



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Das Rationale Wahlmodell auf dem Prüfstand“

Verfasserin

Annemarie Göschl

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im Juli 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt
Betreuer:

A 140
Diplomstudium Volkswirtschaft
A.o Univ. Prof. Mag Dr. Wolfgang Weigel

Ehrenwörtliche Erklärung:

„Ich erkläre, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst habe und nur die ausgewiesenen Hilfsmittel verwendet habe. Diese Arbeit wurde weder an einer anderen Stelle eingereicht noch von anderen Personen vorgelegt.“

Wien, Juli 2012

Unterschrift

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei den Personen bedanken, die mich bei der Erstellung der Diplomarbeit über das rationale Wählermodell unterstützt haben.

Besondern Dank gilt meinen Betreuer der Universität Wien A.o. Univ. Prof. Mag. Dr. Wolfgang Weigel, der mir geholfen hat das Thema zu spezifizieren. Außerdem möchte ich Frau Dr. Riccarda Tourou danken.

Weiteres danke ich meiner Familie die mich während dieser Zeit immer unterstützt hat.

Wien, Juli 2012

Annemarie Göschl

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	9
2	Das Rationale Wählerverhalten nach Downs	11
2.1	Das rationale Grundmodell nach Downs (1957)	12
2.2	Stadium der perfekten und kostenlosen Information	13
2.3	Stadium der unvollständigen Information	14
2.3.1	Der Faktor Ideologie	18
2.3.2	Relevanz der Wahlsysteme?	21
2.3.3	Informationen kosten etwas	24
2.3.4	Lobbying	27
2.4	Resümee und Kritik	28
3	Das Modell – Betrachtung der einzelnen Faktoren	31
3.1	Wahrscheinlichkeit dass die Stimme entscheiden sein kann	32
3.1.1	Berechnungen von P	33
3.1.2	Wird P benötigt	34
3.1.3	Resümee	35
3.2	Die Kosten des Wählens	36
3.2.1	Entstehung der Kosten	36
3.2.2	Resümee	37
3.3	Pflicht Wählen zu gehen	38
4	Ein Experiment des Rationalen Wählermodells	40
4.1	Die Vorgangsweise	40
4.2	Das Ergebnis	42
4.3	Resümee des Experiments	46
5	Andere Ansätze zur Wahlberechnung	48
5.1	Minimax-Modell	48
5.1.1	Minimax-Berechnung	49
5.1.2	Resümee	50
5.2	Expressives Wahlmodell	50
5.2.1	Abhängig vom Wahlausgang	51
5.2.2	Unabhängig vom Wahlausgang	52
5.2.3	Resümee	53

5.3	“Ethical voter hypothesis”	53
5.3.1	Berechnung	54
5.3.2	Resümee	55
6	Zusammenfassung	57
7	Verzeichnisse	60
7.1	Literaturverzeichnis	60
7.2	Abbildungs-. Tabellenverzeichnis	62
7.3	Zeichenerklärung	63
8	Anhang	64
8.1	Abstract	64
8.2	Lebenslauf	66

1 Einleitung

Es gibt verschiedene Theorien um herauszufinden, warum Individuen wählen gehen, die rationale Entscheidungstheorie ist ein Ansatz das Verhalten des Wählers zu analysieren. Im Gegensatz zu Arrow's Theorem¹ konzentriert sich diese Theorie auf die Grundannahme des „homo oeconomicus“, der die Nutzen und Kosten eines Ereignisses betrachtet. Die Grundannahme der auch genannten Rational Choice Theorie besagt, dass ihre Akteure immer nach dem Prinzip der Nutzenmaximierung agieren und dass ihre Präferenzen stabil bleiben. Das, was sich ändern sind die Restriktionen. Die Wähler berechnen aufgrund dieser ihr Nutzenniveau und entscheiden danach. Doch ist die Welt des Wählers so einfach zu erklären? In dieser Arbeit wird zunächst das Modell des rationalen Wählers nach Downs (1957) genau erklärt, um anschaulich zu machen, welchen Stellenwert die Arbeit auf alle weiteren Analysen rund um das Rationale Wählermodell hat. Er beschreibt zuerst das Grundmodell und stellt die Eigenaxiome auf, die für das Modell essentiell sind. Er geht anders als Arrows (1951) davon aus, dass jedes Individuum nach seiner eigenen Nutzenmaximierung seine Wahl abgibt. Auch die politischen Amtsträger treffen ihre Entscheidung nach ihren eigenen maximalen Nutzen, um mit den Stimmen über mehr Macht, Prestige und Geld zu verfügen. Um die Welt des Wahltages besser zu verstehen, wird die Welt mit perfekter und kostenloser Information zuerst betrachtet. Anschließend wird diese Erkenntnisse anschließend für den realen Zustand der Welt umgewandelt.

Im dritten Kapitel wird anschließend auf die einzelnen Faktoren des rationalen Wahlmodells näher eingegangen und ihre Relevanz erläutert. Die Wahrscheinlichkeit, dass die abgegebene Stimme entscheidend sein kann, sowie der Nutzen des Wählens wenn der Kandidat/ die Partei gewinnt. Die abzuschätzenden Kosten und der positive Effekt, wenn der Akt des Wählens getätigt wird, werden einer Analyse unterworfen und in dieser Arbeit diskutiert.

¹ Vgl. Arrow (1951). Er untersucht Wahldurchgänge mit mehr als zwei Alternativen. Er versucht für seine Untersuchung bestimmte Fragen zu beantworten um in einer demokratischen Gesellschaft eine gemeinsame Entscheidungsfindung zu bekommen. Laut Arrow ist es unmöglich eine soziale Wohlfahrtsfunktion zu finden die alle erforderlichen Kriterien erfüllen. Vgl. Geanakoplos (2005)

In Kapitel 4 wird ein Experiment von Blais und Young (1999) vorgestellt, welches das rationale Wählermodell überprüft. Diese wird Frage unterworfen, ob eine aufgeklärte Gruppe (aufgeklärt im Bezug auf das rationale Wählerparadoxon) dennoch zur Wahl geht, auch wenn sie über die Irrationalität des rationalen Wählers Bescheid weiß.

Das fünfte Kapitel erläutert andere Berechnungen und Erweiterungen des Modells. Dabei wird versucht, durch andere Betrachtungsweisen und Berechnungsweisen eine Rationalität zu begründen. Die Minimax-Berechnung, sowie der Expressive Wähler und die „Ethical voter hypothesis“ geben Beispiele für eine andere Herangehensweise.

2 Das Rationale Wählerverhalten nach Downs

In diesem Abschnitt wird ausschließlich die ursprüngliche Theorie des rationalen Wählers erläutert und die entsprechenden These beschrieben. Die Theorie des rationalen Wahlverhaltens geht auf den amerikanischen Ökonomen Anthony Downs zurück. In seinem Artikel „An Economic Theory of Political Action in a Democracy“ (1957) beschreibt er erstmals das Verhalten der Akteure nach der Rationalen-Choice Theorie. Er geht davon aus, dass das Verhalten von Wählern und das von demokratischen Parteien durch ihre rationalen Entscheidungen geleitet werden. Er stellt die Behauptung auf, dass die Akteure ihre bekannten Ziele mit dem möglichst geringen Aufwand erreichen wollen, um so ihren individuellen Nutzen zu maximieren.

Die Parteien auf der einen Seite haben das Ziel, einen möglichst großen Stimmenanteil der Wähler zu gewinnen, um die politische Macht zu behalten oder zu erhalten. Auf diese Weise wird es ihnen ermöglicht, politische Macht auszuüben. Politische Programme und Wahlveranstaltungen gelten dabei als Mittel, ihre Ziele zu erreichen. Politik wird als ein Markt verstanden, auf dem die gleichen Gesetze wie auf dem ökonomischen Markt herrschen.

Auch die Wähler haben ein rationales Verhalten. Sie treffen ihre Entscheidung nach ihrem eigenen Nutzen, den sie zu maximieren bestrebt sind. Dabei wählen sie die Strategie mit dem geringst möglichen Aufwand um den maximalen Nutzen ihrer Wahl zu erhalten. So wird das Individuum derjenigen Partei seine Stimme geben, die seinen ideellen Wünschen am nächsten kommt. Dabei hat der Wähler aber auch seine Kosten abzuwägen, die entstehen, wenn er zum Wahllokal gehen muss, um seine Stimme abzugeben. Diese erwarteten Kosten dürfen aber den erwarteten Nutzen, dass sich seine Stimme positiv auf die Wahl auswirken wird, und somit sein erwarteter Nutzen maximiert wird, nicht übersteigen. Dies kann durchaus dazu führen, dass die Aufwendungen für die Beschaffung von Informationen, für das Lesen von Wahlprogrammen und für die Fahrt zum Wahllokal den Nutzen weitgehend übersteigen. In diesem Fall bleibt der Wähler dann oft der Wahl fern. Dabei kommt noch hinzu, dass der Wähler bei der Stimmabgabe gar nicht weiß, ob diese für ihn von Nutzen sein wird, und ob seine gewünschte Partei dann tatsächlich die Regierung stellt wird.

Im Gegensatz dazu wird der rationale Wähler immer drauf bedacht sein, vor jeder Wahlentscheidung eine Kosten-Nutzen Bilanz zu ziehen.

Die Theorie des rationalen Wählermodells richtet sich aber nicht nach der Frage, warum Menschen nicht zur Wahl gehen, sondern warum sie zur Stimmabgabe bereit sind. In den folgenden Abschnitten wird die Theorie von Downs genauer erläutert und sein Argument des rationalen Wählermodells erklärt.

2.1 Das rationale Grundmodell nach Downs (1957)

Um die Theorie des Modells zu beschreiben, muss es in einer Demokratie mindestens zwei Parteien geben, die um die politische Macht und die Gunst der Wähler kämpfen. Die Sieger werden in regelmäßig stattfindenden Wahlen ermittelt. Wobei die verlierende Partei die siegreiche Partei während ihrer Machtperiode kontrolliert. Die Wähler haben immer nur eine Stimme pro Wahl.

Folgende wichtige Eigennutzaxiome gelten hier:²

1. Jede politische Partei ist ein Team aus Menschen mit eigenen Interessen (Einkommen, Prestige und Macht über den politischen Apparat).
2. Die regierende Partei (Wahlgewinner) hat die komplette Kontrolle über die Regierung und kann bis zur nächsten Wahl nicht abgesetzt werden.
3. Regierungsmacht ist unlimitiert.
4. Die Regierung kann allerdings nicht die politische Freiheit, die Wahl oder die Opposition abschaffen.
5. Jeder Akteur ist immer rational.

Die Hypothese ist, dass Regierungen immer handeln um Wählerstimmen zu maximieren. Dies impliziert allerdings auch, dass die gemachte Politik Teil des Eigennutzens der politisch handelnden Personen ist. Die Politikstrategie zielt darauf ab den Stimmenanteil zu maximieren, damit die Wahl gewonnen werden kann. Ist die Wahl zugunsten der Partei ausgegangen, bekommen die

² Vgl. Downs (1957, S. 137)

handelnden Personen ein Einkommen, Macht und Prestige, welches ihren individuellen Eigennutzen ebenfalls maximiert.

Die maximale soziale Wohlfahrt³ steht bei Downs nicht als zentrale politische Entscheidungstheorie im Vordergrund. In den folgenden Kapiteln werden diese gesetzten Axiome als gegeben angesehen und mit diesen argumentiert.

2.2 Stadium der perfekten und kostenlosen Information

Um Rückschlüsse auf den realen Zustand der Welt ableiten zu können, widmet sich Downs (1957, S. 138) zuerst der Analyse und der Fragestellungen nach der Wahlentscheidung, in einer Welt, wo perfekte und kostenlose Information herrscht.

Wenn so eine Welt existiert - wie werden die politischen Entscheidungen getroffen? Welche Politik sollen die Parteien wählen um ihren Stimmanteil zu maximieren?

In der Beziehung zwischen der demokratischen Regierung und ihren Wählern wird, wie vorher schon erwähnt, vorausgesetzt, dass die Akteure annehmen, dass jeder rational handelt und seine Wahl dementsprechend tätigt. Der Nutzen jedes Einzelnen soll demnach maximiert werden. Die Wahl wird zwischen der regierenden Partei und der Opposition getroffen. Das Individuum trifft seine Entscheidung nach der vergangenen Regierungsperiode und nach den Wahlversprechen der Parteien. Je nachdem, welche Partei ein Programm hatte und haben wird, welches für ihn einen maximalen Nutzengewinn bedeuten würde, gibt er am Wahltag seine Stimme. Die Opposition setzen demnach ihre Wahlversprechen so an, dass sie möglichst viele Wähler davon überzeugen kann, dass ihre Politik einen höheren Nutzen gehabt hätte beziehungsweise haben würde.

In der Untersuchung des Wahlverhaltens findet sich fünf Unbekannte Variablen, die wie folgt definiert werden: erwartete Wählerstimmen, aktuelle Wählerstimmen, Strategie der Opposition, Handlungen der regierenden

³ Vgl. Varian (1994, S. 329 ff.) Diese Theorie besagt, dass Wahlentscheidungen und politische Entscheidungen nach dem sozialen Wohlfahrtstheorem gefällt werden.

Parteien und das individuelle Nutzeneinkommen (in Abhängigkeit von der bis zur nächsten Wahl getätigten Politik)⁴.

Die Wähler vergleichen ihren Nutzengewinn, den sie von der jeweiligen Parteien zu erwarten hätten, schauen sich an welchen sie in der Vergangenheit hatten und wählen anschließend die Partei, welche ihr Einkommen maximieren würde. Diese Entscheidung definiert Downs (1957, S. 138) als *rationale Wahlentscheidung*.

Die regierende Partei trifft ebenso rational ihre Entscheidung, welches Programm sie anbieten wird. Sie hat es allerdings schwerer. Da sie an der Macht sitzt und Handlungsfähigkeit zeigen muss, muss sie ihre Entscheidungen immer vor der Opposition treffen. Aber in einer Welt mit perfekter Information ist dieser Umstand kein Nachteil.

In einem Zustand der Welt mit perfekter und kostenloser Information gilt folgendes: Die Regierung gibt jeder Wahlstimme das gleiche Gewicht. Dies impliziert allerdings nicht, dass die gemachte Politik einer Partei alle Wähler gleich beeindrucken soll. Die gewählte Politikstrategie ist danach ausgerichtet, dass sie manche Wähler mehr oder weniger stark ansprechen soll. Dabei wird aber niemals absichtlich die Stimme des Wählers A gemieden, um die Stimme des Wählers B zu bekommen. Jeder Wähler hat nur eine Stimme, und die gesetzte Politikstrategie soll dabei nicht darauf abzielen, die Stimme von A, in Austausch von der Stimme des Individuums B zu bekommen. In einer Welt mit perfekter und kostenloser Information existiert kein Handeln mit Stimmen.

Downs (1957, S.138) definiert aus seinen Schlussfolgerungen folgendes: *Die Gleichheit der Wahlberechtigten ist dann gelungen, wenn es eine gerechte Verteilung politischen Macht an die Bürger gibt.*

2.3 Stadium der unvollständigen Information

Eine Welt mit perfekter Information, wo alle Akteure genau wissen, wie die anderen handeln und welche Absichten sie verfolgen, existiert im realen Zustand der Welt nicht. Downs (1957, S. 139) konzentriert sich daher in seiner

⁴ Vgl. Downs (1957, S. 138) Auf die einzelnen Faktoren des rationalen Wählermodells gehe ich in den folgenden Kapiteln näher ein.

