

CIS WORKING PAPER

Nr. 68, 2011

published by the Center for Comparative and International Studies (ETH Zurich and University of Zurich)



Einstellungen zur Globalisierung: Ökonomisches Interesse und nationale Identität als Einflussfaktoren

Self-interest, National Identity, and Attitudes towards Globalization

Dominik Mösching

**NCCR Democracy- IPZ
University of Zurich**



**Universität
Zürich** UZH

ETH

Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich

National Centre of Competence in Research (NCCR)
Challenges to Democracy in the 21st Century

Working Paper No. 68

**Einstellungen zur Globalisierung:
Ökonomisches Interesse und nationale Identität
als Einflussfaktoren**

Dominik Mösching
Institut für Politikwissenschaft
Universität Zürich

August 2011

Contact:

dominik.moesching@gmail.com

Einstellungen zur Globalisierung: Ökonomisches Interesse und nationale Identität als Einflussfaktoren

Dominik Mösching

Abstract

Das vorliegende Working Paper untersucht, wie das ökonomische Interesse und die nationale Identität die individuelle Einstellung zur ökonomischen, kulturellen und politischen Globalisierung prägen. Dabei gilt dem konkreten Zusammenspiel der beiden Einflussfaktoren hinsichtlich der Einstellungsprägung ein besonderes Augenmerk. Die quantitative Untersuchung hat nicht nur hypothesentestenden Charakter, sondern auch einen explorativen Einschlag und bezieht sich auf die Einstellungen von Personen aus sechs westeuropäischen Ländern. Die Daten stammen aus dem National Identity II-Forschungsprojekt des International Social Survey Program (ISSP).

Es zeigt sich, dass die nationale Identität auf allen Einstellungsdimensionen über das grössere Erklärungspotential verfügt. Das ökonomische Interesse beeinflusst die Einstellungen ebenfalls, wobei der Einfluss je nach Stärke der nationalen Identität variiert. Unter den ökonomischen Globalisierungsverlierern nehmen jene, die sich nur schwach mit der Nation identifizieren, die wirtschaftliche und kulturelle Öffnung als weniger bedrohlich wahr als ihre Pendanten mit einer starken nationalen Identität (verstärkende Interaktion). Umgekehrt gibt es Hinweise, dass Interesse und Identität auch als gegenläufige Prägefaktoren wirken können (abschwächende Interaktion). Nicht alle ökonomischen Gewinner sind gegenüber der (politischen) Globalisierung gleich positiv eingestellt: Diejenigen mit starker nationaler Identität sind kritischer als low identifiers. Es wird argumentiert, dass Gruppenidentitäten nicht nur beeinflussen, welche Faktoren Menschen als interessenbedrohend wahrnehmen, sondern grundsätzlich die Definition individueller Präferenzordnungen mitprägen.

How do the economic self-interest and the national identity influence a person's attitude towards globalization? Considering rational choice as well as social psychologic approaches, the analysis focus especially on the interactions between interest and identity, introduces three distinct attitude dimensions (economic, cultural and political globalization) and bridges the gap between hypothesis testing and explorative research. The paper investigates individual attitudes in six West European countries and uses data from the National Identity II research project of the International Social Survey Program (ISSP).

The national identity is a more important factor in determining attitudes towards all of the three globalization dimensions than the economic self-interest. Economic concerns do have an impact on the opinions as well, but the national identity mitigates their influence in the case of well-educated and high earning winners of globalization while reinforcing it in the case of economic losers of globalization. Among the economic losers, the low-identifiers are less critical than their high-identifying counterparts when it comes to globalization (reinforcing interaction). On the other hand, results indicate that economic winners with a strong national identity show less support than those with a weak national identity (mitigating interaction). It is argued that value-based schemes and group identities do not only influence the definition of our interests, but also which factors we blame for treating them.

