

Zur politischen Wirkungsweise von makroökonomischen Variablen:

Ein Problemaufriß

Von Reinhard Zintl

1. Einführung

Wirtschaftliche Tatbestände werden von unterschiedlichen Ansätzen der Erklärung politischen Verhaltens, insbesondere des Wählerverhaltens, auf unterschiedliche Weise berücksichtigt. In sozialstrukturellen (auch: „soziologischen“) und sozialpsychologischen Modellen finden sie vornehmlich als Hintergrundfaktoren Berücksichtigung, in ökonomisch inspirierten Modellen treten sie vornehmlich als Gegenstand unmittelbarer Perzeption und Bewertung auf (vgl. zur Unterscheidung allgemein Falter 1972; speziell: Dinkel 1977: Teil II und Rattinger 1980: 19 ff.). Hintergrundfaktoren dienen der Erklärung langfristig stabiler politischer Präferenzen bzw. Parteineigungen, unmittelbar perzipierte und bewertete Tatbestände dienen der Erklärung kurz- oder mittelfristig veränderlicher Reaktionen, die als Schwankungen um die Langfristneigungen aufgefaßt werden können (Kirchgässner 1977: 511–513); mitunter wird auch die Unterscheidung zwischen Stamm- und Wechselwählern begrifflich hier angebunden: Für Stammwähler ist der erste Faktorenkomplex ausschlaggebend, für Wechselwähler der zweite (Kirchgässner 1980, 1983).

Die folgenden Überlegungen gehen der Frage nach, welchen Platz in solchen Ansätzen *aggregierte* ökonomische Variablen haben können. Es sollen zunächst einige begriffliche Klärungen vorgenommen werden; im zweiten Schritt werden ökonomische Tatbestände im einzelnen auf ihre Verhaltensrelevanz hin untersucht; abschließend ist zu betrachten, welche Auswirkungen auf Aggregatenebene man den betrachteten Variablen zuschreiben kann.

2. Begriffliches:

Individuenverhalten und Aggregationsprobleme

Selbst wenn man den Zusammenhang zwischen aggregierten Wirtschaftsdaten (sowohl Konjunkturdaten wie Strukturdaten) und aggregierten Verhaltensdaten (Popularitätsreihen oder Wahlergebnisse) ausschließlich zu prognostischen Zwecken untersucht, wird man Aggregationsprobleme nicht gänzlich außer acht lassen können, da die Vertrauenswürdigkeit einer Prognose immer

auch von den theoretischen Argumenten abhängt, mit denen man eine vorgefundene Beziehung unterlegt. Erst recht gilt das, wenn das eigentliche Ziel der Bemühungen theoretischer Natur ist. Eine erklärende Theorie politischen Verhaltens kann auf der Aggregatenebene gar nicht angesiedelt werden. Das ist keine Konsequenz eines reduktionistischen Programms, sondern hat seine Gründe im Untersuchungsgegenstand: Die abhängigen Variablen, sowohl Wahlergebnisse wie Popularitätsdaten, sind *definiert* als Aggregate individueller Reaktionen, so daß theoretische Argumente für Zusammenhänge auf der Aggregatenebene immer Sätze über individuelles Verhalten implizieren. Es ist hierbei zunächst offen, ob auch die unabhängigen Variablen in desaggregierter Form in solchen Sätzen auftreten — es handelt sich auf dieser Seite der Gleichung um ein inhaltliches, kein methodologisches Problem. Um die weiteren Überlegungen einfacher darstellbar zu machen, ist die folgende, an Kramer (1983: 97f.) angelehnte Formulierung nützlich:

Aggregatbeziehung:

$$V_j = \bar{\alpha}_j + \beta X$$

wobei

V_j = Stimmenanteil (auch Popularität etc.) einer Partei j

$\bar{\alpha}_j$ = langfristige Popularität einer Partei j

β = aggregierter Reaktionsparameter

X = aggregierte ökonomische Variable

Individualbeziehung:

$$v_{ij} = \alpha_{ij} + \beta_i X$$

wobei

v_{ij} = Neigung eines Individuums i , Partei j zu wählen

α_{ij} = langfristige Disposition von i in bezug auf Partei j

β_i = individueller Reaktionsparameter

Unterschiedliche Ansätze, politisches Verhalten zu modellieren, können in dieser Formulierung dann so beschrieben und einander zugeordnet werden:

Sozialstrukturelle bzw. sozialpsychologische Modelle legen das Gewicht auf die Aufschlüsselung des Parameters $\bar{\alpha}_j$, ökonomisch inspirierte Modelle interessieren sich *auf diesem Hintergrund* vor allem für den Parameter β , in ihrer Version als Aggregatuntersuchungen auf den Parameter β . Die Unterscheidung ist also nicht eine zwischen Modellen, die entweder α oder β , sondern zwischen Modellen, die nur α oder α und β verwenden. Diskutiert man über die Angemessenheit „soziologischer“ oder „ökonomischer“ Modelle, so geht es also um die Frage, ob der Parameter β überhaupt, sei es als Individual- oder als Aggregatparameter, eine theoretisch plausible Angelegenheit darstellt. Disku-

tiert man hingegen über die Angemessenheit von Aggregatmodellen für kurzfristige Verhaltensveränderungen, so geht es um die Frage, wie sich die Individualparameter β_i zu einem Aggregatparameter $\bar{\beta}$ aggregieren lassen. Da Gegenstand dieser Überlegungen die zweite Frage ist, nur einige Sätze zum ersten Problem:

Bisweilen wird die Frage, ob man nur α oder α und β berücksichtigen solle, als modellstrategische Frage formuliert, nämlich als Entscheidung zwischen „rationalistischen“ (= „ökonomischen“) und „nichtrationalistischen“ (= „soziologischen“ etc.) Betrachtungsweisen (vgl. Roth 1973). Das Problem dürfte damit jedoch unnötig grundsätzlich formuliert sein. „Rationalität“ im ökonomischen Sinne bedeutet ja nur, daß Individuen Tatbestände perzipieren, nach je eigenen Maßstäben bewerten und ihre Aktionen entsprechend einrichten. Ob die Perzeptionen zutreffend, die Maßstäbe „ökonomisch“ und die Aktionen frei von Irrtümern sind, bleibt zunächst offen. In diesem Sinne „nichtrationalistische“ Modelle hätten auf jede Aussage über individuelle Perzeptionen, Bewertungen und Wahlakte zu verzichten, umgekehrt ist jedes Modell, in dem ein solcher Verzicht nicht geleistet wird, „rationalistisch“. In der Entscheidung zwischen „soziologischen“ und „ökonomischen“ Modellen geht es also nicht um Rationalismus oder Nichtrationalismus, sondern nur um die Frage, ob bestimmte Variablen — hier: wirtschaftliche Tatbestände — *unmittelbar* perzipiert und bewertet werden oder ob die „Hintergrundvariablen“ Perzeptionen und Bewertungen hinreichend festlegen. Das aber ist kein modellstrategisches, sondern ein empirisches Problem.

Schließt man nicht vorab aus, daß es theoretisch interpretierbare Werte für β_i bzw. $\bar{\beta}$ geben kann, so stellt sich das zweite Problem, nämlich das der Beziehung zwischen den individuellen β_i und dem Aggregatparameter $\bar{\beta}$. Für α stellte sich ein solches Problem nicht, da $\bar{\alpha}_j$ als Mittelwert $\frac{1}{n} \sum_i \alpha_{ij}$ definiert werden kann.

Hält man etwaige Werte von $\bar{\beta}$, die man empirisch ermittelt hat, für theoretisch erheblich, so müssen die individuellen Reaktionsparameter β_i eine Bedeutung haben.

Am einfachsten lassen sich Aggregationsprobleme durch die Annahme aus der Welt schaffen, daß alle β_i identisch sind. Diese Annahme liegt all jenen Modellen implizit oder explizit (z. B. Kramer 1983: 98) zugrunde, die sich auf die Untersuchung von Makrozusammenhängen beschränken. Implizit liegt sie den Arbeiten zugrunde, die das Aggregationsproblem überspringen (vgl. an neueren Arbeiten etwa Atesoglu/Congleton 1982 und Golden/Poterba 1980), explizit wird sie überall dort eingeführt, wo identische Reaktionen, aber ungleich verteilte Sprungstellen angenommen werden (Fair 1978; Kirchgässner, 1976: 26 ff.). Da Sprungstellen als abhängig von den α , angesehen werden, kann man durch Annahmen über die Verteilung der α , selbst das Vorliegen von Reaktionsschwellen im Aggregat (Frey/Garbers 1971) noch mit identischen β_i vereinbaren

(Kirchgässner 1974: 416). Wenn eine derartige Annahme zutrifft, kann man ohne große Bedenken von Aggregatzusammenhängen auf Mikrozusammenhänge zurückschließen, für alle Veränderungen im Aggregat gilt, daß Brutto- und Nettoeffekt identisch sind.

Sind die β_i nicht wenigstens vorzeichengleich, so läßt sich selbst dann, wenn man bei Aggregatuntersuchungen signifikante Werte für β gefunden hat, über Individuenreaktionen nicht mehr sagen als daß es sie gibt. Umgekehrt gilt: Auch wenn man keine interpretierbaren Werte für β findet, kann es individuelle Reaktionen gegeben haben. Selbst wenn man also nicht individuelle β -Werte für aus theoretischen Gründen unerheblich hält, kann man gefundene β -Werte als problematische Größen bzw. Methodenartefakte ansehen (in dieser Richtung Stigler 1973; Whiteley 1980; auch Norpoth/Yantek 1983), solange nicht unabhängige Evidenz auf niedrigerer Aggregationsebene beigebracht wurde. Was also kann an theoretischen Argumenten für die Erwartung uniformer oder wenigstens vorzeichengleichere β_i -Werte ins Feld geführt werden?

In „rationalistischer“ Terminologie impliziert diese Erwartung ähnliche Perzeptionen, ähnliche Bewertungen und ähnliche Reaktionen hinsichtlich der je untersuchten Variablen X . Unter Verwendung der Unterscheidung zwischen Valenz- und Positionsisues und der Unterscheidung zwischen Antiregierungs- und Klientelverhalten kann man diesen Sachverhalt dann folgendermaßen erläutern:

Offensichtlich bedeutet eine uniforme Reaktion der Wähler auf die Werte einer bestimmten ökonomischen Variablen, daß es sich dabei nicht um eine Positionsfrage handeln kann. Überdies bedeutet die Vermutung, daß die $\beta_i = \beta$ von den α_i unabhängig sind, daß klientelenspezifische Reaktionen nicht existieren. Vielmehr liegt der Annahme gleicher oder zumindest vorzeichengleicher β_i folgende Rekonstruktion politischen Verhaltens zugrunde: Die je individuellen Werte α_i bestimmen sich nach Positionsisues; unabhängig davon bestimmen die Werte der Valenzfrage X , gewichtet mit wenigstens vorzeichengleichen β_i , ob man sich seiner Position entsprechend verhält oder nicht. Schlagen die Positionsvariablen durch, so folgt Klientelverhalten, schlägt die Valenzvariable durch, so folgt Verhalten nach dem Muster Belohnung/Bestrafung. Räumliche Modelle der Parteienkonkurrenz, konstruiert auf der Basis von *Positionsvariablen*, sind also entgegen einer verbreiteten Meinung *nicht* die natürliche Ausgangskonstruktion für Belohnungs-/Bestrafungs-Hypothesen. Eher ist das Gegenteil der Fall:

In solchen Modellen kommen Wanderungen zunächst einmal dann vor, wenn entweder Parteien ihre Positionen oder Wähler ihre Präferenzen geändert haben. Beides ist in dem hier thematisierten Zusammenhang nicht der Fall. Daher ist es keineswegs notwendig, ökonomische Probleme in Positionsfragen umzudefinieren, um Wanderungen zu erklären (vgl. die Bemerkungen bei Dinkel 1977: 106 f. zu Kirchgässner 1974: 414) — vielmehr gilt: In dem Maße, in

dem eine Variable X Züge einer Positionsfrage aufweist, kann mit Klientelverhalten gerechnet werden — ist also in unserem Bilde β nur noch gruppenweise bestimmbar, aber nicht mehr als uniformer Reaktionsparameter. Etwaige Wanderungen im Aggregat kommen dann als Bilanz gegenläufiger Bewegungen zustande, ein einfacher Schluß von der Makro- auf die Mikroebene verbietet sich.

Hieran läßt sich eine Vermutung über den Unterschied zwischen Popularitätsdaten und Wahlergebnissen knüpfen. Daß Popularitätsdaten nur verzerrte Indikatoren von Wahlaussichten darstellen, ist nicht strittig (vgl. Dinkel 1977: 113 ff. und Rattinger 1980: 53 ff.). Soweit wirtschaftliche Variablen positional bewertet werden, sind Popularitätsdaten nicht lediglich verzerrt, sondern indizieren einen anderen Sachverhalt. Es ist nicht abwegig anzunehmen, daß Wähler im Hinblick auf Positionsfragen die Partei, zu deren Klientele sie zählen, besonders scharf im Auge behalten, daß also die *Zufriedenheit* mit dieser Partei auf Veränderungen solcher Variablen besonders sensibel reagiert (Frey/Schneider 1980: 58 ff.), denn diese Fragen sind es ja, die Parteiidentifikation bestimmen — „rationalistisch“ ausgedrückt: um derentwillen man eine Partei bevorzugt. Wenn es dagegen um die Stimmabgabe geht, müssen sämtliche Gesichtspunkte in einer Entscheidung gebündelt werden — so daß gerade die Variablen, auf die der Popularitätsindex einer Partei empfindlich reagiert, dieselben Variablen sein können, die ihr, wenn es kritisch wird, die Wähler zutreiben.

Um zum eigentlichen Gedankengang zurückzukommen: Es ist augenscheinlich für die mikrotheoretische Unterfütterung von Makrobefunden unumgänglich, sich Vorstellungen darüber zu verschaffen, welche Annahmen über die Einwirkungsformen und -richtungen wirtschaftlicher Tatbestände haltbar sind. Allgemeine Modelle individuellen Rationalverhaltens erlauben hier keine direkten Schlüsse.

3. Mögliche Effekte einzelner ökonomischer Variabler

Wirtschaftliche Sachverhalte können in unterschiedlicher Weise Bezug zur Lage eines Individuums haben und sie können in unterschiedlicher Weise Bedeutung für individuelles Verhalten haben. „Bezug zur Lage“ heißt: Solche Sachverhalte können die Situation des Individuums selbst, die Situation der von ihm wahrgenommenen Umgebung oder die Lage der Gesellschaft insgesamt kennzeichnen. „Bedeutung für individuelles Verhalten“ heißt: Die Sachverhalte können selbst *Gegenstand* von Perzeption und Bewertung sein, oder sie können *Ursache* von Perzeptionen und Bewertungen sein. Beides hat Verhaltenskonsequenzen.

Zunächst zur zweiten Unterscheidung. Hier ist lediglich ein schon behandelter Sachverhalt wieder anzusprechen: Ökonomische Variablen können im Argumentbereich individueller Nutzenfunktionen auftauchen. In diesem Falle sind Gegenstand der Betrachtung die Veränderungen im Verhalten der Individuen,

die durch Schwankungen der Werte dieser Variablen ausgelöst werden. Es handelt sich dabei vor allem um Konjunkturdaten und um Daten, an denen die aktuelle Wirtschaftspolitik abgelesen werden kann. Auf der anderen Seite können ökonomische Variablen Hintergrundvariablen sein. Hier sind Gegenstand der Betrachtung vor allem Wirtschaftsstruktur und ökonomische Aspekte der Sozialstruktur. Sie sind theoretisch erheblich zum einen als mögliche Determinanten des Argumentbereichs individueller Nutzenfunktionen, dazu auch als mögliche Determinanten der individuellen Betroffenheit durch Variablen der ersten Sorte.

Damit sind wir bei der ersten Unterscheidung: Sofern wirtschaftliche Sachverhalte Relevanz für Individuen haben, kann dies auf die je individuelle Ausprägung der betrachteten Aggregatvariable zurückzuführen sein („Individualeffekt“) oder auf den Zustand der Umwelt, in der sich das Individuum befindet („Kontexteffekt“).

Für die als Hintergrundvariablen bezeichneten Variablen kann diese Unterscheidung, die in etwa mit der Unterscheidung zwischen Individualdaten und Aggregatdaten zusammenfällt, als ausreichend angesehen werden. Im Zusammenhang mit den Variablen, die Gegenstand von Perzeptionen und Bewertungen sind, ist eine weitergehende Differenzierung angebracht. „Kontexteffekte“ können als ein Kontinuum angesehen werden, an dessen einem Ende (bei *anderen* Individuen) beobachtete und auf die eigene Person projizierte Individualeffekte stehen, an dessen anderem Ende wahrgenommene reine Aggregatgrößen stehen, ohne daß ein direkter Rückschluß auf die eigene Situation erfolgt. Dichotomisiert man der Einfachheit halber dieses Kontinuum, so erhält man einerseits Kontexteffekte, die ihrer *theoretischen* Bedeutung nach „Individualeffekte“ sind (im folgenden „Transfereffekte“ genannt), andererseits Kontexteffekte, die auch theoretisch „reine“ Kontextgrößen sind (im folgenden „abstrakte Effekte“ genannt).