Analyse auf die Auswirkung unvollständiger Information in einer Demokratie mit politischen Aktionen. Er definiert Unvollständigkeit damit, dass die Parteien nicht immer genau wissen was ihre Wähler wollen, und dass die Wähler ebenso nicht immer wissen, was die regierende Partei, oder die Opposition bisher gemacht haben, oder gerade machen, oder machen sollten um ihre Interessen zu vertreten. Die knappen Ressourcen (Information) müssen beschaffen und verarbeitet werden, das ist aufwendig und verursacht Kosten.

Daher wird sich im rationalen Wählermodell auf folgendes konzentriert: Überzeugung (auch im Bezug auf Lobbying), Ideologie und rationale Ignoranz (Eigennutzen).

Würde perfekte Information herrschen, könnte keiner einen anderen beeinflussen. Jedes rationale Individuum weiß, was für ihn das Beste ist und durch welche Politik er es bekommen würde. Das impliziert auch, dass bei perfekter Information keine Beeinflussung möglich ist.

Wenn jedoch keine perfekte Information herrscht, dann ist auch die best mögliche Wahlentscheidung nicht so einfach zu treffen. Allerdings hat nicht nur die Information Einfluss auf die Entscheidung, welche Partei/ welcher Kandidat die Stimme am Wahltag bekommen wird. Auch hier gibt es einen Teil an Wählerschaft, die sich auch mit unvollständiger Information nicht beeinflussen lässt, da sie immer „ihre“ Partei wählt. Diese Gruppierung geht davon aus, dass diese Partei für sich die beste Politik macht, und der eigene Nutzen nur durch diese Partei und diese Parteipolitik maximiert werden kann. Dieser Ideologische Faktor wird im nächsten Kapitel genauer betrachtet⁵.

Das Wahlverhalten anderer Gruppierungen, die ihre Wahl nach unterschiedlichen Faktoren, wie zum Beispiel die vorgeschlagenen Parteiprogramme und oder die bisher gemachte Politik der Parteien als Entscheidungsfaktoren sehen, können während der Vorwahlzeit besonders mit Informationen überzeugt werden. Unvollständige Information bedeutet hier, dass durch gezielte Wahlwerbung und Wahlstrategie Individuen von der gewählten Politik einer Partei überzeugt werden können. Aber auch, dass die Parteien ihre Politik auf den Wähler und dessen Nutzen abstimmen müssen.

⁵ Vgl. Kapitel 2.3.1

Folgende Konsequenzen können daraus gezogen werden⁶:

- Um zögernde Individuen von der gewählten Politikstrategie in Kenntnis zu setzen, ist die Überzeugungskraft mancher Personen größer als die rein politische Strategie einer Partei. Diese Tatsache müssen die Parteien berücksichtigen. Unter der Erkenntnis der knappen Ressourcen, wie Zeit und Geld, bedienen sich Parteien daher auch dieser Personen (Vermittler, Lobbyisten). Aus dieser Erkenntnis ergibt sich, dass das Gleichgewicht des Wahlrechts nicht länger das reine Gleichgewicht von Beeinflussung über die politischen Aktionen abgesichert ist. Es ist irrational für eine demokratische Regierung in einer Welt mit unvollständiger Information jeden seiner Bürger mit der gleichen Ehrerbietung zu behandeln.
- Die regierende Partei ist außerdem unwissend im Bezug darauf, was die Bürger gerne hätten. Deswegen müssen sie einerseits die Wähler über deren Wünsche ausfragen und andererseits diese überzeugen, sie wieder zu wählen. Aus diesem Argument heraus wird argumentiert, dass unvollständige Information demokratische Regierungen in repräsentative Regierungen umwandelt. Die Begründung dafür ist in der Betrachtungsweise zu suchen. Die Regierungen verlassen sich daher nicht nur mehr auf ihre eigene Politikstrategie sondern setzen auch dezentrale Vermittler⁷ ein, um eine bessere Streuung zu erlangen. Damit werden mehr Wähler auf ihr Programm aufmerksam. Ebenso werden die Vermittler überzeugt, dass genau dieses Programm ihren eigenen Nutzen maximieren würde. Dieses Vertrauen kommt einer Dezentralisierung der Macht der regierenden Partei zu den Vermittlern gleich.

Dieser Grund lässt den Schluss zu, dass demokratische Regierungen in einer rationalen Welt immer zu einer quasi-repräsentativen, quasi-

⁶ Vgl. Downs (1957, S. 140)

⁷ Ebd. S.140: Vermittler können auch Experten sein, die dann ebenfalls ihre Macht dezentral ausnützen, um Wählerstimmen zu bekommen und ihre eigenen Interessen zu vertreten. Vgl. auch Kapitel **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**

dezentralisierten Basis zusteuern unabhängig davon, welche formale Struktur herrscht. Das gilt solange die Information zwischen Regierung und Wähler nicht perfekt ist.

- Die Kombination aus den bereits erwähnten Konsequenzen ergibt eine weitere. Manche Wähler können beeinflusst werden. Spezialisten nutzen dann anschließend diesen Umstand aus. Außerdem brauchen Regierungen Mittelsmänner zwischen ihnen und den Wählern. Diese Mittelsmänner profitieren einerseits aufgrund der Tatsache, dass sie für bevorzugte Partei auftreten und andererseits können sie die Menschen überzeugen, dass gerade dieses Programm das Beste ist.

Regierungen müssen sich mehr auf die Gruppe der interessierten politischen Wählerschaften konzentrieren und diese zu ihren Gunsten überzeugen, als um die Gruppe der weniger an Politik Interessierten. Diese machen ihre Entscheidungen über die Stimmenabgabe von anderen Faktoren abhängig. Ansonsten wäre die Regierung irrational⁸.

- Unvollständige Information macht die regierende Partei anfällig auf Bestechung. Um Wähler zu überzeugen, dass genau ihre Politik ihren Nutzen maximieren würde, verwenden die Parteien knappe Mittel (Geld für Propaganda, Fernsehauftritte und so weiter). In Ländern, wie in den Vereinigten Staaten von Amerika⁹ ist es üblich, private Geldgeber für den Wahlkampf anzuwerben. Ein anderer Weg für die Parteien, ihre Politik der Bevölkerung nahe zu bringen ist es, in der Öffentlichkeit stehende Personen davon zu überzeugen, für ihre Partei Werbung zu machen. Das sind zwei Beispiele, wie sich Parteien mit knappen Ressourcen die Gunst der Wähler auch aneignen können. Die unterschiedlichen Strategien der Parteien führen daher zu einer Ungleichheit an politischer Machtbeeinflussung. Dies ist das Ergebnis von unvollkommener Information, resultierend aus ungleicher Verteilung an Macht, Geld und der Wohlfahrt in einer Gesellschaft.

⁸ Vgl. Kapitel 2.3.1

⁹ Vgl. Pommerehner und Lafay (1980) In dieser Studie wird untersucht, welchen Einfluss private und oder staatliche Geldgeber auf den Wahlausgang haben können.

In der Folge werden die einzelnen Faktoren bei unvollständiger Information genauer betrachtet.

2.3.1 Der Faktor Ideologie

Unvollständige Information bedeutet also, dass Wählerschichten beeinflussbar sind. Die Tatsache das Parteien Ideologien repräsentieren, verringert die Unsicherheit der Informationslücken laut Downs (1957, S. 143). Eine einmal gewählt Ideologie einer Partei kann allerdings nicht bei jedem beliebigen Wählerwunsch neu definiert werden. Ansonsten würden die Wähler „Wählen nach Ideologie“ nicht mehr als rational bewerten, und ihre Stimme nicht mehr von Ideologien abhängig machen.

Hier wird die Analyse von politischen Ideologien nach der „Hotelling’s Methode“¹⁰ betrachtet, die eine räumliche Aufteilung von 0 bis 100 in einem üblichen links – rechts – Spektrum aufteilt.

1. Politische Parteien in jeder Gesellschaft können in eine links-rechts Anordnung gebracht werden. Diese gilt dann für alle Wähler.
2. Jede Wählerpräferenz hat ihren eigenen optimalen Punkt (eingipflige Präferenz)¹¹.
3. Die Verteilung der Wähler innerhalb der Skala ist von Gesellschaft zu Gesellschaft variabel.
4. Einmal platziert in der Skala bedeutet, dass Parteien zwar ihre Ideologien entweder nach links oder rechts verschieben können, aber nicht über die nächste Partei darüber hinaus.
5. In einem Zweiparteiensystem bewegen sich Parteien von extrem rechts/ links weg, in Richtung der anderen Partei.

¹⁰ Vgl. Hotelling (1929) Diese Methode ist nach Harold Hotelling benannt worden. Sie besagt, dass rational handelnde Parteien versuchen, ihre Ideologien so ähnlich wie möglich im Vergleich zu ihren Konkurrenten zu definieren. Hotellings Gesetz wird auch als *„Prinzip der minimalen Unterscheidung“* bezeichnet. Das Modell zeigt auch die Darstellung nach der Frage der optimalen Politikpositionierung unter der gegebenen Parteienlandschaft.

¹¹ Vgl. Rosen und Gayer (2008, S. 110) Eingipflige Präferenz bedeutet, dass die Spitze eines Präferenzordnungsprofils jener Punkt ist, welches das Individuum gegenüber den anderen Alternativen bevorzugt. Hierbei gilt dass ausgehend von der präferierten Alternativen die anderen monoton sinken.

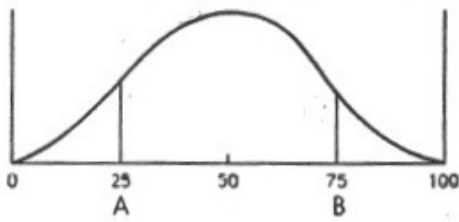


Abbildung 1: Die Parteien wandern mit Ihren Ideologien in die Mitte; (Downs, 1957) S. 143

Unter diesen Umständen ist die Hotelling's Bestimmung, dass in einem Zweiparteiensystem, die Ideologien ins Zentrum konvergieren, richtig. Wenn die Wählerverteilung einer Normalverteilung gleicht (Abbildung 1), mit dem höchsten Punkt genau in der politischen Mitte, stimmt diese Behauptung. Die Ideologien der Parteien wandern dann ebenso in Richtung Mitte und die Parteien werden sich ähnlicher. Die Randgruppen - extrem rechts/ links - werden dann nicht mehr bedient. Da es sich laut der Verteilung aber um eine verhältnismäßig kleine Gruppe von Wählern handelt, sind diese vernachlässigbar. Dies führt zu einer stabilen Regierung.

Obgleich die Parteien und ihre Politiker die gewählte Politik und die dazugehörige Ideologie, sei es „rechts“ oder „links“ auf eigennützige Art wählen, damit sie einen maximalen Stimmanteil erhalten, um die Macht zu erhalten und oder zu erlangen, führt der Kampf um die Stimmen zwangsläufig zu einer optimalen Berücksichtigung der Interessen der Allgemeinheit. Dieses Allgemeinwohl wird als die „Liste der Demokratie“ ausgewiesen¹².

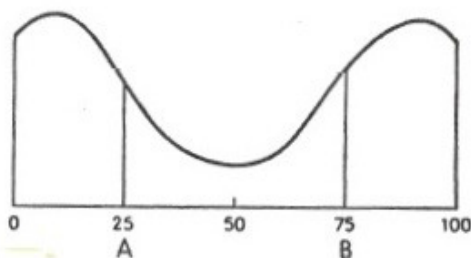


Abbildung 2: Die Parteien wandern nach rechts und links; (Downs, 1957) S. 143

Wäre die Verteilung anders, mit einem Tiefpunkt in der Mitte (Abbildung 2), dann würden die Ideologien der Parteien auseinanderwandern. Solche

¹² Vgl. Herder Dornreich (1980, S. 5 ff) Er benutzt im Gegensatz zu Downs die Indifferenzkurven um denselben Sachverhalt der Stimmenmaximierung zu erklären.

Verhältnisse können zu sozialen und politischen Spannungen führen, da die Bevölkerung und die Parteien in zwei extreme Lager verteilt sind. Dies führt zu einer eher unstabilen Regierung.

Hotelling gibt es vor allem bei Zweiparteiensystemen.

Im Modell sind aber Veränderungen der Ideologien nicht angedacht (da sie sonst nicht rational sind). Daher kann sein Modell auch bei Mehrparteiensystemen angewendet werden.

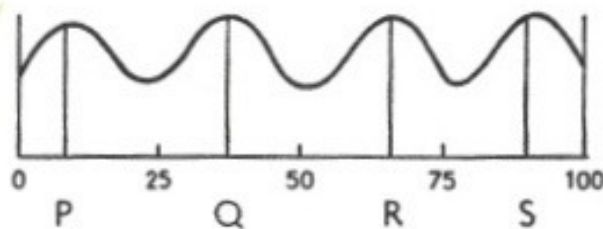


Abbildung 3: mehrgipflige Verteilung; (Downs, 1957) S. 143

Mehrparteiensysteme sind dann der Fall, wenn die Präferenzen der Wähler eine mehrgipflige¹³ Verteilung haben (Abbildung 3). Jede Partei differenziert sich mit seiner Ideologie von den anderen und bedient eine gewisse ideologische Wählerschaft. Wenn sie beispielsweise nach rechts gehen würde, um Stimmen zu gewinnen, würde sie genauso viele von links verlieren, und umgekehrt. In Mehrparteiensystemen herrschen also komplett andere Bedingungen wie in reinen Zweiparteiensystemen. Wähler in Mehrparteiensystemen haben eine größere Auswahl an Möglichkeiten als in Zweiparteiensystemen. Diese Wahl ist dann mit mehr Ideologie von seitens der Parteien und der Wähler verbunden.

Downs beobachtet paradoxerweise, dass die Regierungen in einem Mehrparteiensystem weniger bestimmt, weniger schlüssig und weniger eingegliederte Programme als Regierungen mit Zweiparteiensystemen haben. Dieses Paradox lässt auf die Koalitionsbildung schließen. Um regieren zu

¹³ Vgl. Downs (1957, S. 143) Bei mehrgipfligen Verteilung existieren mehrere Höhepunkt, ähnlich wie bei mehrgipfliger Präferenzen, wo ein Individuum einen nicht monoton fallende Präferenzordnung bei einer rechts –links Ordnung hat. Das bedeutet dass der Wähler sich nach seinen meist präferierten Punkt hinunter bewegt und anschließend wieder hinauf Vgl. Rosen und Gayer (2008, S. 110)

können, müssen Mehrheiten gemacht werden, um Koalitionen zu bilden, müssen Kompromisse in der Ideologie möglich sein, um so eine möglichst breite Wählerschaft zu haben. Diese lässt den Schluss zu, dass eine breite ideologische Ausrichtung eine Mehrheit wahrscheinlicher macht¹⁴.

