SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Das 'Paradox des Wählens' in der Rational Choice-Theorie: Ist Wählen irrational?

Turski, Malte

Erstveröffentlichung / Primary Publication
Arbeitspapier / working paper

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Turski, M. (2008). *Das 'Paradox des Wählens' in der Rational Choice-Theorie: Ist Wählen irrational?* (IPW Selected Student Paper, 24). Aachen: Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen, Philosophische Fakultät, Institut für Politische Wissenschaft. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-456945

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

RHEINISCH-
WESTFÄLISCHE
TECHNISCHE
HOCHSCHULE
AACHEN

Institut für
Politische *W*issenschaft

Selected Student Paper

No. 24

Das ‚Paradox des Wählens' in der Rational Choice-Theorie: Ist Wählen irrational?

von **Malte Turski**

November 2008

http://www.ipw.rwth-aachen.de/for_select.html

ISSN 1862-8117

Inhaltsverzeichnis

1	**Einleitung**	4
2	**Grundzüge der Rational Choice-Theorie**	6
2.1	Annahmen	6
2.2	Anspruch, Möglichkeiten und Beschränkungen	8
3	**Der Wähler in der Rational Choice-Theorie**	11
3.1	Die Grundlagen des Wählens	11
3.2	Die Bedeutung der Information und deren Kosten	13
3.3	Modellimmanente Kritik	15
4	**Das ‚Paradox des Wählens'**	17
5	**Mögliche Wege aus dem Paradox innerhalb des engen Paradigmas**	20
5.1	Modifikation der Präferenzen	20
5.2	Relativierung der Kosten	22
5.3	Überschätzung der Einflusswahrscheinlichkeit	24
5.4	Minimierung des maximal möglichen Bedauerns	26
6	**Alternative Erklärungsmöglichkeiten der Wahlbeteiligung**	29
6.1	Empirische Evidenz	29
6.2	Die Theorie des expressiven Wählens	30
7	**Schlussbemerkung**	33
	Bibliographie	36

Einleitung

Schon seit geraumer Zeit spielt der Rational Choice-Ansatz in der Politikwissenschaft und der Soziologie[1], aber auch in der Philosophie, der Rechtswissenschaft und der Biologie eine wichtige Rolle (Vgl. Nida-Rümelin/ Schmidt 2000: 9). Rational Choice-Theoretiker gehen von einem Menschenbild aus, das rational handelnde und nutzenmaximierende Akteure unterstellt. Sie bedienen sich einer ökonomischen Sichtweise mit dem Anspruch, ein an den ‚Homo oeconomicus' angelehntes Menschenbild zur Analyse facettenreicher Probleme zu verwenden.

Inzwischen gilt der Rational Choice-Ansatz in der Politischen Wissenschaft als etabliert und akzeptiert, wobei er neben euphorischer Zustimmung aber auch vernichtende Kritik erfahren hat (Vgl. Zimmerling 1994: 19f.). Die breite Akzeptanz dieser Herangehensweise ist nicht zuletzt auf die simplen Annahmen der Theorie zurückzuführen, die eine Anwendung in verschiedensten Problembereichen ermöglichen. Die Rational Choice-Theorie ist bereits zur Erklärung so unterschiedlicher Phänomene wie die Bereitstellung kollektiver Güter (Vgl. Olson 1992), die Bürokratie (Vgl. Downs 1967), die internationale Migration (Vgl. Hill 2002: 59-62) und die Ehe (Vgl. Becker 1993: 225-281) herangezogen worden.

Obwohl die Wirtschaftswissenschaften schon im 18. Jahrhundert mit der Erklärung politischer Phänomene begannen, findet der Rational Choice-Ansatz in der Politikwissenschaft erst seit den fünfziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts verbreitete Anwendung (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 12).

Der Wirtschafts- und Politikwissenschaftler Anthony Downs hat in seinem Werk „Economic Theory of Democracy" im Jahre 1957 (deutsche Erstausgabe 1968) zum ersten Mal ein umfassendes Modell zur Erklärung des Wähler- und Regierungsverhaltens auf Basis der Rational Choice-Theorie vorgelegt, das nach wie vor als grundlegend gilt. Ein zentrales Ergebnis seiner Arbeit ist die Behauptung, dass eine Beteiligung an politischen Wahlen bei einem Kosten-Nutzen-Kalkül des Wählers auch dann irrational sei, wenn der Wähler hinsichtlich des Wahlausgangs nicht indifferent sei. Downs behauptet, dass die Kosten des Wahlganges den Nutzen, den das Individuum aus der Wahlbeteiligung zieht, bei weitem übersteigen, da „der Stimmzettel des Einzelnen nur ein Tropfen in einem Ozean" (Downs 1968: 238) sei und keinen spürbaren Einfluss auf den Ausgang der Wahl habe. Dieser Befund deckt sich jedoch nicht mit der Realität, da die Wahlbeteiligung in westlichen Demokratien in aller Regel deutlich höher ist als Downs Theorie vermuten lässt.

[1] Er wird sogar als einziges echtes Paradigma in der Soziologie bezeichnet (Vgl. Hill 2002: 73).

Diese Diskrepanz zwischen Theorie und Realität ist als ‚Paradox des Wählens' bekannt geworden. Downs Ansatz und auch seine Schlussfolgerungen sind freilich nicht unwidersprochen geblieben. Diese Arbeit behandelt die Rolle des Wählers in Rational Choice-Modellen und setzt ihren Schwerpunkt auf das ‚Paradox des Wählens'. Mit der Arbeit soll die These belegt werden, dass enge Rational Choice-Modelle ungeeignet sind, die Wahlbeteiligung bei politischen Wahlen zu erklären.

Zum besseren Verständnis des ‚Paradox des Wählens' werden die Grundzüge der Rational Choice-Theorie im zweiten Kapitel unter Betonung der unstrittigen Annahmen prägnant erläutert und das Ziel des Rational Choice-Ansatzes in einem kritischen Kontext diskutiert. In enger Anlehnung an die Überlegungen von Anthony Downs wird im dritten Kapitel die Rolle des Wählers (bzw. des Wahlberechtigten) in der Rational Choice-Theorie erläutert, wonach Downs Modell kritisch diskutiert wird. Das ‚Paradox des Wählens' wird danach im vierten Kapitel ausführlich beschrieben. Im fünften Kapitel werden vier mögliche Wege aus dem ‚Paradox des Wählens' innerhalb des Rational Choice-Paradigmas dargestellt, die nach Ansicht des Autors jedoch keine Auflösung des Wahlparadoxes erlauben. Im sechsten Kapitel wird mit der ‚Theorie des expressiven Wählens' eine alternative Erklärung für die Wahlbeteiligung behandelt, die nach Ansicht des Verfassers den bisherigen Rational Choice-Ansätzen deutlich überlegen ist. Zuvor werden einige empirische Untersuchungsergebnisse zu den Determinanten für die Wahlbeteiligung knapp vorgestellt. In der Schlussbemerkung werden die Ergebnisse der Arbeit schließlich zusammengefasst und die These verifiziert.

Zur Rational Choice-Theorie im Allgemeinen und zum Thema ‚Paradox des Wählens' im Besonderen steht eine Vielzahl an Literatur zur Verfügung. Bei der Erstellung dieser Arbeit wurde insbesondere auf Rational Choice-kritische Werke[2] zurückgegriffen. Bei der Darstellung der Weiterentwicklungen des Downsschen Modells in Kapitel 5 wurden hauptsächlich Beiträge aus US-amerikanischen Fachzeitschriften verwendet, deren Autoren sich größtenteils als Apologeten der Rational Choice-Theorie verstehen. Zentral für diese Arbeit ist jedoch die „Ökonomische Theorie der Demokratie" von Anthony Downs.

An anderer Stelle wird mit dem Begriff ‚Wahlparadox' oder ‚paradox of voting' die Problematik zyklischer Mehrheiten beschrieben (Vgl. Riker/ Ordeshook 1973: 78-115). In dieser Arbeit wird mit diesem Begriff jedoch ausschließlich das Phänomen bezeichnet, dass Wahlberechtigte trotz eines negativen Kosten-Nutzen-Verhältnisses an politischen Wahlen partizipieren.

[2] Wie z.B. Green/ Shapiro (1999), Mensch (1999) und Braun (1999).

2 Grundzüge der Rational Choice-Theorie

> „Der Mensch agiert insgesamt mit dem Ziel, in einem von ihm überschauten Zeitraum ein maximales Ausmaß an Wohlbefinden zu erreichen“ (Ramb 1993: 5).

2.1 Annahmen

Die Rational Choice-Theorie stützt sich auf das Menschenbild des ‚Homo oeconomicus’, das den Wirtschaftswissenschaften zur Erklärung elementarer wirtschaftlicher Zusammenhänge dient. Sie ist kein monolithischer Ansatz, sondern hat vielfältige Ausgestaltungen hervorgebracht. Unter dem Etikett ‚Rational Choice’ sind inzwischen viele Ableger entstanden, die Namen wie Public Choice, Social Choice, Spieltheorie und Ökonomische Theorie der Politik tragen. Trotz dieser Vielfalt gibt es jedoch vier Grundannahmen, über die sich die Rational Choice-Theoretiker weitgehend einig sind (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 25ff.).

Die Rational Choice-Theorie geht erstens davon aus, dass Personen rational handeln. Eine Handlung wird dann als rational bezeichnet, wenn sie dem Handelnden am besten geeignet erscheint, ein mit der Handlung intendiertes Ziel zu erreichen. Die Ziele eines Individuums werden von den persönlichen Präferenzen determiniert, aus denen sich die Bedürfnisse des Individuums ableiten lassen. Präferenzen lassen sich als „die relative Bewertung von Handlungsalternativen durch einen Handelnden im Lichte seiner Ziele“ (Tietzel 1988: 39) definieren. Es wird ferner unterstellt, dass die Akteure im betrachteten Zeitraum stabile Präferenzen haben. Individuen in Rational Choice-Modellen handeln also nutzenmaximierend und streben gleichzeitig eine Minimierung der Kosten an. Sie handeln demnach ökonomisch. Eine Aussage darüber, ob die Handlung eines Individuums rational ist oder nicht, lässt sich nur mit Blick auf die Ziele des Individuums treffen. Nur das Mittel zum Zweck kann also Gegenstand einer Bewertung sein, nicht jedoch der Zweck an sich (Vgl. Downs 1968: 5).

Zweitens herrscht Konsens darüber, dass die Präferenzstrukturen der Individuen zumindest zwei Konsistenzbedingungen erfüllen müssen (Vgl. Braun 1999: 33f.). Die erste Bedingung lautet, dass jedes Individuum in der Lage sein muss, seine Präferenzen zueinander in Beziehung zu setzen. Diese Bedingung wird ‚Konnektivität’ oder ‚Verbundenheit’ genannt. Ein Akteur muss demnach imstande sein zu entscheiden, ob ein Bedürfnis dringender, weniger dringend oder genauso dringend ist wie ein anderes. Die zweite Bedingung ist die der Transitivität der Präferenzordnung. Eine Präferenzordnung ist dann transitiv, wenn das Individuum seine Bedürfnisse in eine widerspruchsfreie Reihenfolge bringen kann. Aus der Tatsache, dass das Individuum A gegenüber B und B gegenüber C vorzieht, muss demnach folgen, dass A auch gegenüber C vorgezogen wird (Vgl. Wigger 2006: 121).

