



Die Auswirkungen von Kandidatenpersönlichkeiten auf Wahlergebnisse in Großbritannien

Urheberin: Katharina Wolf

A) Popularität der Ansicht, Kandidatenpersönlichkeiten seien entscheidend für Wahlergebnisse

B) Auswirkungen der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten auf Wahlergebnisse

I. Hypothesen über die Auswirkungen der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten

1. Individualebene

2. Aggregatsebene

II. Verschiedene Positionen in der Literatur

1. Geringe Auswirkungen von Persönlichkeitsfaktoren

2. Bedeutende Auswirkungen der Kandidatenbeurteilung auf Wahlergebnisse

3. Fazit: Einfluss der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten auf Wahlergebnisse hauptsächlich über Parteiidentifikation

III. Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren bei den Wahlsiegen Margaret Thatchers

1. Geringe Auswirkung von Persönlichkeitsfaktoren auf den Tory-Wahlsieg 1979

2. Bedeutung von Kandidatenbeurteilungen für das Wahlergebnis 1983

3. Kandidatenbeurteilungen bei der Unterhauswahl 1987: individuell hoch, insgesamt gering

C) Schlussfolgerung

A) Populäre Ansicht über die Relevanz von Kandidatenpersönlichkeiten

Heutzutage wird nur sehr selten angezweifelt, dass die Persönlichkeit politischer Führer bedeutende Auswirkungen auf Wahlergebnisse - auch in parlamentarischen Demokratien - hat. Obwohl hier Parteien als Ganzes vom Volk gewählt werden, konzentrieren sich sowohl diese selbst als auch die Medien bei Wahlkampf und Berichterstattung sehr stark auf Spitzenkandidaten. Bei derartig personalisierten Wahlkämpfen muss davon ausgegangen werden, dass sie einen ausschlaggebenden Einfluss auf den Wahlausgang von der guten Präsentation ihrer Spitzenkandidaten, und insbesondere auch ihrer nichtpolitischen Charakteristika, erwarten.

Damit dies möglich ist, müssen allerdings mehrere Bedingungen sowohl auf der Individualebene als auch auf der Aggregatebene¹ erfüllt sein. Wenn das der Fall ist, muss das immer noch nicht bedeuten, dass die Wahrnehmung der Persönlichkeit eines bestimmten Spitzenkandidaten durch die Wählerschaft wirklich die Wahl entschieden hat; vielmehr herrschen in der wissenschaftlichen Literatur unterschiedliche Meinungen darüber, wie groß der Einfluss solcher „Persönlichkeitsfaktoren“ tatsächlich ist.

Ziel dieser Arbeit ist es, zunächst Hypothesen zu formulieren, die beschreiben, wann von kandidatenorientiertem Wahlverhalten gesprochen wird, und unter welchen Umständen dieses ausschlaggebend für Wahlausgänge sein kann. Dann werden einige der unterschiedlichen Positionen darüber, wie wichtig die Beurteilung von Spitzenkandidaten für die individuelle und kollektive Wahlentscheidung sind, einander gegenübergestellt. Schließlich wird versucht, diese Erkenntnisse auf die Wahlergebnisse der Conservative Party unter Margaret Thatcher anzuwenden. Dabei wird untersucht, inwiefern ihre Persönlichkeit entscheidend zum Sieg der Partei beitrug.

B) Auswirkungen der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten auf Wahlergebnisse

I. Hypothesen über die Auswirkungen der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten

I.1. Individualebene

Damit der einzelne Wähler sich bei der Wahlentscheidung von seiner Wahrnehmung der politischen Führer leiten lässt, müssen mehrere Bedingungen erfüllt sein.

¹ Ebene der gesamten Wählerschaft

Zunächst ist es wichtig, dass der Wähler einen bedeutenden Unterschied zwischen den Spitzenkandidaten der verschiedenen Parteien erkennen kann. Je größer der Abstand der Kandidaten auf der „Sympathieskala“ des Wählers ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass seine Wahlentscheidung dadurch beeinflusst wird.

Weiterhin ist die Parteibindung des Wählers besonders wichtig. Gerade in der britischen Wahlforschung, wo Parteidentifikation besonders im Zusammenhang mit Klassenwahl seit dem zweiten Weltkrieg eine große Rolle spielt, ist davon auszugehen, dass die Persönlichkeit politischer Führer nur Auswirkungen auf das Wahlverhalten haben kann, wenn die Parteibindung schwach ausgeprägt ist.

Darüber hinaus kann man auch annehmen, dass das Image von Spitzenkandidaten umso wichtiger wird, je weniger andere Kategorien dem Wähler für seine Entscheidung zur Verfügung stehen. Dies ist insbesondere der Fall, wenn alle Parteien inhaltlich sehr ähnliche Ziele verfolgen (z.B. Senkung der Arbeitslosigkeit), und man sie folglich nicht nach inhaltlichen Gesichtspunkten abgrenzen kann.²

I.2. Aggregatebene

Betrachtet man die Aggregatebene, so ist davon auszugehen, dass der Einfluss von Kandidatenorientierungen auf den Wahlausgang dann am größten ist, wenn in der Wahrnehmung sehr vieler Wähler die oben genannten Bedingungen erfüllt sind, und sie gleichzeitig einen bestimmten Kandidaten stark favorisieren.

Erst wenn diese Bedingungen gegeben sind, kann von kandidatenorientiertem Wahlverhalten gesprochen werden.