Keywords

Globalisierung, Einstellung, nationale Identität, Nationalismus, ökonomisches Interesse, Cleavage

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	1
2	THEORIE	2
2.1	GLOBALISIERUNG	2
2.2	ÖKONOMISCHES INTERESSE	4
2.2.1	Wettbewerbsfähigkeit des Beschäftigungssektors	5
2.2.2	Individuelle Wettbewerbsfähigkeit	5
2.3	NATIONALE IDENTITÄT.....	6
2.3.1	„Wir und die Anderen“: Patriotistische und chauvinistische Konzepte	8
2.3.2	„Wer wir sind, wofür wir stehen“: Ethnische und bürgerliche Konzepte	8
2.3.3	Mehrere „Wir“ gleichzeitig? Exklusive und inklusive Konzepte	9
2.4	ZUSAMMENWIRKEN VON INTERESSE UND NATIONALER IDENTITÄT	9
2.4.1	Drei Einstellungsdimensionen	10
2.4.2	Interaktion	11
3	METHODIK UND OPERATIONALISIERUNG	13
3.1	DATENQUELLEN, FALLAUSWAHL UND METHODE	13
3.2	OPERATIONALISIERUNG	14
3.2.1	Einstellungsvariablen.....	14
3.2.2	Interessenvariablen.....	16
3.2.3	Nationale Identitätsvariablen	18
4	ANALYSE	20
4.1	VERGLEICH DER MODELLE	20
4.1.1	Erklärungskraft.....	20
4.1.2	Interessenvariablen.....	22
4.1.3	Identitätsvariablen.....	23
4.1.4	Verteilung von Variablenausprägungen	25
4.2	INTERAKTIONSMODELLE	27
4.2.1	Ökonomische Dimension.....	28
4.2.2	Kulturelle Dimension	30
4.2.3	Politische Dimension	30
4.2.4	Zwei Interaktionsmuster?.....	31
5	ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	32
6	BIBLIOGRAFIE	36
7	ANHANG	38

1 Einleitung

Globalisierung steht wie kaum ein anderes Label sinnbildlich für viele Prozesse des begonnenen 21. Jahrhunderts. Im Kern geht es dabei immer darum, dass die Intensität und Reichweite von jenen sozialen Interaktionen zunimmt, welche nationalstaatliche Grenzen überschreiten. Damit wird eine Verstärkung des ökonomischen, des kulturellen und des politischen Wettbewerbs in Verbindung gebracht (Kriesi et al. 2008: 5-8). Über diese Minimaldefinition hinaus könnte die wissenschaftliche Debatte aber kaum vielfältiger sein, und gestritten wird erst recht im öffentlichen Diskurs. Angesichts dessen überrascht es wenig, wenn der relative Bedeutungsverlust nationaler Grenzen auch im Alltag mit vielen Phänomenen assoziiert und von den Menschen sehr verschieden beurteilt wird.

Die unterschiedlichen Beurteilungen reflektieren, so lässt sich annehmen, eine Varianz in der individuellen Betroffenheit. Die Konsequenzen der Globalisierung sind nicht für alle Mitglieder einer nationalen Gemeinschaft dieselben. Menschen, deren Lebenschancen von nationalen Grenzen geschützt waren, gehören durch den Abbau dieser Grenzen zu den Verlierern; Menschen, denen dadurch neue Möglichkeiten entstehen, zu den Gewinnern. So brachte die Globalisierung neue strukturelle Konfliktlinien hervor, die den politischen Raum in den letzten Jahren transformiert haben. Dabei appellieren neue Parteienfamilien wie die Rechtspopulisten, aber auch althergebrachte Parteien, nicht nur an die Verteidigung der Interessen der ökonomischen Verlierer, sondern auch an die Ängste bezüglich des Verlusts nationaler Identität (Kitschelt/McGann 1995; Kriesi et al. 2006: 929).

Wenn politische Organisationen erfolgreich sowohl strukturelle Bedingungen als auch nationale Identifizierungen ansprechen, müssten spezifische Gewinner- und Verliererpotentiale in der ökonomischen und identitären Sphäre vorhanden und auf individueller Ebene nachweisbar sein sowie mit den persönlichen Einstellungen zur Globalisierung in Verbindung gebracht werden können. Unterscheidet man gleichzeitig die drei Wettbewerbsdimensionen Ökonomie, Kultur und Politik, lässt sich folgende Fragestellung formulieren:

Wie prägen das ökonomische Interesse und die nationale Identität die individuelle Einstellung zur ökonomischen, zur kulturellen und zur politischen Globalisierung?

Die Beantwortung dieser Frage verlangt neben dem Entweder-Oder von Interesse und Identität ein besonderes Augenmerk auf deren konkretes Verhältnis zu richten. Denn die beiden Elemente sind miteinander verbunden und wirken gleichzeitig auf die Einstellungen zur Globalisierung ein (Kohli 2000: 118). Verstärken sie sich gegenseitig, oder stehen sie sich unter Umständen auch entgegen? Ziel der Analyse ist, Interessen und Identität mit je derselben Sorgfalt zu behandeln und nicht einfach nur einen Aspekt – oder den einen als Kontrollvariable für den anderen – zu integrieren. Dies ist in Untersuchungen ähnlicher Stossrichtung oft

der Fall (etwa Rehm 2004, Hays et al. 2005, Mayda et al. 2007, Hanson et al. 2007). Zudem wird häufig ein Teilthema, meistens der Freihandel, herausgegriffen und untersucht, ohne ein breiteres Bild der Einstellungen zu zeichnen.

