

**Bitte beachten Sie: Es handelt sich um ein Manuskript. Bitte zitieren Sie nur nach der gedruckten Fassung.**

*Harald Schoen/Siegfried Schumann*

## **Missing Links? Zur Position von Persönlichkeitsfaktoren in Ansätzen zur Erklärung von Wahlverhalten**

### **1 Einleitung**

Die empirische Wahlforschung hat im Laufe der Zeit mehrere Modelle und Theorien zur Erklärung von Wählerverhalten entwickelt. Sie unterscheiden sich deutlich in den verwendeten Erklärgrößen und Argumentationsmustern. Betrachtet man etwa die beiden in der bundesdeutschen Forschung traditionell besonders einflussreichen Ansätze, den Cleavage- und den Ann-Arbor-Ansatz, wird dies rasch klar: Der sozialpsychologisch orientierte Ann-Arbor-Ansatz greift auf politische Einstellungen zur Erklärung von Wahlverhalten zurück, während der Cleavage-Ansatz im Kern auf die Zugehörigkeit zu sozialen Großgruppen rekurriert. Gleichwohl sind sich diese Ansätze darin einig, Persönlichkeitsfaktoren als praktisch irrelevant für die Erklärung von Wahlverhalten zu betrachten und daher bei der Modellbildung nicht explizit zu berücksichtigen (siehe etwa Berelson, Lazarsfeld und McPhee 1954: 191-192; Campbell et al. 1960: 506).

Diese Entscheidung erscheint aus zwei Gründen fragwürdig. Zum einen stehen die Wahlverhaltensmodelle in offenkundigem Widerspruch zu heuristischen Modellen zur Analyse politischen Verhaltens und damit implizit natürlich Wahlverhaltens, die Persönlichkeitsfaktoren ausdrücklich eine wichtige Rolle zubilligen (siehe etwa Smith 1968: 17; Falter 1973: 39-40). Zum anderen wurde in jüngerer Zeit empirische Evidenz für Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsfaktoren und Wahlverhalten vorgelegt. So konnte Schumann (2001, 2002) für die Bundesrepublik Deutschland zeigen, dass die Wahlabsicht für bestimmte Parteien mit Persönlichkeitsfaktoren, wie sie in der Psychologie etabliert sind, deutlich zusammenhängen. Beispielsweise wächst mit dem Persönlichkeitsmerkmal der Gewissenhaftigkeit die Wahrscheinlichkeit, für die Unionsparteien zu votieren, während parallel die Chancen, für die Bündnis 90/Die Grünen zu stimmen, abnehmen; umgekehrt begünstigt Offenheit für Erfahrung die Grünen-Wahl, während CDU und CSU eher von Menschen gewählt werden, die gern an Bekanntem und Bewährtem festhalten.

Diese Diskrepanzen deuten darauf hin, dass die etablierten Wahlverhaltensmodelle Persönlichkeitsfaktoren zu Unrecht außer Acht gelassen haben. Daran schließt sich unmittelbar die Frage an, ob diese Modelle mit Persönlichkeitseinflüssen unvereinbar sind. Träfe dies zu, sprächen die vorliegenden empirischen Befunde dafür, die Modelle zugunsten neuer theoretischer Wege zu verwerfen.

Jedoch könnten die Modelle durchaus mit Persönlichkeitseinflüssen vereinbar sein, ohne dass diese bisher ausdrücklich berücksichtigt worden wären; in diesem Fall wäre eine Modellergänzung möglich und nötig. Diese Fragen auszuloten, ist das Ziel des vorliegenden Beitrages. Dazu werden zunächst die hier betrachteten Persönlichkeitsfaktoren kurz vorgestellt, ehe untersucht wird, wo sie im Cleavage- und im Ann-Arbor-Ansatz zur Erklärung von Wahlverhalten ihren Platz finden könnten. Nach einer knappen Beschreibung des verwendeten Datenmaterials werden die Hypothesen zur Stellung von Persönlichkeitsfaktoren in den Ansätzen zur Erklärung von Wahlverhalten empirisch überprüft. Abschließend werden die Ergebnisse kurz zusammengefasst und Schlussfolgerungen abgeleitet.

## **2 Die betrachteten Persönlichkeitsfaktoren: Big Five und ASKO**

Der vorliegende Beitrag bedient sich des Big-Five-Ansatzes, der sich in den neunziger Jahren des 20. Jahrhunderts innerhalb des traitpsychologischen Paradigmas in der Psychologie durchsetzen konnte (vgl. Ostendorf und Angleitner 1994). Danach lassen sich über Kulturgrenzen hinweg fünf Persönlichkeitsfaktoren ausmachen, die für das zwischenmenschliche Zusammenleben wichtig sind. Sie werden – sofern man die rein deskriptive Ebene verlässt – verstanden als hochgeneralisierte Eigenschaften, die die Wahrnehmung und Verarbeitung von Umweltreizen sowie die Reaktionen darauf steuern. Da sie zwar langfristig durchaus wandlungsfähig, mittelfristig jedoch stabil sind, können sie dem Verhalten einer Person Konsistenz verleihen. Zu einem Teil sind sie anscheinend genetisch festgelegt, zum anderen jedoch über Sozialisation vermittelt. Momentanen Einstellungen zu bestimmten Objekten sind Persönlichkeitseigenschaften somit in jedem Fall vorgeordnet. Doch sind sie nicht jedem aktuellen Einfluss entzogen, sondern durchaus durch äußere Einwirkung formbar (vgl. Asendorpf 1999: 301-307).

Bei den Big Five handelt es sich – ins Deutsche übertragen – um folgende Eigenschaften: "Neurotizismus", "Extraversion", "Offenheit für Erfahrung", "Gewissenhaftigkeit" und "Verträglichkeit". Sie lassen sich folgendermaßen charakterisieren. Neurotizismus indiziert vor allem emotionale Labilität: Personen mit einer hohen Ausprägung auf dieser Dimension sind für negative Gefühlszustände anfällig, während sich Personen am anderen Ende der Dimension durch nichts aus der Ruhe bringen lassen. Extraversion charakterisiert gesellige Menschen, dagegen sind introvertierte Menschen lieber allein. Offenheit für Erfahrung lässt sich vor allem an einem hohen Interesse und einer regen Beschäftigung mit neuen Erfahrungen und Eindrücken festmachen; offene Persönlichkeiten sind unabhängig in ihrem Urteil und bevorzugen Abwechslung, während eine schwache Ausprägung mit konventionellem Verhalten und einer Vorliebe für Bekanntes und Bewährtes einhergeht. Gewissenhaftigkeit bezieht sich hauptsächlich auf ein hohes Maß an Selbstkontrolle bei der Planung und Erfüllung von Aufgaben; eine schwache Aus-

prägung spricht daher für wenig Engagement, Nachlässigkeit und Unbeständigkeit bei der Verfolgung von Zielen. Verträgliche Menschen zeichnen in erster Linie eine kooperative und altruistische Haltung sowie ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis aus; Personen am anderen Pol der Dimension neigen dagegen eher zu Kompetitivität und Egozentrik (vgl. Borkenau und Ostendorf 1993: 27-28).

Diese Persönlichkeitseigenschaften scheinen prinzipiell geeignet, Verhalten zu erklären, da ein erheblicher Teil der Literatur in ihnen nicht nur deskriptive Dimensionen sieht, sondern ihnen eine eigenständige biophysische Existenz zuschreibt, sodass sie Verhalten beeinflussen können (siehe z.B. McCrae und Costa 1995: 238, 248; Sader und Weber 1996: 121). Gleichwohl ist ein Zusammenhang mit Wahlverhalten nicht selbstverständlich zu erwarten. Denn bei den Big Five handelt es sich um hochgeneralisierte Persönlichkeitseigenschaften, die Verhalten über viele Situationen hinweg in der Tendenz prognostizieren können. Sie sind aber nur bedingt geeignet, Verhalten in einer bestimmten Situation erfolgreich vorherzusagen, und erst recht ist nicht zwingend mit Persönlichkeitseinflüssen auf eine sehr spezifische und nicht alltägliche Form des Verhaltens, die Wahlverhalten nun einmal ist, zu rechnen.

Daneben betrachten wir die "Affinität zu einem stabilen kognitiven Orientierungssystem" (ASKO) (vgl. Schumann 1990). Bei ihr handelt es sich um einen weniger generalisierten Persönlichkeitszug, der innerhalb der Autoritarismusforschung eine wichtige Rolle spielt. Inhaltlich lässt er sich folgendermaßen beschreiben: Vermutlich als Reaktion auf Unsicherheit und Angst bildet eine Person einen rigiden Denkstil aus und sucht Zuflucht bei einem starren Orientierungssystem, um mit den realen Widersprüchlichkeiten und Mehrdeutigkeiten fertig zu werden; dies äußert sich in einfachen und stabilen Regeln bei der Informationsverarbeitung und beim Verhalten, also etwa Schwarz-Weiß-Denken (vgl. Schumann 2001: 130-133). Da die Autoritarismusforschung unmittelbar politische Phänomene zu erklären versucht, scheint im Falle der ASKO ein Bezug zum Wahlverhalten nahe liegender als bei den Big Five.

In empirischen Untersuchungen konnten Zusammenhänge von Big-Five-Faktoren und von ASKO mit dem Wahlverhalten nachgewiesen werden (siehe Schumann 1990, 2001, 2002). Angesichts der Skepsis der empirischen Wahlforschung gegenüber Persönlichkeitsfaktoren sind diese Befunde an sich bemerkenswert. Zugleich werfen sie die Frage nach den Ursachen auf. Direkte Wirkungen von generalisierten Persönlichkeitsfaktoren auf Wahlverhalten erscheinen unplausibel. Eher ist von indirekten Einflüssen auszugehen, die daraus resultieren, dass Persönlichkeitsfaktoren mit Größen zusammenhängen, die ihrerseits direkt auf das Entscheidungsverhalten wirken. Daher könnten etablierte Modelle zur Erklärung von Wahlverhalten geeignet sein, Vermittlungsmechanismen anzugeben, die Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsfaktoren und Wahlverhalten erklären könnten.

### 3 Persönlichkeitsfaktoren in Ansätzen der empirischen Wahlforschung

Etablierte Ansätze in der empirischen Wahlforschung sehen Wirkungen von Persönlichkeitsfaktoren auf das Wahlverhalten nicht ausdrücklich vor. Gleichwohl könnten sich Persönlichkeitsfaktoren integrieren lassen. Im vorliegenden Abschnitt wird daher untersucht, welche Rolle die angeführten Persönlichkeitsfaktoren in etablierten Ansätzen zur Erklärung von Wahlverhalten spielen könnten. Es können dabei nicht alle Ansätze betrachtet werden, die in der empirischen Wahlforschung Bedeutung erlangt haben; vielmehr werden die beiden diskutiert, die von der Wahlforschung in der Bundesrepublik besonders häufig eingesetzt werden: der Cleavage-Ansatz von Lipset und Rokkan (1967) sowie der sozialpsychologische Ansatz der Michigan-Schule, der so genannten Ann-Arbor-Ansatz (vgl. Campbell, Gurin und Miller 1954; Campbell et al. 1960).