Die dritte Grundannahme bezieht sich auf die Risikoneutralität der Akteure bzw. deren Orientierung am erwarteten Nutzen. Ein Akteur ist dann risikoneutral, wenn „die Beurteilung von Strategien ausschließlich vom Erwartungswert abhängt und die Unsicherheit keine Rolle spielt“ (Feess 2000: 776). Ein risikoneutraler Akteur unterscheidet also nicht zwischen einem Spiel, bei dem eine Chance von 100% auf eine Auszahlung von 5€ besteht und einem Spiel, bei dem eine Chance von 50% auf eine Auszahlung von 10€ besteht, da der Erwartungswert beider Spiele 5€ beträgt (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 26). Der Nutzen aus einer Handlung wird also unter Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeit des erwünschten Effekts bewertet.
Viertens besteht Einigkeit darüber, dass die betrachteten Nutzenmaximierer Individuen und nicht Gruppen von Individuen sind. In einer Theorie, die rationale Akteure unterstellt, können Gruppen schon allein deshalb nicht als Akteure betrachtet werden, da diese keine Präferenzen im eigentlichen Sinne haben. Dies trifft natürlich auch auf die Gesellschaft als Ganzes zu: „Society […] cannot have preferences in any proper sense of the word “have,“ [sic!] nor indeed can it order the preferences it does not have” (Riker/ Ordeshook 1973: 78). Im Rational Choice-Paradigma handeln Individuen des Weiteren auch wirklich individuell und nicht etwa als Teil einer Gruppe wie z.B. einer Familie. Dennoch ist es das Ziel der Rational Choice-Theorie, kollektive Phänomene als Folge individueller Handlungen zu erklären. Der Rational Choice-Ansatz ist demnach dem methodologischen Individualismus zuzuordnen (Vgl. Schultheiss 1999: 21-23). Schließlich wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass alle beobachteten Akteure identische Präferenzordnungen haben. Obwohl dies nicht direkt aus den Grundannahmen der Rational Choice-Theorie folgt, ergäben sich in der Praxis wohl unüberwindliche Probleme, wenn interpersonell unterschiedliche Präferenzen zugelassen würden (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 28).
Green und Shapiro fassen zusammen:

> „Rational-Choice-Theoretiker teilen in der Regel eine instrumentelle Auffassung von individueller Rationalität und gehen aufgrund dessen davon aus, dass Menschen ihren Erwartungsnutzen auf formal vorhersagbare Weise maximieren“ (Green/ Shapiro 1999: 28).

Uneinigkeit herrscht hingegen hinsichtlich der Annahmen über die Art der menschlichen Ziele. So vertreten einige Theoretiker in einer *engen* Auslegung der Rational Choice-Theorie die Ansicht, dass nur egoistische und auf die individuelle Wohlstandsmaximierung abzielende Motive als Präferenzen in Betracht kommen. Sie verwenden also das Menschenbild des ‚Homo oeconomicus’, das in den modernen Wirtschaftswissenschaften angewendet wird. Die

Anhänger einer *weiten* Auslegung der Theorie gehen hingegen davon aus, dass auch andere, z.B. altruistische und wertgebundene, Präferenzen zulässig sind. Es wird auch von der ‚radikalen Version der Rationalität' und der ‚aufgeklärten Version der Rationalität' gesprochen (Vgl. Braun 1999: 37f.). Manche Rational Choice-Theoretiker gehen sogar so weit, destruktives und suizidales (also scheinbar irrationales) Verhalten im Rahmen weiter Rational Choice-Modelle erklären zu wollen (Vgl. Lindner-Braun 2008: 245-264). Anthony Downs stellt das Konzept der weiten Rational Choice-Theorie folgendermaßen dar:

> „Man kann das „Handeln zum größtmöglichen eigenen Vorteil" nicht einfach mit Selbstsucht im engen Sinne gleichsetzen, denn selbstlose Menschlichkeit ist oft eine große Wohltat für den, der sie übt" (Downs 1968: 36).

Diese deutlich realitätsnähere Beschreibung von Rationalität stellt die Wissenschaft jedoch vor die Schwierigkeit, dass beobachtete Handlungsweisen oft nicht mit konkreten Präferenzen in Zusammenhang gebracht werden können.

2.2 Anspruch, Möglichkeiten und Beschränkungen

Die Rational Choice-Theorie hat den Anspruch, universell, also bei jeder Art von Problemstellung, einsetzbar zu sein.[3] Die Stärke des Ansatzes besteht nach Ansicht der Rational Choice-Theoretiker darin, dass er eine große Vielzahl menschlicher Verhaltensweisen erfassen kann. So vertritt der Nobelpreis-Träger Gary Becker die Auffassung, dass „der ökonomische Ansatz so umfassend ist, dass er auf alles menschliche Verhalten anwendbar ist" (Becker 1993: 7).[4] Natürlich ist die Vorstellung, eine Theorie mit solch großer Reichweite für alle Probleme innerhalb einer Disziplin und auch interdisziplinär anwenden zu können, bestechend. Die Frage ist allerdings, ob ein Ansatz, der ursprünglich für Marktphänomene entwickelt wurde, auch bei Nicht-Marktphänomenen zielführend ist (Vgl. Braun 1999: 170f.). Rational Choice-Theoretiker beantworten diese Frage im Kontext politischer Entscheidungssituationen mit der Behauptung, dass die Politik sehr wohl eine Marktsituation sei, da die Politiker um ein knappes Gut (nämlich die Wählerstimmen) konkurrierten. Auf der anderen Seite wünschten die Wähler bestimmte politische Maßnahmen, aus denen sie persönliche Vorteile zögen. Nachfrage und Angebot seien also auch hier die entscheidenden Faktoren.

---

[3] Manche Theoretiker schränken sich in diesem Punkt ein und vertreten einen Standpunkt, den man als ‚partiellen' oder ‚segmentierten' Universalismus bezeichnet. Es reicht an dieser Stelle aber zu wissen, dass bei Rational Choice-Theoretikern im Allgemeinen ein starker Hang zum Universalismus besteht.

[4] Hinsichtlich der Angemessenheit der Rationalitätsannahme, die hier nicht weiter vertieft werden soll, vgl. (Esser 1999: 230ff.)

Zunächst erscheint auch die Annahme eines universell gültigen Entscheidungsmusters der Akteure (gleich welcher Art) nicht abwegig, denn warum sollte sich ein Mensch bei Entscheidungen auf dem Markt anderer Entscheidungsstrukturen bedienen als bei politischen Wahlen oder im Privatleben? Er ist ja in jeder Situation derselbe Mensch.

Green und Shapiro halten dagegen, dass es genau dieser Universalismus sei, der dem Erfolg der Rational Choice-Theorie im Weg steht (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 35-42). Sie werfen den Vertretern der Rational Choice-Theorie vor, eine Theorie entwickelt und erst daraufhin nach Problemen gesucht zu haben, auf die diese Theorie anwendbar ist. Darauf sei auch das Scheitern von Rational Choice-Modellen an der Realität zurückzuführen. Die Autoren zeigen, dass „der größte Teil der theoretischen Hypothesen von Rational-Choice-Theoretikern nicht empirisch getestet worden" ist (Vgl. Green/ Shapiro 1999: 16). Empirische Tests der Rational Choice-Modelle seien dann „entweder nach Maßgabe der eigenen Kriterien gescheitert oder haben Aussagen gestützt, die bei genauerer Betrachtung als banal zu bezeichnen sind […]" (Green/ Shapiro 1999: 16). Eine wissenschaftliche Theorie ist jedoch wertlos, wenn sie einer Überprüfung in der Realität nicht standhält.

Viele Autoren haben ihre Modelle mit nachträglichen Erklärungsversuchen zu retten versucht, die Green und Shapiro als ‚Theoriebildung post hoc' bezeichnen. Nachdem sich das ursprüngliche Modell als mit der Realität inkompatibel herausgestellt hat, werden nachträglich Faktoren in das Modell eingebaut, um es mit den realen Gegebenheiten in Einklang zu bringen. So ist es (in weiten Rational Choice-Modellen) möglich, den Akteuren je nach Lage verschiedene Präferenzen zu verleihen, welche das in der Realität beobachtete Verhalten erklären (Vgl. Fröchling 1998: 21f.).

Dies ist ein erster Hinweis darauf, dass der universalistische Anspruch der Rational Choice-Theorie möglicherweise nicht haltbar ist. Auch zur Erklärung des ‚Paradox des Wählens' wurden post hoc-Erklärungen entwickelt, um das Phänomen der Wahlbeteiligung mit den Annahmen der Rational Choice-Theorie in Einklang zu bringen (siehe Kapitel 5.1 bis 5.3). Gelegentlich ziehen sich Rational Choice-Theoretiker aus Problemfeldern zurück, in denen die Theorie nicht funktioniert. Wie Green und Shapiro bemerken ist es aber „ein entscheidender Unterschied, ob man im vorhinein den Anwendungsbereich einer Theorie unter Angabe einschränkender Bedingungen abgrenzt" (Fröchling 1998: 59) oder ob man den relevanten Bereich im Nachhinein willkürlich einschränkt. Eine solche Vorgehensweise sei nicht mit dem Universalitätsanspruch der Rational Choice-Theorie vereinbar.

Insbesondere in so genannten Niedrigkostensituationen haben Rational Choice-Erklärungen bislang nicht überzeugen können. Gerade solche Niedrigkostensituationen sind es jedoch, die das tägliche Leben bestimmen und für viele soziale Phänomene ausschlaggebend sind. Sicher hat der Ansatz das Potenzial, gewisse politische Phänomene zu erklären. Behauptungen, die aus Rational Choice-Überlegungen abgeleitet werden, müssen jedoch empirisch überprüft werden, damit die Rational Choice-Theorie nicht an Gehalt verliert. Die Anhänger der Rational Choice-Theorie werden sich aber auch eingestehen müssen, dass der Rationalwahl-Ansatz an manchen Stellen grundsätzlich nicht in der Lage ist, das Verhalten der Menschen zu prognostizieren.

3 Der Wähler in der Rational Choice-Theorie

> „Jeder Bürger in unserem Modell stimmt für die Partei, von der er glaubt, dass sie ihm während der kommenden Wahlperiode ein höheres Nutzeneinkommen liefern wird als irgendeine andere Partei“ (Downs 1968: 37).

3.1 Die Grundlagen des Wählens

Anthony Downs hat in seinem Werk „Ökonomische Theorie der Demokratie“ auf Basis der in Kapitel 2.1 erläuterten Grundannahmen ein Modell des rationalen Wählers entwickelt. Um tautologische Erkenntnisse zu vermeiden, geht Downs von einer instrumentellen Auffassung des Wählens aus und spezifiziert dementsprechend die Absichten der Wähler beim Wahlgang: „Die politische Funktion von Wahlen in einer Demokratie ist, so nehmen wir an, das Auswählen einer Regierung“ (Downs 1968: 7). Dabei gilt das Axiom, dass jeder Bürger der Partei seine Stimme gibt, aus deren Wahlsieg er den größten Vorteil ziehen würde. Ein Verhalten, das bei einer Stimmabgabe von dieser Annahme abweicht, wird also als irrational aufgefasst. Dies würde für einen Ehemann gelten, der, um einen Ehekrach zu vermeiden, die von seiner Frau präferierte Partei wählt. Obwohl er aus seiner persönlichen Sicht durchaus rational handelt, fasst er die Wahl nicht als Instrument zur Auswahl der Regierung sondern zur Rettung des häuslichen Friedens auf und verhält sich im Rahmen des Modells irrational. Downs wendet in seinem Modell demnach eine enge Auslegung der Rational Choice-Theorie an, in der die Akteure ihren Wohlstand maximieren.

Als Vorteil wird jede Leistung aus staatlicher Tätigkeit angesehen, die das Nutzenniveau des Wählers erhöht. Dazu zählen unmittelbare Leistungen wie Geldtransfers und soziale Dienste, aber auch nur mittelbar spürbare Leistungen wie die Landesverteidigung und die Tätigkeit der Kartellbehörde (Vgl. Downs 1968: 35). Der Wähler trifft seine Wahlentscheidung anhand seines persönlichen Parteidifferenzials, das im Folgenden als (N) bezeichnet wird. Dabei wird das Nutzeneinkommen aus der Regierungstätigkeit (U^A) in der aktuellen Wahlperiode (t) mit dem Nutzeneinkommen verglichen, das aus der Regierungstätigkeit der derzeitigen Oppositionspartei entsprungen wäre: $E(U^B)$. Hier steht (E) für den hypothetischen Erwartungswert. Das gegenwärtige Parteipotenzial des Wählers, also die „Differenz zwischen dem Nutzeneinkommen, das er im Zeitraum t tatsächlich erreicht hat, und dem, das er erhalten hätte, wenn die Opposition an der Macht gewesen wäre“ (Downs 1968: 39), kann mit folgendem Ausdruck dargestellt werden:

$$[3.1] \qquad N = (U^A_t) - E(U^B_t)$$

In einem Zweiparteiensystem wird der Wähler also der Regierungspartei seine Stimme geben, wenn $N > 0$ ist und die Oppositionspartei wählen, wenn $N < 0$ ist. Ist $N = 0$, enthält sich der Wähler aufgrund seiner Indifferenz der Stimme (Vgl. Downs 1968: 38f.).

