

wortenseite gebildet und gegen die Summe der Zustimmung zu vier ablehnenden Argumenten der Kritiker saldiert. Der so berechnete Koeffizient hat folglich eine Spannweite von +28 bis -28 Punkten, wobei ein hoher positiver Wert eine starke summarische Unterstützung für die Argumentationsposition der Befürworter der vom Fürstenhaus initiierten Verfassungsreform indiziert, während ein negativer Wert anzeigt, dass ein Befragter die ablehnenden Argumente per saldo überzeugender fand. Der Mittelwert über alle 800 Befragten beträgt knapp minus vier, was trotz hoher Standardabweichung ($sd = 10,9$) den Schluss nahelegt, dass das Abstimmungsergebnis durch die bloße Überzeugungskraft der Argumente kaum hinreichend erklärt werden kann. Im Gegenteil, wir haben hier den bemerkenswerten Fall, dass die sachpolitische Begründung einer Vorlage, die an der Urne eine Zweidrittelmehrheit erreichte, im Elektorat per saldo nicht überzeugt hat.

Der Eindruck wird durch eine weitere Berechnung verstärkt. Danach ist der Indikator für systematische Informationsverarbeitung mittelstark, hochsignifikant und negativ mit dem Saldo argumentativer Überzeugungen korreliert ($r = -0,34$). Das bedeutet, je intensiver und aufwendiger sich ein Stimmbürger mit den vorgetragenen Argumenten des Abstimmungskampfes auseinander gesetzt hatte, desto wahrscheinlicher entwickelte er eine ablehnende Haltung gegenüber der politischen Begründung der Verfassungsinitiative. Inwieweit solche Haltungen den individuellen Stimmenscheid prägten, wird uns im nächsten Absatz beschäftigen. Der Logik der Argumentation folgend interessiert uns aber zunächst die Frage, ob und inwieweit die Nutzung von (welchen) Informationsmedien mit der Zustimmung oder Ablehnung von Argumenten verbunden ist (Abb. 27).

Zunächst finden wir eine klare Bestätigung der Annahme, dass intensive Zuwendung zur abstimmungsbezogenen öffentlichen Kommunikation mit verstärkter Ablehnung der Pro-Argumente einherging. In keiner der drei getesteten Gruppen fand die Begründung für die Verfassungsreform mehr Zustimmung als die dagegen vorgebrachten Gründe. Je intensiver sich ein Stimmbürger über Gespräche, Versammlungsöffentlichkeit, Pressemedien u. a. über die Abstimmung informierte, desto geringer wurde die Überzeugungskraft der von Regierung und Fürstenhaus vorgebrachten Argumente wahrgenommen. Die Mittelwertdifferenz zwischen den drei Gruppen ist deutlich (jeweils knapp zwei Skalenpunkte) und hochsignifikant.