#### 3.1 Persönlichkeitsfaktoren im Ann-Arbor-Ansatz

Das sozialpsychologische Modell in der Tradition der Michigan-Schule führt Wahlverhalten auf eine Determinantentrias aus Parteiidentifikation, Kandidaten- und Sachfragenorientierungen zurück (vgl. Campbell, Gurin und Miller 1954; Campbell et al. 1960; siehe auch Miller und Shanks 1996). Als Herzstück des Modells hat die Parteiloyalität zu gelten, bei der es sich um eine langfristige affektive Bindung des Individuums an eine politische Partei handelt. Sie, die man auch als psychische Parteimitgliedschaft bezeichnet, wird in der Regel in einer frühen Phase der politischen Sozialisation erworben. Im Vergleich zu Sachfragen- und Kandidatenorientierungen ist sie über die Zeit stabiler, tiefer verankert und nimmt daher im individuellen Attitudengefüge eine zentralere Position ein. Ihre Stabilität und Zentralität erlauben es der Parteibindung, als WahrnehmungsfILTER zu wirken und andere Einstellungen – nicht zuletzt jene zu Personalangebot und politischen Sachfragen – nachhaltig zu färben. Damit dient die Parteiidentifikation der Komplexitätsverminderung und gestattet es auch kognitiv weniger mobilisierten und politisch weniger interessierten und informierten Menschen, sich politisch zu orientieren. Zugleich fördert sie die Teilnahme an Wahlen und die regelmäßige Stimmabgabe zugunsten der Identifikationspartei. Im Vergleich zur stabilisierenden Parteiidentifikation begünstigen die kurzfristig variablen Kandidaten- und Sachfragenorientierungen eher unstetes Wahlverhalten.

Ansatzpunkte für Einflüsse von Persönlichkeitseigenschaften bieten alle drei Komponenten in der Trias, da sie den Persönlichkeitsfaktoren als kausal nachgelagert gelten können. Bei Kandidaten- und Sachfragenorientierungen liegt dies angesichts ihrer Variabilität auf der Hand. Bei der Parteiidentifikation ist dies zumindest in deren traditioneller Interpretation nicht offenkundig, da sie als Teil der persönlichen Identität gilt (vgl. Miller 1991). Da Parteibindungen jedoch nicht genetisch vererbt werden, dies aber für Persönlichkeitsfaktoren wenigstens teilwei-

se gilt, können diese auch in diesem Fall als kausal übergeordnet betrachtet werden. Folglich sind im Zusammenhang mit dem Michigan-Modell Persönlichkeitsfaktoren als exogene Variablen aufzufassen (siehe Campbell et al. 1960: 501).

In Bezug auf die Parteiidentifikation besteht eine erste Möglichkeit zur Integration von Persönlichkeitseigenschaften darin, dass sie eine Person prädestinieren könnten, überhaupt eine langfristige Parteiloyalität zu entwickeln. Denn es könnten sich bevorzugt Personen, die persönlichkeitsbedingt nicht bereit sind, neue Informationen zu verarbeiten, um sich ein politisches Urteil zu bilden, also Personen, die zu Rigidität und einem geschlossenen Weltbild neigen, die Funktion der Parteiidentifikation, Komplexität und Informationsunsicherheit zu reduzieren, zu nutzen machen. Zweitens könnten Parteibindungen unter diesen Personen besonders stark die politische Wahrnehmung prägen, das Wahlverhalten beeinflussen und mangels neuer und möglicherweise dissonanter Informationen außerordentlich stabil sein. Daher dürften Menschen, die offen für Erfahrung sind, weniger regelmäßig an Wahlen teilnehmen und, sofern sie ihre Stimme abgeben, zudem seltener für die gleiche Partei votieren als andere Menschen.

Betrachtet man eine Parteibindung nicht vorwiegend als Instrument zur Komplexitätsreduktion, ergibt sich ein dritter möglicher Persönlichkeitseffekt: Persönlichkeitsfaktoren könnten eine Loyalität zu einer *bestimmten* Partei nahe legen. Denn einer Partei könnten bestimmte Eigenschaftsausprägungen zugeschrieben werden, die einer Person persönlichkeitsbedingt besonders attraktiv erscheinen und sie zur Herausbildung einer Parteibindung veranlassen. Beispielsweise könnte eine Person, die ein Faible für unkonventionelle Lösungen besitzt, sich mit einer Partei identifizieren, der eine Abneigung gegen Konventionalismus nachgesagt wird oder deren Politiker sie für unkonventionell hält (vgl. Schumann 2001: 68-70, 139; siehe ähnlich Brettschneider 2002: 211; Dalton 2002: 199).

Kandidatenorientierungen können ebenfalls Einflüsse von Persönlichkeitsfaktoren auf das Wahlverhalten vermitteln (vgl. Schumann 2001: 68, 295). Denn Bürger können Spitzenpolitikern, die Parteien repräsentieren und in Wahlkämpfen um Unterstützung werben, bestimmte Ausprägungen von Persönlichkeitseigenschaften zuschreiben. Nach dem Attraktionsparadigma werden Personen mit Eigenschaften, die jenen des Politikers stark ähneln, den betreffenden Politiker positiv bewerten, während Menschen mit einem ganz anderen Persönlichkeitsprofil dem Politiker ablehnend gegenüberstehen (vgl. Byrne 1971: 99, 309-311; siehe auch Fishbein und Ajzen 1972: 511-513; Byrne 1997). Persönlichkeitseigenschaften können also Kandidatensympathien beeinflussen, die ihrerseits auf das Wahlverhalten wirken, so dass ein Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und dem Wahlverhalten resultiert.

Sachfragenorientierungen können von Persönlichkeitsfaktoren beeinflusst werden und damit deren Wirkung auf das Stimmverhalten vermitteln (vgl. Schumann 2001: 66-68; siehe auch Campbell et al. 1960: 511). Um dies genauer zu diskutieren, seien Sachfragen im Anschluss an Stokes (1963) in Positions- und Valenzsachfragen unterschieden. Einstellungen zu Positionssachfragen können das Wahl-

verhalten beeinflussen, wenn eine Person ihre Position zu einer Frage mit den Standpunkten der konkurrierenden Parteien – etwa aus dem Kalkül einer Distanzminimierung (siehe klassisch Downs 1957; siehe aber auch Matthews 1979; Rabinowitz et al. 1989) – abgleicht und ihre Entscheidung auf das Ergebnis dieses Vergleichs stützt. Persönlichkeitseigenschaften eröffnet sich auf diesem Wege insofern eine Einflussmöglichkeit, als sie dafür sorgen könnten, dass eine Person zu einer aktuellen Sachfrage einen bestimmten Standpunkt einnimmt und daher – bei konstanten wahrgenommenen Parteipositionen – eine bestimmte relative Position zu den verschiedenen politischen Anbietern hat. Beispielsweise könnten Personen, die offen für Erfahrung sind, Veränderungen und Reformen generell aufgeschlossener gegenüberstehen als Menschen, die sich neuer Erfahrung eher verschließen; ebenso dürften sie im Umgang mit Menschen anderer Kulturen und daher in Fragen des Ausländerrechts eine liberale Position einnehmen. Gewissenhafte Personen könnten hingegen auf die Einhaltung einmal geschaffener Regeln pochen; verträgliche Menschen könnten Konflikte vermeiden wollen und, falls sie sich nicht umgehen lassen, für einvernehmliche Lösungen eintreten.

Im Falle von Valenzsachfragen trifft ein Bürger seine Wahlentscheidung, indem er bei einer oder mehreren Fragen die Kompetenz der konkurrierenden Parteien und Kandidaten vergleicht und für jene stimmt, die ihm am ehesten in der Lage scheint, das gewünschte Ziel tatsächlich zu erreichen. Persönlichkeitseigenschaften könnten darüber entscheiden, welche Valenzsachfragen für eine Person bei der Wahlentscheidung von Bedeutung sind (vgl. Schumann 2001: 66-68). Beispielsweise könnten verträgliche Personen in jedem Fall dem Ziel der Friedenserhaltung höchste Priorität beimessen und ihm andere Ziele unterordnen. Da auf einzelnen Politikfeldern die Kompetenzzuschreibungen in der Bevölkerung sehr klar verteilt sind und bestimmte Themen in der öffentlichen Wahrnehmung einzelnen Parteien gleichsam gehören (siehe Petrocik 1996), beeinflusst die Entscheidung für eine bestimmte Valenzsachfrage indirekt zugleich die Richtung der Wahlentscheidung; wer beispielsweise die Friedenserhaltung als wichtigstes Thema ansieht, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit jene Partei wählen, die als kompetent gilt, den Frieden zu bewahren. Da Persönlichkeitseigenschaften und die Kompetenzzuweisungen an die Parteien über die Zeit relativ stabil sind, spricht der skizzierte Zusammenhang zugleich für zeitlich stabiles Wahlverhalten.<sup>1</sup>

Das sozialpsychologische Modell der Michigan-Schule bietet, diesen Schluss erlaubt die vorangegangene Diskussion, theoretisch durchaus Anknüpfungspunkte zur Integration von Persönlichkeitsfaktoren. Deren Vernachlässigung in dieser Forschungstradition resultiert somit nicht zwingend aus der Argumentation des Modells.

1 Soweit die Präferenz für bestimmte Valenzsachfragen von stabilen Persönlichkeitsfaktoren bestimmt werden, sind die Chancen der Parteien, in Wahlkämpfen die Wichtigkeitswahrnehmungen zu beeinflussen und so genannte Primingeffekte (siehe grundsätzlich Iyengar und Kinder 1987; siehe zu Wahlkämpfen etwa Schoen und Falter 2003) zu erzielen, als gering zu erachten.

### 3.2 Persönlichkeitsfaktoren im Cleavage-Ansatz

Der Cleavage-Ansatz von Lipset und Rokkan (1967) strebt im Kern nicht nach einer Erklärung individuellen Wahlverhaltens, sondern soll eine historisch-genetische Rekonstruktion der Entstehung von Parteiensystemen in westeuropäischen Demokratien leisten (siehe auch Rokkan 1965, 1970). Die Autoren gehen davon aus, dass sich im Laufe der Geschichte in westeuropäischen Gesellschaften soziale Konfliktlinien, so genannte Cleavages, entwickelten (siehe zum Cleavage-Begriff Knutsen und Scarbrough 1995: 494; Bartolini und Mair 1990: 216-225; Schoen 2004a). Diese tiefgreifenden Gegensätze führten, so die Autoren weiter, dazu, dass sich die von einem solchen Konflikt betroffenen Bevölkerungsgruppen Organisationen zur Vertretung ihrer Interessen schufen und in der Phase der Demokratisierung ein Bündnis mit politischen Parteien eingingen, die ihre Interessen in der politischen Arena vertreten sollten. In der Folge votierten die Mitglieder einer solchen Bevölkerungsgruppe bei Wahlen stets geschlossen für "ihre" Bündnispartei. Die makrosoziologische Parteiensystemanalyse erlaubt somit wenigstens indirekt Aussagen über das Wahlverhalten.