Häufig werden allein Individual- und Transfereffekte als plausible Verknüpfung von Aggregatzuständen und Individualverhalten angesehen (Kirchgässner 1977; Owens/Olson 1980; MacKuen 1983: 166f.). Das ist jedoch kaum zwingend und keinesfalls Konsequenz von Nutzenmaximierungshypothesen. Ein „abstrakter“ Effekt muß nicht auf Altruismus (so Kramer 1983 über das Konzept „soziotropischen“ Verhaltens; vgl. dazu Kinder/Kiewiet 1979a, 1979b) zurückgehen. Er kann ebensogut als interessenorientierter oder prinzipienorientierter Indikator für Leistungsfähigkeit oder Vertrauenswürdigkeit einer Regierung dienen. Dies gilt gerade dann, wenn es keine Desaggregation der Variable gibt, die individuelle Situationen beschreibt — so kann etwa Staatsverschuldung als Kriterium dienen auch für Individuen, die sich nicht als etwaige Konkurrenten des Staates am Kapitalmarkt von Zinswirkungen betroffen fühlen. Eine

ökonomische Variable kann sogar gänzlich außerökonomische Dimensionen individueller Bewertung ansprechen — Staatsquote und „individuelle Freiheit“, Transferhaushalt und „soziale Gerechtigkeit“ sind Beispiele. Feldman (1982: bes. 464) argumentiert in diesem Zusammenhang, der abstrakte Effekt werde umso ausschlaggebender sein, je nachhaltiger eine individualistische Ideologie kulturell durchgesetzt sei. In diesem Falle werden Individualeffekte bzw. Transfereffekte, vereinfacht gesagt, deshalb nicht vorkommen, weil Individuen ihre Lage als von ihnen selbst zu verantworten auffassen.

Mit Hilfe dieser Unterscheidungen erhält man fünf Formen möglicher theoretischer Relevanz ökonomischer Variablen. Für jede als relevant erachtete Variable ist zu untersuchen, in welchen Zusammenhängen sie als wirksam gedacht werden kann.

Zunächst zu den Variablen, die normalerweise als Gegenstand von Bewertungen aufgefaßt werden. Am meisten Aufmerksamkeit haben hier Konjunkturindikatoren gefunden, etwas seltener werden auch Indikatoren staatlicher Wirtschaftspolitik gewählt. Zur ersten Gruppe gehören Beschäftigungsniveau, Inflationsrate, Wachstum des Bruttosozialprodukts (real und nominal), Außenbilanz; zur zweiten Gruppe zählen Staatsquote, Steuerquote, Staatsverschuldung, Transferquote.

Alle genannten Variablen können abstrakte Effekte aufweisen. Für mögliche Individualeffekte gilt: Konjunkturindikatoren sind einfach transformierbar — die Arbeitslosenquote transformiert sich in das Individualdatum, arbeitslos zu sein oder nicht, die Inflationsrate transformiert sich in individuelle Realeinkommensänderungen etc. Für die wirtschaftspolitischen Indikatoren fallen demgegenüber jeweils „direkte“ und „indirekte“ Individualeffekte an — die Staatsquote transformiert sich nicht nur in individuelle Abgabenlast, sondern auch in Einkommen und empfangene Transferzahlungen.

Für alle Individualeffekte gilt, daß sie über das Elektorat hinweg ungleich anfallen, und zwar mit der möglichen Ausnahme des Wirtschaftswachstums in vorab angegebbarer Weise. Arbeitslosigkeit hat zu tun mit der Art der Beschäftigung und dem Bildungsniveau, Inflationsempfindlichkeit des Einkommens ist eine Frage der Einkommensquelle, die Außenbilanz trifft die Einkommen sektoral, alle wirtschaftspolitischen Indikatoren treffen unterschiedliche Einkommens- und Berufsgruppen unterschiedlich. Transfereffekte dürften vor allem für diejenigen Variablen anfallen, die individuelle Lebenslagen nachhaltig und sichtbar beeinflussen — das gilt insbesondere für das Beschäftigungsniveau (vgl. hier Rattinger 1983a, 1983b sowie seinen Beitrag in diesem Band), möglicherweise auch für das Ausmaß staatlicher Sozialleistungen. Der Übersichtlichkeit halber seien die Variablen und möglichen Effekte nochmals zusammengestellt (s. Tabelle 1).

