

Vertrauen und Verantwortung

Grundlagen einer Gesellschaftsanalyse

Teil III: Staatswesen

Christoph Noebel

5.5 Homo suffragatus: Motive des Wählers

Vor dem Hintergrund unserer Modellfiguren des *Homo oeconomicus* und des staatlichen *Homo magistratus*, erscheint es folgerichtig, diesen analytischen Ansatz auch auf den *Wähler* als Entscheidungsträger des Staatswesens anzuwenden. Aus Gründen der Kontinuität wird sein Charakterisierungsmodell mit dem lateinischen Begriff des *Homo suffragatus* versehen. Der Wähler stellt ein Kernstück der liberalen Demokratie dar, denn mit seinem Gang zur Wahlurne leistet er einen zentralen Beitrag zur Verwirklichung der politischen Souveränität des Volkes. Aus wissenschaftlicher Sicht gehört es zu den Aufgaben der Politologie, sich mit den Motiven und Entscheidungsmustern des Wählers zu beschäftigen. Diesbezüglich sei beispielsweise auf den Politologen Karl-Rudolf Korte (2017a) verwiesen, der einige Beweggründe und Verhaltensformen des Wählers beschreibt. Zur Vereinfachung und Verdeutlichung greifen wir jedoch auf zwei unorthodoxe Modelle zurück, die bereits im Vorfeld entwickelt worden sind.



Mit den Konzepten der *integrativen Eigenwohlfunktion* [K4.2] und des *Vertrauensmodells* [K2.1.2] sind wir nicht nur in der Lage, auf formelle Weise entscheidende Motive des Wählers zu bestimmen, sondern auch paradoxe Verhaltensmuster zu begründen. Da beide Ansätze auf der Annahme eines *rationalen Wählers* beruhen, werden wir mit dieser kontroversen Prämisse beginnen. Vergleichbar mit der Charakterisierung des Politikers, öffentlichen Verwalters und Wirtschaftsmenschen wird dem vermeintlich mündigen Wähler zunächst die Fähigkeit zu rationaler Entscheidungsfindung eingeräumt. Diese Ausgangsposition ist insofern von Bedeutung, als sie eine intrinsische Bedingung der liberalen Demokratie darstellt und somit ein hohes Maß an Legitimität genießt. Dennoch

gehen wir später auf die Notwendigkeit ein, die Annahme des rationalen Wählers kritisch zu hinterfragen.

Um Verhaltensmuster des Wählers zu untersuchen, wenden wir uns zunächst dem Konzept der Eigenwohlfunktion (U) zu, das im Diagramm 47 dargestellt wird. Daraus ist ersichtlich, dass die Motivstrukturen des *Homo suffragatus* denen des *Homo oeconomicus* und *Homo magistratus* entsprechen. Analog zum Wirtschaftsakteur, Politiker und öffentlichen Verwalter zählen zu den Entscheidungskriterien des Wählers der materielle Eigennutz (U1), ein breites Spektrum an ideellen Grundwerten (U2) und das Bedürfnis, sich gemeinnützigen Anliegen zu verschreiben (U3). Im Gegensatz zu den anderen Akteuren enthält die Bewertungsgrundlage des Wählers eine vierte Komponente U4(Q,V). Da es sich in diesem Fall um einen konkreten Wahlakt handelt, beruht seine Entscheidungsfindung nicht nur auf den persönlichen Charaktereigenschaften und Motiven, die mit U1+U2+U3 dargestellt werden, sondern zusätzlich auf einer Bewertung politischer Versprechen. Diese ergeben sich aus den Parteiprogrammen (Q), die dem Wähler inhaltliche Grundlagen verschaffen, um die Regierungskompetenzen der jeweiligen Parteien und ihrer Kandidaten einzuschätzen. In diesem Entscheidungsprozess spielen sowohl programmatische Zusagen als auch das Vertrauen in die Fähigkeiten und Verlässlichkeit der Politiker (V) eine Rolle. Das Eigenwohlmodell des rationalen Wählers geht somit davon aus, dass er die Angebote der Parteien prüft, die Glaubwürdigkeit ihrer Umsetzung auslotet und letztlich anhand der erstellten Präferenzordnung eine Wahlentscheidung trifft. Unter der vereinfachten Annahme, es stünden nur zwei Parteien A und B zur Wahl, entscheidet sich der rationale Wähler für Partei A, wenn er von deren inhaltlichen Versprechen sowie ihrer Regierungsfähigkeit und Glaubwürdigkeit mehr überzeugt ist als das Gesamtpaket der gegnerischen Partei B.