Da sich aber alle Parteien darum bemühen, Spitzenkandidaten zu bestimmen, die für die breite Masse gut wählbar sind, ist dies vor allem auf der Aggregatebene nur sehr selten der Fall.³

Zusätzlich spielen, wie im Folgenden kurz dargelegt wird, viele andere Faktoren eine wichtige Rolle bei der Erklärung von Wahlverhalten. Die Beurteilung politischer Führer wirkt sich daher meist lediglich verstärkend oder auch abschwächend auf den Wahlerfolg der jeweiligen Partei aus. Dass eine Wahl aufgrund der Wahrnehmung der Spitzenkandidaten entschieden wird ist sehr unwahrscheinlich. Man kann also annehmen, dass die Beurteilung von politischen Führern vor allem dann Auswirkungen auf das Wahlergebnis haben kann, wenn der Wahlausgang sehr knapp ist.⁴

II. Verschiedene Positionen in der Literatur

In der Wahlforschungsliteratur herrscht große Uneinigkeit darüber, ob und in welchem Maße die individuelle Beurteilung von politischen Führern entscheidend für das Wahlergebnis ist. Die verschiedenen Positionen reichen von der Annahme, dass persönliche Charakteristika der Spitzenkandidaten selbst auf der Individualebene verglichen mit anderen Faktoren in der Regel nur geringen Einfluss auf die Wahlentscheidung haben⁵, bis zur extremen Gegenposition, nach welcher diese Faktoren sogar für Wahlergebnisse insgesamt von überragender Bedeutung sind.⁶

Hierbei stützen sich jedoch alle hauptsächlich auf Resultate der seit 1964 nach jeder Wahl durchgeführten British Election Survey, sowie meist auch auf die Daten der seit 1992 monatlich erhobenen Gallup-Umfragen.

Die stark unterschiedlichen Ergebnisse beruhen daher auf mehr oder minder abweichenden Begriffen von Persönlichkeitsfaktoren und kandidatenorientiertem Wählen.

In den meisten Fällen wird bei der Untersuchung, inwieweit Persönlichkeitsfaktoren der Spitzenkandidaten die Wähler in ihrer Entscheidung beeinflussen, zwischen „politischen“ und „unpolitischen“ Eigenschaften unterschieden. Bei den unpolitischen Eigenschaften geht es um Faktoren wie die generelle Sympathie für einen Kandidaten.

² vgl. King, Anthony: Do Leaders' Personalities Really Matter? in: Ders. (Hg.): Leaders' Personalities and the Outcomes of Democratic Elections, New York: Oxford University Press 2002, S.41f.

³ vgl. ebd., S. 13

⁴ vgl. ebd., S.42

⁵ Butler, David und Donald Stokes: Political Change in Britain. Forces Shaping Electoral Choice, (2. Auflage) London: Macmillan 1970, S. 387f.

⁶ Clarke, Harold u. a.: Political Choice in Britain, New York: Oxford University Press 2004

Diese setzt sich hauptsächlich aus seiner familiären Situation, seiner physischen Attraktivität, und daraus zusammen, wie „sympathisch“ dieser allgemein erscheint. Die politischen Persönlichkeitsfaktoren werden oft nochmals aufgeteilt in *competence* und *responsiveness*, wobei dem ersten Kriterium Durchsetzungsvermögen, Führungsstärke und Problemlösungsfähigkeit zugeordnet werden, während bei Letzterem beurteilt wird, inwiefern der betreffende Kandidat auf die Wünsche und Bedürfnisse des Volkes eingeht.⁷

II. 1. Geringe Auswirkungen von Persönlichkeitsfaktoren

Das sozialpsychologische Modell geht davon aus, dass die individuelle Wahlentscheidung zu einem großen Teil durch den langfristig sehr stabilen Faktor Parteiidentifikation erklärt werden kann. Mit Parteiidentifikation ist eine affektive Bindung an eine Partei gemeint, die mit der politischen Sozialisation entsteht und sich nur selten wandelt. Sie steht meist in einem engen Zusammenhang mit der gesellschaftlichen Schicht des Wählers und bewirkt, dass dieser grundsätzlich die Partei unterstützt, die sich für die Belange seiner Schicht besonders einzusetzen scheint, also Labour für die Arbeiterschicht und die Tories für die Mittelschicht.⁸

Auch eine relativ starke Parteiidentifikation bedingt aber keinen Wahlautomatismus. Wähler können durchaus hin und wieder entgegen ihrer Parteibindung stimmen, wenn sie sehr stark von anderen, kurzfristigen Faktoren beeinflusst werden. Zu diesen zählen im sozialpsychologischen Modell neben den Einstellungen der Wähler zu bestimmten Politikgehalten auch die Meinung über Spitzenkandidaten. Eine starke Parteibindung sorgt als positive Grundeinstellung gegenüber der jeweiligen Partei allerdings in der Regel dafür, dass deren Spitzenpolitiker und thematische Positionen von ihren Anhängern als positiver und näher an ihren eigenen Einstellungen wahrgenommen werden, als dies ohne Parteibindung geschehen würde. Vor allem mit stärkerer Parteiidentifikation geht also eine Art „Filtersehen“ einher.

Nichtsdestotrotz haben Sachfragen und Kandidaten insbesondere bei Personen, deren Parteibindung weniger stark bis gar nicht ausgeprägt ist, auch eine eigenständige Bedeutung. Diese ist allerdings empirisch schwer nachweisbar, da die entsprechenden Fragen bei den BES über die Jahre gewisse Diskontinuitäten aufweisen.