Tabelle 1
Mögliche Effekte ökonomischer Variabler

Variable (zugleich abstrakter Effekt)	Individualeffekte	Transfereffekte
Arbeitslosenzahl, -quote	Arbeitslosigkeit	Bedrohung, sekundäre Einkommen
Inflationsrate	Veränderung des Real- einkommens	—
Wirtschaftswachstum	Realeinkommen, Nomi- naleinkommen	—
Außenbilanz	Einkommen (sektoral)	—
Staatsquote	Abgabenlast, Zinslasten, Transfereinkommen, Einkommen	—
Steuerquote	Steuerlast, (Transferein- kommen, Einkommen)	—
Staatsverschuldung	Zinslasten (Transferein- kommen, Einkommen)	—
Sozialhaushalt	Abgabenlast, Transfer- einkommen	Erwartungen für den Be- darfsfall

Hinsichtlich der Aggregatvariablen ist nun zu klären, welche Wirkungsrichtung die abstrakte Größe selbst haben mag und inwieweit Individualeffekte und Transfereffekte hiermit übereinstimmen. Der abstrakte Effekt der vier Konjunkturindikatoren wird allgemein als über das Elektorat hinweg gleichgerichtet aufgefaßt — sie sind Valenzprobleme, jedenfalls solange man jede Variable für sich allein betrachtet. Staatsquote, Steuerquote und Staatsverschuldung sind nicht ganz so eindeutig — Wirkungsrichtungen können von ideologischen Dispositionen abhängen. Dies gilt mit Sicherheit für die Transferquote. Für die wirtschaftspolitischen Indikatoren kann also bereits hinsichtlich des abstrakten Effekts und bei Einzelbetrachtung nicht ausgeschlossen werden, daß sie als Positionssissues uniforme Reaktionskoeffizienten nicht aufweisen. Das ist erst recht der Fall, wenn man die ihnen assoziierten Individualeffekte ins Bild bringt, hinsichtlich derer ja begünstigte und belastete Gruppen einander gegenüberstehen. Die Individualeffekte konjunktureller Variabler bieten da ein einfacheres Bild. Gegensätzliche Wirkungsrichtungen für verschiedene Gruppen von Betroffenen dürften nicht von Bedeutung sein. Das gilt zumindest solange, wie man jeden Indikator für sich allein betrachtet, etwaige Tradeoffs also nicht berücksichtigt.

Aus alledem läßt sich jedoch nicht folgern, daß also die wirtschaftspolitischen Indikatoren eher als Positions-Issues, die Konjunkturindikatoren eher als Valenz-Issues anzusehen sind, also letztere getrost in Hypothesen auf Aggregat-ebene verwendet werden können. Eine solche Vermutung kann bestenfalls

ceteris paribus gefolgert werden. Sofern Indikatoren zueinander in einem Trade-off-Verhältnis stehen, können auch Konjunkturindikatoren positionale Züge aufweisen; sofern wirtschaftspolitische Indikatoren allgemein als Kompetenzindikatoren angesehen werden, können sie zu Valenz-Issues werden. Darüber später mehr.

Zunächst sollen noch die hier einschlägigen Hintergrundvariablen behandelt werden, die als Determinanten von Bewertungen und Betroffenheit in das Bild eingehen. Einschlägige Indikatoren für Wirtschaftsstruktur und wirtschaftliche Aspekte der Sozialstruktur sind: Produktionsstruktur, gemessen über die Anteile der verschiedenen Sektoren am Inlandsprodukt, Beschäftigungsstruktur nach Sektoren und Abteilungen, Anteil der im öffentlichen Dienst Beschäftigten, Höhe der Einkommen, Verteilung der Einkommen, Betriebsgrößen. Auch das regionale Beschäftigungsniveau ist hier als eigene Variable aufzuführen (s. Tabelle 2).

Tabelle 2
Effekte von Hintergrundvariablen

Variable	Individualeffekt	Kontexteffekt
Produktionsstruktur	Art der Arbeit	betriebliche Umgebung
Beschäftigungsstruktur	Art der Arbeit, Qualifikation	betriebliche und soziale Umgebung
Öffentlicher Dienst	Nähe zum Arbeitsmarkt	soziale Umgebung
Einkommenshöhe	Einkommensklasse	soziale Umgebung, Sichtbarkeit sozialer Probleme
Einkommensverteilung	Einkommensposition	soziale Umgebung, Sichtbarkeit sozialer Probleme
Betriebsgrößen	Art der Arbeit	betriebliche Umgebung
Beschäftigungsniveau	Dauerarbeitslosigkeit	soziale Umgebung, Sichtbarkeit sozialer Probleme

Da die hier betrachteten Variablen als Hintergrundvariablen eingeführt wurden, sind Individualeffekte des regionalen Beschäftigungsniveaus eine problematische Angelegenheit. Immerhin ist es nicht undenkbar, daß in extrem strukturschwachen Gebieten Arbeitslosigkeit für die Betroffenen eher eine soziale Rolle als die befristete Folge konjunktureller Schwankungen darstellt. Die anderen Individualeffekte sind Größen, die in sozialstrukturellen und sozialpsychologischen Ansätzen ihren Platz gefunden haben (vgl. Jung 1982: 73 ff.). Summarisch läßt sich sagen, daß diese Variablen sämtlich die Klassenlage eines Individuums und damit seine Position auf einem Links-Rechts-Kontinuum betreffen. Die jeweiligen Kontexteffekte, hier mit Ausnahme des Beschäfti-

gungsniveaus, werden interpretiert als Verstärker der durch Individualeffekte erzeugten Dispositionen — so verhalten sich etwa Arbeiter in Großbetrieben eher klassenbewußt als in Kleinbetrieben (Klingemann 1969: 112), Angestellte in Kleinbetrieben orientieren sich stärker an der Mittelklasse als in Großbetrieben (Klingemann 1969: 125). Für das Beschäftigungsniveau dürfte der Kontexteffekt komplizierter zu beurteilen sein: Zwar sind die individuellen Chancen, einen Arbeitsplatz zu erhalten, umso geringer, je höher die regionale Arbeitslosigkeit; das verschärft die individuelle Situation, gleichzeitig bedeutet sie jedoch um so weniger soziale Isolation (vgl. Rattinger 1983 b; auch Roth 1977: 540). Insofern kann hier die „Umgebung“ nicht ohne weiteres als „Verstärker“ bereits vorhandener Dispositionen angesehen werden.