Eine Partei kann sich nicht darauf verlassen eine Mehrheit zu bekommen, deswegen muss sie ein politisches Set haben um mit anderen in Verbindung gehen zu können. Die Programme sind deswegen weitere Variationen von ideologischen Gesichtspunkten. Denn wenn die Verteilung der Wähler sehr weitläufig ist, sind die Parteien mit einer weiten Ideologie besser aufgestellt, als Parteien mit einer sehr engen und strikten Ideologie. Weite Ideologien können also eine größere Anzahl an Wähler ansprechen.

Besonders gut lässt sich aus der Sichtweise herauslesen, wie sich die Parteien verhalten und warum sie zwar ihre eigenen Interessen verfolgen, sich aber nicht von den Interessen der Wähler entfernen können, da sie sonst Wählerstimmen verlieren könnten.

2.3.2 Relevanz der Wahlsysteme?

Ob ein Politisches System zwei oder mehr Parteien hat, hängt von der Wählerverteilung und dem Wahlsystem ab. Um diese zweifache Abhängigkeit zu überprüfen verwendet Downs das Konzept des „political equilibrium“¹⁵:

Ein Gleichgewicht existiert genau dann, wenn sich keine neue Partei formen kann und wenn keiner der existierenden Parteien von ihren momentanen Positionen abweicht¹⁶.

Um die Behauptungen besser nachvollziehen zu können, werden im Anschluss grob die verschiedenen Wahlsysteme beschrieben und einer kurzen Analyse unterworfen.

Ein Wahlsystem kann nach vielseitigen Gesichtspunkten beurteilt werden und verschiedene Funktionen erfüllen. In der Praxis treten diese Funktionen nebeneinander und in verschiedenen Mischungen auf. Die Wahl ist eine

¹⁴ Vgl. 2.3.2

¹⁵ Vgl. Downs (1957, S. 145)

¹⁶ Ebd.

Übertragung von Vertrauen der Wähler auf die Gewählten. Das Wahlsystem soll den Wählerwillen unverzerrt widerspiegeln (Proportionalität bzw. Repräsentation). Durch ein gegebenes Wahlsystem kann eine stabile Regierung zustande kommen, die über eine Mehrheit einer Partei sichergestellt werden kann (Mehrheitswahl). Die Wählerschaft hat somit die Möglichkeit direkt über die Regierung zu entscheiden und müsste nicht warten, was die Parteien nach der Wahl ausverhandeln (im Gegensatz zur Verhältniswahl). Eine weitere Funktion der Wahl ist es, Kontrolle über die Regierung aus zu üben, um bei Unzufriedenheit die bestehende Regierung bei der nächsten Wahl abzuwählen. Das Wahlsystem sollte ebenfalls nicht zu komplex sein, ansonsten kann das zu einem Ergebnis kommt, das nicht dem Wählerwillen entsprochen hätte, und somit nicht rational für die Wähler gesehen würde.

Traditionell werden Wahlsysteme in Mehrheitswahl-, Verhältniswahl-, und Mischsystem gegliedert. Der Begriff des „idealen Wahlsystems“ ist umstritten und wird in dieser Arbeit nicht als gegeben genommen. Jedes System hat seine Vor- und Nachteile, seine Stärken sowie seine Schwächen. Nohlen (2007) unterscheidet die Wahlsysteme in erste Linien nach dem jeweiligen „Repräsentationsprinzip“, also nach der inneren Logik¹⁷. Dabei wird das Ziel des Wahlsystems und deren Auswirkung auf das Stimmen- und Mandatsverhältnis zuerst betrachtet. Erst in nachgeordneter Reihenfolge kommt die Entscheidungsregel zur Definitionsfrage hinzu.

- *Mehrheitswahlsystem:* Hier basiert das Repräsentationsprinzip darauf, einer Partei/Gruppierung durch einen Mehrheitseffekt eine absolute Mehrheit der Mandate zu verschaffen, insbesondere auch dann, wenn sie keine absolute Mehrheit der abgegebenen Stimmen hat. Entscheidend für die Definition ist nicht nur die Entscheidungsregel oder der Einerwahlkreis, sondern der Mehrheitseffekt in der Gesamtauswirkung. Bei einer Mehrheitswahl ist die Entscheidungsregel, dass die Mehrheit siegt. Das Repräsentationsziel ist die Mehrheitsbildung.

Im Allgemeinen kann gesagt werden, dass das Mehrheitswahlsystem tendenziell zu klaren und stabilen politischen Verhältnissen führt.

¹⁷ Vgl. Nohlen (2007, S. 130 ff)

Kleinere und neue Parteien haben sehr geringe Chancen in die gewählte Volksvertretung zu kommen, was grundsätzlich die Innovationskraft dieser Gruppen hemmt. Da dieses System zu einem Einparteiensystem tendiert, kann die Regierungspartei leichter innovative und effiziente Reformen durchbringen. Die Parteien sind eher in der Mitte der Parteienlandschaft zu finden, wenn man von einem ideologischen Rechts-Links-System ausgeht, da sie möglichst viele Wähler ansprechen müssen (Abbildung 1). Die Wahlbeteiligung ist bei der Mehrheitswahl historisch eher niedriger¹⁸.

- *Verhältnisswahlssystem*: Das Repräsentationsprinzip hat das Ziel, das Mandatsverhältnis oder die Stimmverteilung als verkleinerten Maßstab für die Bevölkerung und deren Willen widerzuspiegeln. Die politischen Lager/Gruppen sollen repräsentativ für den Anteil der Wählerschaft sein. Als Entscheidungsregel gilt, dass der Anteil entscheidend ist.

Allgemein kann gesagt werden, dass die Verhältniswahl tendenziell zu einer relativ breiten Parteienlandschaft führt und nicht mehrheitsfördernd sein kann. Dadurch, dass auch kleinere Parteien existieren können, ergibt sich eine Streuung der Wählerstimmen, das kann dazu führen dass vereinzelte Parteien auch leicht radikal sein können, extrem rechts/links. Für neue Gruppen/Parteien besteht eine größere Erfolgchance in die Volksvertretung zu kommen, was zu Innovation führen kann. Die Regierungsbildung zeigt Tendenzen zur Koalitionsregierungen, was wieder die Innovation und Effizienz durch Kompromisse hemmen kann (Abbildung 3). Durch die bessere Abdeckung der verschiedenen ideologischen Parteien herrscht auch eine höhere Wahlbeteiligung¹⁹.

Downs (1957, S. 145) behauptet, dass politische Position und Stabilität einer Regierung in einer Demokratie relativ unabhängig von der Anzahl der Parteien sind, dies folgt aus der Natur der Verteilung der Wähler entlang des Rechts-Links-Spektrums.

¹⁸ Poier (2009, S. 36)

¹⁹ Poier (2009, S. 36)

Wenn sich die Mehrzahl der Wähler größtenteils innerhalb einer geringen Bandbreite befinden, ist die demokratische Regierung ziemlich stabil und effizient, egal wie viele Parteien es gibt. Parteien setzen, wie im vorigen Kapitel erläutert, ihre Positionen nach der Mehrzahl der Wähler. Dieses lässt eine weite Bandbreite des politischen Sets zu. Soziale Probleme werden dadurch aber eher langsamer gelöst.

2.3.3 Informationen kosten etwas

Wenn Informationen nicht kostenlos sind, ist es nahezu unmöglich, dass sich ein Entscheidungsträger alles Wissen aneignen kann, damit er in seiner Wahl den maximalen Nutzen erzielt. Daher muss er eine Vorauswahl aus all den Informationen treffen. Dies ist für den Wähler nur solange rational wie Informationsbeschaffung nicht die Kosten den Nutzen übersteigen. Mit Kosten wird der Arbeitsaufwand der beim Sichten der Informationen (Parteiprogramme, Zeitungskommentare etc.) entsteht, gemeint.

Der Autor definiert folgendes Axiom, damit der Entscheidungsträger noch rational handeln kann auch wenn die Informationsbeschaffung etwas kostet.

- Es ist immer rational, wenn der marginale Ertrag größer als die Grenzkosten ist. Die Grenzkosten von „einem Stück“ Information sind der Gewinn von vorausgegangen geringen Ressourcen, insbesondere Zeit. Die Zeit gilt es zu bekommen und zu verwenden²⁰.

Dieser Gewinn lässt den Nutzen aufgrund der Tatsache steigen, dass der Wähler sich seiner Wahlentscheidung schließlich sicher ist. Allerdings gibt Downs zu, dass in einer Welt ohne perfekte Information weder die Kosten noch der genaue Nutzen berechnet werden kann. Aber Entscheidungsträger können und werden ihre Wahl nach den erwarteten Kosten und dem erwarteten Nutzen treffen.

Für den Wähler gilt es zwei politische Entscheidungen zu treffen, um Informationen zu erlangen. Die eine ist, welche Partei jeder Einzelne wählen

²⁰ Vgl. Downs (1957, S. 156)

will, die andere, welche Wahlentscheidung direkten Einfluss auf die zukünftige Politik hat, in Bezug auf ein erwartetes Ergebnis.

Informationsbeschaffung wird folgendermaßen definiert: In jeder Gesellschaft gibt es eine Anzahl an freier Information und diese ist allen Bewohnern zugänglich. Aber es braucht auch Zeit, diese Information zu sichten und zu verarbeiten. Alle Informationen sind auch nicht gleich zu bewerten. Solche Quellen könnten Gespräche mit Geschäftspartner sein oder mit Freunden in der Bar oder einfach Informationen aus dem Radio. Diese Informationen sind aber jenen, die der Entscheidungsträger zusätzlich benötigt um seine Entscheidung zu treffen.

Der geringe Gewinn von Informationsanschaffung der Wählerabsicht wird gemessen am erwarteten Gewinn des Wählers. Das bedeutet, dass der Nutzengewinn eines Wählers darin besteht, dass er derjenigen Partei die Stimme gibt, die für ihn einen erwarteten maximalen Nutzengewinn nach der Wahl produzieren würde. Er wählt also nicht die „richtige“ anstelle der „falschen“ Partei sonder die, die für Ihn besser wäre. Ob die „richtige“ Partei gewinnt hängt aber nicht von seiner Wahlentscheidung ab. Dies ergibt den Effekt, dass der Akt des Wählens eigentlich keinen Gewinn produziert.

Diese Situation kommt aus der Insignifikanz jedes Wählers aus einer großen Wähleranzahl zustande. Somit sind die Kosten eher gering, da tausende von Wählern ihre Stimme abgeben. Mit der Anzahl der Wahlberechtigten sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme wahlentscheidend ist²¹. Wenn die Wahl eher knapp ausgeht, steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme entscheidend ist, und der Wähler glaubt, dass seine Stimme signifikant ist. Dies impliziert aber auch, dass die Wahrscheinlichkeit die Wahl zu einem für den Wähler günstigeren Ausgang ungleich Null ist. Meistens jedoch ist die eigene Stimme für den Ausgang so nebensächlich, dass der Gewinn dadurch unendlich klein wird. Das bedeutet aber auch gleichzeitig, dass der Verlust ebenso unendlich klein ist, wenn die „falsche“ Partei gewinnt, egal wie hoch.

Zusammengefasst bedeutet das, wenn der Verlust/Gewinn so klein ist, ist ein weiterer Informationsgewinn für den Wähler irrational.

²¹ Vgl. Kapitel 3.1

Das gilt solange wie jede Person das Verhalten der anderen als gegeben ansieht. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Stimme entscheidend ist, ist so klein, dass jeder Kostenaufwand für Informationen den Gewinn aufheben würde.

Downs (1957, S. 156) sagt damit, dass die Ignoranz der Politik nicht ein Resultat an unpatriotischer Politikmüdigkeit ist, sondern eine rein rationale Antwort auf die politischen Faktoren in einer großen Demokratie ist.

Gleichzeitig zeigt er auf, dass aber nicht jedes gut über die Politik informierte Individuum, irrational ist. Es gibt verschiedene Gründe warum jemand mehr Wissen hat. Zum einen kann es sein, dass jemand einfach gerne gut informiert ist und das er damit seinen eigenen Nutzen steigert, oder er glaubt die Wahl wird sehr eng ausgehen, und die Wahrscheinlichkeit ist höher, dass seine Stimme dann entscheidend sein würde. Ein weiter Grund kann durchaus sein, dass er weiter Informationen benötigt, um andere Wähler zu beeinflussen, damit seine präferierte Partei mehr Stimmen bekommt, oder er ist ein Lobbyist²² und will die Parteien beeinflussen, um seinen eigenen Nutzen noch stärker zu maximieren.

Im Großen und Ganzen kann aber keine Wahl so eng sein, dass all die Bemühungen mehr Stimmen zu bekommen, die Wahl (in einer dementsprechend großen Demokratie) entscheidet. Somit ist es irrational für Informationen weiteren Kostenaufwand zu betreiben, wenn es daneben wie vorher erwähnt noch „freie“ Informationen gibt.

Freie Informationen werden in den meisten demokratischen Regierungen in Form von Schulunterricht in Politischer Bildung getätigt²³. Außerdem muss in einer funktionierenden Demokratie gelten, dass eine Mehrheit an Wähler existiert, die ein gewisses Niveau an politischer Bildung vorweisen können.

Es ist rational für jedes Individuum seine Anstrengungen in politischer Informationsbeschaffung zu minimalisieren, aufgrund der Tatsache dass die

²² Vgl. Kapitel 2.3.4

²³ Zitat aus Salzmann, Weber und Wullschleger (1961, S. 14): „Demokratie ist die Staatsform die nicht von der Obrigkeit, sondern vom einzelnen Bürger am meisten verlangt. Sie ist aber auch die Staatsform für den Staatsbürger, die am meisten gibt: Würde, Entschlussfreiheit und Verantwortungsfreude. Die Erziehung zur Demokratie ist das Heranwachsen von unveräußerlichen Werten und die persönliche Bemühung jedes Bürgers eine Weiterentwicklung seines Staates voranzutreiben. Im Prinzip wird aber die Erziehung zur Demokratie immer gleichbedeutend sein mit Leben und Vorleben demokratischer Gemeinschaft auch schon in den niedrigsten Schulstufen“.

meisten anderen Individuen ebenso eine politische Bildung haben und ihre Entscheidung mit ausreichender Information treffen²⁴. Als ein Resultat daraus, operieren demokratische Regierungen weniger als maximal effizient. Die Regierungen kommen den Interessen der Mehrheiten nicht in dem Maße nach wie sie es tun würden wenn die Individuen vollständig informiert wären.

Downs (1957, S. 148) bezeichnet das als kollektiv rational, aber Individuell irrational.

Da es keinen Mechanismus für kollektives Handeln gibt, herrscht wieder Rationalität für das Individuum.

2.3.4 Lobbying

In den vorhergegangenen Abschnitten war des Öfteren die Rede von Vermittlern oder Lobbyisten. Für Downs sind Lobbyisten folgendermaßen in einer Demokratie aufgestellt:

Ein Lobbyist muss die regierende Partei überzeugen, dass seine Politik genau die ist, die die meisten anderen Wähler ebenfalls bevorzugen. Somit muss ein Lobbyist noch mehr Informationen haben als ein Wähler. Er will die Partei überreden genau seine Politik anzustreben, denn diese bringt für ihn das Maximum an Nutzen. Aber alle Informationen zu erlangen, die das politische Umfeld mit sich bringen, kann kostspielig werden. Nur wenige haben genug Zeit und Geld sich in allen Bereichen der Politik zu spezialisieren, die meisten Lobbyisten spezialisieren sich daher in ein oder zwei politischen Feldern. Dieses Verhalten ist rational, solange Politik sich in einem Ausmaß beeinflussen lässt. Umgekehrt können nur wenige Experten aber Regierungen in politischen Feldern unter Druck setzten. Für die paar Lobbyisten ist der Einfluss den sie ausüben können ziemlich hoch, und sie erzielen dadurch ein großes Einkommen (Nutzen), wenn sie diese Information direkt an die Parteien herantragen. Die Lobbyisten üben so gerne Macht direkt auf die Produzenten Seite (Politik-Seite) aus, und nicht auf die Konsumenten Seite (Wähler- Seite), da das lukrativer für sie ist²⁵.