Der Wähler kann vom Verhalten der beiden Parteien in der aktuellen Wahlperiode jedoch nur bedingt auf das Verhalten in der nächsten Wahlperiode schließen und muss daher weitere Faktoren in sein Parteidifferenzial einbeziehen. Der erste Faktor ist der Trendfaktor, mit dem der Wähler tendenziöse Veränderungen des Parteiverhaltens in seine Beurteilung einfließen lässt. Dies kann dann erforderlich sein, wenn die Regierungspartei in der Wahrnehmung des Wählers im Laufe der aktuellen Wahlperiode immer besser regiert hat. Der Wähler wird daraufhin die schwache Periode zu Beginn der Regierungszeit in seiner Bewertung gering gewichten. Der zweite Faktor tritt dann ein, wenn der Wähler zwischen den beiden Parteien indifferent ist. In diesem Fall „ändert er die Grundlage seiner Entscheidung und fragt sich, ob die gegenwärtige Regierung ebenso gut regiert hat wie ihre Vorgängerinnen oder nicht“ (Downs 1968: 40). Die Berufung auf vergangene Regierungsleistungen lässt sich dadurch rechtfertigen, dass bei einer indifferenten Haltung gegenüber den beiden vorhandenen Parteien andere, abstrakte Maßstäbe zu ihrer Beurteilung verwendet werden müssen (Vgl. Downs 1968: 39-44).

In einem Mehrparteiensystem mit Verhältniswahlrecht befolgt der Wähler die gleichen Regeln wie in einem Zweiparteiensystem, er vergleicht jedoch die Regierungspartei mit derjenigen Oppositionspartei, die in seiner Leistungsbewertung am besten abschneidet. In der Leistungsbewertung wird das Nutzeneinkommen aus der Regierungstätigkeit der aus Sicht des Wählers idealen Partei (Ui) mit dem Nutzeneinkommen verglichen, das ihm eine der Oppositionsparteien durch eine hypothetische Regierungstätigkeit eingebracht hätte (Ua_t), verglichen. Die Leistungsbewertung kann mit folgendem Ausdruck dargestellt werden:

[3.2]
$$\frac{Ui_t}{Ua_t}$$

Im Unterschied zum Zweiparteiensystem kann im Mehrparteiensystem jedoch der Fall eintreten, dass ein Wähler nicht die Partei wählt, die er am meisten wertschätzt. So wäre es irrational die Stimme der Partei mit der höchsten Leistungsbewertung zu geben, wenn diese keine Chance hat, auch in die Regierung gewählt zu werden. Der Wähler würde seine Stimme ‚vergeuden’. Er muss also zuerst das Wahlverhalten der anderen Wähler antizipieren und diesen Faktor in die Wahlentscheidung einbeziehen. Besteht für die bevorzugte Partei keine Chance

auf Wahlerfolg, wird der Wähler eine andere Partei wählen, um einen Wahlerfolg der ihm unliebsten Partei zu verhindern. Für einen zukunftsorientierten Wähler ist jedoch die Stimmabgabe für eine chancenlose Partei dann nicht irrational, wenn er der Partei durch seine Unterstützung beim wachsen helfen und in der Zukunft eine hohe Siegchance ermöglichen möchte (Vgl. Downs 1968: 46ff.).

In einem Mehrparteiensystem mit Verhältniswahlrecht ist die Bildung von Koalitionen üblich, da für gewöhnlich keine Partei die absolute Mehrheit erlangt. Die Möglichkeit einer Regierungskoalition macht die Wahlentscheidung für den Wähler deutlich komplizierter. Sie ist schwieriger, „weil die möglichen Ergebnisse zahlreicher sind und weil der Wähler im Augenblick der Stimmabgabe unter Umständen nicht weiß, wen seine Stimme eigentlich unterstützt" (Downs 1968: 145). Im Falle einer möglichen Koalitionsbildung ist die Antizipation des Wahlverhaltens der anderen Wähler noch wichtiger, wenn der Wähler zu einer rationalen Entscheidung gelangen möchte.[5] Dadurch gerät der Wähler jedoch in eine unmögliche Lage, da die Antizipationsversuche der Wähler in einen infiniten Regress münden. Der Wähler ist gezwungen, seine Überlegungen an einem willkürlich gewählten Punkt einzustellen. Downs gesteht ein:

> „Wenn also die Entscheidung jedes einzelnen Wählers davon abhängt, was nach seiner Ansicht alle anderen Wähler tun werden, wobei er weiß, dass die anderen ihre Entscheidungen auf die gleiche Weise treffen, dann gibt es keine Möglichkeit, das Verhalten der Wähler vorherzusagen" (Downs 1968: 148).

Die Lösungsvorschläge legen also nahe, dass sich die Wähler in einem Mehrparteiensystem irrational verhalten *müssen*, um zu einer Entscheidung zu gelangen (Vgl. Braun 1999: 67).

3.2 Die Bedeutung der Information und deren Kosten

Anders als in den Wirtschaftswissenschaften geht man bei der Betrachtung politischer Wahlprobleme nicht davon aus, dass die Akteure vollständig informiert sind. Informationen sind jedoch für das Treffen rationaler Entscheidungen notwendig, da ein Akteur über seine Ziele und die verfügbaren Wahlmöglichkeiten sowie deren wahrscheinliche Auswirkungen Kenntnis haben muss (Vgl. Downs 1968: 202f.). Nun ist jedoch jede Information mit Kosten verbunden. Kosten entstehen im Zusammenhang mit einer Wahl unter anderem durch das Kaufen

[5] Für eine ausführliche Besprechung des Problems der strategischen Wahlbeteiligung vgl. (Linhart 2007: 461-484). Es wird gezeigt, dass ein Anhänger einer Partei nicht zwingend auch Befürworter einer Koalition unter Beteiligung der bevorzugten Partei ist.

einer Zeitung oder einfach nur durch den Zeitverlust, der durch das Lesen der Zeitung oder die Teilnahme an einer Parteiveranstaltung entsteht. Darüber hinaus muss der Wähler die gesammelten Informationen auswerten. Daher muss geklärt werden, wie, zu welchen Kosten (und damit in welchen Mengen) die Akteure Informationen akquirieren, um eine Basis für rationale Entscheidungen zu schaffen. Schließlich müssen die Kosten bei der Beschaffung von Informationen in Beziehung zum Nutzen des Wählers gesetzt werden. In der Regel wird der Wähler versuchen, seine Kosten möglichst gering zu halten und verstärkt kostenlose Informationsquellen in Anspruch nehmen.

Der Wähler steht bei der Auswahl seiner Informationsquellen vor einem ersten, großen Problem. Da die Menge der Informationen, die er verarbeiten kann, begrenzt ist, muss er die Zahl der Informationsquellen einschränken. Laut Anthony Downs wird ein rationaler Akteur seine Informationsquellen nach einem ‚Versuch-und-Irrtum-Prinzip' auswählen, indem er die Angebote verschiedener Medien wahrnimmt, deren Einschätzungen und Interpretationen mit seinen eigenen vergleicht und nach Übereinstimmungen sucht (Vgl. Downs 1968: 208f.).

Zweitens muss der Wähler entscheiden, in welchem Ausmaß er Informationen aus den zuvor ausgewählten Informationsquellen beziehen möchte. Nach Anthony Downs wird ein Wähler solange Informationen beschaffen, „bis der Grenzertrag, den die Informationen liefern, ihren Grenzkosten gleich ist" (Downs 1968: 210). Mit anderen Worten: Der Wähler entscheidet, ob eine zusätzliche Information ihn dazu bewegen könnte, seine Wahlentscheidung zu ändern. Ist dieser Punkt erreicht, verfügt der Wähler über genug Informationen, um seine Entscheidung treffen zu können.

Nun entstehen dem Wähler besonders dann hohe Kosten, wenn die von ihm gewünschte Partei nicht in die Regierung gewählt wird. In diesem Fall hat er sich umsonst (jedoch nicht kostenlos) informiert. In jedem Fall sind die Auswirkungen seiner Wahlteilnahme auf das Ergebnis verschwindend gering, sodass für den Wahlberechtigten kein großer Anreiz besteht, sich über das politische Tagesgeschehen und die zur Wahl stehenden Parteien zu informieren (Vgl. Braun 1999: 67f.). Da das Downssche Modell keinen Raum für ein intrinsisch motiviertes Politikinteresse lässt, ist es „in der Regel […] irrational, politisch gut informiert zu sein, denn die niedrigen Erträge rechtfertigen einfach nicht, was sie an Zeit und anderen Mitteln knappen kosten" (Downs 1968: 253). Diese Überlegungen hat Bernd Gorfman in einer provokanten Frage zugespitzt: „Why should people know anything about politics?" (Grofman 2000: 694) In der Konsequenz wird die Regierung in Downs Modell also von schlecht informierten Bürgern gewählt.

3.3 Modellimmanente Kritik

Obwohl unrealistische Annahmen nicht zwangsläufig bedeuten, dass ein Modell auch unrealistische Ergebnisse liefert, so ist doch Anthony Downs Modell des rationalen Wählers anfällig für modellimmanente Kritik.

Ein erster Kritikpunkt ist die Annahme, dass die politische Funktion von Wahlen das Auswählen einer Regierung ist. Obwohl Rational Choice-Modelle auf Annahmen dieser Art angewiesen sind, gibt es keinen Beleg dafür, dass Wähler die Wahl wirklich als Instrument zur Auswahl einer Regierung ansehen. Es könnte ebenso gut sein, dass Bürger zur Wahl gehen, um ungeliebte (z.B. extreme) Parteien an einem Wahlerfolg zu hindern. Das würde bedeuten, dass die Wähler im Gegensatz zur Behauptung Downs die Wahl nicht als Instrument zur Auswahl einer Regierungspartei, sondern zur Nichtwahl einer Partei auffassen. Eine zweite Möglichkeit wäre, dass die Wähler der bevorzugten Partei ihre Sympathie bekunden und ihre Zuneigung öffentlich zur Schau stellen wollen. Des Weiteren könnte das Wählen auch Ausdruck eines staatsbürgerlichen Pflichtgefühls sein, das von der Gesellschaft durch die elterliche Erziehung und Politikunterricht in der Schule induziert wird. Parteibindungen durch soziale Herkunft werden in Downs Modell ebenfalls nicht berücksichtigt.

Ein zweiter Kritikpunkt ergibt sich direkt aus dem ersten: Es ist die Annahme, dass alle Menschen gleich denken und den Nutzen des Wahlganges nur in materiellen Dimensionen bewerten. Indem man davon ausgeht, dass alle Menschen die Wahl als Instrument zur Bestimmung einer Regierung ansehen, unterstellt man gleichzeitig, dass die Präferenzordnungen der Individuen homogen sind. Dies ist angesichts der offensichtlichen Heterogenität der Wählerschaft eine völlig absurde Behauptung (Vgl. Bürklin/ Klein 1998: 128.). Diese Problematik weist wieder auf ein elementares Problem der Rational Choice-Theorie hin. Es liegt auf der Hand, dass die Wähler irgendeine Art von Nutzen mit dem Wahlgang verbinden, sonst würden sie nicht an der Wahl teilnehmen. Welche Art von Nutzen das ist, müsste jedoch empirisch überprüft werden. Rational Choice-Modelle sind auf Annahmen die Präferenzordnung betreffend angewiesen, wenn sie nicht völlig inhaltsleere Aussagen abliefern wollen. Sie wollen Verhaltensweisen bei gegebenen Präferenzmustern erklären und nicht die Determinanten von Präferenzen. Anthony Downs hat dieses zentrale Problem ebenfalls erkannt:

> „Wenn es rational ist, sich aus Prestigegründen an einer Wahl zu Beteiligen, warum ist es dann nicht auch rational zu wählen, um seinem Arbeitgeber oder seiner Freundin eine Freude zu machen? Bald wird dann jedes beliebige Verhalten rational, weil ja jeder Akt ein Mittel zur Erreichung irgendeines Zwecks ist, dem der Handelnde einen Wert zuschreibt. Um dieser sterilen

> Schlussfolgerung zu entgehen, haben wir nur Handlungen, die auf rein politische oder ökonomische Zwecke gerichtet sind, als rational betrachtet“ (Downs 1968: 271).