In Deutschland – wie in einigen anderen westeuropäischen Gesellschaften – spielen vor allem zwei soziale Konfliktlinien eine wichtige Rolle. Zum einen entfaltet der im Zuge der Säkularisierung entbrannte Konflikt zwischen Staat und (katholischer) Kirche noch immer eine Wirkung. Jedoch hat sich der ursprünglich interkonfessionelle Konflikt in Richtung eines Konflikts zwischen religiösen und säkularen Kräften entwickelt, wenngleich die Unterschiede zwischen Katholiken und Protestanten noch nicht vollständig verschwunden sind (siehe etwa Pappi 2002; Schoen 2004a). Als politische Interessenvertretung der praktizierenden (katholischen) Christen dienen dabei CDU und CSU. Zum anderen wirkt die sozio-ökonomische Konfliktlinie, die Kapitaleigner und abhängig Beschäftigte – klassischerweise Arbeiter – trennt, bestimmend auf das bundesdeutsche Wahlverhalten. Als Interessenvertretung der (gewerkschaftlich organisierten) Arbeiter agiert hier die SPD, während die Interessen von Kapitaleignern eher von CDU/CSU und FDP vertreten werden (siehe etwa Pappi und Shikano 2002). Das heutige Wahlverhalten wird also – gleichsam hinter dem Rücken der Akteure – von lange zurückliegenden gesellschaftlichen Konflikten beeinflusst.

Lipset und Rokkan (1967) vermeiden genauere Aussagen zu den Ursachen von Cleavage konformem Stimmverhalten, doch lassen sich ihrer Argumentation verschiedene mögliche Gründe entnehmen (vgl. Schoen 2004a). Erstens kann eine Person wegen ihrer Interessenlage für die "richtige" Partei stimmen. Dieses *issue voting* kann sich einerseits auf materielle Interessen beziehen, andererseits kann aber auch die Übereinstimmung in bestimmten Wertvorstellungen die Grundlage dafür bilden (siehe Pappi 1977). Zweitens kann das Stimmverhalten für eine bestimmte Partei aus dem regelmäßigen Kontakt mit Personen mit einer bestimmten Parteipräferenz resultieren; sofern ein echtes Cleavage mit weitgehend gegeneinander abgeschotteten sozialen Milieus vorliegt, wachsen dadurch die Chancen

konformen Stimmverhaltens sozialer Gruppen. Drittens kann das Stimmverhalten für eine bestimmte Partei daraus resultieren, dass eine Person in ihrer Sozialisationsphase eine Gruppen- oder Parteiidentifikation erworben hat und deswegen der Wahlnorm der Gruppe zugunsten einer Partei gehorcht bzw. ihrer Parteibindung bei der Wahlentscheidung Ausdruck verleiht.

Aus diesen Argumentationsmustern ergeben sich unterschiedliche Ansatzpunkte, um Persönlichkeitsfaktoren zu integrieren. Als endogene Größen betrachtet, also als Eigenschaften, die in der Sozialisation geformt werden, kann die soziale Umgebung ihre Ausprägung beeinflussen. Soweit tatsächlich ein Cleavage mit geschlossenen homogenen sozialen Milieus vorliegt, könnten Menschen, die in dieser Umgebung sozialisiert werden, ein spezifisches Persönlichkeitsprofil ausbilden. Beispielsweise könnten einer Person in einem streng katholischen Umfeld Gehorsam gegenüber Autoritäten und eine Präferenz für hierarchische Ordnung eingepflegt werden. Ebenso könnte eine Sozialisation in einem Arbeitermilieu, in dem gegenseitige Hilfsbereitschaft gepflegt wird, einen Menschen außerordentlich verträglich werden lassen. Sofern in der Sozialisation tatsächlich die zum Weltbild der jeweiligen sozialen Gruppe passenden stabilen Persönlichkeitseigenschaften vermittelt werden, begünstigen sie die Fähigkeit von Cleavages, sich aus sich selbst heraus zu stabilisieren und sich weit über den Zeitpunkt hinaus, da der ursprüngliche gesellschaftliche Konflikt gelöst ist, zu perpetuieren.

Zudem könnte die Sozialisation in einem homogenen Milieu – unabhängig von dessen inhaltlicher Ausrichtung – generell ein manichäisches Weltbild fördern: Da stets nur eine Seite der Medaille präsentiert wird, könnten derart sozialisierte Menschen verstärkt in Schwarz-Weiß-Schemata denken, zu Rigidität neigen und sich neuen Erfahrungen verschließen.

Soweit man Persönlichkeitsfaktoren als genetisch angelegt und damit als äußeren Einflüssen entzogen, also als exogene Variablen auffasst, ergeben sich ebenfalls Anknüpfungsmöglichkeiten. Cleavage-Gruppen und "ihre" Parteien dürften auf Personen mit einem Persönlichkeitsprofil besonders attraktiv wirken, das den innerhalb der Gruppe gepflegten Wertvorstellungen und Verhaltensweisen entspricht. So sollten sich etwa autoritätsgläubige Menschen von der katholischen Kirche, ihrer hierarchischen Ordnung und daher den ihre Interessen vertretenden Parteien besonders angesprochen fühlen.

Die gleiche Überlegung lässt sich auf den Erwerb langfristiger Identifikationen mit sozialen Großgruppen oder deren Parteien anwenden. Sie dürften umso leichter ansozialisiert und beibehalten werden, je besser das inhaltliche Angebot einer sozialen Gruppe oder einer Partei zur Persönlichkeitsstruktur einer Person passt. Daher ist etwa davon auszugehen, dass sich bevorzugt Menschen mit hohen ASKO-Werten sowie schwach ausgeprägter Offenheit für Erfahrung mit der katholischen Kirche und den Unionsparteien identifizieren. Bezogen auf die Gewerkschaften und die SPD lässt sich ein Zusammenhang insofern erwarten, als sie egalitär-emanzipatorische Ziele verfechten, weshalb niedrige ASKO-Werte positiv mit der Identifikation mit Gewerkschaften und der SPD zusammenhängen könnten. Zu-



sätzlich ergibt sich, wie in Abschnitt 3.1 dargelegt, aus der komplexitätsreduzierenden Funktion von Gruppen- und Parteiidentifikationen die Vermutung, dass ein bestimmter Persönlichkeitstypus bevorzugt derartige Bindungen entwickelt, beibehält und nutzt.

Im Cleavage-Ansatz spielt auch sachfragenorientiertes Wahlverhalten eine Rolle, weshalb Persönlichkeitsfaktoren über ihre Wirkung auf Sachfragenpositionen integriert werden können. Dieser Einfluss kann direkt oder vermittelt über Wertorientierungen zustande kommen. Eine Person kann eine bestimmte Persönlichkeitsstruktur aufweisen, daher bestimmte Wertvorstellungen und deshalb bestimmte Positionen zu aktuellen Streitfragen einnehmen. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn verträgliche Personen eine Leistungsgesellschaft ablehnen und lieber auf Solidarität setzen, weshalb sie zu einer aktuellen Sachfrage eine bestimmte Position einnehmen, oder Persönlichkeitseigenschaften können, wie in Abschnitt 3.1 diskutiert, direkt auf die Issueorientierungen wirken.

Für den Cleavage-Ansatz sind dabei nur jene Sachfragen relevant, die die ursprüngliche soziale Konfliktlinie aktualisieren. Im Falle des sozioökonomischen Konflikts sind dies Fragen, die sich etwa auf die betriebliche Mitbestimmung, das Arbeitsrecht oder die paritätische Finanzierung der Sozialversicherungssysteme beziehen. Die religiös-konfessionelle Konfliktlinie wird hingegen von Auseinandersetzungen um das Verhältnis von Kirche und Staat, das Recht des ungeborenen Lebens, um Eingriffe in die Keimbahn, Sterbehilfe oder Ähnliches aktualisiert. Bezogen auf die hier betrachteten Persönlichkeitseigenschaften lassen sich daher folgende Vermutungen formulieren: Erstens könnten traditionsbewusste Menschen, die sich neuen Erfahrungen verschließen, stets den hergebrachten Positionen der Kirche oder der Arbeiterbewegung zustimmen. Zweitens könnten Menschen mit rigidem Denkstil, geringer Verträglichkeit und geringer Offenheit für Erfahrung hierarchische Lösungen etwa in der Betriebsorganisation vorziehen.

Soweit Cleavage-Wahlverhalten über soziale Kontakte und sozialen Druck im Sinne des mikrosoziologischen Modells der Columbia School (Lazarsfeld, Berelson und Gaudet 1944; Berelson, Lazarsfeld und McPhee 1954; siehe auch Huckfeldt und Sprague 1991; Beck et al. 2002) vermittelt wird, können jene Persönlichkeitsfaktoren eine Rolle spielen, die einen Einfluss darauf entfalten, inwieweit eine Person bereit ist, politische Einstellungen in ihrer sozialen Umgebung zu übernehmen (siehe Campbell et al. 1960: 504). Beispielsweise dürften sozial verträgliche Menschen wegen ihres vergleichsweise starken Harmoniebedürfnisses (vgl. Borkenau u.a. 1993: 28) eher den in ihrer Umgebung vertretenen politischen Auffassungen folgen; gleiches ist für Personen zu erwarten, die wenig offen für Erfahrung sind. Sofern nun Mitglieder von Cleavage-Gruppen bevorzugt mit Personen mit einer bestimmten Parteipräferenz Kontakt haben – wie von Lipset und Rokkan (1967) idealtypisch unterstellt –, begünstigt Gehorsam gegenüber den Parteipräferenzen in der sozialen Umwelt das Stimmverhalten im Sinne des Cleavage-Modells.

Diese letzte Überlegung weist darauf hin, dass Einflüsse von Persönlichkeitsfaktoren auf Größen, die im Cleavage-Ansatz zur Erklärung des Wahlverhaltens dienen können, nicht unbedingt Stimm-Muster im Sinne des Cleavage-Ansatzes begünstigen. Denn damit etwa über Sachfragen vermittelte Persönlichkeitseffekte eine solche Wirkung erzielen, müssen die Persönlichkeitsfaktoren in der Bevölkerung auf eine bestimmte Weise verteilt sein. Finden sich beispielsweise Personen mit zu klerikalen Standpunkten passenden Persönlichkeitseigenschaften ausschließlich unter katholischen Christen, während Menschen mit anderen Persönlichkeitseigenschaften nur außerhalb dieser Gruppe anzutreffen sind, dann unterstützt dieser indirekte Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren das Cleavage-Wahlverhalten. Sobald jedoch die Verteilung der Persönlichkeitseigenschaften nicht mit der sozialen Gruppenzugehörigkeit übereinstimmt oder ihr sogar zuwiderläuft, schwächt der Persönlichkeitseinfluss den Zusammenhang zwischen sozialer Position und Stimmabgabe im Sinne des Cleavage-Ansatzes. Um die Rolle von Persönlichkeitsfaktoren für Cleavage-Wahlverhalten zu prüfen, sollte daher auch untersucht werden, ob sie zugunsten dieser Stimm-Muster verteilt sind.