Dieses Modell lässt sich nun heranziehen, um einige Motive und Verhaltensmuster des *Homo suffragatus* aufzuzeigen. Unter die materielle Bewertungskategorie U1(Y) fallen die eigennützigen Aspekte des Einkommens, Wohlstands und der Altersversorgung sowie die persönliche Haltung zu finanziellen Abgaben in Form von Steuern und Sozialbeiträgen. Neben diesen wirtschaftlichen Gesichtspunkten verweist die Eigenwohlfunktion auf immaterielle Wahlkriterien U2(X), zu denen meist die Grundbedürfnisse der Gesundheit, Sicherheit, Freiheit, Identität, Umweltschutz und Bildung zählen. In diesem Zusammenhang spielt die Generationengerechtigkeit als Wahlkriterium eine zunehmend wichtige Rolle. Wie die Journalistin Ronja Ebeling (2021) verdeutlicht, machen sich Jugendliche verstärkt Zukunftssorgen um Klimawandel, Bildung, Genderrollen und Gewalt aus radikalen Kreisen. Es ist daher zu erwarten, dass Chancenungleichheit nicht nur ein Wahlthema in wirtschaftsprekären Milieus ist, sondern vermehrt auch von jungen Wählern aufgegriffen wird. Politikwissenschaftler und Wahlforscher befassten sich traditionell mit Fragen sozialer Herkunft und des Verhaltens betroffener Gesellschaftsgruppen. Diese fallen meist unter die gesellschaftspolitischen Themenbereiche der *individuellen Identität* und *soziokulturellen Zuordnung*.

Das persönliche Element der Identität verkörpert zunächst im positiven Sinne Zufriedenheit und gesellschaftliche Zugehörigkeit. Dieser Aspekt entspricht einem traditionellen Motiv in Wahlentscheidungen. Oft sind Präferenzen für politische Parteien und ihre Kandidaten auf sozioökonomische Umstände in Form der *Klassenzugehörigkeit*, *kulturellen Herkunft* und *sozialen Milieus* zurückzuführen. Obwohl diese Motive über die Jahre schwächer geworden sind, neigen ältere Wähler auch heute noch dazu, sich an traditionellen Kriterien und gewohnten Wahlmustern auszurichten. Fragen der Identität beziehen sich jedoch auch auf persönliche und kulturelle *Entfremdung* durch Furcht vor Veränderung und Kontrollverlust. Die Angst, beherrscht zu werden, äußert sich in Gefühlen der Ohnmacht, von den unsichtbaren Kräften der Globalisierung und Digitalisierung

dominiert zu werden. Wie der Politologe Timo Lochocki (2018) argumentiert, handelt es sich in der Bundesrepublik um etwa 45% der Wählerschaft, für die derartige Sorgen existieren und wahlentscheidend sein können. Diese Wählergruppe zeichnet sich in der Regel dadurch aus, dass sie sich von Politikern der etablierten Parteien nicht angesprochen und verstanden fühlen. Die unzureichende *Kommunikation* vieler Spitzenpolitiker nützen Vertreter extremer Randparteien aus, um mit vereinfachten Lösungen und Versprechen unzufriedenen Wählern den Eindruck zu erwecken, von ihnen gehört zu werden. Politische Dogmatiker, Populisten und Demagogen bedienen sich der Kommunikationstechniken, die auf Halbwahrheiten, Verzerrungen und dem Einsatz von Feindbildern beruhen [K1.1.1]. Sie heben die Opferrolle des vernachlässigten Wählers hervor und schüren Ängste, die sie ausnützen, um sich als verständnisvolle Kümmerer zu präsentieren.

Die dritte Komponente der Eigenwohlfunktion $U_3(W)$ sorgte in der Charakterisierung des *Homo oeconomicus* für Kontroverse und spielte im vergleichbaren Portrait des *Homo magistratus* eine zentrale Rolle. Es handelt sich um das individuelle Motiv, sich neben eigennütigen Motiven dem Gedanken des Gemeinwohls und den Prinzipien sozialer Verantwortung zu verschreiben. Für den sozial ausgerichteten Wähler nehmen gesellschaftliche Anliegen einen hohen Stellenwert ein und beeinflussen sein Wahlverhalten. Wie im Falle des *Homo oeconomicus* weist dieses Motiv Konflikte und Widersprüche auf, die auch der rationale *Homo suffragatus* zu bewältigen hat. Folglich bewertet er das Versprechen einer Partei, Steuersenkungen vorzunehmen, zunächst positiv. Gleichzeitig ist ihm bewusst, dass staatliche Steuereinnahmen die öffentliche Daseinsvorsorge zugunsten des Gemeinwohls finanzieren und somit entsprechende Senkungen kaum mit seinem Gewissen vereinbar sind. Wie im Diagramm 47 dargestellt, lassen sich aus diesem Bewertungskonflikt zwei Wählertypen bestimmen: Für die Wahlentscheidung des *eigennütigen Wählers* spielt der gemeinnützige Faktor kaum eine Rolle, sodass für ihn die Formulierung $U_3 \approx 0$ zutrifft. Umgekehrt lässt sich ein *sozialer Wähler* dadurch definieren, dass ihm das Bewertungsmuster $U_3 > U_1 + U_2$ zugrunde liegt. Er verleiht gesellschaftspolitischen Anliegen und dem Prinzip der Solidarität mehr Gewicht als seinen eigennütigen Vorteilen.