Der dritte Kritikpunkt betrifft die Rationalitätsannahme an sich. Downs unterstellt, dass die Wähler in der Lage sind, enorme Informationsmengen zu erfassen und auszuwerten. Menschen können jedoch „aufgrund ihrer beschränkten Fähigkeiten zur Informationsverarbeitung gar nicht immer zweckrational […] handeln“ (Esser 1999: 232). Insbesondere besteht Zweifel daran, ob Wähler, wie Downs behauptet, in einem hohen Maße das Wahlverhalten anderer Wähler antizipieren können und wollen.

4 Das ‚Paradox des Wählens'

> „Given the rational-choice models that most economists employ, it's hard to understand why anyone would cast a ballot" (Steelman 2004: 48).

Anthony Downs zufolge trifft jeder Mensch die Entscheidung darüber, ob er wählen geht oder nicht, wie jede andere Entscheidung auch: „Wenn die Erträge die Kosten überwiegen, wählt er, wenn nicht, enthält er sich der Stimme" (Downs 1968: 255). Wie bereits in Kapitel 3.1 erläutert vergleicht der Wähler Nutzengrößen in Form zweier oder mehrerer Parteien und entscheidet sich für diejenige Partei, deren Wahl ihm ein höheres Nutzeneinkommen verspricht. Der Nettonutzen aus der Teilnahme an der Wahl ergibt sich aus der Differenz aus dem potenziellen Nutzeneinkommen bei Sieg des bevorzugten Kandidaten (N) abzüglich der Kosten (K), die der Wahlgang mit sich bringt. Ein Wähler wird demnach nur dann zur Wahl gehen, wenn gilt:

[4.1] $$N - K > 0$$

In der Regel ist die Zeit der größte Kostenfaktor für den Wähler. Er benötigt Zeit um festzustellen, welche Parteien kandidieren, um Informationen über die Parteien zu sammeln und zu analysieren und schließlich Zeit, um das Wahllokal aufzusuchen und seine Stimme abzugeben (siehe Kapitel 3.2). Diese Zeit könnte der Wähler auch produktiver, z.B. auf der Arbeit, einsetzen, sodass ihm durch die Vorbereitung auf die Wahl und die Wahl selbst Opportunitätskosten entstehen. Wer wählen gehen will, kann nicht verreisen oder muss sich für die Briefwahl anmelden. Das wiederum kostet ebenfalls Zeit. Darüber hinaus können durch die Fahrt mit dem Bus oder Auto zum Wahllokal auch monetäre Kosten entstehen.

In Mehrparteiensystemen antizipiert der Wähler das Verhalten der anderen Wahlteilnehmer und berücksichtigt es bei der eigenen Wahlentscheidung. Diese Überlegung wird den Wähler jedoch auf ein fundamentales Problem aufmerksam machen. Bei größeren politischen Wahlen wie einer Bundestagswahl ist der Wähler nur einer unter sehr vielen. So gab es bei der Bundestagswahl 2005 61,9 Mio. Wahlberechtigte. Davon gingen 48,0 Mio. Bürger zur Wahl, sodass sich eine Wahlbeteiligung von 77,7% ergab (Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) 2006: 34). Vor dem Hintergrund der hohen Wahlbeteiligung und der enormen Zahl der Wähler muss dem rationalen Wähler also bewusst sein, dass das Gewicht der eigenen Stimme verschwindend gering ist. Daraus folgt, dass die Wahrscheinlichkeit, mit der eigenen Stimme die Wahl entscheiden zu können, für jeden Wähler ebenfalls fast null ist. Downs behauptet, dass diese

Wahrscheinlichkeit steigt, wenn eine politische Patt-Situation besteht oder sich viele Wahlberechtigte der Wahl enthalten (Vgl. Downs 1968: 238). Eine Pattsituation besteht jedoch nur in genau zwei Fällen:

> „1. Alle abgegebenen Stimmen verteilen sich exakt zu jeweils 50% auf die beiden konkurrierenden Kandidaten, so dass eine weitere Stimme über Sieg des präferierten Kandidaten entscheidet.
> 2. Mit einer weiteren Stimme kann eine Patt-Situation zwischen den beiden Kandidaten hergestellt werden, die Wahlniederlage für den präferierten Kandidaten also abgewendet werden" (Täube 2002: 21).

Die Wahl des US-Präsidenten im Jahr 2000 hat jedoch gezeigt, dass auch bei einem vermeintlichen ‚Kopf-an-Kopf-Rennen' nicht von einer Patt-Situation gesprochen werden kann. Bei der Präsidentenwahl 1996 hat die Wahrscheinlichkeit für eine Patt-Situation bei ca. $10^{-169814}$ gelegen (Vgl. Castanheira 2002: 2). „Simply put, in any large electorate, there is no reasonable basis for asserting that your vote will make or break a tie" (Aldrich 1993: 258). Wie bereits in Kapitel 3.2 dargelegt wurde, verringert die Tatsache, dass eine Stimme nur in einem der beiden genannten Fälle von Bedeutung ist, die Anreize zur Beschaffung politischer Informationen enorm. Gäbe es nur einen Wähler und könnte dieser mit seiner Stimme die Wahl sicher entscheiden, bestünde dessen Nutzen wie in Ungleichung [4.1] aus dem Betrag des Parteidifferenzials abzüglich der Kosten des Wählens. Der (risikoneutrale) Wähler muss sein Parteidifferenzial jedoch um die Wahrscheinlichkeit diskontieren, dass seine Stimme die für den Wahlausgang entscheidende ist. Diese Wahrscheinlichkeit (p) wird nun in Ungleichung [4.1] eingesetzt:

[4.2] $$pN - K > 0$$

Da (p) extrem klein ist, muss auch das Produkt (pN) extrem klein sein. Angesichts der Wahlkosten und der äußerst geringen Wahrscheinlichkeit, dass N eintritt, müsste N wiederum enorm groß sein, um K zu überwiegen und die Teilnahme an einer Wahl zu rechtfertigen. Man kann jedoch davon ausgehen, dass $pN - K$ regelmäßig < 0 und eine Wahlteilnahme irrational ist. Ungeachtet dessen nehmen Menschen an politischen Wahlen teil. Aufgrund der geringen Wahrscheinlichkeit, eine entscheidende Stimme abzugeben, ist die Nutzengleichung in der Regel auch dann negativ, wenn die Kosten nur äußerst gering ausfallen. Anthony Downs fasst zusammen:

> „Da die Erträge aus der Wahlbeteiligung oft verschwindend klein sind, ist es sogar möglich, dass schon niedrige Kosten des Wählens viele Bürger, die Anhänger von Parteien sind, zur Stimmenthaltung veranlassen“ (Downs 1968: 260).

Daraus folgert er:

> „Da der Stimmwert jedes einzelnen Bürgers im Allgemeinen ganz niedrig ist, kann schon durch das Auftreten auch nur der geringsten Kosten dem politischen System der Zusammenbruch durch Mangel an Beteiligung seiner Bürger am politischen Leben drohen“ (Downs 1968: 261).

Obwohl diese Behauptung an sich nachvollziehbar ist, scheitern Rational Choice-Theorien zum Wahlverhalten regelmäßig an der Realität. „Unfortunately for theory, people do vote“ (Uhlaner 1989: 390). Die Frage ist nun, ob die Wähler allesamt irrational handeln, oder ob die Theorie fehlerhaft ist. Ist Nichtwählen wirklich rational?

5 Mögliche Wege aus dem Paradox innerhalb des engen Paradigmas

Die meisten Lösungsansätze für das ‚Paradox des Wählens' innerhalb des engen Rational Choice-Paradigmas setzen bei den drei Variablen (p), (N) und (K) in Ungleichung [4.2] an. Auf den folgenden Seiten sollen die drei wichtigsten Modifikationen der Variablen vorgestellt und kritisch diskutiert werden. Ein weiterer Ansatz, der den Entscheidungsmechanismus modifiziert, ist als ‚Minimax-Regret'-Strategie bekannt geworden und wird in Kapitel 5.4 behandelt.

5.1 Modifikation der Präferenzen

Ein erster Weg, das ‚Paradox des Wählens' aufzulösen, besteht in der Änderung der Präferenzen der Wähler. Ein solcher Ansatz wurde von Anthony Downs selbst in „Ökonomische Theorie der Demokratie" nachgereicht. Downs versucht, sein Modell durch Verwässerung der instrumentellen Annahme realistischer zu gestalten und führt einen weiteren Nutzenwert ein: „den Wert der Stimmabgabe an sich" (Downs 1968: 261). Er erklärt, dass der Wähler zusätzlich zum bereits beschriebenen Nettonutzen aus dem Sieg der bevorzugten Partei (den er als ‚kurzfristiges Interesse' bezeichnet) den langfristigen Partizipationswert der Wahlteilnahme berücksichtigt (Vgl. Downs 1968: 265). Dieser bestehe aus dem Nutzen, der dem Wähler daraus entsteht, dass er in einer Demokratie lebt. Er behauptet, dass der Wähler abseits von materiellen Überlegungen ein Interesse daran hat, durch die Teilnahme an Wahlen das demokratische System aufrecht zu erhalten und bezeichnet die Demokratie als „eine Belohnung für die Wahlbeteiligung" (Downs 1968: 265). Der langfristige Partizipationswert sorge dafür, dass der Nutzen des Wählers immer positiv ist. Durch die Einführung eines Faktors namens ‚soziales Verantwortungsbewusstsein', der im ursprünglichen Modell nicht vorkommt, betreibt Downs jedoch Theoriebildung ‚post hoc'.

Dieser Erklärungsversuch kann mit dem Hinweis darauf, dass die Demokratie ein Kollektivgut ist, widerlegt werden (Vgl. Bürklin/ Klein 1998: 126). Der Logik der Rationalwahl folgend besteht für den Einzelnen innerhalb einer Gruppe kein Anreiz, einen Beitrag zu einem Kollektivgut zu leisten. Daher kann aus einem langfristigen Nutzen aus dem Vorhandensein einer Demokratie auch kein Anreiz zur Teilnahme an politischen Wahlen abgeleitet werden. Es bleibt dabei: Der Wähler würde in Downs Modell als ‚Free Rider'[6] einer Wahl immer dann fernbleiben, wenn die Kosten des Wählens seinen Nutzen überwiegen. Das Nicht-Wählen ist für den rationalen Akteur eine dominante Strategie, wenn das Wählen zur Bereitstellung eines

[6] Vgl. hierzu: (Wigger 2006: 44ff.)

kollektiven Gutes beiträgt. Wie Green und Shapiro richtig bemerken, „ersetzt Downs das Wahlbeteiligungsparadox lediglich durch das Paradox der Partizipation aus Bürgerverantwortung“ (Green/ Shapiro 1999: 66). Abgesehen davon impliziert Downs, dass eine hohe Wahlbeteiligung ein Indikator für eine gut funktionierende Demokratie sei und ignoriert, dass eine Demokratie nicht alleine durch ein demokratisches Wahlsystem konstituiert wird.
Nach Downs haben andere Autoren, allen voran William Riker und Peter Ordeshook, weitere Beiträge zu diesem fruchtlosen Ansatz geliefert. Riker und Ordeshook nehmen ebenfalls an, dass es neben dem instrumentellen Nutzen noch einen konsumtiven Nutzen aus der Wahlbeteiligung selbst gibt. Der so genannte ‚D-Term’ (‚D’ für Duty) symbolisiert eine Gruppe von Nutzenarten, die dem Wähler direkt durch den Akt des Wählens unabhängig vom Wahlausgang zufließen. Dazu gehören unter anderem:

> „- Entsprechung der Wahlbeteiligungsnorm
> - Bekundung von Loyalität gegenüber dem politischen System
> - Bekundung der Präferenz für eine bestimmte Partei/ einen bestimmten Kandidaten
> - Spaß am Ausüben des Wahlrechts
> - Bestätigung der eigenen politischen Wirksamkeit“ (Moshövel 2004: 146)

Es wird also angenommen, dass der Wähler außer den materiellen Vorteilen durch den Sieg der bevorzugten Partei auch solche Gratifikationen berücksichtigt, die psychischer Natur sind. Der D-Term wird verallgemeinert, indem ‚selektive Anreize’ in das Modell eingefügt werden. Ungleichung [4.2] wird um die selektiven Anreize (A) erweitert:

[4.3] $$pN + A - K > 0$$

Wenn (pN) aufgrund der unbedeutenden Wahrscheinlichkeit (p) vernachlässigbar sei, würde sich Ungleichung [4.3] im Prinzip auf

[4.4] $$A - K > 0$$

verkürzen. Die Vertreter dieser Modifikation nehmen an, dass der Nutzen aus dem Wahlgang nun regelmäßig die Kosten übersteigt. Green und Shapiro merken an, dass an dieser Stelle das enge Rational Choice-Modell verlassen wird, da „man sich heutzutage kaum ein Beispiel für solche selektiven Anreize vorstellen kann, das nicht psychischer Art ist“ (Green/ Shapiro 1999: 64). Riker und Ordeshook geben zu, dass ihre Erklärungen darauf abzielen, „to rein-

terpret the voting calculus so that it can fit comfortably into a rationalistic theory of political behavior“ (Riker/ Ordeshook 1968: 25). Der Begriff der Belohnung wird implizit sogar so weit definiert, dass er den Wert einschließt, auf die Frage, ob man denn gewählt habe, nicht mit „nein“ antworten zu müssen (Vgl. Niemi 1976: 117). Eine Erklärung, die die Wahlbeteiligung jedoch als Resultat eines beliebigen Motivs nach dem Motto „Wer wählt, wird schon seine (rationalen) Gründe dafür haben“ (Mensch 1999: 100) darstellt, ist für die Erklärung einer hohen Wahlbeteiligung untauglich. Darüber hinaus ist dieser Ansatz insofern widersprüchlich,

> „als in seinem Rahmen die Wahlteilnahme mit ihrem konsumtiven Nutzen begründet wird, während für die eigentliche Wahlentscheidung weiterhin nur instrumentelle Überlegungen ausschlaggebend bleiben sollen“ (Klein 2002: 413).

Es werden also zwei verschiedene Handlungsprämissen zur Erklärung eines einzigen Phänomens verwendet. Es leuchtet jedoch nicht ein, warum ein rationaler Akteur in einer Situation intrinsisch und in einer anderen extrinsisch motiviert handeln sollte. John Aldrich weist darauf hin, dass zwischen den selektiven Anreizen und der Wahlbeteiligung anscheinend ein starker Zusammenhang besteht. Daraus folgere, dass „if all the “action“ is in the D term, turnout is not usefully understood by rational choice theory” (Aldrich 1976: 258). Wenn die Wahlbeteiligung von selektiven Anreizen abhänge, könne die Rational Choice-Theorie also nicht zu einer Erklärung beitragen, wie die Präferenzen der Akteure ihre Handlungen bestimmen (Vgl. Aldrich 1976: 258).
Eine Erweiterung des Modells des rationalen Wählers um selektive Anreize kann zur Auflösung des ‚Paradox des Wählens’ also zunächst keinen befriedigenden Beitrag leisten, wenn gleichzeitig an der Annahme instrumentell entscheidender Wähler festgehalten wird.

5.2 Relativierung der Kosten

Das ‚Paradox des Wählens’ beruht auf der Annahme, dass die Kosten des Wählens den Nutzen übersteigen. Ein weiterer Ansatz zur Auflösung des Paradoxes besteht daher darin, die Kosten des Wählens herunterzuspielen und den Nutzen des Kollektivgutes ‚Demokratie’ in den Vordergrund zu rücken. So behauptet Richard Niemi, dass „the cost of voting has been tremendously exaggerated” (Niemi 1976: 115) und betont die Kosten des Nicht-Wählens. Durch die große Zahl der Wahllokale, durch lange Öffnungszeiten und die Platzierung des

Wahltermins auf Feiertage würden die Opportunitätskosten und die Kosten für den Transport zum Wahllokal minimiert. Die Kosten des Wählens seien daher vernachlässigbar.

Als Beispiel für die Kosten des Nicht-Wählens führt Niemi das schlechte Gewissen an, das mit der Nichtbefolgung der Wahlbeteiligungsnorm einhergehe. Darüber hinaus sei auch das Sammeln von Informationen bei wichtigen Wahlen wie der Wahl des US-Präsidenten nahezu kostenlos, da ein Großteil der Informationen frei verfügbar sei und man ihnen geradezu bewusst ausweichen müsse, um ihre Aufnahme zu verhindern (Vgl. Niemi 1976: 115-117). In dieser Ansicht wird Niemi von Aldrich unterstützt, der jedoch darauf hinweist, dass die Analyse der Informationen auch dann Zeit beansprucht, wenn diese kostenlos sind (Vgl. Aldrich 1993: 262). Schließlich tut Niemi das ‚Free Rider'-Problem mit dem Hinweis auf die geringen Kosten des Wählens ab (Vgl. Niemi 1976: 118).

Der Ansatz, die Kosten des Wählens als übertrieben hoch darzustellen, argumentiert ebenfalls wie der Ansatz der Modifikation der Präferenzen mit selektiven Anreizen (nämlich dem Beitrag zur Demokratie). Daher ist das Gegenargument dasselbe: Das ursprüngliche, enge Modell wird verlassen, um intrinsische Motivationen für das Wählen zuzulassen. Gleichzeitig wird es aber nicht von den Widersprüchen bereinigt, die sich daraus ergeben, dass der Wähler bei der Entscheidung, ob er überhaupt wählen gehen soll, intrinsisch motiviert handelt, während er in der Wahlkabine nach instrumentellen Gesichtspunkten entscheidet. Dies wird besonders deutlich, wenn auf die psychologischen Kosten des „Nein"-Sagens auf die Frage nach der eigenen Wahlteilnahme verwiesen wird. So geht auch Thomas Schwartz davon aus, dass es für andere oft ersichtlich sei, ob und wie man gewählt habe (Vgl. Schwartz 1987: 104). Es wird jedoch nicht deutlich, warum dies, zumal bei einer geheimen Wahl, der Fall sein sollte. William Harbaugh führt den Gedanken weiter und versucht die Wahlbeteiligung mit einem Modell, in dem „people vote because they want to be known as voters" (Harbaugh 1996: 72), zu erklären. Eine empirische Untersuchung zur Stützung der Ergebnisse seines Modells kann er jedoch nicht liefern.

Niemi kann auch nicht erklären, warum die Wahlbeteiligung trotz der in seinen Augen positiven Nutzenrechnung in der Realität fast nie universell ist (Vgl. Becker 2001: 555). Darüber hinaus könnte man einwenden, dass Niemi die Opportunitätskosten unterschätzt, die durch das Wählen gerade an Feiertagen auftreten. Bleibt man bei einer instrumentellen Sichtweise des rationalen Wählers leuchtet es nicht ein, warum die Opportunitätskosten, die durch eine Unterbrechung des arbeitsfreien Sonntags mit der Familie entstehen, geringer sein sollten als der unendlich kleine Nutzen, der sich aus dem Wahlgang ergibt. Die Kosten für die Bereitstel-

lung des kollektiven Gutes ‚Demokratie' umgeht Niemi einfach dadurch, dass er einen kleinen individuellen Vorteil durch das Bereitstellen des Kollektivgutes (analog zu den Kosten des Nicht-Wählens) erfindet, der üblicherweise kein Bestandteil von Theorien des kollektiven Handelns ist. Green und Shapiro stellen diese Erklärungsversuche mit dem Argument in Frage, dass manche Menschen erwiesenermaßen auch bei extremen Kosten an Wahlen teilnehmen:

> „Kann man etwa von Wahlen in Lateinamerika, bei denen die Wähler stundenlang vor den Wahllokalen Schlange stehen und dabei manchmal auch noch bedroht werden, wirklich behaupten, dass die Stimmabgabe eine Handlung mit geringen Kosten ist? Und was ist mit den mehr als 100.000 Afro-Amerikanern, die sich im rassistischen Süden der USA in den fünfziger Jahren trotz aller Einschüchterungsversuche und Registrierungsgebühren nicht davon abbringen ließen, bei bundesweiten Wahlen ihre Stimme abzugeben?" (Green/ Shapiro 1999: 75)

Kai Arzheimer und Anette Schmitt weisen ebenfalls dafür hin, dass Wähler teilweise beträchtliche Kosten in Kauf nehmen. So hätten bei der italienischen Parlamentswahl im Sommer 2001 viele Wähler stundenlang in der Mittagshitze vor den Wahllokalen gewartet (Arzheimer/ Schmitt 2005: 292).

Die Strategie Niemis besteht auf den Punkt gebracht darin, den Einfluss der Variable (K) in Ungleichung [4.3] zu minimieren und die Augen vor den Kosten des Wählens zu verschließen. Die Behauptungen Niemis lassen sich empirisch jedoch nicht untermauern (Vgl. Mensch 1999: 108f.). Darüber hinaus wird den Kosten des Wählens erneut ein Nutzeneinkommen psychologischer Art gegenübergestellt, das in Downs Modell mit instrumentell motivierten Wählern keinen Platz hat. Das ‚Paradox des Wählens' kann also durch die Relativierung der Kosten des Wählens nicht aufgelöst werden, wenn man weiterhin annimmt, dass Wahlen als eine Funktion zur Bestimmung der Regierung wahrgenommen werden.

5.3 Überschätzung der Einflusswahrscheinlichkeit

Eine dritte Möglichkeit zur Lösung des ‚Paradox des Wählens' setzt bei der Wahrscheinlichkeit (p) an, dass eine Stimme die für den Wahlausgang entscheidende ist. Zur Variable (p) sind verschiedene Vermutungen angestellt worden, sodass hier nur die bekannteste behandelt werden soll.[7] Die Vertreter dieses Ansatzes unterstellen, dass die Wähler die Einflusswahrscheinlichkeit ihrer Stimme auf den Wahlausgang zu hoch einschätzen. Der Wähler sei sich

[7] Uhlaner (1989) argumentiert z.B., dass die Wähler in kleine Sub-Elektorate in Form von Gruppen eingebunden seien, die verglichen mit Individuen ein größeres Stimmgewicht haben. Für eine Zusammenfassung der gängigsten Argumentationsmuster vgl. (Arzheimer/ Schmitt 2005: 288f.).

als ‚rational fool' der geringen Bedeutung seiner Stimme für den Ausgang der Wahl schlicht nicht bewusst. Daraus folge, dass der Erwartungsnutzen (pN) die Kosten (K) des Wählens überwiegt, weshalb es aus Sicht des Wählers rational sei, sich an der Wahl zu beteiligen.

So behaupten Riker und Ordeshook, dass „it is likely that, for many people, their subjective estimate of P is higher than is reasonable, given objective circumstances" (Riker/ Ordeshook 1968: 38). Die subjektive Einschätzung der Einflusswahrscheinlichkeit sei möglicherweise so hoch, wie es die Wahlpropaganda und die Medien glauben machten.[8] Es wird also argumentiert, dass die subjektive Einschätzung von (p) durch den Hinweis darauf, dass die Wahl knapp sei und jede Stimme zähle, beeinflusst wird.