Betrachtet man nun Kurzfristvariablen und Strukturvariablen gemeinsam, so fällt ein Zusammenhang auf, der bei isolierter Betrachtung nicht sichtbar ist: Bei Betrachtung nur der einen oder der anderen Gruppe von Variablen könnte sich der Eindruck einstellen, als seien die Kurzfristvariablen in den β -Werten berücksichtigt, die Hintergrundvariablen in den α -Werten. Bei gemeinsamer Betrachtung wird jedoch deutlich, daß Hintergrundvariablen sich auch in β -Werten niederschlagen sollten, zumindest dann, wenn die Individualeffekte und die Transfereffekte von Kurzfristvariablen überhaupt eine Rolle spielen. Wer einer Berufsgruppe mit hohem Arbeitsplatzrisiko angehört, wird das Beschäftigungsniveau nicht lediglich „abstrakt“ in seine Überlegungen einbeziehen, wer in unkündbarer Stellung sitzt, wird eher Anlaß haben, prinzipienorientierte Gesichtspunkte zu verwenden.

Damit ist der begriffliche Rahmen für die weiteren Überlegungen entwickelt. Vermutungen über Wählerreaktionen auf die Werte einer ökonomischen Variablen müssen, wenn dieser Rahmen angemessen ist, mindestens folgende Fragen berücksichtigen:

- Ist eine Variable als Valenz- oder als Positionsfrage einzuordnen?
- Bleibt die Einordnung einer Variable unberührt davon, ob man sie als Individualeffekt, als Transfereffekt oder als abstrakten Effekt ins Bild bringt?
- Unterscheiden sich Effekte der Variable womöglich nach den Ausprägungen von Hintergrundvariablen?

4. Individuelle Reaktionen und kollektive Resultate

Eine Behauptung kann man nach allem Gesagten unbedenklich aufstellen: Werte für β sind nur dann ohne Umschweife im Hinblick auf Individuenverhalten interpretierbar, wenn die betrachtete Variable X eine Valenzfrage ist, wenn das auf allen in Frage kommenden Wirkungsebenen der Fall ist und wenn es keine gruppenspezifischen Unterschiede in den Effekten gibt. Ist hingegen eine Variable auf allen Wirkungsebenen als Positionsfrage anzusehen, dann sollte der Parameter β weder auf Aggregat- noch auf Individualebene von Null verschieden sein, die Klientelenhypothese ist am Platze.

Für die anderen möglichen Fälle muß zunächst eine *Hilfshypothese* eingeführt werden. Geht man von der — im allgemeinen sicher plausiblen — Vermutung aus, daß Individuen sich zunächst einmal an ihren persönlichen *Interessen* und erst dann an *Prinzipien* orientieren, soweit es ihr politisches Verhalten angeht, so gilt: Individual- bzw. Transfereffekte dominieren abstrakte Effekte. Nur soweit Individual- bzw. Transfereffekte nicht existieren oder nicht erkannt werden, sind abstrakte Effekte ausschlaggebend (vgl. auch Kiewiet 1981).

Wenn diese Vermutung zutrifft, dann folgt: Sofern Individualeffekte einer Variable positional und die abstrakten Effekte nach Valenzgesichtspunkten beurteilt werden, verhalten sich „Betroffene“ nach der Klientelhypothese, „Nichtbetroffene“ nach der Antiregierungshypothese. Das Resultat im Kollektiv hängt ab von den jeweiligen Gruppengrößen und den jeweiligen Reaktionsparametern. Der andere Fall, Positionsgesichtspunkte auf abstrakter und Valenzgesichtspunkte auf individueller Ebene ist zwar möglich (etwa dann, wenn es geteilte Meinungen über den Wert von Wirtschaftswachstum, aber einhellige Freude über individuelle Einkommenssteigerungen gibt), aber zumindest gegenwärtig nicht von großer Bedeutung. Er soll daher nicht weiter verfolgt werden.

Die folgenden Überlegungen sollen nun zeigen, daß die Einordnung ökonomischer Sachverhalte unter die verschiedenen denkbaren Fälle nicht auf die Betrachtung isolierter Variabler gestützt werden kann. Es wird sich vielmehr zeigen, daß solche Einordnungen variieren nach dem Ausmaß, in dem Zusammenhänge zwischen ihnen perzipiert werden. Für unseren Zusammenhang präzisiert: Variablen, die für sich allein genommen auf allen Ebenen Valenz-Issues symbolisieren, können, wenn Individuen einen Tradeoff zwischen ihnen wahrnehmen, Teilvariablen von Positions-Issues werden. Die weiteren Überlegungen bauen auf der Annahme auf, daß solche Tradeoffs sich zuerst im Verhalten von „Betroffenen“ widerspiegeln werden.

Tabelle 3
„Fragmentierte Perzeption“

		Individualeffekte (und Transfereffekte)	
		Positions-Issues	Valenz-Issues
Abstrakte Effekte	Positions-Issues	Staatsquote Transferquote	
	Valenz-Issues		Wachstum Beschäftigung Inflation Außenbilanz Steuerquote Staatsverschuldung

Als Referenzsituation sei die Situation betrachtet, in der kein Individuum derartige Tradeoffs sieht oder erfährt. In einer solchen Situation gruppieren sich die diskutierten Kurzfristindikatoren wie in Tabelle 3 dargestellt.

Staatsquote und Transferquote sind sowohl auf abstrakter Ebene Gegenstand von Meinungs- wie auf Individualebene Gegenstand von Interessenunterschieden (Transferempfänger, öffentlicher Dienst, etc. gegen andere), also eindeutige Positions-Issues. Alle anderen Variablen sind hinsichtlich ihrer abstrakten Effekte und ihrer Individualeffekte (falls solche vorliegen) Valenz-Issues. Sofern Tradeoffs vorliegen, werden sie nicht wahrgenommen und Regierungen können diese Kurzsichtigkeit wirtschaftspolitisch nützen (vgl. stellvertretend für die Literatur über politische Konjunkturzyklen MacRae 1977: bes. 241, wo er ausdrücklich die Bedeutung kurzsichtigen Verhaltens betont; ebenso Nordhaus 1975: 172; allgemein: Lepper 1974).