In der Einordnung und Beurteilung politischer Parteien ist auf ein wesentliches Dilemma hinzuweisen. In der Regel schafft es der Wähler nicht, eine kohärente Präferenzordnung herzustellen, da sich all seine Bedürfnisse und Erwartungen meist nicht von einer Partei erfüllen lassen. In der Bewertung der Versprechen (Q) aller Parteien muss er meist einen inhaltlichen Kompromiss eingehen, denn seine Wahl richtet sich nach dem Parteiprogramm aus, das seinen Neigungen am ehesten entspricht. Timo Lochocki beschreibt den Umgang mit diesem Konflikt anhand der subjektiven Einteilung in *progressive* und *konservative* Wertemuster der Parteien. In unserer Skizze der deutschen Parteienlandschaft schlugen wir dagegen eine Dreiteilung in *soziales*, *liberales* und *konservatives* Gedankengut vor [K5.4]. Unabhängig davon, welche der beiden Methoden angewandt werden, sie verdeutlichen, dass die klassische Einordnung in linke oder rechte Parteien längst nicht mehr ausreicht, um aktuelles Wählerverhalten eindeutig bestimmen zu können.

Bis jetzt sind wir davon ausgegangen, dass der Wähler seine Präferenzen anordnen kann und daher seine Stimme für eine der zur Wahl stehenden Parteien abgibt. Da jedoch viele Wahlberechtigte ihre Teilnahme ablehnen, stellt sich die Frage, ob sich nicht auch das abweichende Verhalten der *Wahlverweigerung* aus Sicht des rationalen Wählers begründen lässt. Diesbezüglich argumentiert der Journalist Gabor Steingart (2009), dass Nichtwählen eine vernünftige Option darstelle, wenn die Parteien kaum unterschiedliche Positionen anbieten. Auch Rudolf Korte (2017b) beschäftigt sich mit diesem

Thema und nennt folgende Motive für Nichtwählen: Parteien- und Politikverdrossenheit, Unzufriedenheit mit dem politischen System sowie ökonomische Verteilungsungleichheit und soziale Unsicherheit. Das im Diagramm 47 präsentierte Modell der Eigenwohlfunktion bietet gewissermaßen eine Zusammenfassung dieser Beweggründe. Der subjektive Eindruck des Wählers, dass seine ökonomischen und sozialen Bedürfnisse U_1+U_2 von der Politik missachtet werden, bietet eine erste Erklärungsgrundlage dafür, dass sich mit $U_4=0$ der Wahlberechtigte nicht an Wahlen beteiligt.

Das Modell des *Homo suffragatus* weist mit der Komponente $U_4(Q,V)$ die Besonderheit auf, dass sich der Wähler mit inhaltlichen Positionen und Versprechen der politischen Parteien und deren Kandidaten befassen muss. Für den rationalen Wähler wirft dieser Faktor folgende Fragen auf: In welchem Maße entsprechen die Programme und Zusagen der Parteien seinen Anliegen und Erwartungen? Wie verständlich ist das Parteiprogramm formuliert? Wie kompetent, empathisch, konsequent und glaubwürdig sind die zur Wahl stehenden Spitzenkandidaten? Verfügen sie über Persönlichkeit, Autorität und Charisma? Inwieweit erwartet der Wähler, dass sich Kandidaten und ihre Parteien an Wahlversprechen halten, sollten sie in regierende Positionen gewählt werden? Wie werden Kompromisse thematisiert und kommuniziert, die im Falle einer Regierungskoalition womöglich eingegangen werden müssen? Zusammengefasst, in welchem Maße kann einer Partei und ihrer Spitzenkandidaten *Vertrauen* geschenkt werden? Die Tatsache, dass in Vertrauensstudien der GfK der Beruf des Politikers regelmäßig den letzten Platz einnimmt [K2.1], verdeutlicht zunächst, dass ein hohes Maß an Misstrauen seitens der Bürger gegenüber Berufspolitikern herrscht und somit der Faktor Vertrauen ein kritisches Motiv der Wähler darstellt. In der folgenden Untersuchung verschiedener Muster des Wahlverhaltens gehen wir daher von der Annahme aus, dass neben programmatischen Versprechungen (Q) der Vertrauensfaktor (V) eine zentrale Rolle in Wahlentscheidungen spielt.