Insgesamt lässt sich damit Folgendes festhalten. Persönlichkeitsfaktoren können in den Cleavage-Ansatz über verschiedene Vermittlungsmechanismen integriert werden. Ob ihr Einfluss Cleavage-Wahlverhalten fördert oder schwächt, hängt von der Verteilung der relevanten Persönlichkeitseigenschaften ab. Soweit diese nicht ausschließlich genetisch festgelegt sind, sondern auch von der sozialen Umwelt geformt werden können, sind die Chancen für Cleavage-Wahlverhalten anscheinend besonders günstig, da die sozialen Großgruppen theoretisch die Möglichkeit besitzen, ihre Mitglieder "passender" Persönlichkeitsprofile entsprechend zu sozialisieren und sie damit lebenslang für die "richtige" politische Richtung zu prägen. Daher könnte zumindest eine Teilerklärung für die langfristige Persistenz von Cleavages und entsprechendem Wahlverhalten in der Rolle von Persönlichkeitseigenschaften liegen.

#### 4 Daten und Methoden

Die empirische Analyse zur Stellung von Persönlichkeitsfaktoren im Cleavage- und im Ann-Arbor-Ansatz stützt sich auf Daten zur Bundestagswahl 2002, die im Rahmen des DFG-Projekts "Politische Einstellungen, politische Partizipation und Wählerverhalten im vereinigten Deutschland"<sup>2</sup> vom Markt- und Meinungsforschungsinstitut INRA, Mölln, vom 9. August bis zum 15. November 2002 erhoben wurden. Im Rahmen dieser mündlichen Befragung wurden die Big Five und die Affinität zu einem stabilen kognitiven Orientierungssystem erhoben. Für letztere wurde die bewährte ASKO-Skala eingesetzt.<sup>3</sup> Die Big Five wurden dagegen nicht

2 Projektnehmer sind Jürgen W. Falter, Oscar W. Gabriel und Hans Rattinger.

3 Die Frageformulierung lautet: "Nun möchten wir Ihnen einige Fragen stellen, wie Sie sich selbst und die Welt um Sie herum ganz allgemein sehen. Ich nenne Ihnen nun eini-

mit dem üblichen ausführlichen NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) erhoben (siehe hierzu Costa und McCrae 1989; Ostendorf und Borkenau 1993). Statt dessen wurde eine Kurzfassung eingesetzt, bei der sich die Respondenten pro Persönlichkeitseigenschaft zwischen zwei Charakterisierungen entscheiden müssen. Anhand dieser dichotomen Selbsteinstufung werden die Befragten auf den Persönlichkeitsdimensionen eingeordnet. Dieses Verfahren hat den Vorteil, mit sehr wenigen Fragen auszukommen, und war daher aus Platzgründen geboten. Für die grundsätzliche Validität sprechen deutliche Korrelationen mit den etablierten Messinstrumenten (vgl. Schumann 2001: 195-197, 232-234, 261-263).<sup>4</sup> Da die Korrelationen höchstens Werte von 0.5 erreichen, sind jedoch durchaus Abweichungen von Analysen auf der Basis des NEO-FFI zu erwarten. Nicht zuletzt spricht die Verwendung jeweils einer einzigen dichotomen Frage für eine geringe Reliabilität und lässt vergleichsweise niedrige Korrelationen erwarten.<sup>5</sup>

Die Analyse wird getrennt für West- und Ostdeutschland durchgeführt. Dafür spricht vor allem folgende Überlegung: Der bundesdeutsche Parteienwettbewerb wird dominiert von der altbundesrepublikanischen Konfliktstruktur, in der Parteien, politische Standpunkte und soziale Gruppen in einem bestimmten Muster zugeordnet sind. Personen, die in diesem System sozialisiert wurden, haben diese Konstellation weitgehend verinnerlicht und "wissen" daher, für welche Positionen Parteien und Gruppen eintreten. Daher könnte in den alten Bundesländern der Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und dem Wahlverhalten stärker ausgeprägt sein als in den neuen. Dies gilt erst recht, wenn man bedenkt, dass es sich bei der DDR um ein autokratisches Regime handelte, das autoritäre

ge Begriffspaare. Bitte sagen Sie mir bei diesen Begriffen jeweils, was Ihnen auf den ersten Blick rein gefühlsmäßig sympathischer ist – auch wenn es sich nicht immer um Gegensätze handelt: stetiger Wandel/festgefügte Verhältnisse, neue Ideen/altbewährte Anschauungen, überraschende Situationen/klare eindeutige Verhältnisse, Ruhe und Ordnung/Bewegung und Neuerung (-), Einordnung und Unterordnung/Aufbegehren (-), Veränderungsfreudigkeit/Traditionsverbundenheit, feste Regeln/Improvisation (-), neue, bisher unbekannte Dinge/bekannte Dinge, Erhaltung des Althergebrachten/Reformen (-)". Der Skalenwert errechnet sich mittels Addition der neun von 0-1 codierten Variablen, wobei die mit (-) gekennzeichneten Variablen umgepolt wurden; anschließend wird die Summe durch 9 dividiert.

- 4 Die Frageformulierung lautet: "Nun geht es darum, wie Sie sich selber am ehesten einschätzen. Sind Sie normalerweise eher ... oder eher ...: gesellig (+) vs. in sich gekehrt (Extraversion), auf der Suche nach neuen Erfahrungen (+) vs. auf der Suche nach Vertrautem und Bekanntem (Offenheit für Erfahrung), seelisch unausgeglichen (+) vs. seelisch ausgeglichen (Neurotizismus), gewissenhaft (+) vs. locker und ungezwungen (Gewissenhaftigkeit), geneigt, anderen entgegenzukommen (+) vs. geneigt, sich gegen andere durchzusetzen (Verträglichkeit)." Für die Analysen wurde jeweils die symptomatische Antwortmöglichkeit, gekennzeichnet mit (+), mit 1, die andere mit 0 codiert.
- 5 Dieses Problem wird im Rahmen einer neuen, von der Fritz Thyssen Stiftung geförderten Studie durch den Einsatz einer Kurzform des Big-Five-Inventary behoben; die Daten stehen ab 2004 zur Verfügung (siehe hierzu Schumann 2004).

Table 1: Persönlichkeitseigenschaften unterschiedlicher Wählergruppen in West- und Ostdeutschland bei der Bundestagswahl 2002 (arithmetische Mittel)

	Extraversion		Offenheit für Erfahrung		Neurotizismus		Gewissenhaftigkeit		Verträglichkeit		ASKO <sup>a</sup>	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Gesamt	0.83	0.87**	0.62	0.61	0.15	0.19*	0.72	0.71	0.80	0.79	0.53	0.53
<i>Wahlentscheidung 2002</i>												
CDU/CSU	0.85	0.85	0.55	0.59	0.14	0.17	0.79	0.76	0.80	0.75	0.61	0.57
SPD	0.83	0.87	0.62	0.58	0.12	0.15	0.71	0.72	0.82	0.78	0.51	0.54
B90/Grüne	0.74	0.89	0.81	0.63	0.19	0.25	0.61	0.60	0.85	0.79	0.34	0.27
FDP	0.84	0.91	0.65	0.72	0.14	0.18	0.76	0.69	0.75	0.80	0.50	0.53
PDS	0.69	0.86	0.74	0.56	0.27	0.31	0.58	0.71	0.91	0.90	0.40	0.51
Andere	0.75	0.74	0.55	0.42	0.21	0.48	0.68	0.85	0.71	0.80	0.61	0.65
Eta <sup>2</sup> (%)	1.0**	0.6	2.7***	0.8	0.6	3.7***	1.8***	0.9	0.6	1.4	8.2***	5.3***
N	1 640	729	1 606	727	1 623	712	1 612	729	1 558	709	1 276	579

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Signifikanzniveaus: \* = p < 0.05, \*\* = p < 0.01, \*\*\* = p < 0.001. In der ersten Zeile beziehen sie sich auf den West-Ost-Vergleich, in der vorletzten Zeile auf den Zusammenhang zwischen der jeweiligen Persönlichkeitseigenschaft und der Wahlentscheidung.

Lesehilfe: Der Wert "0.85" in der erste Spalte der CDU/CSU-Zeile bedeutet, dass 85 Prozent der Unionswähler sich als extravertiert bezeichnen. Im Falle von ASKO ist das arithmetische Mittel angegeben.

Positionen mit einem links-emanzipatorischen Weltbild zu verbinden suchte. Daher könnte unter den Ostdeutschen beispielsweise ein ausgeprägter Antiklerikalismus mit starker Autoritätshörigkeit einhergehen. Folglich sollte die Präferenz für die hierarchisch organisierte katholische Kirche schwächer mit einem rigiden Denkstil zusammenhängen als in den alten Ländern.

In der Verteilung der Persönlichkeitstypen sind jedoch praktisch keine Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland zu erkennen (siehe erste Zeile in Tabelle 1). West- wie Ostdeutsche beschreiben sich in ihrer Mehrheit als offen für Erfahrung, – noch deutlicher – als gewissenhaft und entgegenkommend. Auf der ASKO-Skala liegen West- und Ostdeutsche einträchtig im mittleren Bereich. Gleichwohl sind kleine, substantiell wenig bedeutsame Unterschiede auszumachen: Ostdeutsche betrachten sich – auf hohem Niveau – als etwas geselliger als Westdeutsche und fühlen sich zugleich seelisch etwas weniger ausgeglichen.

Wie dem zweiten Teil von Tabelle 1 zu entnehmen ist, hängen Persönlichkeitseigenschaften und das Stimmverhalten bei der Bundestagswahl 2002 durchaus zusammen. Augenfällig ist etwa die große Offenheit für Erfahrung, die Wähler der Grünen – allerdings nur in Westdeutschland – an den Tag legen; zugleich zeichnen sie sich durch eine schwach ausgeprägte Gewissenhaftigkeit aus, womit sie sich vor allem von Wählern der Unionsparteien unterscheiden. Dies gilt erst recht, wenn man die ASKO-Skala betrachtet: Wähler von CDU und CSU sowie der "anderen" Parteien weisen – vor allem in Westdeutschland – hohe ASKO-Werte auf, während Wähler der Grünen auf der Skala, die Rigidität misst, nur niedrige Werte erreichen. Allerdings dürfen diese Befunde nicht darüber hinwegtäuschen, dass die gemessenen Zusammenhänge in der Regel nur schwach ausgeprägt sind. Lediglich der ASKO-Skala gelingt es, beachtliche Varianzanteile zu binden, während die anderen Persönlichkeitseigenschaften substantiell wenig bedeutsame Beiträge zur Erklärung des Wahlverhaltens leisten können.