Es wird dennoch versucht, festzustellen, ob die Erklärbarkeit von Wahlverhalten steigt, wenn man Kandidatenbeurteilungen bei dessen Analyse berücksichtigt. Die *improved-prediction strategy* nimmt ebenfalls als Voraussetzung, dass langfristige Faktoren wie Parteibindung und ideologische Position grundsätzlich größeren Einfluss auf das individuelle Wahlverhalten haben als kurzfristige, und erstere sogar letztere mitprägen. Bei dieser Analysestrategie stellt man sich die Frage, ob individuelle Wahlentscheidungen besser voraussagbar werden, wenn zu den lang- und kurzfristigen Faktoren, die diese Entscheidung bedingen, zusätzlich die Meinung des Wählers über die aktuellen Spitzenkandidaten der konkurrierenden Parteien bekannt ist.⁹

Die Ergebnisse von solchen Untersuchungen sind nur bedingt aussagekräftig. Zwar können auf der Individualebene noch sichtbare Auswirkungen von Kandidatenpersönlichkeiten auf die Wahlentscheidung nachgewiesen werden – auf der Aggregatebene sind diese so gut wie nicht feststellbar.¹⁰

Die Vertreter des sozialpsychologischen Modells bezweifeln die Annahme, dass Kandidatenpersönlichkeiten direkte Auswirkungen auf Wahlergebnisse haben. Nicht infrage gestellt wird hingegen, dass die Persönlichkeit politischer Führer indirekt von großer Bedeutung für den Ausgang von Wahlen ist. Es versteht sich von selbst, dass zumindest die meisten Parteichefs ihre Parteien programmatisch formen und so die

⁷ vgl. z.B. Stewart, Marianne C. und Harold D. Clarke: The (Un)Importance of Party Leaders in the 1987 British Election, in: The Journal of Politics, 54, 1992, S.447-470, S.448f

⁸ vgl. Clarke, Harold D. u. a.: Political Choice in Britain, S. 40

⁹ vgl. King, Anthony: Do Leaders' Personalities Really Matter?, S.17

¹⁰ vgl. Miller, Warren E. und J. Merrill Shanks: The New American Voter, Cambridge, Mass.:Harvard University Press 1996, S.428

Wahrnehmung der sachpolitischen Positionen und das Image der Partei ebenfalls stark beeinflussen.¹¹

II. 2. Bedeutende Auswirkungen der Kandidatenbeurteilung auf Wahlergebnisse

Mit der nachweisbaren Abnahme des Klassenwählens und der Lockerung von Parteibindungen¹² in der Bevölkerung wurde das Erklärungspotenzial des *individual rationality framework* stärker beachtet. Dieser Ansatz beinhaltet zum einen die Annahme des *issue-proximity* Modells. Es besagt, dass die Menschen bei ihrer Wahlentscheidung diejenige Partei mit den ihren eigenen Präferenzen am nächsten stehenden Positionen bevorzugen. Bedeutsamer für das hier behandelte Thema ist aber der andere Teil: das *valence model*.

„Valence issues refer to areas where there is widespread agreement about the desirability of general goals. (...) One feature involves perceptions of the actual or anticipated performance in office of the competing political parties. The key proposition is here that voters tend to support the party whose leadership they regard *most competent* to deal with the important issues of the day. A second feature is that the valence model nests (contains) several submodels, one of which is the particularly interesting case of issue priority.”¹³

Beim *issue priority* Modell wird davon ausgegangen, dass Wähler bevorzugt diejenige Partei unterstützen, die sie am kompetentesten in den Sachfragen halten, die ihnen am wichtigsten sind.

Beispielsweise wird von Personen, denen der Themenkomplex *Health-Education-Welfare* besonders wichtig ist, angenommen, dass sie grundsätzlich zur Labour Party tendieren, weil diese über Jahre hinweg ein Image als kompetenteste Partei auf diesem Gebiet erlangt hat.¹⁴

Grafik 1¹⁵

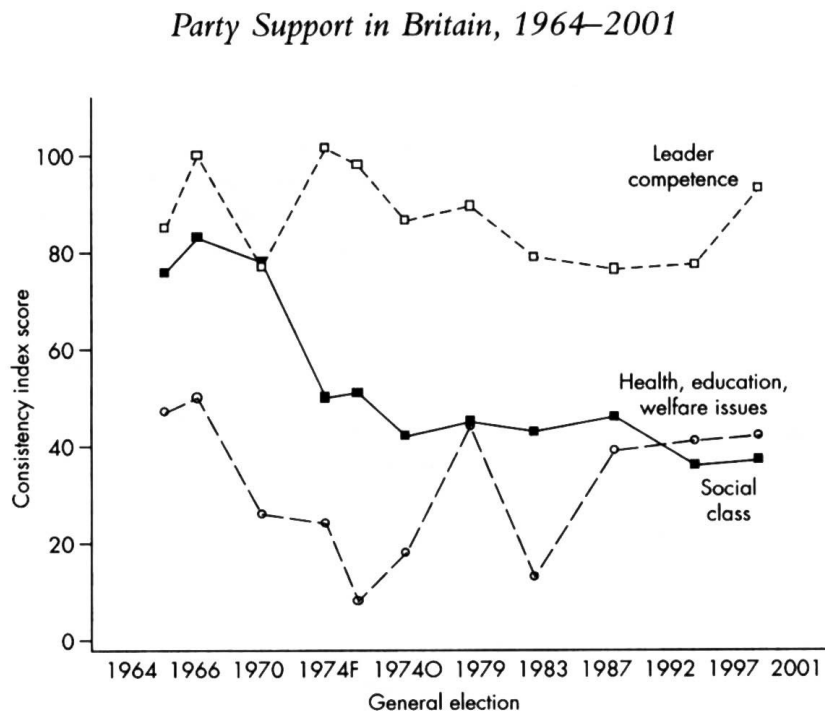


Figure 3.11 Effects of social class, leader competence and health, education, and welfare

¹¹ vgl. King, Anthony: *Leaders' Personalities and the Outcomes of Democratic Elections*, S.5

¹² vgl. z.B. Clarke, Harold D. u. a.: *Political Choice in Britain*, S. 40ff.