Für eine genauere Analyse der Bedeutsamkeit des Vertrauens als Grundlage für Wahlverhalten erscheint es somit angebracht, über das Konzept des Eigenwohls hinaus die im ersten Teil der Studie vorgestellte *Vertrauensformel* einzusetzen [K2.1.2]. Die Verwendung des entsprechenden *Erwartungswertes* gibt nicht nur Aufschluss über konventionelles Wählerverhalten und die ablehnende Entscheidung des Nichtwählers, sondern auch den Sonderfall des *Protestwählers*. Diesbezüglich sei erwähnt, dass Timo Lochocki von einer *Vertrauensformel* spricht, er allerdings formell keine präsentiert. Im Gegensatz dazu bietet unser schematischer Ansatz des Erwartungswerts eine strukturierte Methode, die es ermöglicht, komplexe Wahlentscheidungen auf relativ einfache Weise darzustellen.

Wie im Diagramm 48 illustriert, basiert sie auf der subjektiven Bewertung politischer Programme mit den Versprechen $P(Q)$, die nicht nur politische Richtungen vorgeben, sondern auch Hinweise auf die Regierungsfähigkeit der Parteien bieten. An dieser Stelle entsteht für den Wähler bereits ein Problem. Wenn Parteien komplexe und diffuse Programme verfassen, die oft mangelhaft kommuniziert werden, überfordern sie viele Wahlberechtigte. Dennoch müssen diese der schwierigen Frage nachgehen, ob und in welchem Maße sie den Wahlversprechen vertrauen können. Mit welcher Wahrscheinlichkeit (w) erwartet der Wähler, dass sich siegreiche Parteien an ihre Programme halten oder sich mit $(1-w)$ von ihnen distanzieren? Inwiefern sind deren Spitzenpolitiker fähig, den Anforderungen einer Regierungsbeteiligung gerecht zu werden? Die Enttäuschung, wenn Versprechen mit dem entsprechenden Vertrauensverlust gebrochen werden, schlägt sich im Wert $N(R)$ nieder, wobei die vom Parteiprogramm (Q) abweichende Politik mit (R) bezeichnet wird. Durch die Einbeziehung des Vertrauensfaktors (w) zur Beurteilung der politischen Verlässlichkeit beider Parteien sowie der Wahrscheinlich-

keit (1-w), enttäuscht zu werden, ermöglicht das Modell anhand des Erwartungswerts die Bestimmung der Wahlpräferenzen $E(K,A)$ und $E(K,B)$. Sollte der Wert für Partei A größer ausfallen als für Partei B, entscheidet sich der rationale Wähler für Partei A. Der Vorteil dieses Modells besteht darin, dass es nicht nur auf überschaubare Weise verschiedene Verhaltensmuster des Wählers verdeutlicht, sondern auch Fragen seiner rationalen Entscheidungsfähigkeit aufwirft.

Wahlen: Versprechen und Vertrauen					48
$E(K,A) = w_A \cdot P(Q_A) - (1 - w_A) \cdot N(R_A)$ $E(K,B) = w_B \cdot P(Q_B) - (1 - w_B) \cdot N(R_B)$					
<p>K = Wahlberechtigter Bürger, Wähler Q = Wahlversprechen der Parteien A und B R = Verhalten, das von Q abweicht P(Q) = Ks positive Bewertung der Q N(R) = Ks Enttäuschungswert angesichts R w = Ks Erwartung, dass sich Q bestätigt (%) (1-w) = Ks Erwartung, dass sich R bestätigt (%) E(K) = Ks Vertrauenswerte / Wahlpräferenzen</p>					
Konsistente Wahlpräferenz: $E(K,A) > E(K,B)$					
	P(Q)	N(R)	w		E(K)
Partei A:	80	80	70%		32
Partei B:	65	65	70%		26
Paradoxe Wahlpräferenz: $E(K,A) < E(K,B)$					
	P(Q)	N(R)	w		E(K)
Partei A:	80	80	40%		-16
Partei B:	65	65	70%		26