²⁴ Vgl. Downs (1957, S. 148)

²⁵ Ebd. S.150

Wählern reicht es Informationen zu bekommen die ihren Nutzen über ihre Kosten stellen. Alle tiefgründigen Informationen würden enorme Kosten nach sich ziehen, und dass wäre irrational für die Wähler.

Parteien profitieren immer von sogenannter Informationsbeschaffung, und sei es nur, dass sie wissen was ihre Wähler wollen, oder was ihre Wähler glauben das sie wollen. Gut informierte Lobbyisten schließen diese Lücke, und sparen den Parteien viel Geld und bringen ihnen Stimmen.

Zusammengefasst behauptet Downs (1957, S. 148) somit, das Lobbying effektiv in einer Demokratie existiert, weil alle Betroffenen sich rational benehmen, die Ausbeuter, die Ausgebeuteten und die Regierung.

Er geht allerdings nicht auf die unterschiedlichen Gruppierungen, die Lobbyismus mit sich bringt, ein. Seien es die Gewerkschaften (Arbeitgeber, Arbeitnehmer), wirtschaftlich interessierte Gruppen, Verbände und Vereine die politisch mitgestalten wollen.

2.4 Resümee und Kritik

Downs (1957) beschreibt rationales Verhalten in einer Demokratie damit, dass demokratische Politik dominiert ist von nicht immer rationalen Einflüssen. Tatsächlich zeigt er, dass Menschen rational, auf die Lebensanforderungen in einer Welt mit unvollkommener Information ansprechen. Teilnahmslosigkeit während der Wahlen, die Verlagerung in ein Zweiparteiensystem, der Anti Konsumenten bias (Lobbying) und das ignorieren von Wählerwünschen der Regierungen können alle damit erklärt werden, dass unvollständige Information in einer großen Demokratie herrscht.

Downs (1957) gibt sich in diesem Artikel nicht damit zufrieden, dass Regierungen nur an der maximalen Wohlfahrt interessiert sind. Seine Theorie besagt auch, dass die gemachte Politik auch von Eigeninteressen wie Einkommen, Macht und Prestige abhängt. Die Methoden, die Ziele zu erlangen mögen in Demokratien, Totalitären Staaten oder in Königsrepubliken verschieden sein. Es kann nicht nur eine Theorie geben die alles gleichzeitig erklären kann. Wie Regierungen Entscheidungen über ihre Politik treffen hängt

von der Natur grundlegender Machtbeziehung zwischen der regierenden Partei und der beherrschten Bevölkerung in einer Gesellschaft ab.

Aus diesem Grund müsste für jede Art von Staatsaufbau eine eigene Theorie entwickelt werden.

Daher ist Down's Theorie nicht als allgemeingültig zu sehen, sondern kann als ein Ansatz gesehen werden, um das Verhalten aller Akteure in einer Demokratie zu verstehen.

Die Theorie des rationalen Wahlverhalten von Downs (1957) wird von zwei Thesen bestimmt: auf der einen Seite sind die politischen Parteien ständig um Stimmenmaximierung bemüht, auf der anderen Seite existiert jedoch auch ein Eigennutzenaxiom bei den Wählern. Wahlen sind die zentralen Tauschplätze einer Demokratie.

Die Wähler in dem Modell sind rational, das heißt, jeder gibt derjenigen Partei die Stimme die für ihn am nützlichsten ist. Er wählt somit jene Partei die das höchste Einkommen verspricht. Dieser Faktor ist primär für seine Wahl entscheidend, aber er wählt nicht nur nach den zukünftigen Versprechungen den zu erwarteten Nutzen durch eine Partei, sondern auch nach der vergangenen politischen Periode. Allerdings sind die Wähler um rational entscheiden zu können meist zu wenig informiert über die Arbeit und die Ideologien der Partei, noch wissen die Wähler oft selbst nicht was sie wollen, wie sie ihren Nutzen durch die gemachte Politik maximieren könnten. Das rationale Individuum wird immer darauf achten, vor jeder Stimmabgabe eine Kosten-Nutzen-Bilanz zu ziehen. Um diese zu berechnen sind allerdings Aufwendungen für die Beschaffung von Informationen notwendig. Wenn diese Informationsbeschaffung mehr Kosten verursacht, als das eine gewonnene Wahl Nutzen für das Individuum bringt²⁶, ist es irrational zu wählen, und der Wähler bleibt dem Wahllokal fern. Dabei kommt noch hinzu, dass der Wähler bei der Stimmabgabe gar nicht weiß, ob diese für ihn eine Nutzenmaximierung darstellt, und ob seine gewünschte Partei dann tatsächlich die Regierung stellt. Wahlen sind in einer Demokratie ein Prozess, indem alle Wähler und Parteien in regelmäßigen Abständen miteinander konkurrieren und kommunizieren.

²⁶ Vgl. Kapitel 3.2

Downs (1957) setzt gut Akzente und interessante Zusammenhänge zwischen der gemachten und geforderten Politik, einer Partei und dem Wähler. Dabei unterscheidet er allerdings nur sehr wenig zwischen den verschiedenen Wählertypen, und geht nicht von den Stammwählern oder sonstigen sozialen und nicht rationalen Faktoren aus. Diese bestimmten Faktoren werden erst später mit dem rationalen Wählermodell verbunden.

In der Literatur der American Political Science Review (APSR) wurde und wird über die Theorien von Downs (1957) diskutiert, sowie verschiedenste Argumentationen weiterentwickelt und verworfen. In den folgenden Kapiteln wird auf einige dieser Artikel näher eingegangen.

3 Das Modell – Betrachtung der einzelnen Faktoren

Nach dem das allgemeine Modell nach Downs erklärt wurde, und im Anschluss eine Studie über die Relevanz des rationalen Wählermodells vorgestellt wird, werden in diesem Kapitel die einzelnen Faktoren des Modells genauer erklären. Riker und Ordeshook (1968) entwickelten das Modell nach Downs (1957) weiter und stellten und einen mathematischen Terminus auf. Dieser soll verdeutlichen, dass das Model des rationalen Wähler ein Paradox ist. Die Autoren der darauf folgenden Artikeln, die eine Weiterentwicklung und Prüfung des rationalen Wählermodelles vornehmen²⁷, beziehen ihre Grundberechnung aus den Gleichungen 1 und 2.

Die Gleichung 1 zeigt die Standartformulierung

$$R=(BP)-C$$

Gleichung 1

Wobei R das Nutzeneinkommen ist, wenn ein Individuum wählen geht.

BP ist die Wahrscheinlichkeit das die eigene Stimme entscheidend ist mal der erwartete Nutzen den der Wähler hat wenn der gewünschte Kandidat/Partei gewinnt, minus der erwartete Nutzen des weniger präferierten Kandidaten.

Anders ausgedrückt ist (BP)-C der Nettonutzen des Wählers.

C sind die Kosten die beim Wählen entstehen.

Bei einer Population von 100 Millionen Wähler, behauptet Downs dass P mit $1/100.000.000$ anzusetzen sei. Aus dieser Berechnung würde automatisch jedes beliebige C, R negativ machen. Damit hätte der Wähler keinen Nutzen mehr wählen zu gehen, und niemand würde jemals wählen gehen. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass ein Individuum mit seiner Stimmabgabe den Wahlausgang bei einer dementsprechend großen Wahl entscheidend, wird unendlich klein. Daher wäre es irrational zur Wahl zu gehen.

Aber warum gehen dennoch so viele Mensch zur Wahl? Der Versuch dieses Paradox zu lösen, liegt in der Betrachtung und eventuell in der Erweiterung des Rationalen Wähler Modells. Entweder die Individuen überschätzen ihren

²⁷ Das Experiment von Blais und Young (1999) welches in Kapitel 4 beschrieben wird, verwendet diese Berechnung ebenfalls.

wahren Einfluss, was aber der Rationalitätstheorie widersprechen würde, oder es existiert ein zusätzlicher Nutzen, der mit dem Akt des wählens zusammen hängt. Ein Versuch ist die erweiterte Formulierung die von Riker und Ordeshook (1968) durchgeführt wurde. Sie impliziert den Faktor D²⁸.

$$R=(BP)-C+D$$

Gleichung 2

Wobei D , wie in Gleichung 2, der Nutzen der Stimmabgabe selber ist (Pflichtgefühl, Gewissen usw.)²⁹. Dieser Nutzen ist unabhängig vom Ergebnis.

Downs (1957) hat ebenfalls die Ideologie und damit D in seine Überlegungen mit einbezogen. Allerdings hat er sich bei der Wählerentscheidung rein auf die Erhaltung der Demokratie und damit auf einen längerfristigen Nutzen gestützt. Andere soziale Faktoren hat er außer Acht gelassen. In der Studie von Blais und Young (1999) wird im nächsten Kapitel gezeigt, welchen Einfluss der Faktor D auf die Entscheidung hat, wählen zu gehen.

3.1 Wahrscheinlichkeit dass die Stimme entscheiden sein kann

Die Wahrscheinlichkeit dass eine Stimme bei einer großen Anzahl an Wähler, wahlentscheidend sein würde, ist nahezu Null³⁰. Laut rationalem Wählermodell gehen Menschen ehre zu Wahl, wenn sie glauben, die Abgabe der Stimme würde für den Wahlausgang entscheidend sein. Wenn der „falsche Kandidaten“ gewinnt, würde es für sie einen großen Nutzenverlust bedeuten. Diese Betrachtung teilt Blais (2000) nicht. Er behauptet, dass diese Theorie schon vor dem rationalen Wählermodell gehalten hat, und somit kein Faktor ist, der nur der Rationalität zu zuschreiben sei. Aus dieser Einsicht heraus, hat der Faktor P, der im rationalen Wählermodell seine Berechtigung hat, eine große Bedeutung. Viele Studien welche rein die Wahlbeteiligung untersuchen, habe diesen Faktor eben nicht und lassen die Absicht, dass jemand zu Wahl geht, weil seine Stimme entscheidend sein könnte außer Acht.

²⁸ Vgl. Riker und Ordeshook (1968)

²⁹ Siehe Kapitel 3.3

³⁰ Ebd.

3.1.1 Berechnungen von P

Welche Variablen herangezogen werden um P zu berechnen ist umstritten. Allerdings ist egal welche Herangehensweise genommen wird, P wird mit wachsender Wähleranzahl immer kleiner. Im Anschluss werden zwei Berechnungen, die von den bereits erwähnten $1/N$ (N ist die Anzahl der Wahlbeteiligten für eine bestimmte Wahl) abweichen, dargestellt, um Beispiele zu geben wie verschiedene Ansätze gesucht werden um eine genaue Betrachtung des rationalen Wählermodells mit dem Faktor P zu erlangen.

- Bei einer großen Anzahl an Wählern ist es sehr unwahrscheinlich, dass eine Stimme die Wahl entscheidet. Bei einem Zweiparteien System hat eine Stimme eine Auswirkung auf die Wahl wenn:
 - ✓ Die Wahl aller anderen Wähler sich genau auf die zwei Parteien aufteilen und so eine 50:50 Entscheidung heraus kommen würde, und die eine zusätzliche Stimme des Wählers die Stimme entscheidet³¹.
 - ✓ Eine Partei genau um eine Stimme verlieren würde³².

P_1 , P_2 sind die Wahrscheinlichkeiten, dass einer der 2 Möglichkeiten eintritt.

Wenn die bevorzugte Partei eine 50:50 Chance hat die Wahl zu gewinnen, und sollte die erste Wahl unentschieden enden, dann wäre die Wahrscheinlichkeit das eine einzige Wählerstimme, die Wahl über die bevorzugte Partei entscheiden würde mit

$$P = P_1 + \left(\frac{1}{2}\right)P_2$$

Gleichung 3

gegeben. (siehe Gleichung 3)

³¹ Vgl. Rosen und Gayer (2008, S. 111 f) Diese Theorie wird auch als Median-Voter Theorem beschrieben. Der Median Wähler ist jener Wähler dem seine Präferenzen genau in der Mitte von allen anderen Wähler liegen. Bei einer natürlichen Rangordnung wie das Rechts- Links Spektrum von Parteien, hat er seinen bevorzugte Präferenz genau in der Mitte.

³² Vgl. Mueller (2003, S. 304 f)

- Bei einem rationalen Wähler fällt die Entscheidung, ob er wählen gehen soll oder nicht, bei der Wahrscheinlichkeit ob seine Stimme die Stimmengleichheit brechen würde. Er weiß dass diese Wahrscheinlichkeit nahe 0 liegen muss. Wenn p die Wahrscheinlichkeit ist, dass die präferierte Partei aufgrund der Stimmabgabe gewinnt, und $(1-p)$ die Wahrscheinlichkeit ist, dass genau die andere Partei gewinnen würde, dann wäre P wie in Gleichung 4 ersichtlich so zu berechnen:

$$P = \sqrt{Np(1-p)} \quad \text{Gleichung 4}$$

Auch in diesem Fall wird P unendlich klein bei wachsenden N .

Es gibt noch andere Methoden P zu berechnen, aber alle haben gemeinsam, dass die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme wahlentscheidend ist, bei wachsender Anzahl von Wahlberechtigten bei einer bestimmten Wahl immer gegen 0 geht.

3.1.2 Wird P benötigt

Wien in der Studie von Blais und Young (1999) untersucht Blais (2000, S. 83) die zentrale Frage nach P . Er befragt 108 Wähler in der Gegend von Montreal ob sie auch wählen gehen würden, wenn sie wüssten, dass es absolut keine Chance gibt, dass ihre Wahlstimme entscheidend sein würde. Nur 2 Wähler antworteten auf die Frage, dass sie dann nicht wählen gehen würden. Die Erklärungen warum die Individuen dennoch zur Wahl gehen würden, waren: Fünf Teilnehmer gaben an, dass ihnen P egal wäre, drei meinten, dass ihre Stimme die Abstände verringern würden, eine meinte sogar, dass es nie sicher ist, ob die eine Stimme entscheidend sein würde oder nicht. Anzumerken ist allerdings, dass ein Fünftel aller Befragten, anscheinend die Frage nicht verstanden haben, und keine Antwort gegeben konnten.

Auf die Frage ob sie eher wählen gehen, wenn die Wahl knapp auszugehen scheint, gaben immerhin 23 Prozent aller Befragten an, dass sie wahrscheinlich eher zur Wahl gehen würden. Die Begründungen dafür fanden die Befragten darin, dass ihre Stimme mehr Gewicht, aussagekräftiger und mehr entscheidender sein würde (welches genau die Definition von P widerspiegelt).

