im ReWi-Haus?, Wahlentscheidung in der BRD
  - ▶ Mechanismus: Gewohnheit, Einstellungen, soziale Anreize, Symbole ...
- ▶ Hochkostensituation: potentiell sehr signifikante Differenz Opportunitätskosten/Differenz
  - ▶ Wahlentscheidung in DDR, im Bundestag
  - ▶ "Langsame", bewußte Entscheidung für eine Handlungsalternative (unter mehreren Gesichtspunkten)

## Menschenbild reloaded: RREEMM

- ▶ Kombiniert die vier Menschenmodelle mit neuro-psychologischen Ergebnissen
  - ▶ *Resourceful*: Kann Situationen/Restriktionen verändern/interpretieren
  - ▶ *Restricted*: Folgt Normen/Meinungen nicht ohne Rücksicht auf Verluste
  - ▶ *Evaluating*: Werte und Wertorientierungen wichtig, nicht rein monetäre Bewertung
  - ▶ *Expecting*: Nicht perfekt informiert, handelt auf Grundlage möglicherweise falscher Erwartungen
  - ▶ *Maximising Man*: Wählt subjektiv beste Handlungsalternative
- ▶ Situationsabhängig, in unserem Feld oft wie OSAM: Einstellungen

## “Reale Menschen haben keine Präferenzen, sondern Einstellungen”

- ▶ Rational Choice: Klare Reihung von Handlungsalternativen durch Bewertung der Folgen  $\implies$  Präferenzen
- ▶ Einstellungen
  - ▶ Haben affektive (emotionale) Komponenten
  - ▶ Sind widersprüchlich
  - ▶ Sind instabil
  - ▶ Hängen nur lose mit tatsächlichem Verhalten zusammen

## “Reale Menschen haben keine Präferenzen, sondern Einstellungen”

- ▶ Rational Choice: Klare Reihung von Handlungsalternativen durch Bewertung der Folgen  $\implies$  Präferenzen
- ▶ Einstellungen
  - ▶ Haben affektive (emotionale) Komponenten
  - ▶ Sind widersprüchlich
  - ▶ Sind instabil
  - ▶ Hängen nur lose mit tatsächlichem Verhalten zusammen
  - ▶ “A catalogue of horrors” (Zaller)

# Was sind Einstellungen?

- ▶ Lange Geschichte (seit 1918)
- ▶ “A psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor” (Eagly/Chaiken 1998)
  - ▶ Momentan gängigste Definition
    - ▶ Tendenz
    - ▶ Psychologischer Prozeß
    - ▶ Evaluation
    - ▶ (Emotion)



## Alternative Perspektiven

- ▶ Drei-/vierfältige Perspektive: Affekt/Evaluation, Kognition, Verhaltensabsichten
- ▶ Neuroscience und Genetik
- ▶ Fokus auf Emotionen
- ▶ Fokus auf Kognition (cognitive turn)
  - ▶ Frames
  - ▶ Heuristiken
  - ▶ *RAS (Zaller)*

## Receive, Accept, Sample?

- ▶ People *receive* all sorts of political statements and information from elites
- ▶ They *accept* a fraction of these, conditional on their prior beliefs
- ▶ Political information consists as (potentially contradictory) “considerations” in their minds (heads are like buckets)
- ▶ When surveyed, people *sample* from these considerations and construct “attitudes” on the fly
- ▶ Nutzen
  - ▶ Im wesentlichen plausibel
  - ▶ Kompatibel mit Medien- und Medienwirkungsforschung (mehr dazu gegen Ende des Semesters)
  - ▶ Relevant für (non-)attitudes zu speziellen Fragen

## Was sind Werte/Wertorientierungen?

- ▶ **Werte:** Kulturelle Objekte; geteilte Konzeptionen des Guten
- ▶ **Wertorientierungen:** Einstellungen gegenüber diesen Objekten
- ▶ Sollten besonders *zentral* sein
- ▶ Konflikte zwischen
  - ▶ Wertorientierungen und einfachen Einstellungen
  - ▶ verschiedenen Wertorientierungen

## Was sind Ideologien?

- ▶ Ideologie im klassischen Sinn: Kohärente politische Weltanschauen (Liberalismus, Sozialismus, Konservatismus etc.)
- ▶ Ideologische Einstellungen: Systeme von Überzeugungen, die
  - ▶ Politische Ereignisse einordnen, Probleme identifizieren, Bewertungen beinhalten
  - ▶ Lösungen und Endziele identifizieren
- ▶ Eng verwandt mit Wertorientierungen
- ▶ Für Deutschland/Europa am wichtigsten: ein- oder zweidimensionale Links-Rechts-Schemata

## Fazit

- ▶ Wahl- und Einstellungsforschung zentrales Gebiet der politischen Soziologie
- ▶ Großes Interesse der Öffentlichkeit an Ergebnis
- ▶ Vorhersagen/deterministische Erklärungen nach 100 Jahren immer noch schwierig
- ▶ Aber: Das liegt in der Natur der Sache

## Ausblick

- ▶ Nächste Woche: Wahlgeographie
- ▶ Beispiel: Wahlen in Rheinland-Pfalz
- ▶ Zur Vorbereitung: Kapitel aus Falter/Schoen