Die allenfalls mäßigen empirischen Zusammenhänge bestätigen die theoretischen Einwände gegen gravierende Persönlichkeitseffekte auf die Wahlentscheidung. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass die Big Five mit suboptimalen Instrumenten gemessen wurden. Da sich mit dem NEO-FFI zum Teil deutlich stärkere Zusammenhänge ergeben (vgl. Schumann 2001: 270), handelt es sich bei den vorliegenden Analysen um konservative Schätzungen der Beziehung zwischen Persönlichkeitsfaktoren und Wahlverhalten. In diesem Sinne sind auch die Erwartungen zu relativieren, wenn nun die Rolle von Persönlichkeitsfaktoren im Cleavage- und im Ann-Arbor-Ansatz untersucht wird.

## **5 Empirische Befunde**

### *5.1 Persönlichkeitsfaktoren im Ann-Arbor-Ansatz*

Theoretisch können Persönlichkeitsfaktoren durch ihren Einfluss auf Parteibindungen, Kandidaten- und Sachfragenorientierungen das Wahlverhalten beeinflussen.

Im vorliegenden Abschnitt soll untersucht werden, ob sich diese Wirkungsmechanismen bei der Bundestagswahl 2002 nachweisen lassen.

Vermittelt über die Parteiidentifikation (PID), können Persönlichkeitseigenschaften wirken, indem sie den Erwerb einer Parteiidentifikation, deren Nutzung bei der Wahlentscheidung oder die Entscheidung für die Identifikation mit einer bestimmten Partei beeinflussen. Diese erste Vermutung findet in der empirischen Analyse nur sehr schwache Unterstützung, denn Existenz und Stärke von Partei- bindungen hängen nur minimal mit Offenheit für Erfahrung zusammen, mit der ASKO-Skala überhaupt nicht (siehe Tabelle 2). Auch wenn eine Partei- bindung zur politischen Komplexitätsreduktion beitragen und als *information shortcut* dienen kann, entwickeln nicht bevorzugt Personen Parteiloyalitäten, deren Persönlichkeit gegen Aufnahme und Sammlung neuer Informationen spricht.

Tabelle 2: Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsfaktoren und der Existenz und Stärke der Parteiidentifikation (PID) (Pearsons r)

	Offenheit für Erfahrung		Gewissenhaftigkeit		ASKO <sup>a</sup>	
	W	O	W	O	W	O
PID-Existenz	-0.06*	-0.03	0.02	0.03	0.01	0.02
PID-Stärke	-0.04	-0.02	0.03	-0.00	0.00	0.03
N min	1 946	938	1 952	938	1 530	701

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Codierung: PID-Existenz: 0 = keine Parteiidentifikation, 1 = Parteiidentifikation; PID-Stärke: 0 = keine Parteiidentifikation, 1 = schwache Parteiidentifikation; 2 = starke Parteiidentifikation.

Signifikanzniveaus: \* =  $p < 0.05$ , \*\* =  $p < 0.01$ , \*\*\* =  $p < 0.001$ .

Die Vermutung, ein rigider Denkstil und eine Vorliebe für Bekanntes begünstigten die Kolorierungswirkung von Partei- bindungen auf politische Einstellungen und die Prägekraft auf das Wahlverhalten, ist mit der empirischen Evidenz allenfalls bedingt vereinbar (siehe Tabelle 3). ASKO hängt praktisch überhaupt nicht mit diesen Effekten zusammen. Gewissenhaftigkeit wirkt tendenziell moderierend, häufig jedoch in kontraintuitiver Richtung. Am ehesten lassen sich Befunde zur Offenheit für Erfahrung mit den Hypothesen in Einklang bringen, da sie in einigen Fällen die erwartete Tendenz aufweisen und in einem Fall sogar ein statistisch signifikanter Effekt in der erwarteten Richtung auftritt: Unter Ostdeutschen, die offen für neue Erfahrung sind, wirkt die Partei- identifikation bivariat mit 0.69 erheblich schwächer auf die Kanzlerpräferenz als unter den Ostdeutschen, die Bekanntes und Bewährtes suchen (mit 0.83). Insgesamt spricht die empirische Evidenz allenfalls in Ansätzen für die theoretisch plausiblen Moderatoreffekte von Persönlichkeitsfaktoren.

Die dritte Hypothese, die sich auf die Richtung der Partei- identifikation bezieht, findet in der empirischen Evidenz leichte Unterstützung. Denn in West- und Ost- deutschland scheinen Persönlichkeitsfaktoren einen Einfluss darauf zu haben, zu welcher Partei eine Person eine Loyalität entwickelt (siehe Tabelle 4): Anhänger von Bündnis 90/Die Grünen zeichnen sich – verstärkt in Westdeutschland – durch ein hohes Maß an Offenheit für Erfahrung sowie deutlich unterdurchschnittliche

*Table 3: Effekte der Parteiidentifikation auf politische Einstellungen und Wahlverhalten in Abhängigkeit von Persönlichkeitsfaktoren (unstandardisierte Regressionskoeffizienten)*

Parteibindungseffekt auf...	Offenheit für Erfahrung				Gewissenhaftigkeit				ASKO <sup>a</sup>			
	West		Ost		West		Ost		West		Ost	
	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+
Issueorientierung	0.74	0.75	0.67	0.69	0.78	0.74	0.75	0.66	0.78	0.71	0.72	0.71
Kandidatenpräferenz	0.81	0.86	0.83	0.69*	0.81	0.85	0.72	0.75	0.83	0.83	0.75	0.76
Wahlverhalten												
- bivariat	0.90	0.92	0.92	0.89	0.93	0.91	0.91	0.90	0.91	0.88	0.92	0.89
- multivariat	0.54	0.63	0.85	0.74	0.66	0.58	0.75	0.78	0.55	0.55	0.76	0.76
N min	453	704	168	232	318	847	112	289	451	478	144	191

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Codierung von Parteiidentifikation, Wahlverhalten, Issue- und Kandidatenorientierung: -1 = CDU/CSU, 0 = andere Parteibindung bzw. Präferenz für andere Partei/keine Parteipräferenz, 1 = SPD; Offenheit für Erfahrung, Gewissenhaftigkeit: + = symptomatische Antwort, - = andere Antwort; ASKO: - = maximal vier symptomatische Antworten, + = mindestens fünf symptomatische Antworten. Für die Analysen wurden nur Parteianhänger berücksichtigt. Soweit nicht anders vermerkt, handelt es sich um bivariate Analysen. In der multivariaten Analyse sind Issue- und Kandidatenorientierungen als Kontrollvariablen berücksichtigt. Alle Effekte sind statistisch signifikant. \*: Die Parteibindungseffekte in beiden Teilgruppen sind auf dem 95-Prozent-Niveau statistisch signifikant verschieden. Die Ergebnisse bleiben erhalten, wenn die Variablen nicht in der hier vorgestellten Form, sondern mit Dummy-Variablen für die einzelnen Parteien operationalisiert werden, was angemessener, aber in der Darstellung aufwändiger ist.

Lesehilfe: Der Wert „0.90“ in der dritten Zeile der ersten Spalte („West -“) gibt die Wirkung der Parteibindung auf das Wahlverhalten an, wenn keine weiteren Bestimmungsgrößen des Wahlverhaltens berücksichtigt werden, der Wert „0.54“ in der folgenden Zeile die Wirkung der Parteibindung unter Kontrolle der Issue- und Kandidatenorientierung.

*Tabelle 4: Zusammenhang von Persönlichkeitsfaktoren und der Richtung der Parteidentifikation (arithmetische Mittel)*

	Extraversion		Offenheit für Erfahrung		Neurotizismus		Gewissenhaftigkeit		Verträglichkeit		ASKO <sup>a</sup>	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost
CDU/CSU	0.87	0.83	0.55	0.55	0.14	0.18	0.77	0.79	0.81	0.73	0.61	0.59
SPD	0.84	0.90	0.60	0.50	0.15	0.16	0.71	0.72	0.81	0.80	0.49	0.51
B90/Grüne	0.76	0.85	0.82	0.65	0.16	0.15	0.58	0.42	0.87	0.79	0.34	0.37
FDP	0.79	0.86	0.57	0.83	0.01	0.24	0.70	0.70	0.69	0.65	0.51	0.40
PDS	0.77	0.86	0.89	0.57	0.41	0.23	0.41	0.68	0.93	0.93	0.43	0.55
Andere	0.68	0.78	0.52	0.61	0.32	0.46	0.87	0.71	0.56	0.27	0.60	0.60
Eta <sup>2</sup> (in %)	1.4**	0.8	2.7***	1.2	1.4**	1.4	2.2***	2.8*	1.1*	5.2***	8.2***	4.0**
N	1423	538	1395	535	1408	523	1402	534	1363	532	1109	422

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Signifikanzniveaus: \*:  $p < 0.05$ ; \*\*:  $p < 0.01$ ; \*\*\*:  $p < 0.001$ .



Werte auf der ASKO-Skala und in puncto Gewissenhaftigkeit aus, während die Anhängerschaft vor allem der Unionsparteien praktisch komplementäre Ausprägungen aufweist. Zudem tendieren Anhänger der FDP und der in der Rubrik "Andere" zusammengefassten Parteien, die meist dem rechten Spektrum angehören, deutlich weniger zu Verträglichkeit als die übrigen Personen. Schließlich bezeichnen sich vor allem die Anhänger von PDS und der anderen Parteien überdurchschnittlich häufig als seelisch unausgeglichen. So aufschlussreich diese Unterschiede auch sind, so darf man doch nie aus dem Auge verlieren, wie schwach sie ausgeprägt sind; denn nennenswerte Ausmaße gewinnen die Zusammenhänge – dies dokumentieren die Eta<sup>2</sup>-Werte – nur in wenigen Fällen.

Tabelle 5: Korrelation von Einstellungen zu Positionssachfragen mit Persönlichkeitseigenschaften bei der Bundestagswahl 2002 (Pearsons r)

	Kernkraft		Ausländer		Europa	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Extraversion	-0.03	-0.03	-0.01	0.08*	-0.06*	0.02
Offenheit für Er- fahrung	0.05*	0.01	-0.14***	-0.13***	-0.15***	-0.13***
Neurotizismus	-0.02	0.05	-0.01	0.06	0.01	0.08*
Gewissenhaftigkeit	-0.04	-0.11**	0.11***	0.01	0.03	0.06
Verträglichkeit	0.08**	-0.01	-0.02	-0.08*	0.06*	-0.05
ASKO <sup>a</sup>	-0.11***	0.06	0.30***	0.17***	0.26***	0.17***
N min.	1 600	693	1 601	729	1 571	715

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Signifikanzniveaus: \* = p < 0.05, \*\* = p < 0.01, \*\*\* = p < 0.001. Fragewortlaut: Kernkraft: "Sollte die Kernenergie weiter ausgebaut werden oder sollten alle Kernkraftwerke abgeschaltet werden?" (1 = Ausbau, 7 = Abschaltung); Ausländer: "Sollten die Zugangsmöglichkeiten für Ausländer erleichtert oder eingeschränkt werden?" (1 = erleichtern, 7 = einschränken); Europa: "Sollte die europäische Einigung so vorangetrieben werden, dass es bald eine gemeinsame europäische Regierung gibt, oder geht die europäische Einigung schon jetzt viel zu weit?" (1 = vorantreiben, 7 = geht schon jetzt viel zu weit).