Aber genau diese Gruppe würde auch wählen, wenn ihre Stimme nicht entscheidend sein würde, dies lässt die Frage offen, ob der entscheidende Faktor wirklich P oder doch D ist!

Blais (2000, S. 55 ff.) geht noch weiter und will herausfinden wie klein sich die Menschen P vorstellen. Dabei wurden Studenten gefragt wie hoch sie P einschätzen würden. Dabei wurden 8 Möglichkeiten angegeben, angefangen von einer Chance 1:10 bis 1:100.000.000. Die Studenten haben sich nur ein wenig überschätzt, was aber auch auf die hohe Ausbildungsstufe zurückzuführen sei. Und wenn Studenten vor einen Vortrag über das rationale Wähler Modell hörten, dann ist ihre Schätzung nach P um 20 % geringer als sonst. Aus zwei verschiedenen Samples (Quebec 1995 und British Columbia 1996) folgte, dass fast die Hälfte der Wähler dennoch nicht realisieren, dass die Wahrscheinlichkeit, dass ihre Stimme die Wahl entscheidet nahezu Null ist³³.

3.1.3 Resümee

Es stellt sich die Frage ob P überhaupt für das rationale Modell herangezogen werden soll. Viele Menschen überschätzen ihre Wahrscheinlichkeit sehr, dass ihre Wahl entscheidend sein könnte, gleichzeitig bedeutet diese Überschätzung, dass die Individuen lieber deswegen zur Wahl gehen, weil ihre Wahl ja entscheidend sein könnte. Egal wie und warum die Individuen P einschätzen, wird dieses generell immer ungenau sein. Ein Hilfsmittel und keine berechenbare Größe zwischen der Beziehung des erkennbaren Nutzens und der Wahrscheinlichkeit des entscheidenden Wählens ist es allemal. Die Menschen glauben, dass ihre Stimme mehr zählt wenn die Wahl enger auszugehen scheint. Ob der Faktor P wirklich entscheidend ist, warum jemand wählen geht oder nicht lässt sich nicht genau sagen, die Studien sind sich diesbezüglich nicht einig. Auf jeden Fall wird dieser Faktor im rationalen Wählermodell überschätzt.

³³ Dieser Effekt wird auch „Anker Effekt“ bezeichnet. Dies bedeutet, dass Menschen bei bewusst getroffenen Wahlen von vorhandenen Umgebungsinformationen beeinflusst werden, ohne dass ihnen dieser Einfluss bewusst ist. (Lexikon für Psychologie und Pädagogik, 2012)

3.2 Die Kosten des Wählens

Welche Kosten fallen an? Wie beurteilen die Individuen die verschiedenen Arten von Kosten – Informationsbeschaffung, der Weg zur Wahlurne?

Wie niedrig müssen die Kosten sein, damit es möglich ist rational zu wählen, *ceteris paribus*?

Für die meisten Menschen sind die Kosten die durch eine Stimmabgabe entstehen ziemlich klein, einige sehen darin überhaupt keine Kosten³⁴.

Auch wenn BP ziemlich klein ist, wird die Gleichung 2 positiv, weil C mit 0 anzusetzen ist. Somit ist die rationale Wahlentscheidung positiv, dies würde auch gelten wenn es wie in der Gleichung 1 kein D geben würde da $PB \geq C$ immer einen marginalen Grund ergebe, zur Wahl zu gehen. Ein kleiner Anstieg von C reduziert die Freudigkeit zur Wahl zu gehen nur marginal³⁵.

3.2.1 Entstehung der Kosten

Demokratische Länder sind bestrebt, das möglichst alle Wahlberechtigten ihre Stimme am Wahltag abgeben. Um eine große Anzahl der Bevölkerung dazu zu bringen sich für die Wahllisten registrieren zu lassen, wird von den meisten demokratischen Regierungen ein sehr leichter Weg für die Einschreibungen gewählt. Es reicht zum Beispiel das Wahlalter und einen Wohnsitz zu haben um wahlberechtigt zu sein³⁶. Auch die Wahllokale werden meist sehr dezentral und direkt bei den Wählern gestellt, damit kein großer Aufwand besteht dahin zu kommen. Und damit die Kosten der Wähler zu minimalisieren.

Wie schon in Kapitel 2.3 beschrieben, bestehen die Kosten für eine Stimmabgabe aber nicht nur bei dem Akt des Wählens sondern auch schon bei der Informationsbeschaffung. Welcher Kandidat/ welche Partei für das Individuum, bei gewonnener Wahl, den größten Nutzen haben würde.

³⁴ Vgl. Blais (2000, S. 83 ff)

³⁵ Ebd.

³⁶ Ausschlussgründe warum jemand nicht zur Wahl gehen kann, außer dem erforderlichen Wahlalter werden hier nicht angeführt.

Blais (2000, S. 84 ff.) untersucht, wie viel die Wähler bereit sind zu investieren, damit sie die bestmögliche Wahl treffen können. Bei den Wahlen in Kanada 1993 fragte er Studenten, wie schwierig es sei bei den Wahlen eine Stimme abzugeben. Nur 10 % sagten es wäre durchaus schwer oder sehr schwer. 45% sagten es sei sehr leicht und weiter 45 % sagten es sei leicht seine Stimme am Wahltag abzugeben³⁷.

Diese erhaltene Resultat ließen den Schluss zu, dass für die meisten Studenten nahezu keine Kosten beim Wählen entstehen würden, und dass für sie dieser Faktor nicht relevant bzw. wahlentscheidend sei.

Eine weitere Frage beschäftigt sich damit, ob die Studenten einen Grund sehen würden, nicht zur Wahl zu gehen. Das eindeutige Ergebnis: $\frac{3}{4}$ aller Befragten sagten, es gebe keinen Grund nicht zur Wahl zu gehen.

Alle weiteren Studien bewiesen, dass der Akt des Wählens sehr leicht sei und nicht länger als eine Stunde dauern würde³⁸.

Dies gilt aber nur wenn die vorher erwähnten Zustände gelten, das Wählen ein Akt ist, der sehr schnell und einfach zu erledigen ist, und die Registrierung für die Wahllisten unproblematisch sind. Bei steigender Dauer und aufwendiger bürokratischer Registrierung steigt auch das Kostenbewusstsein der Individuen bei der Stimmabgabe.

Der Faktor „Wetter“ wird ebenfalls in einer Studie untersucht³⁹. Das Ergebnis ist allerdings nicht sehr Aussagekräftig. Schlechtes Wetter hat demnach bei genauer Betrachtung und Analyse nur eine sehr geringe Auswirkung auf die Wählerentscheidung, zur Wahl zu gehen.

3.2.2 Resümee

Die Kosten werden von einer großen Mehrheit an Wählern gar nicht wahrgenommen oder als sehr klein empfunden. Somit ist wählen für sie rational. Selbst wenn BP sehr klein ist, so ist es dennoch Positiv, wenn $C=0$ ist.

³⁷ Vgl. Blais (2000, S. 85 ff)

³⁸ Ebd.

³⁹ Vgl. Downs (2000, S. 92 ff.)

Auch ein marginaler Anstieg von C reduziert die Wahrscheinlichkeit einer Stimmabgabe nur marginal. Zu beachten ist jedoch, dass die sich die beschriebenen Analysen auf das rationale Wählermodell stützen, die der Frage nachgeht, warum Individuen wählen gehen, und nicht warum sie nicht zur Wahl gehen.

3.3 Pflicht Wählen zu gehen

Wie viel kann man mit der Pflicht zu wählen (D) erklären, warum Individuen ihre Stimmen am Wahltag abgeben? Unbestritten ist die Tatsache, dass wenn Wählen Pflicht ist, und nichtwählen mit Strafe geahndet wird, mehr Menschen zur Wahl gehen⁴⁰.

Aber was ist, wenn wählen auf Freiwilligkeit beruht und die Pflicht daraus resultiert, weil es Freunde, Familie erwarten. Oder weil es die Staatsbürgerpflicht zu seinen scheint, und Nichtwählen von einer Art Nichtbekenntnis zur Demokratie zeugt. Macht wählen aus einem Menschen einen besseren, dem eigenen Land besser dienenden Menschen?

Blais (2000, S.94 ff.) fand heraus, dass einer von zwei amerikanischen Wählern denkt, wählen sei eine moralische Pflicht und sie würden sich schuldig fühlen wenn sie nicht ihre Stimme abgeben würden. Die Begründung liegt laut den Befragten daran, dass es ein Privileg sei in so einer modernen Gesellschaft zu leben, die es ermöglicht wählen zu gehen. Dabei wurde allerdings festgestellt, dass dieses Pflichtgefühl bei Frauen, Älteren und religiöseren Menschen ausgeprägter ist⁴¹.

Bei den anderen Wähler ist die Pflicht (D) nicht ein ausschlaggebender Grund warum sie zur Wahl gehen. Bei dieser Gruppe sind die Faktoren B, P und C als Entscheidungsgrund zu berücksichtigen.

Der Faktor D ist allerdings dehnbar und kann in verschiedene Pflichten aufgegliedert werden. Er wird definiert durch die Erfüllung der Pflichten

⁴⁰ In Ländern wie in Belgien wo nichtwählen mit einer Geldstrafe sanktioniert ist die Wahlbeteiligung sehr hoch. Vgl. Filmaier (2007)

⁴¹ Vgl. Downs (2000, S. 98)

gegenüber dem Staat, der Familie, den Freunden oder der Erhaltung der Demokratie⁴².

Zusammengefasst kann gesagt werden, Wählen ist nicht nur ein Recht sondern auch die Pflicht für jeden wahlberechtigten Bürger eines Landes. Und die Tatsache, dass in einer modernen Gesellschaft jeder seine Stimme abzugeben hat um seine Meinung zu äußern, hat die Auswirkung, dass jedes wahlberechtigte Individuum als Pflicht empfindet, wie alle anderen Wahlberechtigten zu wählen. Dieses Pflichtgefühl, seine Stimme am Wahltag abzugeben, ist aber nicht bei jedem gleich ausgeprägt und erklärt nur einen Teil der Wahlbeteiligung. Es muss auch berücksichtigt werden, dass in verschiedenen Ländern, verschieden stark ausgeprägte Pflichtgefühle herrschen⁴³.

Aus diesen Betrachtungen heraus, ist der Faktor D ein sehr nützliches Hilfsmittel das rationale Wählermodell zu erklären, und ein positives D macht die Gleichung 2 eher positiv, und wirkt sich somit auf die Wahlentscheidung aus. Im Kapitel 4 wird unter der Betrachtung einer Studie der Faktor D noch einmal genauer betrachtet um herauszufinden, welche Relevanz dieser implizierte Faktor auf das rationale Wählermodell hat, und ob eventuell genau dieser Faktor D die Theorie rettet.

⁴² In Kapitel 5.2 wird D noch weiter definiert.

⁴³ Vgl. Filzmaier (2007); in den Osteuropastaaten sind nach der Transformation zur Demokratie die Wahlbeteiligung sehr hoch gewesen, später wieder gesunken.

4 Ein Experiment des Rationalen Wählermodells

Als Erklärungsmodell des rationalen Wählermodell wird wie schon erwähnt, das Experiment von Blais und Young (1999), welches bei den Kanadischen Wahlen 1993 durchgeführt wurde, hergezogen. Dabei wurden Studentengruppen zweier Universitäten aus zwei verschiedenen Gegenden (Montreal und Quebec) als Stichprobe untersucht. Diese Studie hatte bis zu diesem Zeitpunkt das größte Sample mit insgesamt 1.459 beobachteten Studenten. Die Untersuchung der Theorie des rationalen Wählerparadoxes richtet sich an Studenten aus verschiedener Studienrichtungen (Soziologie, Wirtschaftswissenschaften und Politikwissenschaft) der zwei ausgewählten Universitäten. Außerdem ließen die Autoren Panel Kontrollgruppen mit einfließen, um der Studie eine bessere Aussagekraft geben zu können. Insgesamt wurden in dieser Studie zehn verschiedene Gruppen untersucht.

4.1 Die Vorgangsweise

Die Autoren teilten den fünf Panelgruppen (Group 1,2,6,7 und 9) drei Fragebögen zu verschiedenen Zeitpunkten (Q1 am Anfang des Wahlkampfes, Q2 zwei Wochen vor der Wahl, Q3 nach der Wahl) aus. Zwei von den Gruppen (Group 2 und 6) hatten vorher eine kurze Einführung über das rationale Wähler Paradox bekommen(siehe dazu Abb. 4).

Vier von den fünf verbleibenden Gruppen (Group 3, 5, 8 und 10) wurden erst nach der Wahl mittels eines Fragebogens befragt. Die verbliebene Gruppe (Group 4) wurde wie die zwei anderen Gruppen (Group 2 und 6) ebenfalls vor der Wahl über die Theorie des rationalen Wahlmodells aufgeklärt. Diese Gruppe erhielt nur einen Fragebogen nach dem Wahltag. In Abbildung 4 wird demonstriert wie die Autoren die Gruppen und die Zeitpunkte gewählt haben, und wie viele Studenten zu jedem Zeitpunkt die Fragebögen beantwortet haben.

	Group 1	Group 2	Group 3	Group 4	Group 5	Group 6	Group 7	Group 8	Group 9	Group 10
Location	Montreal	Montreal	Montreal	Montreal	Montreal	Western	Western	Western	Western	Western
Course	Socio	Politics	Econo	Econo	Politics	Politics	Politics	Politics	Econo	Econo
Design:										
Questionnaire 1 (early campaign)	O ₁ (155)	O ₁ (121)				O ₁ (280)	O ₁ (220)		O ₁ (67)	
Presentation		X		X		X				
Questionnaire 2 (late campaign)	O ₂ (142)	O ₂ (97)				O ₂ (224)	O ₂ (192)		O ₂ (70)	
Questionnaire 3 (post-election)	O ₃ (134)	O ₃ (67)	O ₃ (50)	O ₃ (35)	O ₃ (46)	O ₃ (189)	O ₃ (156)	O ₃ (118)	O ₃ (49)	O ₃ (145)
Panel	(99)	(51)				(113)	(94)		(38)	

Abbildung 4: Forschungsanordnung: Die Zahlen sind die Anzahl der Studenten die die Fragebögen beantwortet haben; Das Panel zeigt, wie viele Studenten alle drei Fragebögen beantwortet haben. (Blais & Young, 1999) S.42

Die drei aufgeklärten Gruppen (in der Abbildung 4 mit X gekennzeichnet) bekamen eine allgemeine Information über das rationale Wählermodell. Dabei wurde der Vortrag möglichst neutral gehalten, um die eventuelle Einflussnahme gering zu halten. Es wurden dabei circa 10 Minuten aufgewendet um das Wählerparadox zu besprechen und zu erklären. In dieser Zeit wurde über das Paradox informiert, dass es nicht klar sei warum Menschen wählen gehen. Außerdem wurde kurz über die Kosten- Nutzen Frage der Individuen bei einer getätigten Wahl aufgeklärt. Dieser Nutzen zeige sich jedoch nur wirksam, wenn diejenige abgegebene Stimme auf eine Wahl entscheidend wirken würde. Die Wahrscheinlichkeit, dass diese Tatsache eintritt sei bei einer großen Zahl an Wähler allerdings eher klein. Bei dem Vortrag wurde aber der Faktor P^{44} nicht weiter definiert oder berechnet.