Nimmt man aber nun an, daß zumindest die von Arbeitslosigkeit Betroffenen bzw. Gefährdeten einen Tradeoff zwischen Beschäftigungsniveau einerseits und Inflation, Steuern und Staatsverschuldung andererseits sehen, dann ändert sich die Situation (s. Tabelle 4).

Tabelle 4
„Betroffene nehmen Zusammenhänge wahr“

		Individualeffekte	
		Positions-Issues	Valenz-Issues
Abstrakte Effekte	Positions-Issues	Staatsquote Transferquote	
	Valenz-Issues	Beschäftigung Inflation Steuerquote Staatsverschuldung	Wachstum Außenbilanz

Für die „Nichtbetroffenen“ bzw. „Nichtgefährdeten“ besteht nach wie vor höchstens ein impliziter Tradeoff; für die Betroffenen sind alle diese vier Variablen zu einer einzigen Positionsfrage zusammengelassen. Für die einen trifft nach wie vor die Antiregierungshypothese zu, die anderen aber werden sich dort sammeln, wo am ehesten Abhilfe zu erwarten ist. Wenn diese Hoffnungen frustriert werden, ist eher Protest oder Apathie als Übergang zur weniger attraktiven Partei zu erwarten. Ein solches Bild ist konsistent mit der Mehrzahl der empirischen Aggregatstudien, die Auswirkungen des Wirtschaftswachstums, sowohl nominal wie real, festgestellt haben, aber für Arbeitslosigkeit selten mit interpretierbaren Befunden aufwarten konnten — Arbeitslosigkeit ist für Nichtbetroffene eine Angelegenheit unter vielen, für Betroffene zwar die Angelegenheit, aber keine Valenzfrage (vgl. schon Kramer 1971: 138 f.; ferner die Beiträge von Rattinger in diesem Band).

Empirisch weniger plausibel — aber theoretisch aufschlußreich — ist schließlich die Situation, in der *alle* Wähler Vorstellungen über Tradeoffs haben (s. Tabelle 5).

Tabelle 5
„Ideologisierte Wählerschaft“

		Individualeffekte	
		Positions-Issues	Valenz-Issues
Abstrakte Effekte	Positions-Issues	Arbeitslosigkeit Inflation Steuern Staatsverschuldung Staatsquote Transfers	
	Valenz-Issues		Wachstum (Außenbilanz)

Hier gibt es nahezu kein Wanderungspotential mehr: Die einzige Valenzfrage ist das Wachstum, alle anderen Variablen sind zu ideologisch fest eingeordneten Instrumentalgrößen geworden. Die Wählerschaft ist gespalten in Anhänger einer angebotsorientierten und einer nachfrageorientierten Wachstumspolitik. Ökonomische Variablen sind nach wie vor hochgradig bedeutsam für das politische Verhalten, aber Stimmenverschiebungen sind damit nicht verbunden, solange nicht Positionen verändert werden.

Bestand in der Ausgangssituation die mögliche Aktivität von Politikern vor allem darin, sich als möglichst kompetent hinsichtlich der gewichtigsten Valenz-Issues zu präsentieren bzw. diejenigen Issues als möglichst zentral zu präsentieren, hinsichtlich derer sie als kompetent gelten, um der anderen Seite Wähler abspenstig zu machen, so haben wir es am anderen Extrempunkt nur noch mit der Mobilisierung der eigenen Anhängerschaft zu tun.

5. Schlußbemerkung

∞ Nach allem bisher Gesagten lassen sich für Untersuchungen der Beziehung zwischen Ökonomie und Politik auf Aggregatebene einige Schlußfolgerungen ziehen:

- Die Annahme homogener Reaktionen, deren Gültigkeit das Risiko von Fehlschlüssen mindern würde, ist allenfalls für Einkommensvariablen plausibel (hier allein ist die Argumentation von Kramer 1983 am Platze).
- Ansonsten ist mit unterschiedlichen Reaktionen unterschiedlicher Gruppen zu rechnen.

- Solche Unterschiede werden abhängen von Hintergrundvariablen, die über Betroffenheiten entscheiden, und von dem Ausmaß, in dem in einer Gesellschaft Variablen als isoliert oder in Zusammenhängen wahrgenommen werden.
- Es ist also zu erwarten, daß Reaktionen innerhalb einer Gesellschaft im Zeitablauf variieren und daß sie zwischen Gesellschaften variieren.

Für die Theorie heißt das: Gerade *weil* die verschiedenen Arten von Wählerreaktionen zu einem Teil als *endogen*, als durch die Interpretationsangebote etwa der Parteien bestimmt, angesehen werden müssen, kann man stabile β -Werte eigentlich nicht erwarten. Keinesfalls sind vorgefundene Zusammenhänge schon deshalb als unproblematisch anzusehen, weil eine Theorie des Wählerverhaltens dies nahelegte. Von der Theorie her gilt eher das Gegenteil.