Persönlichkeitsfaktoren könnten einer Person auch bestimmte Standpunkte zu aktuellen politischen Sachfragen nahe legen und auf diesem Weg das Wahlverhalten beeinflussen. In der vorliegenden Untersuchung können die Einstellungen zu drei Positionssachfragen untersucht werden: zur europäischen Einigung, zur Abschaltung von Kernkraftwerken und zum Zuzug von Ausländern. Der Zuzug von Ausländern und eine Vertiefung der europäischen Einigung implizieren Umgang mit Menschen aus anderen Kulturkreisen und möglicherweise eine Änderung der für das Alltagsleben gültigen Regeln. Daher sollten Menschen, die offen für Erfahrung sind, extravertierte, verträgliche und ungezwungene Personen den Zuzug von Ausländern und eine Fortführung der europäischen Einigung befürworten, während Menschen mit entgegengesetzten Ausprägungen auf diesen Dimensionen eine ablehnende Haltung einnehmen sollten. Zudem ist damit zu rechnen, dass Menschen mit hohen Werten auf der ASKO-Skala einem weiteren Ausländerzuzug sowie einer Vertiefung der europäischen Einigung kritisch gegenüberstehen. Eben-

so könnten Personen mit hohen Neurotizismus-Werten wegen ihrer Unsicherheit und Ängstlichkeit Gefahren und Probleme der europäischen Einigung, der Kernenergie und des Ausländerzuzugs stärker wahrnehmen und daher zu diesen Sachfragen eine vergleichsweise skeptische Haltung einnehmen.

Empirisch finden diese Hypothesen durchaus Unterstützung. Die Einstellungen zur Kernkraft hängen insgesamt deutlich schwächer mit Persönlichkeitsfaktoren zusammen als diejenigen, die sich auf die beiden anderen Themen beziehen. Wie erwartet, begünstigt Offenheit für Erfahrung in West- und Ostdeutschland die Akzeptanz eines weiteren Ausländerzuzugs sowie der europäischen Einigung. Spiegelbildlich hierzu, aber in noch stärkerem Maße, gehen hohe ASKO-Werte mit Skepsis zu beiden Positionen einher. Ähnlich, wenn auch merklich schwächer, wirkt Gewissenhaftigkeit. Die beiden verbleibenden Persönlichkeitseigenschaften hängen dagegen nicht in substantiell bedeutsamem Umfang mit den Einstellungen zu den drei betrachteten Positionssachfragen zusammen. Insgesamt lassen sich durchaus theoretisch erwartete Zusammenhänge nachweisen, jedoch nur in allenfalls mäßiger Stärke (siehe Tabelle 5).

Einen weiteren Weg für den Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren auf Wahlverhalten könnte die wahrgenommene Wichtigkeit von Valenzsachfragen eröffnen. Um dies zu prüfen, wurden die Antworten auf die Frage nach dem momentan wichtigsten politischen Problem kategorisiert und in Abhängigkeit von den Persönlichkeitseigenschaften betrachtet. Es lassen sich dabei durchaus Zusammenhänge erkennen. Beispielsweise wird die innere Sicherheit bevorzugt von Personen mit hohen ASKO-Werten genannt, während Bildungsfragen vor allem Menschen mit niedrigen Werten auf dieser Skala anführen. Allerdings sind die Beziehungen nur schwach ausgeprägt, was sich an  $\eta^2$ -Werten von maximal 2.4 Prozent ablesen lässt (aus Platzgründen nicht tabellarisch ausgewiesen).

Persönlichkeitsfaktoren können auch Kandidatensympathien beeinflussen, da sich nach dem Attraktionsparadigma Individuen besonders zu solchen Personen hingezogen fühlen, denen sie ähnliche Persönlichkeitseigenschaften wie sich selbst zuschreiben. Aus der öffentlichen Charakterisierung der beiden Kanzlerkandidaten lassen sich daher für das Jahr 2002 Hypothesen darüber ableiten, welche Persönlichkeitseigenschaften mit der Kandidatenpräferenz wie zusammenhängen dürften. Edmund Stoiber gilt in der Öffentlichkeit als akribischer Arbeiter, als "Aktenfresser", dem es jedoch an Spontaneität mangelt. Von Gerhard Schröder wird ein anderes Bild vermittelt, das ihn eher als Kommunikator, den Emotionalität und Geselligkeit auszeichnen, denn als Freund von Detailinformationen erscheinen lässt. Folglich sollte Edmund Stoiber der Favorit gewissenhafter, wenig experimentierfreudiger und introvertierter Menschen sein, während eine Präferenz für Gerhard Schröder mit den entgegengesetzten Ausprägungen auf den genannten Dimensionen einhergehen sollte.

Empirisch lassen sich die Zusammenhänge in der vermuteten Richtung finden. In den alten Bundesländern nimmt mit einem rigiden Denkstil, Selbstkontrolle und einer eher kompetitiven Haltung zu Mitmenschen die Sympathie für Gerhard

Schröder ab. Dagegen wächst mit der Gewissenhaftigkeit, dem Punktwert auf der ASKO-Skala und mit einer Präferenz für Bekanntes die Sympathie für Edmund Stoiber. In den neuen Bundesländern sind diese Zusammenhänge, wenn überhaupt, deutlich schwächer ausgeprägt als in den alten. Dies könnte damit zusammenhängen, dass für die Menschen in Ostdeutschland das Parteiensystem und das politische Personal noch relativ neu sind und die DDR "linke" Werte mit autoritären Strukturen verband (siehe Tabelle 6).

Tabelle 6: Korrelation von Kandidatensympathien und Kandidatenpräferenz mit Persönlichkeitseigenschaften bei der Bundestagswahl 2002 (Pearsons r)

	Sympathie Schröder		Sympathie Stoiber		Kandidatenpräferenz	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Extraversion	-0.02	0.01	0.00	-0.03	-0.04	0.01
Offenheit für Erfahrung	0.04	0.01	-0.10***	-0.02	0.05*	0.03
Neurotizismus	0.01	-0.04	0.03	-0.06	0.02	0.01
Gewissenhaftigkeit	-0.05*	0.03	0.13***	0.05	-0.10***	-0.03
Verträglichkeit	0.09***	0.04	-0.02	-0.06	0.06*	0.07*
ASKO <sup>a</sup>	-0.13***	-0.03	0.18***	0.08*	-0.18***	-0.07
N min	1 587	735	1 584	721	1 516	681

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Signifikanzniveaus: \* =  $p < 0.05$ , \*\* =  $p < 0.01$ , \*\*\* =  $p < 0.001$ ; Operationalisierung: Die Sympathien für Gerhard Schröder und Edmund Stoiber wurden mit einem 11-stufigen Sympathieskalometer ermittelt. Die Kandidatenpräferenz wurde mit einem Vergleich der Sympathiewerte ermittelt und mit folgender Codierung versehen: -1 = Sympathievorsprung Stoiber, 0 = Indifferenz, 1 = Sympathievorsprung Schröder.

Bis hierher konnte gezeigt werden, dass die Anknüpfungspunkte, die das Michigan-Modell zur Integration von Persönlichkeitsfaktoren theoretisch bietet, empirisch durchaus von Bedeutung sind; vor allem Sachfragenorientierungen scheinen dafür einen wichtigen Ansatzpunkt zu bilden. Allerdings sind die Zusammenhänge eher schwach ausgeprägt, was aber angesichts der eingangs dargestellten Reliabilitätsprobleme und der schwachen Zusammenhänge von Persönlichkeitsfaktoren und Wahlverhalten nicht erstaunt.

## 5.2 Persönlichkeitsfaktoren im Cleavage-Ansatz

Persönlichkeitsfaktoren können theoretisch an verschiedenen Stellen in den Cleavage-Ansatz integriert werden. Sachfragenorientierungen und Wertvorstellungen bieten ebenso Anknüpfungspunkte wie Partei- und Gruppenbindungen sowie persönliche Kontakte. Nun ist zu klären, ob die theoretisch plausiblen Zusammenhänge auch empirisch nachweisbar sind und ob der Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren ein Cleavage-Wahlverhalten eher begünstigt oder hemmt. Die Diskussion geht dabei nicht auf die Vermittlung über Parteibindungen und soziale Kontakte ein, da erstere bereits im vorangegangenen Abschnitt untersucht wurden und für letztere keine geeigneten Indikatoren vorliegen.

Wahlverhalten zugunsten von Cleavage-Parteien wird von grundlegenden politischen Orientierungen beeinflusst. Beispielsweise wächst die Wahrscheinlichkeit, eine Arbeiterpartei zu wählen, wenn eine Person traditionelle Positionen der Arbeiterbewegung vertritt, etwa für Verstaatlichung und Sozialismus eintritt und sich selbst als "links" einschätzt. Daher ist zu prüfen, ob diese Orientierungen mit Persönlichkeitsfaktoren zusammenhängen. Da die verwendeten Items egalitär-emanzipatorische Ziele und Veränderung anzielen, dürften vor allem ASKO und die damit verwandten Persönlichkeitsfaktoren, Offenheit für Erfahrung und Gewissenhaftigkeit, deutliche Zusammenhänge aufweisen.

Die empirische Evidenz entspricht generell diesem Muster, da nur diese drei Faktoren überhaupt mit den verwendeten Items in signifikanter Stärke zusammenhängen (siehe Tabelle 7). In den alten Bundesländern geht Offenheit für Erfahrung mit einer linken Selbsteinstufung und einer positiven Haltung zum Sozialismus als Idee einher; ganz ähnlich verhält es sich mit einer schwach ausgeprägten Gewissenhaftigkeit und niedrigen Punktwerten auf der ASKO-Skala. In den neuen Ländern sind die gleichen Muster, wenn auch weniger deutlich, zu erkennen. Jedoch gibt es eine wesentliche Ausnahme: Ein positives Urteil über den Sozialismus wird hier eher von rigidem Denken und wenig Offenheit für Erfahrung begleitet. Dieses Muster deutet darauf hin, dass die linksautoritäre DDR-Diktatur die Korrelation zwischen Persönlichkeitseigenschaften und gesellschaftlichen Wertvorstellungen durchaus beeinflusst hat, indem sie sozialistische Inhalte und autoritäre Strukturen verknüpfte.