Die Integration von drei Einstellungsdimensionen und die gleichberechtigte Behandlung von Interesse und Identität erhöht demgegenüber die Komplexität. Dies bedingt ein theoretisch und methodisch eklektisches Vorgehen. Theoretisch werden sowohl sozialpsychologische und soziologische Ansätze als auch auf Rational Choice Konzeptionen berücksichtigt. Methodisch bauen die Erkenntnisse in einem Schritt-für-Schritt-Vorgehen aufeinander auf, wobei ein Vergleich einzelner Variablen, die Interessen und Identität aussagekräftig zu repräsentieren vermögen, zu Beginn der Analyse steht. Dem Brückenschlag zwischen Hypothesentest und Exploration dient der *National Identity II*-Datensatz des *International Social Survey Program* (ISSP) als Datenbasis, die vielfältige Informationen zu den untersuchten Individuen aus sechs westeuropäischen Staaten liefert. Mit diesem geografischen Fokus bleiben die Globalisierungseinflüsse auf gesellschaftlicher Ebene mehr oder weniger konstant. Zudem gibt es für Westeuropa eine Vielzahl von Untersuchungen, die sich den Veränderungen der nationalen politischen Räume widmen. Dieser Artikel beleuchtet deren Nachfrageseite, spricht: die Einstellungen der Wähler. Eine solche Mikrofundierung der politischen Potentiale soll dazu beitragen, die Veränderungen, die sich auf Seiten des politischen Angebots in den Parteiensystemen ergeben haben, besser verstehen zu können.

2 Theorie

2.1 Globalisierung

Der Begriff der Globalisierung zielt auf Prozesse, bei denen grenzüberschreitende soziale Interaktionen zunehmen und sich verdichten. Wie Raum und Zeit verlieren dabei nationale Grenzen für die Strukturierung sozialer Interaktionen an relativer Bedeutung. Das bedeutet keine Entgrenzung an sich, sondern eher eine Entbündelung von (territorial definierten) nationalen Grenzen sowie Grenzen sozialer oder funktionaler Räume. Diese Prozesse werden von einem zunehmenden Wettbewerb in den drei Dimensionen *Ökonomie*, *Kultur* und *Politik* begleitet (Kriesi et al. 2006: 922).

Erstens sind durch fallende Handelsbarrieren, schwindende Kapitalverkehrskontrollen und technologische Fortschritte die Transaktionskosten gesunken, wodurch die Mobilität von Produkten und des Kapitals deutlich zugenommen hat. Der Welthandel ist in den letzten fünfzig Jahren doppelt so stark wie die Weltproduktion gewachsen, während die internationalen Kapitalströme noch einmal deutlich stärker zugenommen haben (Genschel 2003: 6). Dies impliziert einen steigenden ökonomischen Wettbewerb auf Produkt-, Arbeitsplatz- und Standortebene. In immer mehr Wirtschaftssektoren besteht eine Konkurrenz von Gütern und

Dienstleistungen, die jenseits der nationalen Grenze produziert worden sind (Produktwettbewerb). Durch die Internationalisierung der Produktion gerät der Arbeitsplatz unter Konkurrenzdruck, weil Unternehmen mit weniger Restriktionen konfrontiert sind, wenn sie Jobs in Ländern mit weniger hohen Arbeitskosten auslagern wollen (Arbeitsplatzwettbewerb). Hierbei ist auch die erhöhte Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit – Migration – von Belang (Mayda 2007: 2). Aus Sicht der Beschäftigten besteht der Unterschied darin, dass der Job nicht durch eine Verlagerung ins Ausland an Ausländer verloren gehen könnte, sondern durch deren Einwanderung ins Inland. Parallel zu diesen Entwicklungen konkurrieren Staaten miteinander um mobile Steuerbasen und nehmen für die Rolle von „Gastwirten“ ein, die für ihre international mobilen „Gäste“ (Klodt 1999: 199) mit einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis aufwarten müssen (Standortwettbewerb).