Um das Vertrauensmodell anzuwenden, werden im Diagramm 48 die einzelnen Faktoren mit Zahlen versehen. Sollten die Erwartungswerte für Partei A und B positiv ausfallen, bietet das Erwartungsmodell insofern eine Grundlage für durchdachte Entscheidungen des Wählers, als er sich für die Partei mit dem höchsten Wert entscheidet. Das erste Beispiel geht davon aus, Wähler K stehe den programmatischen Versprechen der Partei A näher. Da der Vertrauensfaktor (w_A) für diese Partei mit 70% dem der Partei B gleicht, liegt ihr Präferenzwert mit $E(K,A)$ über dem der Partei B mit Wert $E(K,B)$. Hier handelt der rationale Wähler konsequent, wenn er der vorgezogenen Partei A seine Stimme abgibt. Dieses Szenario entspricht dem gängigen Wahlverhalten und lässt sich als *Normalfall* bezeichnen. Sollten jedoch die Erwartungswerte mit $E(K,A) < 0$ und $E(K,B) < 0$ negativ ausfallen, wird der Wähler womöglich auf Grund seines Misstrauens in beide Parteien die Wahl boykottieren und als *Nichtwähler* auftreten. Dieser Sachverhalt ist mit dem Ergebnis der zuvor genutzten Eigenwohlfunktion vergleichbar, wenn die Komponente $U_4(Q,V)=0$ keine Rolle spielt. Zu den Erklärungsversuchen für ablehnendes Wahlverhalten zählen mehrere Argumente. Zunächst spricht man von einem *passiven Nichtwähler*, wenn er überhaupt kein Interesse an Politik zeigt und sich nicht um Wahlergebnisse kümmert. Neben der passiven Haltung des Desinteresses lassen sich noch drei weitere Gründe nennen.

Das erste Motiv ergibt sich aus der Einschätzung des Verweigerers, seine Stimmabgabe hätte keinen Einfluss auf das Wahlergebnis. Dieser Ansatz entspricht dem bereits erwähnten Fehlschluss des Begriffs der *Systemrelevanz* und dessen implizite Annahme, nur einflussreiche Entscheidungsträger seien in einem sozialen System von tragender Bedeutung [K2.2.6]. Da jede Stimme in freien Wahlen des demokratischen Staatssystems

zählt, ist sie grundsätzlich als systemrelevant zu bezeichnen. Die meisten Bürger sind sich jedoch der gesellschaftlichen Bedeutung ihrer Wahlbeteiligung bewusst und nehmen ihre Verantwortung ernst, an der politischen Gestaltung des Landes teilzunehmen, unabhängig davon, welche Partei letztlich gewinnt.

Das in der Ökonomik gängige Konzept der *asymmetrischen Information* verweist zweitens auf das Problem, dass für eine fundierte Wahlentscheidung die notwendige Informationssuche zu schwierig sein kann [K4.6.3]. Auf die Relevanz dieses Aspektes kommen wir später zurück, da es das heikle Thema der Rationalität anspricht und die Frage aufwirft, wie viel politisches Grundwissen für die Funktionsfähigkeit der liberalen Demokratie notwendig ist. Als dritte Ursache für Nichtwählen wird oft das Phänomen der *Parteienverdrossenheit* genannt. In diesem Zusammenhang spielt der Aspekt des Misstrauens in die Praxis der Politik eine wesentliche Rolle. Das vorgestellte Vertrauensmodell befasst sich explizit mit diesem Thema, da es auf die Bedeutsamkeit subjektiver Erwartungen verweist und dadurch eine genauere Diagnose unorthodoxen Wahlverhaltens ermöglicht.

Zusätzlich zum Akt des Nichtwählens ist das Vertrauensmodell in der Lage, einen formellen Erklärungsansatz für den *Protestwähler* vorzustellen. Die Zahlen im zweiten Beispiel des Diagramms 48 sind mit einer Ausnahme unverändert geblieben: Der Vertrauensfaktor (w_A) für Partei A fällt nun von 70% auf 40%, sodass Wähler K trotz Neigung zur Partei A mit $P(Q_A)$ ihr nur geringes Vertrauen schenkt und sie daher nicht wählt. Dieses Szenario illustriert die Möglichkeit, dass wenn sich Parteiversprechen nicht unterscheiden und Wähler K der alternativen Partei B mehr Vertrauen (w_B) in ihre Regierungsfähigkeit schenkt, er sie mit einem positiveren Erwartungswert $E(K,B)$ versieht. Obwohl er Partei B programmatisch nicht bevorzugt, wählt er sie womöglich auf Grund der Regierungsfähigkeit und Verlässlichkeit als beste zweier Übel.