Tabelle 7: Korrelation zwischen Persönlichkeitseigenschaften und politischen Orientierungen (Pearsons r)

	Links-Rechts		Verstaatlichung		Sozialismus	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Extraversion	0.03	-0.00	-0.04	-0.02	-0.04	0.01
Offenheit für Erfahrung	-0.10***	-0.07*	-0.00	-0.08*	0.06*	-0.07*
Neurotizismus	0.00	0.01	0.01	0.06	0.03	0.07*
Gewissenhaftigkeit	0.11***	0.04	-0.07**	0.02	-0.09***	0.05
Verträglichkeit	-0.01	-0.06	0.01	-0.02	-0.04	0.03
ASKO <sup>a</sup>	0.26***	0.06	0.06*	0.05	-0.06*	0.05
N min.	1 498	679	1 536	702	1 538	730

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Operationalisierung: Links-Rechts-Selbsteinstufung von 1 bis 11. "Hier in diesem Block finden Sie eine Reihe von Aussagen, denen manche Leute zustimmen, die manche aber auch ablehnen. Wie ist das bei Ihnen?" (-2 = stimme überhaupt nicht zu, +2 = stimme voll und ganz zu); Verstaatlichung: "Die wichtigsten Wirtschaftsunternehmen müssen verstaatlicht werden." Sozialismus: "Der Sozialismus ist eine gute Idee, die bisher nur schlecht ausgeführt wurde." Signifikanzniveaus der Korrelationen: \* =  $p < 0.05$ , \*\* =  $p < 0.01$ , \*\*\* =  $p < 0.001$ .

Zum Cleavage-Wahlverhalten kann darüber hinaus beitragen, dass Personen sich von Interessenorganisationen der Cleavage-Gruppen vertreten fühlen. Im Falle des sozioökonomischen Konflikts sind die relevanten Organisationen die Gewerk-

schaften und die SPD, auf der religiös-konfessionellen Konfliktlinie die Kirchen und die Unionsparteien. Zusammenhänge mit Persönlichkeitsfaktoren sind dabei in zweierlei Hinsicht zu vermuten. Zum einen könnten sich für den sozioökonomischen Konflikt die gleichen Zusammenhangsmuster wie im letzten Absatz ergeben, da nun die Organisationen zur Diskussion stehen, die sich die dort betrachteten Ziele auf die Fahne geschrieben haben. Aus dieser Sicht sind für die Haltung zu den Kirchen und zur CDU/CSU Zusammenhänge mit Offenheit für Erfahrung, Gewissenhaftigkeit und ASKO zu erwarten, und zwar in genau spiegelverkehrter Richtung wie für die Gewerkschaften und die SPD. Zudem lassen die christlichen Glaubensinhalte erwarten, dass Verträglichkeit positiv mit der Haltung zu den beiden Organisationen korreliert. Zum anderen könnte aber auch eine Rolle spielen, dass die Bündnisse zwischen sozialen Großgruppen und ihren Organisationen vor langer Zeit begründet wurden. Unter diesem Gesichtspunkt müssten alle Persönlichkeitsfaktoren, die Traditionalismus berühren, also etwa Offenheit für Erfahrung und ASKO, positiv mit der Haltung zu den Organisationen zusammenhängen. Im Falle des religiös-konfessionellen Konflikts führt diese Argumentation somit zur gleichen Erwartung wie im Falle des inhaltsbezogenen Arguments, während beim sozioökonomischen Konflikt gegensätzliche Hypothesen resultieren.

Tabelle 8: Korrelation zwischen Persönlichkeitseigenschaften und den wahrgenommenen Interessenvertretungen (Pearsons r)

	Gewerkschaften		SPD		Kirchen		CDU/CSU	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Extraversion	0.01	-0.00	-0.01	0.04	-0.04	-0.09*	0.04	-0.04
Offenheit für Erfahrung	0.08***	0.01	0.07**	-0.00	-0.08***	-0.11**	-0.08**	-0.03
Neurotizismus	-0.05*	0.01	-0.04	-0.05	-0.06*	-0.08*	-0.05*	-0.04
Gewissenhaftigkeit	-0.06**	0.02	-0.05*	0.01	0.12***	0.06	0.12***	0.04
Verträglichkeit	0.04	0.02	0.06**	0.04	0.13***	0.08*	-0.00	-0.00
ASKO <sup>a</sup>	-0.15***	-0.12**	-0.12***	-0.05	0.17***	0.12**	0.19***	0.09*
N min.	1572	691	1570	712	1579	674	1562	707

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Signifikanzniveaus: \* =  $p < 0.05$ , \*\* =  $p < 0.01$ , \*\*\* =  $p < 0.001$ .

Fragewortlaut: "Ich lese Ihnen jetzt einige Gruppen, Organisationen und Parteien vor. Sagen Sie mir bitte anhand dieser Liste für jede davon – egal, ob Sie darin Mitglied sind oder nicht –, ob sie Ihrer Meinung nach Ihre Interessen vertritt oder Ihren Interessen entgegensteht." (-2 = stehen meinen Interessen vollständig entgegen, +2 = vertreten meine Interessen vollständig).

Empirisch hängen die Urteile über die Interessengruppen durchaus mit Persönlichkeitsfaktoren zusammen (siehe Tabelle 8). Im Falle des religiös-konfessionellen Konflikts werden die Hypothesen weitgehend bestätigt: Offenheit für Erfahrung hängt negativ, Gewissenhaftigkeit und ASKO positiv mit günstigen Urteilen über die Interessenvertretung durch die Kirchen und CDU/CSU zusammen, und Verträglichkeit begünstigt ein positives Urteil über die Kirchen, nicht jedoch über die Unionsparteien. Dies deutet darauf hin, dass die Bürger die neutestamentarische

Lehre des Verzeihens und der Nachgiebigkeit zwar in den Kirchen, nicht aber in den Unionsparteien repräsentiert finden, was mit deren Beziehungen zu anderen gesellschaftlichen Gruppen, etwa der Unternehmerschaft, zusammenhängen könnte. Die Zusammenhänge beim sozioökonomischen Konflikt entsprechen weitgehend den Korrelationen mit "linken" Werten und Zielen: Offene und ungezwungene Menschen sowie Personen mit niedrigen ASKO-Werten sehen sich am ehesten von den Gewerkschaften und der SPD vertreten. Offenbar sind also die programmatischen Inhalte für die Urteile über die Interessenvertretung wichtiger als der Blick auf lange Traditionen, da andernfalls umgekehrte Zusammenhänge resultieren müssten. Nicht einmal innerhalb der Arbeiterschaft geht Traditionalismus mit einer positiven Haltung zur SPD und den Gewerkschaften einher (tabellarisch nicht ausgewiesen).

Die bislang vorgestellten Analysen haben gezeigt, dass die theoretischen Anknüpfungspunkte zur Integration von Persönlichkeitsfaktoren in den Cleavage-Ansatz empirisch relevant sind. Zu klären bleibt jedoch, ob die Verteilung der Ausprägung der Persönlichkeitseigenschaften in der Bevölkerung Cleavage-Wahlverhalten begünstigt oder eher hemmt. Ersteres wäre der Fall, wenn jene Persönlichkeitsausprägungen, die mit Ideologien und Wahrnehmungen der Cleavage-Gruppen zusammenhängen, bevorzugt in diesen Gruppen aufträten. Im umgekehrten Fall hemmte die Verteilung der Persönlichkeitseigenschaften Cleavage-Wahlverhalten. Um dies zu prüfen, werden die Cleavage-Gruppen mit den übrigen Bevölkerungsgruppen im Hinblick auf Persönlichkeitsfaktoren verglichen. Die Analyse beschränkt sich dabei auf jene Faktoren, die überhaupt mit Cleavage relevanten Orientierungen nennenswert zusammenhängen, also Offenheit für Erfahrung, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und ASKO.

Empirisch unterscheiden sich die Mitglieder der Cleavage-Gruppen im Hinblick auf Persönlichkeitsmerkmale durchaus von der übrigen Bevölkerung (siehe Tabelle 9). Arbeiter sind weniger offen für Erfahrung und neigen stärker zu rigidem Denken als die übrigen Befragten. Wie in früheren Fällen sind diese Zusammenhänge in Westdeutschland merklich stärker als in Ostdeutschland ausgeprägt. Innerhalb der Arbeiterschaft unterscheiden sich in der Regel die gewerkschaftlich organisierten in ihren Persönlichkeitseigenschaften, wenn überhaupt, deutlich schwächer als die unorganisierten Arbeiter von der übrigen Bevölkerung. Arbeiter weisen somit verstärkt jene Persönlichkeitseigenschaften auf, die negativ mit Orientierungen zusammenhängen, die Cleavage-Wahlverhalten begünstigen, also etwa der Links-Rechts-Selbsteinstufung. Die Verteilung der Persönlichkeitseigenschaften erschwert somit Wahlverhalten im Sinne des Cleavage-Ansatzes und die Stabilisierung der Konfliktlinie.

Im Fall der religiös-konfessionellen Konfliktlinie unterstützt die Verteilung der Persönlichkeitseigenschaften hingegen das Cleavage-Wahlverhalten. Christen, und hier wiederum verstärkt die katholischen und die stark kirchengebundenen, neigen zu einem eher rigidem Denkstil, halten gern an Überkommenem fest, sind gewissenhaft und verträglich. Zugleich sind diese Persönlichkeitseigenschaften – wie

soeben gesehen – mit Wertvorstellungen und politischen Wahrnehmungen verbunden, die Cleavage-Wahlverhalten begünstigen. Wird die Ausprägung von Persönlichkeitseigenschaften als relativ stabil angesehen, trägt deren Verteilung zur Fortführung des traditionellen religiös-konfessionellen Konflikts und entsprechender Wahlverhaltensmuster bei. Es besteht somit eine Asymmetrie zwischen beiden Konfliktlinien. Sie spricht für eine stärkere elektorale Wirkung und größere Dauerhaftigkeit des religiös-konfessionellen Gegensatzes im Vergleich zur sozioökonomischen Konfliktlinie.

Tabelle 9: Persönlichkeitseigenschaften in Abhängigkeit von der sozialen Position (arithmetische Mittel)

	Offenheit für Erfahrung		Gewissenhaftigkeit		Verträglichkeit		ASKO <sup>a</sup>	
	West	Ost	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Gewerkschaft. Arbeiter	0.57	0.73	0.76	0.70	0.73	0.76	0.56	0.54
Andere	0.44	0.55	0.73	0.73	0.80	0.81	0.63	0.58
Eta <sup>2</sup> (%)	3.0***	0.8	0.0	0.2	0.2	0.1	2.9***	0.3
N	1626	751	1626	751	1626	751	1444	641
Praktizierende Christen	0.47	0.54	0.80	0.82	0.87	0.87	0.66	0.62
Christen	0.62	0.56	0.72	0.80	0.78	0.78	0.51	0.55
Andere	0.73	0.64	0.63	0.68	0.75	0.78	0.44	0.51
Eta <sup>2</sup> (%)	2.5***	0.8*	1.3***	1.7**	1.0***	0.3	5.9***	1.1*
N	1844	858	1844	858	1844	858	1624	734
Katholiken	0.56	0.63	0.73	0.74	0.81	0.82	0.57	0.57
Protestanten	0.61	0.54	0.76	0.81	0.80	0.80	0.53	0.57
Andere	0.73	0.64	0.63	0.68	0.75	0.78	0.44	0.51
Eta <sup>2</sup> (%)	1.4***	0.9*	1.0***	1.7**	0.2	0.1	2.5***	0.8
N	1844	858	1844	858	1844	858	1624	735

a Siehe Fußnote 3 im Text.