Literatur

- Atesoglu, H. S./Congleton, R.*, 1982: Economic Conditions and National Elections: Post-Sample Forecasts of the Kramer Equations. *American Political Science Review* 76: 873–875.
- Dinkel, R.*, 1977: Der Zusammenhang zwischen der ökonomischen und politischen Entwicklung in einer Demokratie. Berlin.
- Fair, R. C.*, 1978: The Effect of Economic Events on Votes for President. *Review of Economics and Statistics* 60: 159–173.
- Falter, J. W.*, 1972: Ein Modell zur Analyse individuellen politischen Verhaltens. *Politische Vierteljahresschrift* 13: 547–566.
- Feldman, S.*, 1982: Economic Self-Interest and Political Behavior. *American Journal of Political Science* 26: 446–566.
- Frey, B. S./Garbers, H.*, 1971: Der Einfluß wirtschaftlicher Variabler auf die Popularität der Regierung — eine empirische Analyse. *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik* 186: 281–295.
- Frey, B. S./Schneider, F.*, 1980: Popularity Functions: The Case of the U.S. and West Germany. S. 47–84 in: P. Whiteley (Hrsg.), *Models of Political Economy*. London.
- Golden, D. G./Poterba, J. M.*, 1980: The Price of Popularity: The Political Business Cycle Reexamined. *American Journal of Political Science* 24: 696–714.
- Hibbs, D. A.*, 1977: Political Parties and Macroeconomic Policy. *American Political Science Review* 71: 1467–1487.
- , 1982: The Dynamics of Political Support for American Presidents Among Occupational and Partisan Groups. *American Journal of Political Science* 26: 312–332.
- Jung, H.*, 1982: Wirtschaftliche Einstellungen und Wahlverhalten in der Bundesrepublik Deutschland. Paderborn.
- Kiewiet, D. R.*, 1981: Policy-Oriented Voting in Response to Economic Issues. *American Political Science Review* 75: 448–459.
- Kinder, D. R./Kiewiet, D. R.*, 1979a: Sociotropic Politics: The American Case. *British Journal of Political Science* 11: 129–161.
- , —, 1979b: Economic Discontent and Political Behavior: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgments in Congressional Voting. *American Journal of Political Science* 23: 495–527.
- Kirchgässner, G.*, 1974: Ökonometrische Untersuchungen des Einflusses der Wirtschaftslage auf die Popularität der Parteien. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 110: 409–445.

- , 1976: Rationales Wählerverhalten und optimales Regierungsverhalten. Dissertation Universität Konstanz.
- , 1977: Wirtschaftslage und Wählerverhalten. *Politische Vierteljahresschrift* 18: 510–536.
- , 1980: Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen? *Kykos* 33: 420–448.
- , 1983: Welche Art der Beziehung herrscht zwischen der objektiven wirtschaftlichen Entwicklung, der Einschätzung der Wirtschaftslage und der Popularität der Parteien: Unabhängigkeit, Scheinunabhängigkeit, Scheinkorrelation oder kausale Beziehung? S. 222–256, in: M. Kaase/H.-D. Klingemann (Hrsg.), *Wahlen und politisches System: Studien zur Bundestagswahl 1980*. Opladen.
- Klingemann, H.-D.*, 1969: *Bestimmungsgründe der Wahlentscheidung*. Meisenheim.
- Kramer, G. H.*, 1971: Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896–1964. *American Political Science Review* 65: 131–143.
- , 1983: The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate- versus Individual-level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting. *American Political Science Review* 77: 92–111.
- Lepper, S. J.*, 1974: Voting Behaviour and Aggregate Policy Targets. *Public Choice* 18: 67–81.
- MacKuen, M. B.*, 1983: Political Drama, Economic Conditions, and the Dynamics of Presidential Popularity. *American Journal of Political Science* 27: 165–192.
- MacRae, C. D.*, 1977: A Political Model of the Business Cycle. *Journal of Political Economy* 85: 239–263.
- Nordhaus, W. D.*, 1975: The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies* 42: 169–190.
- Norpoth, H./Yantek, T.*, 1983: Von Adenauer bis Schmidt: Wirtschaftslage und Kanzlerpopularität. S. 198–221, in: M. Kaase/H.-D. Klingemann (Hrsg.), *Wahlen und politisches System: Studien zur Bundestagswahl 1980*. Opladen.
- Owens, J. R./Olson, E. C.*, 1980: Economic Fluctuations and Congressional Elections. *American Journal of Political Science* 24: 469–493.
- Rattinger, H.*, 1980: *Wirtschaftliche Konjunktur und politische Wahlen in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin.
- , 1983 a: Arbeitslosigkeit und politische Stabilität: Das Wahlverhalten der Arbeitslosen bei der Bundestagswahl 1980. *Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft* 14: 94–111.
- , 1983 b: Arbeitslosigkeit, Apathie und Protestpotential: Zu den Auswirkungen der Arbeitsmarktlage auf das Wahlverhalten bei der Bundestagswahl 1980. S. 257–317, in: M. Kaase/H.-D. Klingemann (Hrsg.), *Wahlen und politisches System: Studien zur Bundestagswahl 1980*. Opladen.
- Roth, D.*, 1973: Ökonomische Variablen und Wahlverhalten: Eine empirische Untersuchung zur Validität von Einschätzungsfragen. *Politische Vierteljahresschrift* 14: 257–274.
- , 1977: Ökonomische Situation und Wahlverhalten. *Politische Vierteljahresschrift* 18: 537–550.
- Schmidt, M. G.*, 1983: Politische Konjunkturzyklen und Wahlen: Ein internationaler Vergleich. S. 174–197, in: M. Kaase/H. D. Klingemann (Hrsg.), *Wahlen und politisches System: Studien zur Bundestagswahl 1980*. Opladen.
- Stigler, G. J.*, 1973: General Economic Conditions and National Elections. *American Economic Review* 63, *Papers and Proceedings*: 160–167.
- Whiteley, P.*, 1980: Politico-Econometric Estimation in Britain: An Alternative Interpretation. S. 85–99, in: P. Whiteley (Hrsg.), *Models of Political Economy*. London.