¹³ ebd., S. 57f. (Hervorhebung im Original)

¹⁴ vgl. ebd., S. 58

¹⁵ Quelle: Clarke, Harold D. u. a.: *Political Choice in Britain*, S. 59

Grafik 1 stützt die von Harold D. Clarke u. a. vertretene These, dass die Beurteilung von politischen Führern sehr wichtig für die Wahlentscheidung ist. Zumindest für das individuelle Wahlverhalten spielte bisher die Wahrnehmung der Führungspersönlichkeit und Kompetenz der Parteiführer eine bei weitem größere Rolle als die gesellschaftliche Schichtzugehörigkeit oder *issue-priority*-Faktoren. Das heißt aber noch lange nicht, dass die Persönlichkeit auch nur eines bestimmten - geschweige denn jedes - Kandidaten in diesem Zeitraum ausschlaggebend für das gesamte Wahlergebnis war. Damit die Beurteilung dieser Kandidaten als entscheidend angesehen werden kann, wäre es nötig zu überprüfen, ob die Bedingung, dass einer von ihnen wesentlich positiver beurteilt worden ist als der andere, erfüllt war. Dies ist hier aber nicht geschehen.

II. 3. Fazit: Einfluss der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten auf Wahlergebnisse vor allem über Parteiidentifikation

So unterschiedlich die dargestellten Positionen den Einfluss von Kandidatenpersönlichkeiten auf das Wahlergebnis grundsätzlich einstufen, gibt es durchaus Gemeinsamkeiten in ihren Ansichten.

Es ist zwar richtig, dass Anthony King der Persönlichkeit von Spitzenkandidaten eine sehr geringe Bedeutung für das Wahlergebnis zubilligt:

„[F]ar from being normal, it is quite unusual for leaders' and candidate's personalities and other personal traits to determine election outcomes (...) the almost universal belief that leaders' and candidates' personalities are almost invariably largely important factors in determining the outcomes of elections is simply wrong.“¹⁶

Nach der Überprüfung der eingangs formulierten Hypothesen anhand der Umfrageergebnisse der BES stellt er fest, dass Persönlichkeitsfaktoren tatsächlich Auswirkungen auf das Wahlergebnis haben können, wenn die Wahl sowieso knapp ausgeht. In diesem Fall kommt aber auch alle anderen kurzfristigen Faktoren mehr Bedeutung zu.

King stellt des Weiteren fest, dass die Persönlichkeit von Spitzenkandidaten besonders viel Einfluss hat, wenn viele Wähler nur eine geringe Parteiidentifikation haben und wenn sich die Parteien in ihren Positionen nur schwer unterscheiden lassen. Hier schränkt er aber ein, dass der Einfluss der Persönlichkeit auf das Wahlergebnis nicht zufrieden stellend systematisch erforscht ist.¹⁷

Wirklich bedeutend für das Ergebnis von Wahlen ist nach King nicht die Persönlichkeit der politischen Führer und insbesondere ihre unpolitischen Charakteristika. Vielmehr sind inhaltliche Positionen der Parteien und die Beurteilung ihrer Leistungen ausschlaggebend.¹⁸

Dem können auch Clive Bean und Anthony Mughan zustimmen. Für sie sind Beurteilungen der Kandidatenpersönlichkeiten dann von großer Bedeutung, wenn sie sich ausdrücklich auf die politischen Persönlichkeitsfaktoren und auf Leistungsbeurteilungen beziehen. Unpolitische Eigenschaften hingegen sind ihrer Ansicht nach mehrheitlich irrelevant für die Erklärung von Wahlverhalten. So betonen sie bei ihrer Untersuchung von *leadership effects* in Großbritannien und Australien:

„[There is not] much reason to believe that it is the trivial in leaders that appeals to voters. If it were, we would expect the highly personal quality of likeability in particular to have a strong – if not the strongest – effect on voters. As it turns out, however, it is of little importance overall. Instead, perceived effectiveness dominates how voters respond to leaders.“¹⁹

¹⁶ □ King, Anthony: Leaders' Personalities and the Outcomes of Democratic Elections, S.216

¹⁷ vgl. ebd., S.218

¹⁸ vgl. ebd., S.220

¹⁹ Bean, Clive, und Anthony Mughan: Leadership Effects in Parliamentary Elections in Australia and Great Britain, in: American Political Science Review, 83, 1989, S.1165-1179, S.1176

Clarke, Sanders, Stewart und Whiteley betonen nichts anderes als King oder Bean und Mughan, wenn sie behaupten: „(...) *leader images* – people's feelings of like or dislike of leaders and the standards of judgement that they bring to bear on leader performance – exert significant direct effects on party support.“²⁰

Sie umgehen dabei den durch das sozialpsychologische Modell hervorgehobenen Gegensatz zwischen dem Langzeitfaktor Parteiidentifikation und allen kurzfristigeren Faktoren. Während in diesem Modell die langfristigen Einflüsse die kurzfristigen mitbestimmen, macht das *valence model* deutlich, dass die Beurteilung von Spitzenkandidaten sowie andere Kurzzeitfaktoren eben auch die Parteibindung der Menschen prägen:

„Leaders images are especially important. Not only do perceptions of leaders exert powerful direct effects, they also shape electoral choice indirectly by influencing partisanship.“²¹

Zwar wurde beobachtet, dass die im sozialpsychologischen Ansatz betonte, aus der Klassenzugehörigkeit stammende, affinitive Parteibindung in der Bevölkerung schwächer geworden ist. Das heißt aber noch lange nicht, dass dieser Faktor für die Erklärung von Wahlverhalten nur noch wenig relevant ist. Im Gegenteil kann Parteiidentifikation ja auch kognitiv durch Beurteilung der Problemlösungskompetenzen der einzelnen Parteien entstehen, wobei auch die Einschätzung der Fähigkeiten der Spitzenkandidaten eine besonders große Rolle spielt.

„Davon, dass die Parteiidentifikation für das individuelle Wählerverhalten nur noch von geringer Bedeutung ist, kann jedenfalls für Großbritannien (...) nicht die Rede sein. (...) Ein kontinuierlich stärker werdendes ‚Candidate-Voting‘ aufgrund einer geringeren Relevanz der Parteiidentifikation für Personen, die sich langfristig an eine Volkspartei gebunden fühlen – und dies sind nach wie vor etwa zwei Drittel der Wähler –, ist vor diesem Hintergrund jedenfalls nicht zu erwarten.“²²

Unabhängig von allen anderen Faktoren sind Kandidatenimages also von eher geringer Bedeutung. Aber gerade über ihren Einfluss auf die Parteiidentifikation haben politische Führer enorme Auswirkungen auf die Ergebnisse von Wahlen.

III. Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren bei den Wahlen von Margaret Thatcher

Wie man feststellen konnte, spielen die Persönlichkeit von Kandidatenpersönlichkeiten hauptsächlich auf der Individualebene direkt eine Rolle. Insgesamt üben sie vornehmlich indirekt über die Parteiidentifikation Einfluss auf Wahlergebnisse aus.

Es bleibt nun zu untersuchen, ob und inwieweit das Image von Margaret Thatcher sich auf die Resultate ihrer Partei bei den britischen Unterhauswahlen in den Jahren 1979, 1983 und 1987 ausgewirkt hat. Thatchers herausragende Persönlichkeit führte sogar zur Entstehung des Begriffs *Thatcherism*. Dieser steht für den von ihr geprägten Regierungsstil, der sich sicherlich in der öffentlichen Wahrnehmung ihres Charakters widerspiegelt. Vor diesem Hintergrund ist es natürlich ist es nahe liegend davon auszugehen, dass gerade bei den Wahlen, wo sie an der Spitze der Conservative Party stand, die Beurteilung der Spitzenkandidaten eine besondere Rolle für die Wahlergebnisse gespielt hat. Ob diese Annahme tatsächlich zulässig ist soll im Folgenden überprüft werden.

III. 1. Geringe Auswirkung von Persönlichkeitsfaktoren auf den Tory-Wahlsieg 1979

²⁰ Clarke, Harold u. a.: Political Choice in Britain, S.28 (kursiv im Original, unterstrichen durch Autorin)

²¹ Clarke, Harold D.: Political Choice in Britain, S. 317

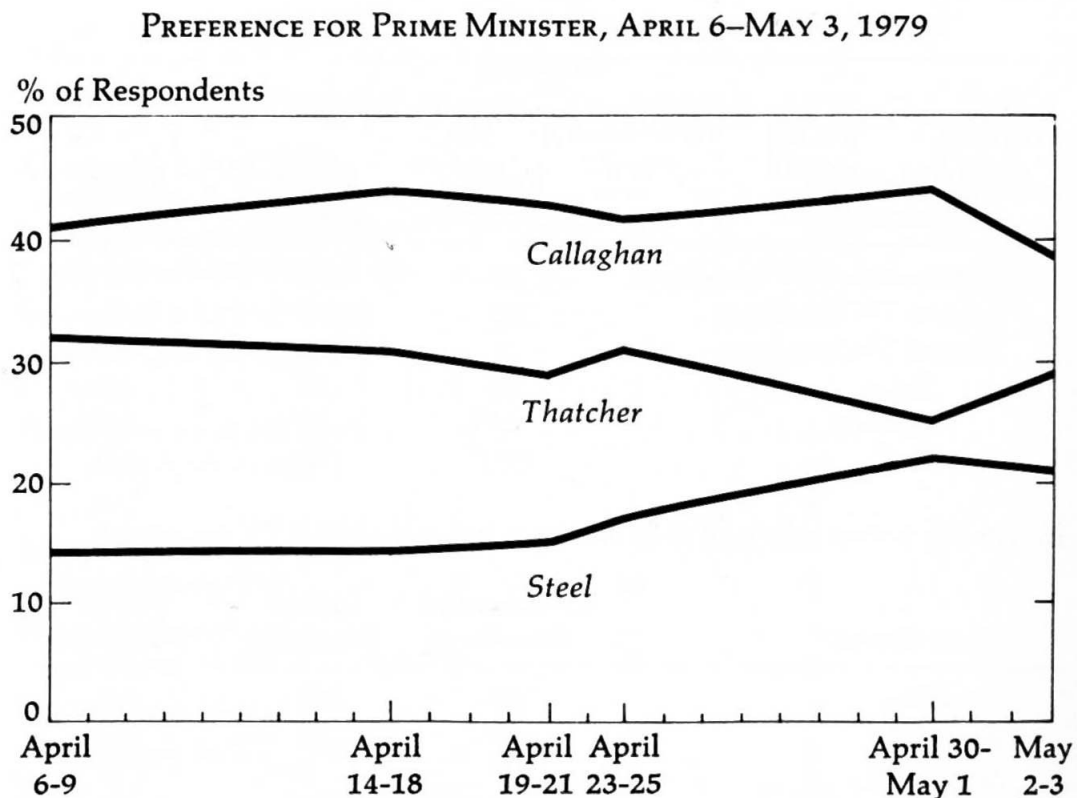
²² vgl. Brettschneider, Frank: Spitzenkandidaten und Wahlerfolg, S.85