Dieses Verhalten des Protestwählers entspricht einem interessanten *Wahlparadox*: Er entscheidet sich aus rationaler Erwägung für die programmatisch unbeliebtere Partei B. Eine Ursache für das geringe Vertrauen in die ursprünglich bevorzugte Partei A mag darin liegen, dass Wähler K das ursprüngliche Engagement ihrer Politiker vermisst und sie als abgenutzt oder weltfremd wahrnimmt. Trotz ehemaliger Treue ist es daher nachvollziehbar, dass er *politischen Wandel* mit einer anderen Partei anstrebt. Beim sogenannten *Wechselwähler* spielen oft Persönlichkeit und der öffentliche Auftritt der Spitzenkandidaten eine Rolle. In deren Beurteilung werden nicht nur langjährige Erfahrung, politisches Geschick, Redegewandtheit und Regierungsfähigkeit berücksichtigt, sondern auch die Charaktereigenschaften der Gewissenhaftigkeit und Authentizität. Daher genügen Eindrücke geringer Seriosität durch Widersprüchlichkeiten, fehlendes Fachwissen, Arroganz, Indiskretionen und persönliches Fehlverhalten, um für Misstrauen zu sorgen und Wähler zu animieren, sich von ursprünglich vorgezogenen Parteien abzuwenden.

Als Erklärung für die Entscheidung, die beste von unliebsamen Optionen zu wählen, lassen sich zwei Arten des Protestwählers heranziehen. Erstens ist es möglich, dass Wähler K die programmatisch weniger bevorzugte Partei B wählt, um seine Enttäuschung gegenüber Partei A zu äußern und sie abzustrafen. Dazu kommt, dass sich Wähler heutzutage in geringerem Maße zu lebenslanger Treue einer Partei verpflichten und somit das Phänomen des flüchtigen *Wechselwählers* zunimmt. Individualisierung und Emanzipierung der Menschen tragen dazu bei, traditionsbewusst enge Bindungen zu sozialen Milieus und entsprechenden Parteien aufzulösen, sodass die kulturellen Hürden des Protestwählers geringer ausfallen.

Eine zweite Variante des Protests ergibt sich dadurch, dass der Wähler zwar an der Wahl teilnimmt, er jedoch absichtlich einen leeren oder mit Text beschriebenen Stimmzettel abgibt. Diese Form der *aktiven Nichtwahl* ist in Frankreich als *Vote blanc* oder

weiße Stimme verbreitet, da sie seit 2014 verfassungsgemäß erlaubt ist und ihre Wahlauswirkung offiziell veröffentlicht wird. Die absichtlich ungültige Stimme entspricht nicht mehr dem Protest gegen eine Partei, sondern lässt sich als Misstrauen gegenüber der allgemeinen Politikpraxis oder gar dem politischen System deuten. In Deutschland wird die Zahl der ungültigen Stimmen zwar amtlich veröffentlicht, die darin enthaltenen Proteststimmen werden jedoch nicht separat aufgeführt.

Mit den Ergebnissen des Vertrauensmodells lassen sich die europaweit schwachen Wahlergebnisse der breit aufgestellten Volksparteien und der wachsenden Bedeutsamkeit kleiner und interessensgeleiteter Nischenparteien deuten. Die Entwicklung ist stellenweise dem System der repräsentativen Demokratien geschuldet, in der zwei oder mehr Parteien in Koalitionen regieren können und daher Kompromisse zum politischen Alltag gehören. Folglich werden viele Versprechen nicht eingelöst. Das Problem des daraus entstehenden Vertrauensverlusts ergibt sich zum Teil dadurch, dass die betroffenen Parteien nicht in der Lage sind, Konflikte und Widersprüche zwischen dem was sie versprechen und was in einer Koalitionsregierung möglich, ist dem Wähler zu vermitteln. Da politische Fehlkommunikation zum allgemeinen Misstrauen in Politiker beiträgt, entspricht sie einem Sachverhalt, der später als Form des Staatsversagens thematisiert wird [K5.7.3]. Zusätzlich erhöht die steigende Anzahl unterschiedlicher Parteien die Schwierigkeit, eine fundierte Wahlentscheidung zu treffen. In Bezug auf das Vertrauensmodell bedeutet die Erweiterung auf mehrere Parteien zunehmende Komplexität, die höhere Ansprüche an den Wähler stellt.

Abschließend lässt sich das Vertrauensmodell heranziehen, um einen besonderen Wählertypus zu charakterisieren. Es handelt sich um die Sorte, die sich mit vollkommener Begeisterung oder gar Fanatismus einer Partei oder einem Kandidaten verschreibt. Dieser radikale *Homo suffragatus* zeichnet sich dadurch aus, dass er zur Wahl stehenden Politikern *blindes Vertrauen* schenkt. Formell ausgedrückt, bedeutet derartige Verhalten, dass der Vertrauensfaktor den Wert $w=1$ annimmt, sodass mit $(1-w) \cdot N(R)=0$ der Wähler keine Zweifel an den Fähigkeiten der bevorzugten Partei und ihrer Kandidaten aufkommen lässt. Diese Konstellation ist nicht unwichtig, da sie einen Wählertypus beschreibt, der sich meist zu dogmatischen Parteiprogrammen und politischen Populisten hingezogen fühlt.