Yoram Barzel und Eugene Silberling sind derselben Ansicht: „In elections forecast as very close, we should expect a heavier percentage turnout of voters, since each voter will perceive a greater probability of affecting the outcome" (Barzel/ Silberling 1973: 53). In ihrem Modell nehmen nur 1.000 Wähler an der annahmegemäß knappen Wahl teil, sodass (p) entscheidendes Gewicht erlangt. Aufgrund der geringen Größe des Elektorats verbietet sich jedoch eine Verallgemeinerung der Ergebnisse dieses Modells auf größere Wahlen wie eine Bundestagswahl. Guillermo Owen und Bernhard Grofman kommen bei der Untersuchung einer Wahl mit zwei Kandidaten zu dem Ergebnis, dass (p) bei 100.000.000 Wahlberechtigten lediglich bei ca. 0,00008 liegt und erst bei weniger als 10.000 über 0,01 steigt. „Even with very small electorates, voter efficacy is essentially infinitesimal" (Owen/ Grofman 1984: 315).[9]

Üblicherweise wird eine Argumentation im Sinne von Barzel und Silberling mit dem Hinweis auf empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen der Wahlbeteiligung und der Knappheit der Wahl gestützt. Laut Lars Feld und Gebhard Kirchgässner kann es für einen solchen Zusammenhang zwei Gründe geben: Laut der ‚Entscheidungshypothese' „gehen die Wähler deshalb verstärkt zur Wahl, weil mit zunehmender Knappheit die Wahrscheinlichkeit wächst, dass ein einzelner Wähler […] die entscheidende Stimme abgibt" (Feld/ Kirchgässner 2001: 435). Demgegenüber geht die ‚Mobilisierungsthese' davon aus, „dass mit zunehmender Knappheit die Kandidaten verstärkte Anreize haben, ihre Wählerschaft zu mobilisieren" (Feld/ Kirchgässner 2001: 435). Feld und Kirchgässner konnten durch empirische Untersuchungen für die Bundestagswahlen der neunziger Jahre bestätigen, dass die erwartete Knappheit einen leichten Einfluss auf die Höhe der Wahlbeteiligung hat (Vgl. Feld/ Kirchgässner 2001: 437). Allerdings wird das Paradox des Wählens auch dann nicht aufgelöst, wenn man diese Tatsache anerkennt, denn durch die Knappheit von Wahlen lassen sich allenfalls

[8] Zu den Wirkungen von Erwartungen auf das Verhalten der Wahlberechtigten vgl. (Schoen 2002: 181-185)
[9] Für weitere Berechnungen vgl. (Beck 1975a)

Schwankungen der Wahlbeteiligung, nicht jedoch das hohe Niveau der Wahlbeteiligung erklären.

Die Argumentation hat unabhängig von fehlenden empirischen Belegen noch einen entscheidenden Nachteil: Es ist nicht einzusehen, wieso Wahlberechtigte, die nicht in der Lage sind, ihre Relevanz für das Wahlergebnis korrekt einzuschätzen, an anderer Stelle fähig sein sollten, die komplizierten Kalkulationen für ihre Wahlentscheidung zu treffen. Wie Schwartz bemerkt, wird dadurch das ‚Paradox des Wählens' lediglich durch das ‚Paradox des dummen Wählers' ersetzt (Vgl. Schwartz 1987: 108).

Eine Modifikation von (p) bietet demnach ebenfalls keine befriedigende Lösung für das ‚Paradox des Wählens'. Wie bereits Aldrich bemerkte, gibt es keinen Grund zu der Annahme, dass die eigene Stimme entscheidend ist (Vgl. Aldrich 1993: 258). Eine von den Wählern wahrgenommene Knappheit der Wahl kann allenfalls Schwankungen der Wahlbeteiligung erklären, nicht jedoch ihre absolute Höhe.

5.4 Minimierung des maximal möglichen Bedauerns

Ein vierter Versuch zur Auflösung des ‚Paradox des Wählens' konzentriert sich auf die Annahme, dass die Wähler nicht versuchen, ihren Nutzen zu maximieren, sondern ihr maximal mögliches Bedauern zu minimieren (Vgl. Ferejohn/ Fiorina 1974). Es wird argumentiert, dass das Paradox nicht durch ‚post hoc'-Theorien, sondern nur durch eine grundlegende Neugestaltung des Modells aufgelöst werden kann: „Man geht also zu den Wahlen, um zu verhindern, dass man sich nach dem Wahltag Vorwürfe machen muss, weil die ungeliebte Partei mit einer Stimme gewonnen hat" (Braun 1999: 72). Dieser Ansatz, der das Downssche Rationalitätsverständnis in Frage stellt und gleichzeitig darauf abzielt, die Einflusswahrscheinlichkeit (p) aus dem Modell fernzuhalten, ist als ‚Minimax Regret'-Strategie bekannt. Ferejohn und Fiorina behaupten, dass die Einschätzung von (p) für viele Wähler schwierig, wenn nicht gar unmöglich sei und verzichten daher auf die Variable (p) (Vgl. Ferejohn/ Fiorina 1974: 527). Im Gegensatz zur Downsschen Annahme werden die möglichen Zustände S_1 und S_2 daher nicht nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet, sondern bekommen alle die gleiche Eintrittswahrscheinlichkeit zugeordnet.[10] Die möglichen Zustände und Strategien des Wählers können (stark vereinfacht) in einer Tabelle dargestellt werden:

Tabelle 1: Die ‚Minimax-Regret'-Strategie

[10] Genau genommen bewegt sich die ‚Minimax Regret'-Strategie damit nicht innerhalb des Rational Choice-Paradigmas, da sie nicht von risikoneutralen, sondern von risikoaversen Akteuren ausgeht (vgl. Green/ Shapiro 1999: 71).

Strategien	Zustände	
	S_1	S_2
Wahlteilnahme	a) K	c) 0
Wahlenthaltung	b) 0	d) -N+K

Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an (Täube 2002: 30)

Für den Wähler gibt es zwei Zustände der Welt, S_1 und S_2. In S_1 ist der Ausgang der Wahl unabhängig von der Wahlteilnahme des Wählers, in S_2 stellt die Stimme des Wählers den Sieg des präferierten Kandidaten sicher.

Nimmt der Wähler ohne Einflussmöglichkeit an der Wahl teil ([a)]), entstehen ihm die Kosten des Wählens (K). Bleibt der Wähler unter diesen Umständen der Wahl fern ([b)]), entstehen ihm weder Kosten noch Bedauern (0). Nimmt der Wähler an der Wahl Teil und trägt die erforderliche Stimme für den Kandidaten bei ([c)]), entsteht ihm ebenfalls kein Bedauern (0). Wenn der Netto-Nutzen des Individuums mindestens das Doppelte der Wahlkosten beträgt, erfährt der Wähler das größte Bedauern (-N+K), wenn seine Stimme die Wahl zugunsten des gewünschten Kandidaten entschieden hätte ([d)]) (Vgl. Aldrich 1993: 256). Das maximale mögliche Bedauern bei der Wahlteilnahme ist also lediglich (K), während sich das maximal mögliche Bedauern bei Wahlenthaltung aus den Wahlkosten (K) und dem Verlust des Nutzens aus der Nichtwahl des gewünschten Kandidaten (-N) zusammensetzt. Der ‚Minimax-Regret'-Strategie zufolge ist die Wahlteilnahme also die dominante Strategie, wenn der Wähler den Zuständen S_1 und S_2 die gleiche Wahrscheinlichkeit zuspricht (Vgl. Schwartz 1987: 111).

Das ‚Minimax-Regret'-Modell ist bereits 1975 von Nathaniel Beck und Stephen Stevens mit einem simplen Argument widerlegt worden. So weist Stevens in einer Replik auf Ferejohn und Fiorina darauf hin, dass ein risikoaverser Akteur angesichts der Gefahr, auf dem Weg zum Wahllokal von einem Auto überfahren zu werden, der Wahl in jedem Fall fern bleiben sollte (Vgl. Stevens 1975: 914; auch: Beck 1975b: 918).[11] Daher könne man mit dem ‚Minimax-Regret'-Modell eher nachweisen, dass es für einen Wähler keinen Grund gibt, zur Wahl zu gehen. Stevens weist ferner auf die komplizierten Berechnungen hin, die der Wähler für seine Wahlentscheidung anstellen muss. Es erscheint unsinnig, dass der Wähler einerseits in der Lage sein soll, Berechnungen mit bis zu 24 Termen anzustellen, während er andererseits nicht fähig sein soll, die Einflusswahrscheinlichkeit seiner Stimme zu ermitteln (Vgl. Stevens 1975: 915).

[11] Dabei spielt es nicht einmal eine Rolle, dass die Wahrscheinlichkeit eines Verkehrsunfalls deutlich größer ist als die, die entscheidende Stimme abzugeben. „Note that numerical probabilities are actually irrelevant to a minimax-regretter - it is enough to recognize the possibility" (Stevens 1975: 914).

Der Annahme Ferejohns und Fiorinas, die Wähler seien nicht in der Lage, die Wahrscheinlichkeit (p) exakt zu bestimmen, hält Aldrich hingegen, dass dies auch gar nicht notwendig sei um die Bedeutungslosigkeit der eigenen Stimme zu erkennen. Zwar hätten Ferejohn und Fiorina ein Modell des Wählens entwickelt, das ohne (p) auskommt, da die Menschen einfach nicht in der Lage seien, es zu berechnen. Es bedürfe aber auch keiner genauen Berechnung, um sich der Bedeutungslosigkeit der eigenen Stimme bewusst zu werden: „You do not have to be able to say how close the election will be to believe that there is no chance that it will be decided by a single vote" (Aldrich 1993: 259). Aldrich zeigt ein weiteres Problem auf: Das auf Mehrparteiensysteme angewandte Modell von Downs zeigt, dass rationale Akteure ihre Stimme dann nicht ihrer bevorzugten Partei geben, wenn diese keine Chance auf einen Wahlsieg hat. Damit wird die ‚Verschwendung' ihrer Stimme vermieden. Ferejohn und Fiorina zeigen jedoch, dass „voting for one´s second choice is never minimax regret optimal" (Ferejohn/ Fiorina 1974: 534). Daraus folgt, dass im Rahmen des Minimax-Regret-Modells *alle* Wähler für ihre erste Wahl stimmen. Da es keine Logik der verschwendeten Stimme gebe, die konsistent mit dem Modell von Ferejohn und Fiorina sei (da ein chancenloser Kandidat nicht gewinnen kann, kann auch kein Bedauern über eine knapp verlorene Wahl eintreten), sei dieses nicht auf Wahlen mit mehr als zwei Parteien anwendbar (Vgl. Aldrich 1993: 259f.). Aldrich stellt fest: „It would be an odd theory that applied to two-candidate contests only and failed in multicandidate races" (Aldrich 1993: 260).

Die ‚Minimax-Regret'-Strategie ist nicht geeignet, das ‚Paradox des Wählens' aufzulösen. Zwar genügt alleine der Hinweis auf einen möglichen Verkehrsunfall auf dem Weg zum Wahllokal, um das Modell aus den Angeln zu heben. Wie Aldrich zeigt, scheitert das Modell aber auch an schweren logischen Fehlern.

6 Alternative Erklärungsmöglichkeiten der Wahlbeteiligung

„It may of course be that people just enjoy voting“ (Sen, Amartya, zitiert nach Täube 2002: 26).

6.1 Empirische Evidenz

Wie in den Kapiteln 5.1 bis 5.4 gezeigt, waren die Lösungsansätze innerhalb des Rational Choice-Paradigmas bislang nicht in der Lage, das ‚Paradox des Wählens' aufzulösen. Die meisten Lösungsversuche setzen bei den drei Variablen (p), (N) und (K) an. Die Frage ist nun, was Individuen dazu bringt, Handlungen auszuführen, aus denen sie scheinbar keinen Nutzen ziehen. Es scheint sinnvoll, die Variablen (N), (p) und (K) sowie (A) (bzw. (D)) empirisch auf ihre Relevanz für die individuelle Entscheidung zur Wahlbeteiligung zu überprüfen.

Riker und Ordeshook untersuchten 4.294 Antworten zu den Fragebögen des Michigan Survey Reesarch Centers (MSRC), um Aufschluss über die Bedeutung der Variablen (p), (N) und (D) zu erlangen (Vgl. Täube 2002: 35). Laut Täube „tritt besonders die quantitative Bedeutung des D-Terms hervor“ (ebd.). Die Verpflichtung zur Wahlteilnahme (D) besitze für die Teilnahmeentscheidung demnach eine größere Bedeutung als (p) und (N).