In ihrem ersten Wahlkampf trug Margaret Thatchers Persönlichkeit und die Beurteilung der von ihr zu erwartenden Leistungen durch die Wählerschaft nicht zum Sieg ihrer Partei bei. Vielmehr war es die politische Position der Partei, die ihren Erfolg erklärte; die Wahrnehmung der Fähigkeiten der Parteichefin kostete eher Stimmen, als dass sie zusätzliche einbrachte.

„A great many people liked what they believed she stood for – or at least were tired of what she decried – but they were uncertain whether she was properly fitted by character and personality to accomplish the objectives she proclaimed.“²³

Natürlich waren die inhaltlichen Positionen, die Thatcher vertrat, zu einem großen Teil zuvor von ihr innerhalb der Conservative Party durchgesetzt worden. Das bedeutet, dass sie bei der Wahl 1979 als Parteiführerin einen sehr starken indirekten Einfluss auf das Wahlergebnis hatte. Der direkte Effekt ihrer Persönlichkeit hingegen war negativ. In allen Umfragen vor der Wahl lag James Callaghan, der Kandidat der Labour Party, hinsichtlich der persönlichen Beliebtheit vor ihr. Auch verglichen mit ihrer eigenen Partei hatte Margaret Thatcher durchgehend niedrigere Popularitätswerte.²⁴

Grafik 2²⁵



NOTE: Respondents were asked, "Who would make the better prime minister: Mr. Callaghan, Mrs. Thatcher, or Mr. Steel?" Percentages do not total 100 because "don't knows" have been excluded. The phrase "best prime minister" was used in the BBC TV survey on May 2-3.

SOURCE: Gallup surveys for *Daily Telegraph* and BBC TV (May 2-3).

Auch wenn auf oben stehender Grafik Callaghans Führung auf der Beliebtheitskala beeindruckend wirkt, kann man dennoch nicht automatisch daraus schließen, dass Kandidatenbeurteilungen bei dieser Wahl keinerlei Bedeutung gehabt hätten. Callaghans größere Popularität bedeutet nicht unbedingt, dass Margaret Thatcher

²³ Livingston, William S.: *The Conservative Campaign*, in: Penniman, Howard R. (Hg.): *Britain at the Polls, 1979. A Study of the General Election*, Washington und London: American Enterprise for Public Policy Research 1981, S.140

²⁴ vgl. ebd., S.141

²⁵ Quelle: ebd., S.247

tatsächlich unbeliebt war. Bei Fragen nach der relativen Popularität lag sie zwar in fast allen Bereichen hinter Callaghan. Bei der Ermittlung von absoluten Werten schnitt sie jedoch ebenfalls nicht schlecht ab.²⁶

Dennoch lag ihr Beitrag zum konservativen Wahlsieg 1979 wohl hauptsächlich in ihrem Einfluss auf die Partei und deren Programm, während ihre Persönlichkeit, wie sie von den Wählern wahrgenommen wurde, nicht unbedingt dazu beitrug.

III. 2. Bedeutender Einfluss von Kandidatenbeurteilungen für das Wahlergebnis 1983

Betrachtet man die Unterhauswahlen 1983, so bietet sich ein anderes Bild. Hier ist vor allem der eklatante Unterschied in der Leistungsbeurteilung der Premierministerin Margaret Thatcher gegenüber dem Labour-Spitzenkandidaten Michael Foot beachtenswert.

Grafik 3²⁷

The best (and worst) person for prime minister (percentage of voters)

	Who would make			Overall score among			
	the best prime minister?	the worst prime minister?	Overall score (% best minus % worst)	Con. loyalists	Con. defectors	Lab. loyalists	Lab. defectors
Thatcher	46	25	+21	+86	+12	-59	-8
Foot	13	63	-50	-89	-73	+34	-54
Steel	35	2	+33	+9	+58	+34	+56
Jenkins	6	10	-4	-7	+3	-9	+6

Source: See note to table 7.3.

Note: Wording of question, "Leaving aside your general party preference, who would make the best prime minister—Margaret Thatcher, Michael Foot, David Steel, or Roy Jenkins? And who would make the worst?"

Thatcher erhielt bei der Beurteilung ihrer politischen Leistungsfähigkeit und insbesondere ihrer Führungsqualitäten durchgehend die besten Werte, während Foot nicht einmal von der Hälfte der Labour-Anhänger als bester Premierminister gesehen wurde. Andererseits erhielt Thatcher auch die meisten negativen Beurteilungen. Diese bezogen sich hauptsächlich auf persönliche Qualitäten; sie wurde als abgehoben und arrogant wahrgenommen. Eine beachtliche Minderheit von 25 Prozent hielt Thatcher allerdings auch für die schlechteste Wahl für das Amt des Premierministers.