Operationalisierung: Angaben zur sozialen Position gemäß Selbsteinstufung; als praktizierende Christen werden jene Christen bezeichnet, die mindestens einmal im Monat den Gottesdienst besuchen.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die theoretischen Anknüpfungspunkte zur Integration von Persönlichkeitsfaktoren in das Cleavage-Modell empirisch durchaus ins Gewicht fallen, und zwar im Falle beider gesellschaftlichen Konfliktlinien. Allerdings begünstigt die Verteilung der Persönlichkeitseigenschaften in der Bevölkerung die Stabilisierung des religiös-konfessionellen Konflikts, während sie den sozioökonomischen eher beeinträchtigt. Mit anderen Worten, in der Bundesrepublik können CDU und CSU länger mit einer dauerhaften und starken Cleavage-Wahl rechnen als die SPD.

## 6 Schlussbemerkungen

Der vorliegende Beitrag untersuchte die Position von Persönlichkeitsfaktoren in etablierten Ansätzen zur Erklärung von Wählerverhalten. Zunächst wurden in einer theoretischen Diskussion die Anknüpfungspunkte innerhalb des sozialpsychologischen Ann-Arbor-Ansatzes und des Cleavage-Ansatzes aufgezeigt, um Persönlichkeitsfaktoren zu integrieren. Im Ann-Arbor-Ansatz eröffnen alle drei Erklärgrößen – Parteibindung, Sachfragen- und Kandidatenorientierung – solche Integrationsmöglichkeiten. Da Cleavage konformes Wahlverhalten mit Hilfe des sozialpsychologischen Ansatzes rekonstruiert werden kann (vgl. Rudi und Schoen 2004), sind damit zugleich Anknüpfungspunkte im Cleavage-Ansatz genannt. In diesem können darüber hinaus soziale Kontakte, gesellschaftliche Wertvorstellungen und wahrgenommene Interessenvertretungen Einflüsse von Persönlichkeitsfaktoren vermitteln. Anschließend wurde die Relevanz dieser theoretisch identifizierten Ansatzpunkte empirisch überprüft. Dabei konnte nachgewiesen werden, dass fast alle Anknüpfungspunkte empirisch eine Rolle dabei spielen, Persönlichkeitsfaktoren mit Wahlverhalten zu verbinden. Allerdings sind die Zusammenhänge in allen Fällen als äußerst moderat zu bezeichnen; lediglich die ASKO-Skala steht mit einzelnen Größen in stärkerer Beziehung. Dieser Befund kann insofern nicht überraschen, als die hier betrachteten Persönlichkeitsfaktoren – nicht zuletzt operationalisierungsbedingt – insgesamt nur schwach mit dem Wahlverhalten zusammenhängen. Der Ann-Arbor-Ansatz und der Cleavage-Ansatz sind somit durchaus geeignet, einen Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Wahlverhalten herzustellen.

Die bisherige Vernachlässigung von Persönlichkeitsfaktoren in den Forschungstraditionen lässt sich also nicht mit der Logik der Modelle begründen. Abseits dieser modellbezogenen Fragen konnten interessante praktischpolitische Folgerungen abgeleitet werden. Zum einen konnte gezeigt werden, dass der Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren für eine Asymmetrie zwischen dem sozioökonomischen und dem religiös-konfessionellen Cleavage spricht. Zum anderen erwiesen sich im sozialpsychologischen Ansatz gerade die Sachfragenorientierungen als wichtiger vermittelnder Faktor. Folglich scheint es möglich, mit einer geschickten Themengestaltung im Wahlkampf einige Bürger dank ihrer Persönlichkeitsstruktur zu gewinnen.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, künftig Persönlichkeitsfaktoren nicht mehr vollständig aus der Wahlanalyse auszublenden. Vielmehr gilt es zu prüfen, ob nicht auch andere Wahlverhaltensmodelle, etwa das mikrosoziologische der Columbia School, eine Integration gestatten. Aber auch jenseits dieser etablierten Modelle aus der empirischen Wahlforschung sollte die Forschung Wirkungen von Persönlichkeitsfaktoren nachgehen, da diese beispielsweise die politische Informationsverarbeitung und damit indirekt die Wahlentscheidung steuern können (siehe Schoen 2004b). Wenngleich Wahlverhalten nicht direkt von Persönlichkeitsfaktoren



ren bestimmt wird, sind diese dennoch aus dem Mosaik von Bedingungsfaktoren nicht wegzudenken.

## Literatur

- Asendorpf, Jens B. (1999): *Psychologie der Persönlichkeit*, Berlin/Heidelberg/New York u.a.: Springer, 2. Auflage.
- Bartolini, Stefano und Peter Mair (1990): *Identity, Competition, and Electoral Availability*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Beck, Paul Allen, Russell J. Dalton, Steven Greene und Robert Huckfeldt (2002): "The Social Calculus of Voting: Interpersonal, Media, and Organizational Influences on Presidential Choices", *American Political Science Review*, 96: 57-73.
- Berelson, Bernard R., Paul F. Lazarsfeld und William N. McPhee (1954): *Voting*. Chicago: University of Chicago Press.
- Borkenau, Peter und Fritz Ostendorf (1993): *NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae*, Handanweisung, Göttingen/Bern/Toronto/Seattle: Hogrefe.
- Brettschneider, Frank (2002): *Spitzenkandidaten und Wahlerfolg*, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Byrne, Donn (1971): *The Attraction Paradigm*, New York: Academic Press.
- Byrne, Donn (1997): "An Overview (and Underview) of Research and Theory Within the Attraction Paradigm", *Journal of Social and Personal Relationships*, 14: 417-431.
- Campbell, Angus, Gerald Gurin und Warren E. Miller (1954): *The Voter Decides*, Evanston, IL: Row, Peterson.
- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller und Donald E. Stokes (1960): *The American Voter*, New York: Wiley.
- Costa jr., Paul T. und Robert R. McCrae (1989): *Four Ways Five Factors Are Basic*, Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Dalton, Russell J. (2002): *Citizen Politics*, New York: Chatham House Publishers, 3. Auflage.
- Downs, Anthony (1957): *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper and Row.
- Falter, Jürgen W. (1973): *Faktoren der Wahlentscheidung*, Köln u.a.: Carl Heymanns.
- Fishbein, Martin und Icek Ajzen (1972): "Attitudes and Opinions", *Annual Review of Psychology*, 23: 487-544.
- Huckfeldt, Robert und John Sprague (1991): "Discussant Effects on Vote Choice: Intimacy, Structure, and Interdependence", *Journal of Politics*, 53: 122-158.
- Iyengar, Shanto und Donald R. Kinder (1987): *News That Matters*. Chicago/London: University of Chicago Press.
- Knutsen, Oddbjørn und Elinor Scarbrough (1995): "Cleavage Politics", in Jan W. van Deth und Elinor Scarbrough (Hg.), *The Impact of Values*, Oxford: Oxford University Press, S. 492-523.
- Lazarsfeld, Paul F., Bernard R. Berelson und Hazel Gaudet (1944): *The People's Choice. How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Campaign*, New York: Duell, Sloan and Pearce.
- Lipset, Seymour Martin und Stein Rokkan (1967): "Party Systems and Voter Alignments", in Seymour M. Lipset und Stein Rokkan (Hrsg.), *Party Systems and Voter Alignments*, New York: Free Press, S. 1-64.
- Matthews, Steven A. (1979): "A Simple Direction Model of Electoral Competition", *Public Choice*, 34: 141-156.
- McCrae, Robert R. und Paul T. Costa jr. (1995): "Trait Explanations in Personality Psychology", *European Journal of Psychology*, 9: 231-252.

- Miller, Warren E. (1991): "Party Identification, Realignment, and Party Voting: Back to the Basics", *American Political Science Review*, 85: 557-568.
- Miller, Warren E. und J. Merrill Shanks (1996): *The New American Voter*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ostendorf, Fritz und Alois Angleitner (1994): "The Five-Factor Taxonomy: Robust Dimensions of Personality", *Psychologica Belgica*, 34: 175-194.
- Pappi, Franz Urban (1977): "Sozialstruktur, gesellschaftliche Wertorientierungen und Wahlabsicht", *Politische Vierteljahresschrift*, 18: 195-229.
- Pappi, Franz Urban (2002): "Die politisierte Sozialstruktur heute: Historische Reminiszenz oder aktuelles Erklärungspotential?", in Frank Brettschneider, Jan van Deth und Edeltraud Roller (Hg.), *Das Ende der politisierten Sozialstruktur?*, Opladen: Leske + Budrich, S. 25-46.
- Pappi, Franz Urban und Susumu Shikano (2002): "Die politisierte Sozialstruktur als mittelfristig stabile Basis einer deutschen Normalwahl", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 54: 444-475.
- Petrocik, John R. (1996): "Issue Ownership in Presidential Elections, with a Case Study", *American Journal of Political Science*, 40: 825-850.
- Rabinowitz, George und Stuart Elaine MacDonald (1989): "A Directional Theory of Issue Voting", *American Political Science Review*, 83: 93-121.
- Rudi, Tatjana und Harald Schoen (2004): "Ein Vergleich von Theorien zur Erklärung von Wahlverhalten", in Jürgen W. Falter und Harald Schoen (Hg.), *Empirische Wahlforschung*, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag (im Erscheinen).
- Sader, Manfred und Hannelore Weber (1996): *Psychologie der Persönlichkeit*, Weinheim/München: Juventa.
- Schoen, Harald (2004a): "Soziologische Ansätze in der empirischen Wahlforschung", in Jürgen W. Falter und Harald Schoen (Hg.), *Empirische Wahlforschung*, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag (im Erscheinen).
- Schoen, Harald (2004b): "Ist Wissen auch an der Wahlurne Macht? Politische Kompetenz und Wahlverhalten", in Siegfried Schumann (Hg.), *Persönlichkeit: Eine vergessene Einflussgröße der empirischen Sozialforschung*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (im Erscheinen)
- Schoen, Harald und Jürgen W. Falter (2003): "Wandel der Entscheidungskriterien im Wahlkampf? Eine Priming-Analyse zu den Bundestagswahlen 1994, 1998 und 2002", in Andreas M. Wüst (Hg.), *Politbarometer*, Opladen: Leske + Budrich, S. 181-204.
- Schumann, Siegfried (1990): *Wahlverhalten und Persönlichkeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schumann, Siegfried (2001): *Persönlichkeitsbedingte Einstellungen zu Parteien*. München u.a.: Oldenbourg.
- Schumann, Siegfried (2002): "Prägen Persönlichkeitsfaktoren Einstellungen zu Parteien? Ergebnisse einer empirischen Untersuchungsreihe", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 54: 64-84.
- Schumann, Siegfried (Hg.) (2004): *Persönlichkeit: Eine vergessene Einflussgröße der empirischen Sozialforschung*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (im Erscheinen)
- Smith, M. Brewster (1968): "A Map for the Analysis of Personality and Politics", *Journal of Social Issues*, 26: 15-28.
- Stokes, Donald E. (1963): "Spatial Models of Party Competition", *American Political Science Review*, 57: 368-377.