Die Existenz des fanatischen Wählers bietet den geeigneten Übergang, um die Frage der Rationalität des Wählerverhaltens aufzugreifen. Zunächst handelt es sich dabei um denselben Konfliktbereich, der schon im Kontext des *Homo oeconomicus* erörtert wurde. Der gängigen Annahme folgend gingen wir davon aus, dass er in Entscheidungssituationen über die Eigenschaften der Sachlichkeit, Besonnenheit und Ausgewogenheit verfügt. Gleichzeitig verwiesen wir auf die berechtigte Kritik an dieser Prämisse, denn sie entspricht keineswegs einer allgemeingültigen Charakterisierung menschlichen Verhaltens. Im Kontext des *Homo suffragatus* ist diese Ausgangsposition von erheblicher Bedeutung, da sie einer Grundvoraussetzung des Staatssystems der liberalen Demokratie entspricht. Den Ideen der Aufklärung folgend basiert das Konzept der Demokratie auf dem humanistischen Gedanken, der mündige Bürger und Wähler sei fähig, sich zu informieren und überlegt zu handeln, um nicht nur seinem eigenen Interesse, sondern auch dem der Gesellschaft zu dienen. Wie das Vertrauensmodell demonstriert, lassen sich zwar Szenarien des rationalen Wählers aufzeigen, die Bestimmung der Werte $P(Q)$, $N(R)$ und des Vertrauensfaktors (w) fallen jedoch weitgehend in den Bereich der Subjektivität, sodass die Annahme des rational handelnden Wählers nur eingeschränkt zutrifft. Viele Wahlentscheidungen basieren auf Formen *begrenzter Rationalität*. Obwohl Wähler während des Wahlkampfes über genug Zeit für eine Bewertung und Einordnung der Kandidaten verfügen, treffen viele von ihnen erst am Wahltag eine spontane und instinktive Entschei-

dung. Bei diesen *Spätwählern* vermischt sich rationale Abwägung mit Intuition und Bauchgefühl.

Obwohl die Rationalitätsannahme eine zentrale Bedingung der liberalen Demokratie darstellt, wird sie in öffentlichen Diskursen kaum thematisiert. Da sich Ökonomen intensiv mit dem Entscheidungsaspekt der Rationalität befassen, überrascht es nicht, dass einige von ihnen diesen Aspekt auf den Bereich der Politik anwandten, woraus der Forschungsbereich einer *Neuen Politischen Ökonomie* entstand. Ursprünglich stellte der Politökonom Anthony Downs (1957) einen Vergleich der Verhaltensmuster zwischen Wirtschaft und Politik her. Er behauptete, dass ähnlich wie Privatunternehmen politische Parteien einem Wettbewerb ausgesetzt sind und der Maxime des Stimmenmaximierens folgen. Der Wähler verhalte sich dagegen wie ein eigennütziger Konsument, der für sich die bestmögliche Wahl zu treffen habe. Zunächst bietet die Gegenüberstellung der liberalen Demokratie zum freien Marktsystem ein interessantes Gedankenspiel, das im Verlauf des Textes weiterverfolgt werden soll [K5.7.1]. Das Problem mit Downs Argument liegt vielmehr in der kritikwürdigen Annahme, der Wähler verfüge ausschließlich über egoistische Motive. Der integrative Ansatz des *Homo suffragatus* bietet daher eine Korrektur dieser Ausgangsposition und erlaubt dem Wähler, im Rahmen seines Eigenwohls nicht nur eigennützig, sondern auch gemeinwohlorientiert zu handeln. Er kann neben rein privaten Bedürfnissen auch soziale Anliegen in seine Wahlentscheidung einfließen lassen.

Die Rationalitätsannahme bezieht sich nicht nur auf die unterschiedlichen Motive des Wählers, sondern auch auf seine Prioritätensetzung und den Umgang mit Informationen, die er für eine gut überlegte Wahlentscheidung benötigt. Wie es tatsächlich um die Vernunft der Wähler steht, lässt sich nur bedingt feststellen und bleibt ein Thema für öffentliche Debatten. Diesbezüglich vertritt der amerikanische Ökonom Bryan Caplan (2008) eine pessimistische Position hinsichtlich der Bürger seines Landes und bezeichnet den rationalen Wähler als einen Mythos. Zumindest in den USA sei Wahlverhalten durch ein hohes Maß an Irrationalität gekennzeichnet, da sich eine Vielzahl der Wähler kaum oder nur einseitig informiert und sich entsprechende Entscheidungen an politischen Dogmen, Ideologien und Vorurteilen ausrichteten. Dazu kommen die Verhaltensmuster des Herdentriebs. Blinde Parteiloyalität, eine unkritische Begeisterung für emotional aufgeladene Zusagen und die Unfähigkeit, populistisches Gedankengut von sachlicher Auseinandersetzung zu unterscheiden, entspricht den Charakteristika der Irrationalität und politischer *Unmündigkeit*.