„Margaret Thatcher was in fact less of an asset to her party than Michael Foot was a liability to his.“²⁸

Nichtsdestoweniger ist die britische Unterhauswahl von 1983 als eine der wenigen anzusehen, bei der Kandidatenbeurteilungen auch auf der Aggregatebene eine nennenswerte Rolle gespielt haben. Nicht nur wurden Margaret Thatcher und Michael Foot von den Wählern sehr stark unterschiedlich bewertet. Auch wurde dieser immense Unterschied von so vielen Menschen wahrgenommen, dass sich das im

²⁶ vgl. Crewe, Ivor: Why the Conservatives Won, in: Penniman, Howard R. (Hg.): Britain at the Polls, 1979. A Study of the General Election, Washington und London: American Enterprise for Public Policy Research 1981, S.275

²⁷ Quelle: Crewe, Ivor: How to Win a Landslide without Really Trying: Why the Conservatives Won in 1983, in: Ranney, Austin (Hg.): Britain at the Polls, 1983. A Study of the General Election, Durham: Duke University Press 1985, S.181

²⁸ ebd., S.182

Gesamt-Wahlergebnis widerspiegelte. Foots überwältigend negatives Image war hierbei noch wichtiger als Thatchers positives.²⁹

Es ist daher davon auszugehen, dass bei dieser Wahl Kandidatenpersönlichkeiten zumindest mehr Einfluss auf den Wahlausgang gehabt haben, als dies bei den meisten anderen Unterhauswahlen der Fall war. Als allein ausschlaggebend kann man die Beurteilung der konkurrierenden Parteiführer in Anbetracht der bedeutenden politischen Ereignisse während der vorausgegangenen Legislaturperiode natürlich trotzdem nicht ansehen. So hat beispielsweise der Falkland-Krieg die Zustimmung für die Tories insgesamt erhöht, während die unter Foot ideologisch noch weiter nach links gerückte Labour Party selbst bei ihren Stammwählern Stimmen verlor. Dies hatte größere Auswirkungen auf das Wahlergebnis als die Wahrnehmung der Spitzenkandidaten, obwohl diese, wenn auch größtenteils negativ, das Ergebnis durchaus beeinflusste, weil viele Wähler gegen einen bestimmten Parteiführer stimmten.³⁰

III. 3. Kandidatenbeurteilungen bei der Unterhauswahl 1987: individuell hoch, insgesamt gering

Auch beim dritten Conservative-Wahlsieg in Folge im Jahr 1987 gibt es Belege, wonach die Beurteilung der Spitzenkandidaten durch die Wähler Einfluss auf das Wahlergebnis hatte.

„[I]ndividual-level instability in leader images and vote intentions was substantial during the campaign, (...) public reactions to the leaders had sizable effects on electoral choice.“³¹

Dies kann wieder auf die gesunkene Parteiidentifikation der britischen Wählerschaft zurückgeführt werden, weshalb mehr Raum für kurzfristige Einflüsse, insbesondere während des Wahlkampfes, blieb.

Die Bedeutung von Kandidatenimages auf die Wahlentscheidung der Briten konnte man 1987 allerdings viel besser auf der Individual- als auf der Aggregatebene betrachten, da die Wahlabsichten insgesamt weitgehend stabil blieben. Eine beachtenswerte Anzahl von Einzelwählern (fast 40 Prozent) war sich hingegen während des Wahlkampfes noch nicht sicher, welcher Partei sie ihre Stimme geben sollte.³² Bei diesen Menschen müssen kurzfristige Faktoren den Ausschlag für ihre Wahlentscheidung gegeben haben.

Die Beurteilung von Margaret Thatchers Image in der Wählerschaft veränderte sich während des Wahlkampfes. Während sie bei den Eigenschaften, die der *competence*-Dimension zuzuordnen sind, durchgehend vorn lag, verschlechterten sich ihre Werte in der *responsiveness*-Kategorie sogar.³³

Dennoch hatte diese Tatsache keinen bedeutenden negativen Einfluss auf ihr Wahlergebnis, da sie weiterhin bei denjenigen Charakterzügen besser als alle Gegenkandidaten abschnitt, die bei der Wählerschaft als besonders wichtig angesehen wurden: *team leader*, *well informed*, und *decisive*.³⁴

Grafik 3³⁵

²⁹ vgl. ebd., S.181

³⁰ vgl. ebd., S.183

³¹ Stewart, Marianne C. und Harold D. Clarke: The (Un)Importance of Party Leaders in the 1987 British Election, S.447

³² ebd., S.450

³³ ebd., S.466

³⁴ ebd., S.467

³⁵ Quelle: ebd., S.467

**THE REPORTED IMPORTANCE OF PARTY LEADER IMAGES IN THE VOTE
DECISION, 1987 POSTELECTION SURVEY**

Image	All Respondents	Conservative Voters	Labour Voters	Alliance Voters	Leader with Highest Image Score‡
Team Leader	8.8	9.1	8.6	8.7	Thatcher
Well Informed	8.7	8.9	8.6	8.6	Thatcher
Decisive	8.5	8.9	8.2	8.3	Thatcher
Trustworthy	8.5	8.6	8.4	8.4	Kinnock, Steel/Owen
Caring	8.3	8.2	8.6	8.3	Kinnock
Good Listener	8.2	8.1	8.4	8.2	Kinnock, Steel/Owen
Tough	7.8	8.3	7.5	7.5	Thatcher
Energetic	7.2	7.6	6.9	7.0	Kinnock
Likeable	6.8	6.7	7.1	6.5	Kinnock, Steel/Owen

Note: Entries are mean scores on 0–10 point scales.