In der Präsentation wurde weder positiv noch negativ über die Theorie des rationalen Wählermodell noch des Wahlvorganges gesprochen. Das Ziel der Beobachtung dieser Gruppen war es, herauszufiltern, ob die Vorstellung des Modells Auswirkungen auf die Wähler hat. Anschließend kam es zur Debatte ob die Theorie zu berichtigen oder zu widerrufen sei.

⁴⁴ Wurde bereits in Kapitel 3.1.1 beschrieben

Die Fragen zu den Befragungszeitpunkten (Q1, Q2 und Q3) richteten sich nach der Intention wählen zu gehen. Außerdem wurden spezielle Fragen über die Wahrscheinlichkeit, dass die Stimme entscheidend sein kann, über mögliche Kosten und den erwarteten Nutzen, wann wenn die Stimme entscheidend sein würde befragt. Anzumerken ist, dass diese Studie der Autoren die erste war, die Menschen nach der erkennenden Wahrscheinlichkeit von einer bestimmten Wahl befragten. Für die Analyse verwendeten die Autoren das Grundmodell von Riker und Ordeshook (1968) welches im vorhergegangenen Kapitel bereits beschrieben worden ist.

Die Autoren sammelten aber auch Informationen über andere demografische Variablen. Sie untersuchten ebenfalls, ob für die Studenten ein generelles politisches Interesse und/ oder des Wahlkampfes haben, eine Stimmenabgabe wahrscheinlicher machen würde. Außerdem ob Parteien, oder soziologische Faktoren wie Pflichtgefühl, Zynismus und sozialer Druck eine Auswirkung auf das Wahlverhalten der Studenten nachweisbar sein würden. Welches die Definition des Faktor D im rationalen Wahlmodell ist.

4.2 Das Ergebnis

Die Nullhypothese H_0 dieser Studie lautet:

Obwohl die Personen über das rationale Wählermodell aufgeklärt wurden, hat es keinen Effekt auf die Wahlentscheidung (ob jemand zur Wahl geht oder nicht).“(siehe Gleichung 5)

$$H_0: u = 0$$

Gleichung 5

Wobei u der erwartete Effekt der Präsentation ist .

Die Alternativhypothese H_A ist: Die aufgeklärten Gruppen würden die Irrationalität erkennen und der Wahl fern bleiben. (siehe Gleichung 6)

$$H_A: u \neq 0$$

Gleichung 6

Die Definition der abhängigen Variable wurde mit der Tatsache ob ein Proband wählen geht oder nicht gewählt. Das generelle Wahlverhalten aller Probanden

die zur Wahl gegangen sind war 68 %, und im Vergleich zur nationalen Rate von 70% Wahlbeteiligung etwas geringer. Die 3 „aufgeklärten“ Gruppen hatten eine Wahlbeteiligung von 70%, und bei den Kontrollgruppen waren es 67 %.

Es zeigte sich also, dass die beobachteten Gruppe und die Panel Gruppen nicht gleich waren. Verschiedene Variablen hatten einen Effekt auf das Ergebnis.

- Politisches Interesse: Das allgemeine Interesse an Politik wurde durchschnittlich mit 0,7 bewertet (Skala 0-1). Wobei es signifikante Unterschiede gab. Gruppe 1, die soziologischen Studenten aus Montreal hatten eine sehr geringes Politisches Interesse mit nur 0,48. Im Gegenzug zu den politikwissenschaftlichen Studenten der Gruppe 2 aus Montreal mit 0,85. Diese Gruppe wurde auch über das rationale Wählermodell aufgeklärt.
- Westgefälle⁴⁵: Wahlbeteiligung im Westen war deutlich geringer 59% zu dem anderen Sample mit 85%
- Parteien Identifizierung: 66% fühlt sich einer Partei verbunden. Somit sollte diese Gruppe eher bereit sein zu wählen.
- Früheres Wählen: Es existiert auch so eine Art „Brauch“ oder eine Art „Lerneffekt“ beim Wählen. Individuen, die bei der letzten Wahl waren, sind eher bereit zur nächsten Wahl zu gehen. 71 % der Probanden waren bei der letzten Wahl ebenfalls dazu bereit ihre Stimme abzugeben.
- Panel - Bewusstseinsbildung: 5 Gruppen wurden dreimal vor der Wahl befragt, die anderen wurden erst nach der Wahl befragt. Das Ergebnis war, dass bei den Panel Gruppen die Wahlbeteiligung mit 71% höher, als bei den anderen Gruppen mit 64% gemessen wurde. Dies lässt daraus

⁴⁵ Vgl. Blais und Young (1999, S. 44) West Gefälle: In Kanada gibt es verschieden Arten in das Wählerregister eingeschrieben zu werden. Während in Montreal jeder automatisch in Wählerregister aufgenommen wird, müssen alle Wahlberechtigten in Quebec sich selber eintragen. Außerdem sind in Quebec viele Studenten von anderen Regionen, die sich mit der Wahl eher nicht angesprochen fühlten. Während 2 Wochen vor der Wahl 95% der Probande in Montreal registriert waren war es im Westen nur 81%.

schließen, dass die Gruppen sensibilisiert wurden auf das Thema „Wahlen“.

Bei der multivarianten Analyse kam heraus, dass alle genannten Variablen signifikant waren. Früheres Wählen, Parteizugehörigkeit, politisches Interesse und der Panel Effekt waren alle positiv signifikant. Negative Auswirkungen auf das Wahlverhalten hatten das Westgefälle sowie auch der Vortrag über das rationale Wählermodell. Bei dieser Betrachtung konnten die Autoren beweisen, dass die Präsentation des rationalen Wahlparadox die Wahlbeteiligung um 7 % (0,5 Level signifikant) reduzierte. (siehe Abbildung 5)

Table 2. The impact of the presentation on turnout: All respondents

Variables	Logit coefficient	SD	Impact
Presentation	-0.42**	.21	-.07
Past vote	+1.21***	.18	+.24
Party attachment	+0.73***	.17	+.13
Western	-1.51***	.03	-.25
Political interest	+1.17***	.33	+.21
Panel	+0.66***	.18	+.12
Constant	-0.44	.29	

Adjusted pseudo $R^2 = .30$. Percent correct prediction = 73.70%. N = 848.

* Significant at the .10 level (one-tailed test).

** Significant at the .05 level (one-tailed test).

*** Significant at the .01 level (one-tailed test).

Abbildung 5: Testergebnis über den Einfluss der Präsentation. (Blais & Young, 1999) S.45

Die Anzahl an Wählern lag bei den „aufgeklärten“ Gruppen bei 70%, ohne den Vortrag wäre sie bei 77% gewesen. Da die Rate der „heutigen“ Wahl auch die nächste Wahl beeinflussen wird, wird der Vortrag auch das zukünftige Wahlverhalten beeinflusst, so die Behauptung der Autoren. Somit musste H_0 verworfen werden, wobei der Effekt doch sehr gering ausfiel.

Erklärung des Präsentation Effektes:

Die Autoren untersuchten in Folge, auf welche Möglichkeiten die Aufklärung über das rationale Wählermodell, die Probanden beeinflussen haben könnte.

Einerseits veränderte die Präsentation die Auffassung der verschiedenen rationalen Faktoren wie Kosten und die Wahrscheinlichkeit der ausschlaggebenden Stimme des Wählens, und andererseits änderte sich die Einstellung zur Wahl. Die Studenten wussten zwar nicht wie klein die Wahrscheinlichkeit ist, dass die eigene Stimme wahlentscheidend (P) sein könnte, aber durch den Vortrag bekamen sie eine Ahnung, dass es sehr unwahrscheinlich war, dass ihre Stimme entscheidend sein würde. Und sie wussten auch dass es Kosten verursacht, wählen zu gehen. Kosten wie Zeit, Informationseinholung, Registrierung und der Wahlgang selber. Vorher hatten einige Studenten nie über diese Faktoren nachgedacht, so die Argumentation der Autoren.

Das Ergebnis im Bezug auf das rationale Wählerverhalten ergab, dass es keinen Effekt gab, dass die Wähler aufgrund der Tatsache das Wählen irrational sei, nicht zur Stimmabgabe gehen würden. Der Nutzenfaktor der Wähler, welchen er in seiner Wahl sieht, blieb aber gleich. Nach genauer Betrachtung der Auswertung sahen die Autoren nun H_0 bestätigt.

Die Präsentation ließ aber die erkennende Wahrscheinlichkeit, dass die Stimme entscheidend sein würde, geringer werden, und den Kostenfaktor höher. Diese zwei Faktoren können jedoch nur einen kleinen Teil erklären, warum weniger Studenten zur Wahl gegangen sind⁴⁶.

Einen weitaus größeren Effekt hatten die „nicht – rationalen“ Faktoren. Ein Teil der Studenten die nicht zur Wahl gegangen sind, taten dies nicht wegen der Irrationalität, sondern weil die generelle Einstellung durch die Präsentation geändert wurde.

Die Präsentation veränderte folgende „nicht – rationale“ Faktoren: Wichtigkeit, Pflicht und Schuldbewusstsein.

Diese Faktoren wurden aufgrund der Wahl stark reduziert. Der Soziale Druck (gesellschaftliche Pflicht in einer Demokratie) wählen zu gehen, der durch die Familie oder Freunde erzeugt wurde, wurde vermindert, da die Stimmabgabe jedes einzelnen durch die Präsentation weniger wichtig für den Wahlausgang angesehen wurde. Es reduzierte auch die Freude und die Einfachheit des

⁴⁶ Ebd. S.47 f.

Wählens, in Bezug auf den Wahlhergang selber. Außerdem wurde die klassische Argumentation reduziert, dass Wählen in einer Demokratie Pflicht sei. All diese Faktoren waren signifikant⁴⁷.

Die Untersuchung ergab allerdings keine Signifikanz auf die Einstellung gegenüber der Politik. Die Probanden änderten ihre Meinung über ihre Politikeinstellung nicht.

Zusammengefasst lassen sich die „nicht- rationalen“ Faktoren, in Abhängigkeit auf ihren Effekt aufgrund der Präsentation des rationalen Wählermodells, in drei Gruppen aufteilen:

- Pflicht (Wichtig, Pflichtbewusstsein, Demokratie): stärkster Effekt
- Sozialer Druck (Familie, Freunde) starker Effekt
- „Zynismus“ (politisch, keine Veränderungen, zu viele Wähler) wenig Effekt auf das Wahlverhalten eines Individuen

4.3 Resümee des Experiments

Die betrachtete Studie darf allerdings nicht allzu genau genommen werden, da die Personen nicht zufällig ausgewählt wurden, und es sich um Studenten handelte. Die Ergebnisse wurden auch nur für eine Wahl untersucht. Auch wurden andere Faktoren wie die verschiedenen politischen Kulturen nicht beachtet.

Trotzdem lässt sich eine Tendenz feststellen, da das Sample groß genug ausgewählt wurde und robust war.

Einerseits veranlasste eine zehn minütige Präsentation über das rationale Wählermodell einen beträchtlichen Prozentsatz der Studenten am Wahltag nicht ihre Stimme abzugeben. Damit konnten die Autoren beweisen, dass das Modell nicht zu vernachlässigen sei. Wenn das Modell von Anfang an als irrelevant vorgestellt worden wäre, hätte es keine Auswirkungen auf das Ergebnis gehabt.

⁴⁷ Ebd. Table 4 S.49

Andererseits ließen die genau betrachteten Resultate den Schluss zu, dass die Aussage gemacht werden müsse, dass das reine rationale Wahlmodell zu entwerfen sei. Der größte Teil der Studenten ging am Wahltag zur Stimmabgabe. Das zeigt, dass Studenten nicht in Kosten - Nutzen Begriffen denken.

Der Hauptgrund warum Studenten später nicht wählen gegangen sind, war eher ein Grund der exogenen Effekte wie vermindertes Pflichtgefühl, den geringeren sozialer Druck und nicht die Tatsache des rationalen Wählermodells, dass es irrational sei. Diese Studie macht deutlich, dass das Modell nicht alles erklären kann, aber gewisse Effekte ersichtlich sind.

5 Andere Ansätze zur Wahlberechnung

5.1 Minimax-Modell

Diese Methode ist eine Entwicklung die versucht, das rationale Wählermodell und seine Irrationalität zu lösen. Bei der Minimax- Berechnung wird von der Annahme ausgegangen, dass nicht der größtmögliche Nutzen, sondern ausschließlich der vertretbare Nutzen anzustreben ist. Das Modell baut daher auf eine „Strategie“ des geringsten Bedauerns auf⁴⁸.

Der Wähler will durch seine Stimme die Wahl entscheiden, und verhindern dass die andere Partei gewinnt. Er will auch seinen erwarteten Verlust vermindern, wenn die konkurrierende Partei gewinnt. Bei dieser Theorie geht es nicht nur um die rationale Entscheidung, sondern auch um die persönliche Enttäuschungsminimierung, weil sich das Individuum bei einem Sieg der anderen Partei nicht vorwerfen will, dass er der Wahl ferngeblieben ist, und einen anderen Wahlausgang entscheiden hätte können.

Die Wahrscheinlichkeit, dass genau seine Wahl entscheidend ist, ist zwar ziemlich klein, aber positiv. Doch die Individuen wollen sich nicht mit Wahrscheinlichkeiten herumschlagen. P ist aber eine Wahrscheinlichkeit die alle gleichermaßen haben, die sich entschließen zur Wahl zu gehen. Wenn ein Individuum annimmt, dass die Wahl knapp ausgeht, oder sich in eine Richtung entscheiden wird, dann kann es versuchen durch seine Stimme Einfluss auf das Ergebnis auszuüben. Damit entscheidet wieder jeder selbstständig.

Somit kann angenommen werden, dass jedes Individuum eine Entscheidungsstrategie wählt die nicht jedes mögliche Ergebnis gleich bewertet. Dies wird auch in der Minimax – regret Strategie⁴⁹ angewendet.

⁴⁸Vgl. Blais (2000, S. 5 f) und Ferejohn und Fiorina (1974, S. 525 ff)

⁴⁹Vgl. Ferejohn und Fiorina (1974); Alle Wähler treffen ihre Entscheidung Gleichzeitig.

5.1.1 Minimax-Berechnung

Unter der Entscheidungsregel des geringsten Bedauerns, berechnet der Wähler den aktuellen Gewinn für jede gewählte Strategie und die zu diesem Zeitpunkt möglichen Parteien.

Auch das Bedauern, der Verlust den jemand haben würde, wenn die konkurrierende Partei gewinnt⁵⁰, wenn er seine Stimme nicht abgeben würde, wird in die Überlegung mit einbezogen.

Der Wähler entscheidet sich dann für die Alternative die ihm das Bedauern reduzieren würde.

Diese zweite Wahl ist aber nicht die dominierende Strategie. Die Entscheidungsregel besagt, entweder du wählst deine beste Strategie oder du wählst gar nicht.