Orley Ashenfelter und Stanley Kelley lieferten auf Grundlage der Antworten von 1.893 Personen zu den Fragebögen des MSRC weitere Hinweise für den Einfluss der Bürgerpflicht auf die Wahlteilnahme und kommen zu dem Schluss, dass Theorien auf Grundlage der Bürgerpflicht am besten geeignet seien, die Wahlteilnahme zu erklären. Sowohl Riker und Ordeshook als auch Ashenfelter und Kelley stoßen in ihren Untersuchungen auf die besondere Bedeutung der Variablen (D) und (K) (Vgl. Täube 2002: 37-40). Kirsten Mensch kommt nach der Auswertung von Umfragedaten hinsichtlich der Kosten zu einem anderen Ergebnis: Die Opportunitätskosten des Wahlgangs seien zwar vernachlässigbar niedrig, die Wähler würden aber vor den Wahlen mehr als sonst auf politische Positionen achten. Daraus lasse sich schließen, dass die Wahlberechtigten vor einer Wahl vermehrte Informationskosten auf sich nehmen (Vgl. Mensch 1999: 105-107). Bei einem Vergleich der erwarteten Wahlkosten und der Wahlbeteiligung stellt Mensch fest, dass „die Kosten des Wählens […] nicht zur Vorhersage der Wahlbeteiligung taugen“ (Mensch 1999: 109).

Hinsichtlich des Faktors (p) konstatiert Carroll Foster 1984 in einer Untersuchung empirischer Daten zu landesweiten Wahlen in den USA, dass „the perceived probability of a tied election at the state level is not a powerful or reliable factor in explaining across-state variation in voter participation rates“ (Foster 1984: 688). Klaus Armingeon kommt nach einer Untersuchung von 281 Wahlen in europäischen Demokratien nach dem Zweiten Weltkrieg eben-

falls zu diesem Schluss: „Die Knappheit der Wahl oder die Bedeutsamkeit, das Gewicht der individuellen Stimmen, ist ohne Belang für die Wahlbeteiligung“ (Armingeon 1994: 52).
Täube kommt insgesamt zu dem Ergebnis, dass die Variablen (D) und (K) die für die Erklärung der Wahlteilnahme zentralen Determinanten sind und weist auf das zentrale Problem des Rational Choice-Ansatzes bei der Erklärung der Wahlbeteiligung hin:

> „Mit dem Wegfall des P-Terms wird aber die Angemessenheit einer Erklärung fraglich, welche die Zweck-Mittel Beziehung zwischen dem zu realisierenden Nutzen […] und der Wahlteilnahme zum Kernstück ihres Erklärungsprogramms macht“ (Täube 2002: 45).

Es liegt daher nahe, eine in sich schlüssige, weite, Theorie basierend auf dem Sinn für Bürgerpflichten (D) bzw. allgemeiner ausgedrückt, den selektiven Anreizen des Wählens (A) zu entwickeln und dabei den Einfluss der einzelnen Stimme auf den Wahlausgang zu vernachlässigen. Eine solche wird im folgenden Kapitel mit der Theorie des expressiven Wählens vorgestellt.

6.2 Die Theorie des expressiven Wählens

Riker und Ordeshook haben mit ihrer Erweiterung des Downsschen Nutzenterms um selektive Anreize (siehe Kapitel 5.1) bislang den vielversprechendsten Versuch unternommen das ‚Paradox des Wählens’ aufzulösen, denn: „Empirically, most of the action appears to be in the D term“ (Fiorina 1976: 393). Das Konzept scheitert jedoch an den Widersprüchen, die aus der Kombination eines engen Modells des rationalen Wählers mit selektiven Anreizen entstehen. Die ‚Theorie des expressiven Wählens’ von Geoffrey Brennan und Loren Lomasky (1993) ist in der Lage, die Widersprüche der Erklärung von Riker und Ordeshook aufzulösen und sowohl die Entscheidung zur Wahl als auch die Entscheidung bei der Wahl zu erklären, ohne dabei das Rational Choice-Universum zu verlassen.
Brennan und Lomasky argumentieren, dass jeder Situation ein anderer Handlungskontext zugrunde liegt und daher auch unterschiedliche Entscheidungsmechanismen zur Anwendung kommen. Um die Annahmen der Rationalität nicht aufgeben zu müssen und gleichzeitig nicht mit den selektiven Anreizen für die Wahlentscheidung in Konflikt zu geraten, unterscheiden sie zwischen Entscheidungen in Niedrigkosten- und Hochkostensituationen. Eine Niedrigkostensituation liegt vor, „where the individual decision is irrelevant for the individual himself/ herself and for all other individuals, but the collective decision is relevant for all individuals“ (Kirchgässner 1992: 305). Die Unterscheidung zwischen Hoch- und Niedrigkostensituationen

ist also abhängig von der Relevanz der individuellen Entscheidung für das Resultat. Daher ist das Wählen als Niedrigkostensituation zu verstehen, da die individuelle Entscheidung keine Auswirkungen auf den Wähler und andere Wähler hat, die kollektive Entscheidung für jedes Individuum jedoch sehr wohl von Bedeutung ist. Brennan und Lomasky zufolge haben die Menschen zwei Persönlichkeiten: „one for markets and a different one for the ballot box (and analogous collective activities)" (Brennan/ Lomasky 1993: 2). Sie bestreiten also, dass sich das Verhalten in Marktsituationen, die als Hochkostensituationen aufgefasst werden, auf Niedrigkostensituationen wie eine Wahl übertragen lässt:

> „We deny as a consequence that behavior patterns evident from market settings can legitimately be transferred to the electoral context without a great deal in the way of further argument" (Brennan/ Lomasky 1993: 21).

Daraus folge, dass jede Übertragung des Wählerverhaltens auf Basis von Marktanalogien fehlgeleitet sei (Vgl. Brennan/ Buchanan 1984: 200). Stattdessen weise jede Handlungssituation sowohl instrumentelle als auch expressive Aspekte auf, wobei das Gewicht der beiden Aspekte von der Situation abhänge (Vgl. Braun 1999: 74). Ein expressiver Nutzen entsteht dann, wenn das Individuum aus der Offenbarung der eigenen Präferenzen einen konsumtiven Nutzen zieht. Als Beleg für die Existenz eines solchen Nutzens, die „almost trivially obvious" (Brennan/ Lomasky 1993: 33) sei, führen Brennan und Lomasky das Verhalten eines Fußballfans an, der vor dem Fernseher durch Jubel und Zuruf seine Präferenz für den Ausgang des Spiels offenbart. Da der Fan jedoch nicht davon ausgehen könne, dass sein Verhalten den Ausgang des Spiels beeinflusst, sei seine Handlung nicht instrumentell, sondern expressiv motiviert (Vgl. Brennan/ Lomasky 1993: 33).

Angenommen, ein Individuum kann *auf dem Markt* (wo eine Entscheidung für eine Alternative auch sicher zum Eintritt des gewünschten Ergebnisses führt) zwischen Alternative a und b wählen und aus den beiden Alternativen ergeben sich die instrumentellen Nutzen R_a bzw. R_b sowie die expressiven Nutzen L_a bzw. L_b. So wird das Individuum immer dann die Alternative a wählen wenn gilt:

[6.1] $$R_a + L_a > R_b + L_b$$

An einer Wahl, also bei einer *Nicht-Marktsituation*, bei der die Stimme des Individuums bedeutungslos ist, wird das Individuum immer dann teilnehmen, wenn gilt:

[6.2] $$pR_a + L_a > pR_b + L_b$$

Da jeder einzelne Wähler keine Aussicht hat, das Wahlergebnis in irgendeiner Weise zu beeinflussen, kann der Akt des Wählens nicht mit einem nutzenmaximierenden Motiv erklärt werden (Vgl. Bürklin/ Klein 1998: 130f.). Das Individuum wird seine Entscheidung im Gegenteil lediglich vom expressiven Nutzen abhängig machen. Dies gilt umso mehr in Mehrparteiensystemen, wo instrumentelles Handeln wegen der möglichen Koalitionen nahezu unmöglich ist (Vgl. Downs 1968: 148). Daraus folgt aber, dass mit einem Kosten-Nutzen-Kalkül auch nicht erklärt werden kann, *wie* der Wähler in der Wahlkabine entscheidet. Aufgrund der Bedeutungslosigkeit der eigenen Stimme ist es für den einzelnen Wähler völlig gleichgültig, wie er zu seiner Wahlentscheidung gelangt. Brennan und Lomasky kommen vielmehr zu dem Schluss, dass der Wähler nicht nur aus der Wahlteilnahme, sondern auch aus der Entscheidung für oder gegen einen Kandidaten einen expressiven Nutzen zieht. Dieser Nutzen kann darin bestehen, seinen Nachbarn gegenüber die Erfüllung der Wahlnorm und die eigenen politischen Präferenzen zu demonstrieren. Selbst wenn bei einer geheimen Wahl für die Nachbarn nicht ersichtlich sein sollte, ob und wie man gewählt hat, steht der Wähler vor sich selbst gut da und kann seinen eigenen Idealen entsprechen:

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

Der Kern der ‚Theorie des expressiven Wählens' besteht also in der Annahme, dass die Akteure je nach Situation auf zwei verschiedene Entscheidungsmechanismen zurückgreifen und „der Akt der Präferenzbekundung selbst einen Nutzen stiftet, der unabhängig vom Ergebnis der kollektiven Entscheidung ist" (Bürklin/ Klein 1998: 132). In diesem Sinne kann auch das ‚Paradox des Wählens' aufgelöst werden: „It only makes sense to regard turnout as a paradox if we insist that voters must have a single-valued utility function in which the decisiveness of their vote plays a critical role" (Vgl. Grofman 2000: 693).

7 Schlussbemerkung

Das Ziel der Arbeit war zu zeigen, dass enge Rational Choice-Modelle des Wählers nicht geeignet sind, die Beteiligung an politischen Wahlen zu erklären.

Grundsätzlich betrachtet die Rational Choice-Theorie den Menschen als rationalen Nutzenmaximierer, der sich am Erwartungsnutzen seiner Handlungen orientiert. Während dem Akteur in der engen Theorie eine ausschließlich egoistische und wohlstandsmaximierende Motivation unterstellt wird, gehen die Anhänger der weiten Theorie davon aus, dass der Mensch auch andere, z.B. expressive und altruistische, Präferenzen hat. Rational Choice-Theoretiker nehmen im Allgemeinen an, dass die Rational Choice-Theorie universell einsetzbar ist.

Anthony Downs erstellte 1957 ein umfassendes, enges Modell des rationalen Wählers, in dem der Wähler politische Wahlen als Instrument zur Auswahl der Regierung auffasst. Der Wähler trifft seine Wahlentscheidung in einem Zweiparteiensystem anhand des Parteidifferenzials. Demnach stimmt jeder Wähler für die Partei, von deren Tätigkeit er sich in der kommenden Wahlperiode das größte Nutzeneinkommen erhofft. In einem Mehrparteiensystem mit Regierungskoalitionen orientiert sich der Wähler zusätzlich an der antizipierten Handlungsweise der anderen Wähler. Der rationale Wähler wird durch die Unvollkommenheit der ihm zur Verfügung stehenden Informationen in seinem Entscheidungsprozess behindert. So ist er lediglich in der Lage, eine begrenzte Informationsmenge auszuwerten, die er durch Abgleichung der Grenzkosten und Grenzerträge ermittelt.

In einer modernen Demokratie nach westlichem Zuschnitt ist es aufgrund der Größe des Elektorats für einen Wähler im Prinzip ausgeschlossen, bei politischen Wahlen die entscheidende Stimme abzugeben. Für den risikoneutralen Wähler des Downsschen Modells ist es daher rational politischen Wahlen fern zu bleiben, da die Kosten des Wahlganges den sehr geringen Erwartungsnutzen übersteigen. Die Prognose des engen Rational Choice-Modells findet in der Realität jedoch keine Bestätigung, da die Wahlbeteiligung in westlichen Demokratien regelmäßig über 50% liegt. Diese Diskrepanz zwischen Theorie und Wirklichkeit wird als das ‚Paradox des Wählens' bezeichnet.