Abgesehen von blinder Akzeptanz populistischer Versprechen weisen Wähler oft Widersprüche auf, die von *überhöhten Erwartungen* an die Effektivität der Politik herrühren. Wahlberechtigte werfen Politikern nicht immer unbegründet Eigennutz und Unfähigkeit vor, zugleich fordern sie jedoch von ihnen, Probleme rasch zu lösen. Wähler verlangen zügige und effektive Entscheidungen, was jedoch ihrer Forderung widerspricht, aktiv an den Entscheidungsprozessen beteiligt zu werden. Wähler sind sich bewusst, dass gesellschaftspolitischer Wandel mit effektiven Gesetzesmaßnahmen notwendig ist, sie verhalten sich jedoch risikoscheu und ablehnend, weil sie sich vor den Auswirkungen bevorstehender Veränderungen fürchten. Auch wenn die genannten Verhaltensmuster nur auf eine Minderheit der Wählerschaft zutreffen, belegen sie, dass der irrationale *Homo suffragatus* existiert und einen Wählerkreis der liberalen Demokratie abdeckt.

Hinsichtlich der Verpflichtung, sich über die Programme der Parteien, die Motive der Kandidaten und die Notwendigkeit gesellschaftspolitischer Reformen in Kenntnis zu setzen, leiden Wähler unter dem bereits erwähnten Problem asymmetrischer Information. Sie verfügen über einen Informationsnachteil gegenüber dem Politiker, der stets in der Lage ist, seine wahren Motive verdeckt zu halten. Der Wähler muss sich also Spekulation

nen hingeben und sich mit Erwartungen begnügen, die den Aspekt des Vertrauensverhältnisses zu einem wesentlichen Bestandteil des Wahlprozesses macht. Das Problem einer unzureichenden Informationsbasis verweist auch auf das generelle Niveau *politischer Bildung*. Dieser Aspekt betrifft nicht nur den individuellen Wähler, sondern fällt auch auf Missstände in der Schulbildung [K5.9], den Medien [K5.12] und auf die allgemeine Qualität des öffentlichen Diskurses zurück.

Die Annahme, der Wähler verfüge über ein hohes Maß an Rationalität, entspricht nicht nur einer notwendigen Bedingung der liberalen Demokratie, sondern wirft auch die Grundsatzfrage auf, wie viel *Verantwortung* der Wähler letztlich für seine Entscheidung zu tragen hat. Mit Recht werden zunächst die äußeren und persönlichen Umstände als Milderung seiner Verhaltensweise herangezogen. Dennoch erscheint es problematisch, den Wähler ausnahmslos als *Opfer* seiner Umwelt zu betrachten, wenn er gemeinsam mit Gleichgesinnten durch die Wahl extremer und demokratiefeindlicher Parteien nicht nur der Gesellschaft, sondern letztlich sich selber Schaden zufügt. In welchem Maße darf Ignoranz als Ausrede für menschenverachtendes Handeln dienen? Wie weit gilt die Annahme, Opfer des Kapitalismus, der Globalisierung oder einer freizügigen Immigrationspolitik zu sein und daher nicht mit persönlicher Verantwortung konfrontiert zu werden? Spätestens wenn die vermeintlichen Opfer des Systems politisch motivierte Gewalttaten verüben, mit radikalen Sprüchen auf die Straße gehen und entsprechend extremistische Parteien wählen, muss ihnen ein Grad an Selbstbestimmung und persönlicher Verantwortung eingeräumt werden.

Literatur

- Caplan, Bryan (2008): „The Myth of the Rational Voter: Why Democracies choose bad Policies“, University Press, 2008
- Downs, Anthony (1957): „An Economic Theory of Democracy“, Harper & Brothers, 1957
- Ebeling, Ronja (2021): „Jung, unbesorgt, unabhängig: Eine Generation in der Krise“, Eden Books, 2021
- Korte Karl-Rudolf (2017a): „Theorien des Wahlverhaltens: vier Erklärungsansätze“, Bundeszentrale für politische Bildung, 2017.
- Korte, Karl-Rudolf (2017b): „Wahlbeteiligung: Nichtwähler- und Protestwählerschaft“, Bundeszentrale für politische Bildung, 2017.
- Lochocki, Timo (2018): „Die Vertrauensformel: So gewinnt unsere Demokratie ihre Wähler zurück“, Verlag Herder, 2018
- Steingart, Gabor (2009): „Die Machtfrage. Ansichten eines Nichtwählers“, Piper Verlag, 2009