Es gibt also zwei Strategiemengen:

S_1 = das Ergebnis der Wahl, unabhängig was der Wähler gewählt hat

S_D = Die Stimme ist ausschlaggebend. Die Stimme des Individuums ergibt den Sieg von dessen präferierten Kandidaten/Partei wenn er durch seine Wahl den Gleichstand brechen würde oder er dadurch eine Stichwahl herbeigeführt hätte. Die Partei muss diese Stichwahl dann gewinnen. Wenn das Ergebnis unabhängig davon ist, ob das Individuum A wählen geht, würde der Wähler die Stimmabgabe bedauern weil ihm dadurch Kosten C angefallen sind, und er keinen Nutzen hat⁵¹.

Tabelle 1: Strategien im Minimax Modell

		Zustand der Welt	
		S_1 (Stimme ist irrelevant)	S_D (Stimme ist ausschlaggebend)
Handlung	Wählen	C	0
	Nicht wählen	0	B-C

⁵⁰ Diese Bewertung weiß das Individuum aus der Erfahrung der vergangenen Wahlen

⁵¹ Vgl. Aldrich (1997, S. 379) und Mueller (2003, S. 307)

Wie in Tabelle 1 ersichtlich, ergibt sich folgendes:

- Wenn der Wähler wählt und er unentschlossen ist, bedauert er es mit C
- Wenn er nicht wählt, und er unentschlossen ist, bedauert er es gar nicht.
- Das gleich gilt, wenn er wählt und die Stimme entscheidend ist.
- Wenn er nicht wählen geht und die Stimme entscheidend sein würde, dann ist es rational wenn $B-C > C$ ist.
- Die optimale Wahl wäre $B > 2C$

Somit ist bei einer rationalen Wählerentscheidung möglich, dass sich der Bürger an den Wahlen beteiligt und es rational bleibt. Dabei ist der Wähler völlig Risikoavers und ignoriert die geringe Wahrscheinlichkeit P, dass seine Stimme entscheidend sein würde. Außerdem ändert dieses Modell die Auszahlungsstruktur.

5.1.2 Resümee

Ob dieser Ansatz das Rationale Wählermodell in dieser Art zu berechnen seine Plausibilität hat, darf bezweifelt werden. Wie schon Mueller (2003, Kapitel 14) so treffend formulierte, ist es wahrscheinlicher in einen Verkehrsunfall verwickelt zu sein während man zur Wahl geht, als dass seine Stimme entscheidend sein würde. Auch die Tatsache, dass die Informationsbeschaffung nicht berücksichtigt wird (wie soll das Individuum wissen, welche Partei am wenigsten seinen Nutzenmaximierung minimieren würde) wird nicht berücksichtigt.

5.2 Expressives Wahlmodell

Schon wie in den vorangegangenen Kapiteln festgestellt, lässt sich nach der traditionellen Theorie des rationalen Wähler nur schwer erklären, warum sich die Mehrzahl der Bevölkerung von moderne Gesellschaften auf der nationalen Ebene an einer Wahl beteiligt. Um sich von dieser Problematik zu lösen, wird unter anderem die Theorie des expressiven Wahlmodells herangezogen.

Hier wählt das Individuum nicht, um das Ergebnis einer bestimmten Wahl zu beeinflussen, sondern um dem politischen Umfeld allgemein ein Signal geben zu können.

In der Folge werden zwei verschiedene Herangehensweisen des Modells erklärt.

5.2.1 Abhängig vom Wahlausgang

Diese Betrachtung zielt darauf ab, dass Wähler nicht unbedingt die für sie beste Politik wählen, sondern den Kandidaten A der am sympathischsten für das Individuum ist. Dieser Kandidat A verspricht genau das, was für den Wähler den größt möglichen Nutzen aufweisen würde. Außerdem ist dieser Kandidat A genau diese Art von Mensch, der dem Wähler am ähnlichsten zu seinen scheint, und so eine persönliche Identifizierung mit dem Kandidaten möglich ist. Dieser verspricht mehr für denjenigen Wähler zu tun als alle anderen Kandidaten, und ist somit die meist präferierte Wahlentscheidung.

Aus dieser Sichtweise heraus, muss der Faktor D eine Funktion von B sein. (siehe Gleichung 7)

$$D=(D' + B) \qquad \text{Gleichung 7}$$

D' = erfasst andere Faktoren wie D (wie das Gefühl der staatsbürgerlichen Pflicht). D ist hier ein zusammengesetzter Wert von einerseits der expressiven Erklärung des favorisierten Kandidaten und andererseits von jeden anderen Aspekt des „alten“ D Faktors⁵². Diese Interpretation impliziert, dass der Faktor B eine sehr wichtige Rolle im Downsianischen Modell spielt.

Die rationale Wählergleichung würde dann wie in Gleichung 8 aussehen

$$PB+D'+B-C>0 \qquad \text{Gleichung 8}$$

Ist diese Gleichung 8 wahr, dann ist es rational für den Wähler seine Stimme seinem präferierten Kandidaten A abzugeben.

⁵² Vgl. Mueller (2003, S. 320) und Aldrich (1997, S. 358)

Die Frage stellt sich jedoch ob etwas anders geworden ist, außer die Betrachtung des D's. Ist in D' wirklich die Lösung des rationalen Wähler Paradoxes enthalten?

5.2.2 Unabhängig vom Wahlausgang

Eine andere mögliche Erklärung für die expressive Wahl Hypothese ist es, den Akt des wählens völlig vom Ausgang der Wahl auszukoppeln.

Die Wahlteilnahme wird zu einem eigenständigen Konsumnutzen umgeschrieben, der unabhängig vom Wahlausgang zu betrachten ist⁵³. Die Wahlteilnahme ist eine expressive Form des Handelns. Auch die Wahlentscheidung selber muss als ein Akt expressiver Präferenzenreihung angesehen werden, um die Theorie des expressiven Wahlmodells zeigen zu können.

Dieses expressive Modell ist unter anderem ein Versuch von Geoffrey und Lomasky (1993), das rationale Wählermodell mit Hilfe eines „expressiven“ Nutzens neben dem instrumentellen Nutzen zu erklären.

Die Wirksamkeit von einem geringen P und eine große Wählerfreiheit zur expressiven Präferenz welche die Tatsache, dass die eigene Stimme entscheiden sein könnte stark reduziert wird.

Ein Beispiel hierfür wäre folgende Situation: Der Wähler glaubt dann, dass der Sieg von Kandidat A ein großer Rückschlag für das Land wäre. Aber andererseits repräsentiert dieser Kandidat genau seine Wünsche. Wenn zum Beispiel der Wähler Angst vor zu viel Immigration hat und der Kandidat A verspricht dagegen etwas zu tun, wird genau dieser Kandidat die Stimme des Wählers bekommen. Dabei beabsichtigt der Wähler nicht, dass dieser Kandidat die Wahl gewinnen soll, er will bloß seinen Standpunkt vertreten sehen⁵⁴.

Auch hier lässt sich die Sichtweise weiter ausbreiten. Manche Menschen geben ihre Stimme ab, einfach weil es gut für das allgemeine Wohl ist. Sie wählen dabei nicht den Kandidaten der den eigenen Nutzen maximieren würde, oder

⁵³ Vgl. Klein (2002, S. 411)

⁵⁴ Mit Hilfe dieser Sichtweise, läse sich verstehen warum die FPÖ in Österreich so viele Wähler anspricht, obwohl nur ein geringer Teil dieser Wähler die Ideologie der FPÖ teilen.

den Kandidaten der am sympathischen für den Wähler selber wäre, sondern die Partei die für das allgemeine Wohl am besten zu sein scheint⁵⁵.

5.2.3 Resümee

Für die einen ist die Betrachtung des expressiven Wählermodells eine eher zu vernachlässigende Sichtweise. Denn für die meisten Wähler, wäre es wohl eine Art „vergeudete“ Wahl wenn sie die Partei wählen würden, die sowieso keine Rolle in der zu erwartenden zukünftigen Regierung spielen würde. Sie würden ihre Stimme „wegwerfen“. Daher werden sie die Politik wählen, oder den Kandidaten der am ehesten den eigenen Nutzen maximieren würde und auch eine Chance auf einen Wahlgewinn hat. Diese Betrachtung ist aber allerdings wieder eine instrumentale Betrachtung, und keine expressive.

Für dieses Modell gilt ausschließlich das nicht B sonder zum Beispiel D´ ausschlaggebend ist, welche Partei die Stimme des Wählers am Wahltag erhält und ob er wählen geht.

Für den Soziologen Klein⁵⁶ ist das Modell des expressiven Wählerverhaltens ein nicht zu vernachlässigbares Modell. Er beweist in seiner Arbeit, dass das Wählerverhalten nicht nur rein akademischen Charakter hat, sondern auch normative Implikationen zu beachten sind. Die Entscheidung über die Wahlteilnahme wird nicht ausschließlich oder auch nur vorrangig als instrumentelles Verhalten verstanden. In seiner Untersuchung zeigt sich eine Signifikanz, dass je größer die Übereinstimmung zwischen der besten Wahlpolitik des Wähler ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit dass der Wähler seine Stimme abgibt. Eine subjektive Wahlbedeutung (ob die eigene Stimme eine Wahlentscheidung hervorbringen könnte) der eigenen Stimme wirkt allerdings nicht auf die Entscheidung, ob jemand zu Wahl geht oder nicht.

5.3 “Ethical voter hypothesis”

Nach der Theorie des “ethical voter hypothesis“ ist für den Wähler allein die Teilnahme an der Wahl ein individueller Nutzen, unabhängig ob er einen

⁵⁵ Vgl. Kapitel 5.3

⁵⁶ Vgl. Klein (2002)

persönlichen Einfluss auf das Wahlergebnis mit seiner Stimme ausüben könnte. Diese Theorie ist sehr ähnlich der expressiven Wahltheorie. Sie geht allerdings noch einen Schritt weiter. Aus der Sicht eines Wähler gibt es für ihn zwei verschiedenen Arten von Präferenzen, eine moralische und eine eigennützige (=selbstsüchtige) Präferenz.

In einer Marktwirtschaft zielt der Konsument darauf ab, seinen Nutzen zu maximieren, und handelt nach seinen eigennützigen Präferenzen⁵⁷. Manche Menschen, sind jedoch sehr auf das Allgemeinwohl bedacht, diese werden eher die moralische Präferenz heranziehen um ihre Wahlentscheidungen zu treffen⁵⁸. Hier wird der Gedanken den Downs formuliert hat weiter getragen, und die Idee, das Wählen eine Art staatsbürgerliche Pflicht ist ausformuliert. Dabei wird allerdings vollständig auf die definierte Eigennützlichkei der Wähler die von Downs⁵⁹ definiert wurde verzichtet.

Die verschiedenen Intuitionen (wie zum Beispiel: eigene Nutzenmaximierung B, Pflicht D, und D´) die ein Wähler haben kann, um eine Wahlentscheidung zu treffen werden in dieser Hypothese verbreitet und zusammengefasst.

5.3.1 Berechnung

Der Zwiespalt zwischen selbstlos (moralisch) und selbstsüchtig wird in der „ethical voter hypothesis“ mit der folgenden Funktion erklärt. Jedes Individuum i maximiert seinen Nutzen wie folgt. (siehe Gleichung 9)

$$O_i = U_i + \theta \sum_{j \neq i} U_j$$

Gleichung 9

$\theta = 0$; selbstsüchtig

$\theta = 1$; selbstlos

U_i = Eigennutzen des Individuums i

U_j = Nutzen der anderen Individuen j

⁵⁷ Im Kapitel 2 wurde bereits darauf hingewiesen, dass Wahlen eine Art Tauschzentrale gleichgestellt werden können, statt Gut gegen Geld - Nutzen gegen Stimme.

⁵⁸ Vgl. Kapitel 5.2.

⁵⁹ Vgl. Kapitel 2

Der Wähler verhält sich auf jeden Fall rational und maximiert seinen objektiven Nutzen. Ist er völlig selbstlos ($\theta = 1$), dann wird der Nutzen der anderen eine große Rolle für seine Wahlentscheidung spielen. Ist er jedoch selbstsüchtig ($\theta = 0$), dann wird laut Funktion, der Nutzen der anderen, für seinen Wahlentscheidung nicht herangezogen und ist somit irrelevant für die Berechnung.

Hudson und Jones (1994) haben θ berechnet und einen Test über diese Hypothese gemacht. 1988 und 1992 führten Sie zwei Studien in England über die Theorie des „ethical voters“ durch. Wähler wurden dabei befragt, wie sie sich über unterschiedlichen politischen Vorschläge Betreffens einer Veränderung auf Steuern und Aufwendungen im Gesundheitssystem, in der Bildung und im sozialen Nutzen, äußern.

Die Autoren fanden heraus, dass Wähler sich zuerst an der für sie präferierte Politik identifizieren, und erst anschließend sich Gedanken darüber machen, ob diese Politik auch gut für die Gesellschaft ist. Zusammengefasst überprüft das Individuum erstens ob die Politik einen Nutzen für sich selber haben würde und zweitens ob die angelobte Politik im allgemeinen Interesse ist.

In dieser Studie von 1988 und 1992 kam heraus, dass $\theta = 0.66$ und $\theta = 0.73$ ist. Dies lässt darauf schließen, dass Individuen bei ihrer Stimmabgabe auch immer das Allgemeine Wohl in Betracht ziehen.

5.3.2 Resümee

Die Studie von Hudson und Jones (1994) entkräftet die reine rationale Wählertheorie von Downs, in dem sie auch den moralischen Nutzen einer Gesellschaft impliziert. Diese Eigenschaft lässt sehr gut erkennen, warum die Demokratie in zivilisierten Länder ohne weiteres funktioniert, auch wenn es irrational zu sein scheint, dass die eigene Stimme etwas ändern oder gar wahlentscheidend sein könnte.

Das Modell lässt sich allerdings noch erweitern und verfeinern. Unter anderem kann ein ökonomischer Wähler mit „egotropic und sociotropic“⁶⁰ Variablen berechnet werden.

All diese Berechnung definieren allerdings nur den Wähler. Dabei wägt er seine Wahlentscheidung nach seinen und dem allgemeinen Wohl ab. Dabei gilt immer $0 < \theta < 1$. Aber ab wann ist eine Entscheidung keine Selbstlose? Diesen Unterschied einem Wähler zu „unterstellen“ geht über die rein ökonomische Sichtweise hinaus.

Die anderen Faktoren des Modells P, C werden auch in diesem Modell nicht berücksichtigt. Die moralische Sichtweise für ein Individuum eine Wahlentscheidung zu treffen passt nur sehr wenig in das rationale Wählermodell. Zwar wird unter dem moralischen Aspekt erklärt, warum Menschen zur Wahl gehen und damit ein Teil von D und D' weiter ausformuliert, aber die Wahrscheinlichkeit P und die Kosten C werden in diesem Modell gar nicht berücksichtigt.

⁶⁰ Vgl. Mueller (2003, S. 324) „egotropic“ Variable ist definiert mit dem erwarteten Nutzen aus den politischen Handlungen auf das eigenen Einkommen ; „sociotropic“ Variable ist der erwartete Nutzen der politischen Handlungen auf alle Einkommen; nationale Wohlfahrt.