Es wurde in der Folge versucht, das ‚Paradox des Wählens' im Rahmen enger Rational Coice-Modelle aufzulösen. Ein erster Ansatz von Riker und Ordeshook, bei dem selektive Anreize zur Wahlteilnahme führen, scheitert an der Unvereinbarkeit von instrumentellen und selektiven Anreizen in einem engen Rational Choice-Modell. Eine Relativierung der Kosten kann ebenfalls nicht zur Auflösung des Paradoxes führen, da es keinen Grund zur Annahme gibt, dass die Kosten des Wählens übertrieben dargestellt werden. Es wurde darüber hinaus ver-

sucht den Wähler als ‚rational fool' zu charakterisieren, der die geringe Einflusswahrscheinlichkeit seiner Stimme nicht erkennt. Dieser Klärungsversuch scheitert jedoch an logischen Mängeln sowie an empirischen Erkenntnissen. Schließlich wurde die ‚Minimax-Regret'-Strategie vorgestellt, laut der die Wähler ihr maximal mögliches Bedauern minimieren. Dieser Ansatz fällt seiner eigenen Konzeption zum Opfer, da bereits der Hinweis auf einen möglichen Verkehrsunfall auf dem Weg zum Wahllokal genügt, um den Wähler zur Stimmenthaltung zu bewegen.

Die Betrachtung der Auflösungsversuche in Kapitel 5 erlaubt die Schlussfolgerung, dass *enge* Rational Choice-Modelle zur Erklärung der Wahlbeteiligung ungeeignet sind.

Empirische Untersuchungen sind zu dem Ergebnis gelangt, dass die Motivation zur Wahlbeteiligung in hohem Maße von selektiven Anreizen abhängig ist. Damit wird die Vermutung bestätigt, dass der Wähler mit dem Wahlgang andere Nutzenarten als wohlstandsmaximierende Vorteile verbindet. Modelle des rationalen Wählers müssen dieser Tatsache Rechnung tragen, wenn sie realistische Ergebnisse liefern sollen. Wenn die Wahlbeteiligung im Rahmen der Rational Choice-Theorie erklärt werden soll, muss also ein widerspruchsfreies, *weites* Modell entwickelt werden.

Indem sie verschiedene Handlungskontexte einführt, erlaubt die ‚Theorie des expressiven Wählens' von Brennan und Lomasky eine widerspruchsfreie Kombination von instrumentellen und expressiven Präferenzen. Der Akteur unterscheidet der Theorie zufolge zwischen Handlungen in Markt- und Nichtmarktsituationen. Da die Eintrittswahrscheinlichkeit des instrumentellen Nutzens in Marktsituationen als sicher angenommen wird, können sowohl instrumentelle als auch expressive Nutzeneinkommen berücksichtigt werden. In einer Nicht-Marktsituation wie einer Wahl wird der instrumentelle Nutzen anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet, sodass in der Regel ausschließlich expressive Präferenzen für die Entscheidung des Akteurs ausschlaggebend sind. Die ‚Theorie des expressiven Wählens' ist somit in der Lage, die Beteiligung an politischen Wahlen auf expressive Elemente zurückzuführen und das ‚Paradox des Wählens' im Rahmen eines Rational Choice-Modells aufzulösen.

Am Ende dieser Arbeit müssen jedoch viele Fragen offen bleiben. Eine wirkliche *Erklärung* für das Verhalten in Niedrigkostensituationen kann das Modell von Brennan und Lomasky aufgrund der Heterogenität der Präferenzen nämlich nicht liefern (Vgl. Mensch 1999: 167f.). Es bleibt die Frage, ob Rational Choice-Modelle dazu jemals in der Lage sein werden. Von daher bleibt das Modell insgesamt unbefriedigend, obwohl es in sich schlüssig ist. Es bleibt

die Frage, was das Scheitern an einem einzelnen Problem für den Universalismus der Rational Choice-Theorie und die Theorie insgesamt bedeutet?

Möglicherweise ist es das größte Verdienst Anthony Downs, mit seiner Theorie so viele Fragen aufgeworfen zu haben. Die aus der Theorie abgeleiteten Sätze stellen für die Forschung in jedem Fall einen Referenzpunkt dar, um im Vergleich mit dem in der Realität beobachteten Verhalten herauszufinden, was die Wähler wirklich zur Wahlteilnahme motiviert (Vgl. Arzheimer/ Schmitt 2005: 303).

Bibliographie

Aldrich, John H. (1993): Rational Choice and Turnout, in: American Journal of Political Science, Nr. 37, Heft 1, S. 246-278.

Armingeon, Klaus (1994): Gründe und Folgen geringer Wahlbeteiligung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie, Jg. 46, Opladen, S. 43-64.

Arzheimer, Kai/ Schmitt, Annette (2005): Der ökonomische Ansatz, in: Falter, Jürgen W./ Harald Schoen: Handbuch Wahlforschung: Ein einführendes Handbuch, Wiesbaden, S. 389-421.

Barzel, Yoram/ Silberling, Eugene (1973): Is the act of voting rational?, in: Public Choice, Nr. 16, S. 51-58.

Beck, Nathaniel (1975a): A note on the probability of a tied election, in: Public Choice, Nr. 23, S. 75-80.

Beck, Nathaniel (1975b): The Paradox of Minimax Regret, in: American political science review, 69, S. 918.

Becker, Gary (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.

Becker, Rolf (2001): Das Paradox der Wahlbeteiligung, das keines ist. Eine theoretische Rekonstruktion und empirische Anwendung des Ansatzes von Downs aus der Perspektive der Theorie subjektiver Werterwartung, in: Klingemann, Hans-Dieter/ Kaase, Max (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998, Wiesbaden, S. 553-597.

Braun, Dietmar (1999): Theorien rationalen Handelns in der Politikwissenschaft. Eine kritische Einführung, Opladen.

Brennan, Geoffrey/ Buchanan, James (1984): Voter Choice. Evaluating Political Alternatives, in: American Behavioral Scientist, Nr. 28, Heft 2, S. 185-201.

Brennan, Geoffrey/ Lomasky, Loren (1993): Democracy and Decision. The pure theory of electoral preference, Cambridge.

Bürklin, Wilhelm/ Klein, Markus (1998): Wahlen und Wählerverhalten. Eine Einführung, Opladen.

Castanheira, Micael (2002): On the (non) paradox of (not) voting, London.

Downs, Anthony (1967): Inside Bureaucracy, Boston.

Downs, Anthony (1968): Ökonomische Theorie der Demokratie, Tübingen.

Esser, Hartmut (1999): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band I: Situationslogik und Handeln, Frankfurt/ New York.

Feess, Eberhard (2000): Mikroökonomie. Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung, Marburg.

Feld, Lars P./ Kirchgässner, Gebhard (2001): Erwartete Knappheit und die Höhe der Wahlbeteiligung: Empirische Ergebnisse für die neunziger Jahre, in: Klingemann, Hans-Dieter/ Kaase, Max (Hrsg.): Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998, Wiesbaden, S. 415-441.

Ferejohn, John A./ Fiorina, Morris P. (1974): The paradox of not voting: a decision theoretic analysis, in: American political science review, Nr. 68, Heft 2, S. 525-536.

Fiorina, Morris P. (1976): The voting decision: Instrumental and expressive aspects, in: The journal of politics, Nr. 38, Heft 2, S. 390-413.

Foster, Carroll (1984): The Performance of Rational Voter Models in Recent Presidential Elections, in: American political science review, Nr. 78, Heft ?, S. 678-690.

Fröchling, Henrike (1998): Ökonomie und Wahlen in westlichen Demokratien. Eine vergleichende Rational-Choice-Analyse, Opladen/ Wiesbaden.

Green, Donald P./ Shapiro, Ian (1999): Rational Choice. Eine Kritik am Beispiel von Anwendungen in der Politischen Wissenschaft, München.

Grofman, Bernd (2000): Political Economy: Downsian Perspectives, in: Goodin, Robert E./ Klingemann, Hans-Dieter (Hrsg.): A New Handbook of Political Science, Oxford, S. 691-701.

Harbaugh, William T. (1996): If people vote because they like to, then why do so many of them lie?, in: Public Choice, Nr. 89, S. 63-76.

Hill, Paul B. (2002): Rational-Choice-Theorie, Bielefeld.

Kirchgässner, Gebhard (1992): Towards a theory of low-cost decisions, in: European Journal of Political Economy, Nr. 8, Heft 2, S. 305-320.

Klein, Markus (2002): Instrumentelles oder expressives Wählen? Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Hamburger Bürgerschaftswahl vom 21. September 1997, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 31, Heft 5, S. 411-434.

Lindner-Braun, Christa (2008): Kritik einer ökonomischen Theorie des Suizids, in: Diekmann, Andreas/ Eichner, Klaus (Hrsg.): Rational Choice: Theoretische Analysen und empirische Resultate, Wiesbaden, S. 245-264.

Linhart, Eric (2007): Rationales Wählen als Reaktion auf Koalitionssignale am Beispiel der Bundestagswahl 2005, in: Politische Vierteljahresschrift, Jg. 48, Nr. 3, S. 461-484.

Mensch, Kirsten (1999): Die segmentierte Gültigkeit von Rational-Choice-Erklärungen. Warum Rational-Choice-Modelle die Wahlbeteiligung nicht erklären können, Opladen.

Moshövel, Frank (2004): Theorien des Wählerverhaltens im Vergleich. Zum Nutzen ökonomischer Ansätze in der Wahlsoziologie, Düsseldorf.

Nida-Rümelin, Julian/ Schmidt, Thomas (2000): Rationalität in der praktischen Philosophie. Eine Einführung, Berlin.

Niemi, Richard G. (1976): Costs of voting and nonvoting, in: Public Choice, Nr. 27, S. 115-119.

Olson, Mancur (1992): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen.

Owen, Guillermo/ Grofman, Bernhard (1984): To vote or not to vote: The paradox of nonvoting, in: Public Choice, Nr. 42, S. 311-325.

Ramb, Bernd-Thomas (1993): Die allgemeine Logik des menschlichen Handelns, in: Ramb, Bernd-Thomas/ Tietzel, Manfred (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 1-31.

Riker, William H./ Ordeshook, Peter C. (1968): A theory of the calculus of voting, in: American political science review, Nr. 62, Heft 1, S. 25-42.

Riker, William H./ Ordeshook, Peter C. (1973): An Introduction to Positive Political Theory, Englewood Cliffs.

Schoen, Harald (2002): Wirkungen von Wahlprognosen auf Wahlen, in: Berg, Thomas (Hrsg.): Moderner Wahlkampf. Blick hinter die Kulissen, Opladen, S. 171-191.

Schwartz, Thomas (1987): Your vote counts on account of the way it is counted: An institutional solution of the paradox of not voting, in: Public Choice, Nr. 54, S. 101-124.

Schultheiss, Carlo (1999): Egoismus, Normen, Rationale Wahl. Jon Elster und das ökonomische Verhaltensmodell, Baden-Baden.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006): Wahl zum 16. Deutschen Bundestag am 18. September 2005. Heft 5: Textliche Auswertung der Wahlergebnisse, Wiesbaden.

Steelman, Aaron (2004): Opinion: The paradox of voting, in: Federal Reserve Bank of Richmond (Hrsg.): Region Focus, Fall, S. 48.

Stevens, Stephen (1975): The Paradox of Not Voting: Comment, in: American political science review, Nr. 69, S. 914-915.

Täube, Volker (2002): Die paradoxe Figur des „rationalen Wählers". Eine theoretische und empirische Bestandsaufnahme, Berlin.

Tietzel, Manfred (1988): Zur Theorie der Präferenzen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 7, S. 38-71.

Uhlaner, Carole J. (1989): Rational Turnout: The Neglected Role of Groups, in: American Journal of Political Science, Nr. 33, Heft 2, S. 390-442.

Wigger, Berthold U. (2006): Grundzüge der Finanzwissenschaft, Berlin/ Heidelberg/ New York.

Zimmerling, Ruth (1994): ‚Rational Choice'-Theorien: Fluch oder Segen für die Politikwissenschaft?, in: Druwe, Ulrich/ Kunz, Volker (Hrsg.): Rational Choice in der Politikwissenschaft – Grundlagen und Anwendungen, Opladen, S. 14-25.