‡ Mean preelection image score.

Marianne C. Stewart und Harold D. Clarke schließen aus ihrer Analyse der Umfragedaten vor, während und nach dem Wahlkampf 1987

„that substantial individual-level volatility has characterized British Party support, and leader images are important forces on electoral choice. (...) Multivariate analyses demonstrate that leader images, net of precampaign party identification, had large effects and outperformed economic evaluations and issue concerns for Labour and Conservative voting.”³⁶

Wichtig ist hier aber, dass Stewart und Clarke den bedeutenden Einfluss von Kandidatenpersönlichkeiten hauptsächlich auf der Individualebene konstatieren. Hingegen waren die unterschiedlichen und sich verändernden Meinungsbilder über die einzelnen Spitzenkandidaten nicht von einer besonders starken Zu- oder Abneigung gegenüber einem bestimmten Kandidaten geprägt. Unterschiedliche Bewertungen hoben sich daher häufig gegenseitig wieder auf, so dass der Einfluss der Parteiführer-Images auf der Aggregatebene nicht wahlentscheidend war.

C) Schlussfolgerung

Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass die Ansichten über den Einfluss von Persönlichkeitsfaktoren auf Wahlergebnisse in der Literatur hauptsächlich deshalb so unterschiedlich ausfallen, weil die Vertreter der gegensätzlichen Positionen sich auf unterschiedliche Charakteristika konzentrieren. Während Anthony King hauptsächlich an den unpolitischen Eigenschaften der Spitzenkandidaten interessiert ist, spielen zum Beispiel für Harold D. Clarke diejenigen Persönlichkeitsfaktoren eine besonders wichtige Rolle, welche für die Leistungsbeurteilung der jeweiligen Parteichefs von Bedeutung sind. Die Leistungsbewertung von politischen Führern und insbesondere ihren Einfluss auf das Image der jeweiligen Parteien akzeptiert auch King als indirekte Faktoren zur Erklärung der individuellen Wahlentscheidung. Diese sind in seinen Augen viel bedeutsamer als die von ihm untersuchten unpolitischen Persönlichkeitsfaktoren.

Bei der Untersuchung der Auswirkung von Margaret Thatchers Image auf den Wahlerfolg der Conservative Party war die Untergliederung der politischen Persönlichkeitsfaktoren in *competence* und *responsiveness* besonders wichtig. Ihre sehr guten Werte im ersten Bereich lassen sich dadurch von den deutlich schwächeren im anderen Bereich abgrenzen. Dadurch kann der Eindruck vermieden werden, Thatcher hätte durchschnittlich nur mittelmäßige Popularitätswerte gehabt.

Während ihr im Wahlkampf 1979 noch keine besonderen Führungsqualitäten zugesprochen wurden, und ihre Persönlichkeit daher keinen Einfluss auf das Wahlergebnis hatte, änderte sich das bei den nächsten zwei Wahlen stark. Ihre gute

³⁶ ebd., S.467

Bilanz bei der Beurteilung ihrer Kompetenz wirkte sich dort bestimmt positiv auf das Resultat der Tories aus. Tatsächlich ausschlaggebend für das gesamte Wahlergebnis war die Wahrnehmung von Kandidatenpersönlichkeiten wie man gesehen hat aber nur, wenn der Abstand der konkurrierenden Parteiführer auf der Sympathieskala einer sehr großen Anzahl von Wählern wirklich überwältigend war. Dies war bei Margaret Thatcher und Michael Foot 1983 der Fall.

Wie bereits eingangs erwähnt, ist dies jedoch fast nie der Fall, weil jede Partei sich darum bemüht, allgemein beliebte oder zumindest akzeptable Personen zu ihren Spitzenkandidaten zu machen. Man kann daher bei keiner bestimmten Wahl von vornherein damit rechnen, dass es auf das Image des Parteiführers ankommen wird. Daher ist es für jede Partei im Wahlkampf allgemein besser, sich durch Inhalte zu profilieren, und als Spitzenkandidaten Personen zu bestimmen, deren Leistungsfähigkeit und Kompetenz der Partei insgesamt zugute kommen.

Literatur:

Aufsätze:

Bean, Clive und Anthony Mughan: Leadership Effects in Parliamentary Elections in Australia and Great Britain, in: American Political Science Review, 83, 1989, S.1165-1179

Stewart, Marianne C. und Harold D. Clarke: The (Un)Importance of Party Leaders in the 1987 British Election, in: The Journal of Politics, 54, 1992, S.447-470

Monographien:

Brettschneider, Frank: Spitzenkandidaten und Wahlerfolg. Personalisierung – Kompetenz – Parteien. Ein internationaler Vergleich, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag 2002

Butler, David und Donald Stokes: Political Change in Britain. Forces Shaping Electoral Choice, (2. Auflage) London: Macmillan 1970

Clarke, Harold D. u. a.: Political Choice in Britain, New York: Oxford University Press 2004

King, Anthony (Hg.): Leaders' Personalities and the Outcomes of Democratic Elections, New York: Oxford University Press 2002

Miller, Warren E. und J. Merril Shanks: The New American Voter, Cambridge, Mass.: Harvard University Press 1996

Penniman, Howard R. (Hg.): Britain at the Polls, 1979. A Study of the General Election, Washington und London: American Enterprise for Public Policy Research 1981

Ranney, Austin (Hg.): Britain at the Polls, 1983. A Study of the General Election, Durham: Duke University Press 1985