6 Zusammenfassung

Seit es Demokratien gibt, und die Menschen das Recht haben, ihre Stimme abzugeben, gibt es auch die Wahlforschung. Downs (1957) ist der Erste, der dieses Thema mit dem Begriff des „Rationalen Wählers“ zu erklären versucht. Ein rationaler Wähler agiert nach seiner Kosten-Nutzen Funktion, und wählt diejenige Partei/den Kandidaten, die/der ihm den maximalen Nutzen bringen würde. Bei der Betrachtung aller handelnden Akteure – Wähler, regierende Partei, Opposition und etwaige Lobbyisten – ist in diesem Modell zu beachten, dass alle immer nach ihrer eigenen Nutzenmaximierung handeln. Die Frage, die sich dabei unweigerlich stellt ist, ob es überhaupt rational sein kann, seine Stimme abzugeben, da nur eine Nutzensteigerung stattfinden kann, wenn die eigene Stimme entscheidend für den positiven Wahlausgang ist, sowie die Kosten die durch den Akt des Wählens entstehen praktisch nicht vorhanden sind. Die Antwort müsste „Nein“ heißen. Unter den gegebenen Umständen, dass eine große Anzahl an Menschen ebenfalls zur Wahl geht, und dass die Informationsbeschaffung sowie die Opportunitätskosten, die beim Stimmenabgeben entstehen, berücksichtigt werden, kann es für einen rationalen Wähler nie rational sein, seine Stimme abzugeben.

Riker und Ordeshook (1968) entwickelten das Modell weiter und gaben der These einen mathematischen Terminus. Für den rationalen Wähler ergibt sich folgende Gleichung: $BP - C + D > 0$. Es ist rational, wenn der Nettonutzen mal die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme wahlentscheidend ist, minus den Kosten, plus D größer Null ist. Wobei der Faktor D als eine Art Pflicht (Pflicht gegenüber der Familie, den Freunden, dem Staat) des Wählers zu betrachten ist. Bei genauer Betrachtung der einzelnen Faktoren, haben verschiedene Studien erwiesen, dass die Wähler eine falsche Einschätzung über die Faktoren haben. P, die Wahrscheinlichkeit dass die eigene Stimme wahlentscheidend sein könnte, wird überschätzt, die Kosten C bei der Informationsbeschaffung werden größtenteils gar nicht wahrgenommen. Dasselbe gilt beim Gang zur Urne. Opportunitätskosten oder der Zeitfaktor werden von nur sehr wenigen Wählern als Kosten angesehen. Dafür wird der Faktor D sehr ernst genommen. Auch in einer modernen Demokratie ist der Wahltag eine Art Tradition. Der

Wähler glaubt, er würde die Eltern oder Freunde enttäuschen, wenn er nicht seine Stimme abgeben würde. Unter diesen Umständen wird die Gleichung des rationalen Wählers positiv. Aber, ob einfach eine Reduzierung oder Weglassen der Faktoren die Lösung für das Modell ist, sei dahingestellt.

Das Minimax Modell ist eine andere Betrachtungsweise des rationalen Wählermodells. Dabei wird der Faktor P weggelassen und eine Strategiemenge entwickelt, wobei es genau dann rational ist, wenn $B > 2C$ ist. Auch hier gilt, dass das Weglassen von Faktoren kein Erklärungsansatz für das rationale Modell sein kann. Sehr wohl ist es eine interessante Betrachtung, wie Individuen ihre Entscheidungen über eine Stimmabgabe wählen können.

Das Modell des expressiven Wählers, welches den Nutzen über die Stimmabgabe unabhängig vom Wahlausgang macht, und außerdem einen zweiten Nutzen D' implementiert, ist eine weitere Aufweichung des Modells. Der Wähler gibt demnach seine Stimme auch derjenigen Partei, die gut für das allgemeine Wohl ist (auch wenn eine andere Partei seinen individuellen Nutzen bei einem Sieg mehr maximieren würde), und „verschwendet“ seine Stimme nicht an eine kleine Partei. Auch dieses Modell ist ein guter Ansatz und eine gute Vermischung verschiedener Theorien. Den rationalen Wähler kann es dabei aber nicht eindeutig erklären.

Die „ethical voter hypothesis“ vermischt den von Downs definierten Eigennutzen und das allgemeine Wohl. Dabei wird davon ausgegangen, dass jedes Individuum bei der bevorstehenden Stimmabgabe, seinen eigenen Nutzen maximieren will und auch das „allgemeine Wohl“ in seiner Entscheidung berücksichtigt. Auch in diesem Modell wird die Wahrscheinlichkeit P und der Kostenfaktor in die Überlegung nicht mit einbezogen.

Das Faktum, dass Menschen wählen gehen, obwohl dies bei einem reinen Kosten-Nutzenkalkül nicht rational sein kann, lässt sich auf verschiedene Weise begründen. Ob aber eine Erklärung dominant ist, kann bisher nicht abschließend geklärt werden.

Das Gebiet der Wahlforschung und die Frage nach der Stimmabgabe lassen sich auf verschiedenste Art und Weise stellen und erforschen. In dieser Arbeit

wurde nur ein kleiner Teil behandelt. Interessante Fragen bleiben hier unbeantwortet, zum Beispiel: Warum Menschen nicht wählen gehen. Ob es an der Regierungsform und der Parteienlandschaft, an der Anzahl der Wahlberechtigten oder an politischem Desinteresse (Wohlfahrtserscheinung) liegen könnte, ist eine weitere sehr interessante Frage, die sich viele Ökonomen, Soziologen und Politologen stellen.

Für mich hat die Auseinandersetzung mit diesem Thema ergeben, dass es essentiell ist, in einer Demokratie seine Stimme abzugeben. Egal welche Theorien über das Wählen diskutiert wurden, so würden diese nicht halten, wenn nicht ein großer Teil der wahlberechtigten ihre Stimmen abgeben würden.

7 Verzeichnisse

7.1 Literaturverzeichnis

Aldrich, J. H. (1997). *When is it rational to Vote?* Cambridge: University Press.

Arrow, K. J. (1951). *Social choice and individual values*. New York: Wiley.

Blais, A. (2000). *To vote or not to vote*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Blais, A., & Young, R. (1999). Why do people vote? An experimental rationality. In *Public Choice* (pp. 39-55). Université de Montréal: Kluwer Academic Publishers.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Apr.*, Vol. 65, No. 2, pp. 135-150.

Ferejohn, J., & Fiorina, M. P. (1974). The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analyse. *American Political Science Review*, pp. 525-536.

Filzmaier, P. (2007). Ein unaufhaltbarer Sinkflug? Wahlbeteiligung in Österreich und anderswo. In *Der Wählerwille* (Vol. 27, pp. 45-51). Innsbruck-Bozen-Wien: Forum Politische Bildung.

Geanakoplos, J. (2005). Three brief proofs of Arrow's Impossibility Theorem. *Economic Theory* 26, pp. 211-215.

Geoffrey, B., & Lomasky, L. (1993). *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge University Press.

Herder Dornreich, P. (1980). *Der Beitrag der "ökonomischen Theorie der Wahlen" zur "Neuen Politischen Ökonomie"*. Tübingen: Boettchen E.

Hotelling, H. (1929, March). Stability in Competition. *Economic Journal*, Vol. 39(No. 153), 41-57.

- Hudson, J., & Jones, P. R. (1994, 10). The Importance of the "Ethical Voter": An Estimate of "altruism". *European Journal of Political Economy*, pp. 499-509.
- Klein, M. (2002, Oktober). Instrumentelles oder expressives Wählen. *Zeitschrift für Soziologie*(Heft 5), S 411-434.
- Lexikon für Psychologie und Pädagogik*. (2012, April 30). Retrieved April 30, 2012, from <http://lexikon.stangl.eu/5691/ankereffekt/>
- Mueller, D. C. (2003). *Public Choice III*. New York: Cambridge University Press.
- Nohlen, D. (2007). *Wahlrecht und Parteiensysteme* (5. Auflage ed.). Opladen & Farmington Hills: Barbara Budrich.
- Poier, K. (2009). *Demokratie im Umbruch, Perspektiven einer Wahlrechtsreform*. Wien, Köln, Graz: Böhl Verlag.
- Pommerehner, W., & Lafay, J. D. (1980). *Oekomometrische Untersuchungen von Wahkampfausgaben*. Zürich: Institut für Empirische Wirtschaftsforschung Zürich.
- Riker, W. H., & Ordeshook, P. C. (1968). A Theory of the Calculus of Voting. *The American Political Science Review*(Vol. 62, No.1), 35-42.
- Rosen, H. S., & Gayer, T. (2008). *Public Finance* (Vol. eight edition). McGraw Hill, International Edition.
- Salzmann, F., Weber, M., & Wulschleger, M. (1961). *Aktive Demokratie* (Vol. 3. Auflage). Basel: Viktoria-Verlag-Bern.
- Varian, H. (1994). *Mikroökonomie*. Oldenbourg: Verlag München.

7.2 Abbildungs-. Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Die Parteien wandern mit Ihren Ideologien in die Mitte; (Downs 1957) S. 143.....	19
Abbildung 2: Die Parteien wandern nach rechts und links; (Downs 1957)S. 143	19
Abbildung 3: mehrgipflige Verteilung; (Downs 1957)S. 143	20
Abbildung 4: Forschungsanordnung: Die Zahlen sind die Anzahl der Studenten die die Fragebögen beantwortet haben; Das Panel zeigt, wie viele Studenten alle drei Fragebögen beantwortet haben. (Blais und Young 1999) S.42	41
Abbildung 5: Testergebnis über den Einfluss der Präsentation. (Blais und Young 1999) S.45.....	44
 Tabelle 1: Strategien im Minimax Modell.....	 49

7.3 Zeichenerklärung

B	=	Nettonutzen
C	=	Kosten die beim Wählen entstehen
D	=	Pflichtgefühl
D'	=	erweitertes Pflichtgefühl
N	=	Anzahl der Wahlberechtigten bei einer bestimmten Wahl
P	=	eine Partei genau um eine Stimme verliert
P_1	=	Wahrscheinlichkeit das die eigene Stimme Wahlentscheidend ist
P_2	=	Wahrscheinlichkeit, dass Wahl 50.50 ausgehen würde, und die eigene Stimme Wahlentscheidend ist
P	=	Wahrscheinlichkeit das die Stimmgleichheit gebrochen wird
S_1	=	das Ergebnis der Wahl, unabhängig ob oder was das Individuum gewählt hat
S_D	=	Sieg, wenn die abgegebenen Stimme einen sonstige Stimmengleichheit verhindert hat.
θ	=	Intuition des Wählen (entweder selbstsüchtig oder selbstlos)
U_i	=	Eigennutzen des Individuums i
U_j	=	Eigennutzen des Individuums j

8 Anhang

8.1 Abstract

Diese Arbeit befasst sich mit dem Thema des rationalen Wählers, und geht der Frage nach, ob es überhaupt rational für das Individuum sein kann, seine Stimme bei einer großen Wahl abzugeben. Das Grundlegende Modell stammt von Anthony Downs (1957), der in seinem Artikel „An Economic Theory of Political Action in a Democracy“ erstmals über den Kosten-Nutzen Faktor der handelnden Akteure (Parteien und Wähler) diskutiert. Dabei ist die eigene Nutzenmaximierung das oberste Ziel. Einer weiteren Frage wird in dieser Arbeit auf den Grund gegangen, und zwar: „Warum gehen Menschen wählen?“. Dabei wird die Antwort in den erweiterten Erklärungsmodellen gesucht. Neben der Ursprünglichen Definition, wo $BP-C > 0$ sein muss, wird ein weiterer Faktor D addiert. D wird als eine Art Pflicht angesehen, die den Wähler veranlasst, zur Wahl zu gehen (zum Beispiel Pflicht gegenüber dem Staat, der Familie oder aus der Tradition heraus). Diese Erweiterung weicht das Modell auf, da D unabhängig vom Wahlausgang ist, und somit immer ein positiver Nutzen existiert. Andere gängige Umformulierungen wie das Minimax- Modell, das Expressive Wahlmodell oder die „ethical voter hypothesis “ erklären immer nur einen Teil, können aber keine zufrieden stellende Antworten auf die Frage geben. Denn das Faktum, dass Menschen wählen gehen, obwohl dies bei einem reinen Kosten-Nutzen-Kalkül nicht rational sein kann, lässt sich auf verschiedene Weisen begründen, wie meine Arbeit zeigt. Ob aber eine Erklärung dominant ist, kann bisher nicht abschließend geklärt werden.

This thesis investigates the rational voter and explores the question whether casting one's vote in a large-scale election can be rational for the individual at all. The basic Model was drawn up by Anthony Downs (1957). In his article "An Economic Theory of Political Action in a Democracy", Downs first discussed the cost-benefit ratio of the main agents in an election (the political parties and the

voters). The present thesis explores a further question, “Why do people vote at all?”. The enlarged explicatory models are used to answer this question. In addition to the Original Definition (?), in which $BP-C > 0$ has to be assumed, a new factor, D , is added. D is regarded as some kind of duty which induces the voters to cast their votes in an election. This can be a duty felt towards the state, the family or tradition. This expansion softens the Original Definition, since D is independent of the outcome of an election and thus always results in a positive benefit. Other known variations, like the Minimax Model, the Expressive Voter’s Model or the “ethical voter hypothesis”, only account for a fraction, but cannot answer the underlying question satisfactorily. As my thesis shows, the fact that people vote, even though this might seem irrational in a mere cost-benefit analysis, can be explained in many ways. Whether one of these explanations is the dominant one, however, cannot be determined.

8.2 Lebenslauf

Persönliche Daten:

Namen	Annemarie Göschl
Wohnhaft	2721 Bad Fischau, Hanuschgasse 7D7
Geburtsdatum	19. August 1983
Nationalität	Staatsbürgerschaft Österreich/Schweiz

Schulische und Universitäre Ausbildung

2012	Ende des Studiums
2007	Wintersemester - Universität van Amsterdam – Economics
2003	Beginn Studium der Volkswirtschaft – Universität
1998 - 2003	Matura in der Bundeshandelsakademie Wiener Neustadt

Außeruniversitäre Ausbildungen

2011	Übungsleiter Sportstaging, Seminar zur Sexualität-Pubertät-Internet, Fortbildung zur Genderproblematik und Jugendthematiken in Sportvereinen
2010	BSO Sportmanager Ausbildung Basis (Module Rechte/Finanzen/Marketing/Organisation)
2008 – 2009	Ausbildung zum EU Experte, Cife (Centre international de formation européenne, Durchgeführt vom IFE (Institut für Evangelisation in 1010 Wien)

Beruflicher Werdegang

2010 -	Funktionärin im ASVÖ-NÖ (Allgemeiner Sportverband Österreich, Landesverband NÖ); Zuständig für die Jugend, sowie im Sportausschuss und Finanzausschuss
2011-2012	Assistenz der Geschäftsführung der ARGEF Gbr., 2700 Wr. Neustadt Projektleitung des Projektes „Bewegungskaiser“ Koordination und Evaluation. Sowie Projektkoordination der Projekte „Richtig Essen von Anfang an NÖ und Bgld“ sowie „Babycouch“
07/08 2010	Verein Theaterfreunde Pitten Regieassistentin und Inspizient
2004-2009	Allgemeiner Sportverband -NÖ, 1100 Wien Assistentin des Finanzreferenten u. allg. Arbeiten, Förderabwicklung mit Abrechnung lt. Bundessportfördermittel, Buchhaltung, Mitgliederverwaltung, Sitzungsvorbereitungen, Veranstaltungsorganisation und Fortbildungsorganisation