Zweitens erhöht sich durch die Zunahme transnationaler sozialer Interaktionen die Wahrscheinlichkeit, dass verschiedener Realitätsdefinitionen in Kontakt kommen. Vom Zugang zu alternativen sozialen Perspektiven direkt auf ein erhöhtes Verständnis anderer Sinnzuweisungen zu schliessen, ist unplausibel, weil die Interpretation und Bewertung solcher Inhalte perspektivisch ist. Natürlich besteht die Konkurrenz zwischen Wertsystemen auch im Rahmen des Nationalstaates (zumal in pluralistischen Gesellschaften). Der Unterschied besteht aber im differenzierenden Kriterium zwischen der eigenen Gruppe (*Ingroup*) und den anderen (*Outgroup*): In einer Welt, in der sich die Grenzen öffnen, erhält die nationale Identität als Differenzkriterium zwischen „uns“ und „ihnen“ verstärkte Bedeutung (Kriesi 2002: 565-566). Zum einen ermöglicht es die Massen- und multimediale Durchdringung des Lebens, dass sich die Menschen Repräsentationen aller möglichen Symbolsysteme direkt nach Hause holen können – ein Aspekt, der durch die Digitalisierung und den Siegeszug des Internets noch forciert wurde. Zum anderen sind wiederum die Migrationsbewegungen zu nennen, welche ungleich konkreter die Frage der Multikulturalität aufwerfen. Sie finden nicht im virtuellen und medial vermittelten, sondern im realen Raum statt. Immigranten nehmen so für Einwanderungsgesellschaften paradigmatisch die Rolle der „Anderen“ ein, wohlgermerkt innerhalb und nicht ausserhalb der nationalen Grenzen, wie dies in der Ära des „inter-state nationalism“ (Kohli 2000: 128) der Fall war. Gleichzeitig konfrontieren sie die einheimische Bevölkerung mit der Frage, ob und unter welchen Bedingungen „sie“ zu „uns“ werden können. So verliert die nationalstaatlich-territoriale Grenze einen Teil ihrer symbolischen Funktion der Abgrenzung des Kollektivs. Landschaften von Gruppenidentitäten werden entterritorialisiert, können also immer weniger nur territorial gezeichnet werden (ebd.: 132). Gleichzeitig geraten Gruppengrenzen verstärkt in den Fokus der Diskussion.

Die zunehmende Konkurrenz in der ökonomischen und kulturellen Sphäre hängt damit zusammen, dass der Nationalstaat durch Einflüsse von ausserhalb des eigenen Machtbereichs mit „Externalitäten konfrontiert ist, die er nur schwerlich beeinflussen, geschweige denn autonom steuern kann“ (Schwerdt 2003: 80). Allerdings ist das Zulassen von Externalitäten

zumindest teilweise auf den bewussten Rückzug staatlicher Steuerung zurückzuführen, was Scharpf als „negative Integration“ bezeichnet (Scharpf 1999: 45). In immer mehr Sachbereichen gibt es nun Tendenzen, die aus dem Rahmen des Nationalstaates herausgewachsenen Probleme (und Akteure) politisch wieder einzubetten (Haller 1999: 265). „Positive Integration“ bezieht sich in diesem Sinn auf die Rekonstruktion eines Regulierungssystems auf supranationaler Ebene (Kriesi/Lachat 2004: 6). Durch diese Reallokation von politischer Autorität verändert sich die Art und Weise, wie kollektiv verbindliche Entscheidungen gesetzt und durchgesetzt werden. In einem netzwerkartigen Mehrebenensystem existieren intergouvernementale Verträge, problemfeldbezogene Regime und formelle Organisationen mit eigener Akteursqualität gleichzeitig. Wenn diese Architektur als „governance without government“ bezeichnet wird, dann bezieht sich dies nicht auf ein „Regieren ohne Nationalstaat“ (Zürn 1998: 92). Es bezieht sich vielmehr darauf, dass Entscheidungen nicht hierarchisch, sondern wesentlich durch informelles *bargaining* und konsensorientiertes Aushandeln zwischen Delegierten zustande kommen (Scharpf 1999: 182). Der Nationalstaat ist damit *drittens* zunehmend in ein Interdependenzgeflecht eingebunden, was ihn in seinem Kerngeschäft – eben dem Setzen und Durchsetzen von kollektiv verbindlichen Entscheidungen – einer wachsenden Konkurrenz aussetzt.

2.2 Ökonomisches Interesse

Wodurch werden individuelle Einstellungen geprägt? Die Antwort auf diese Frage hängt zentral davon ab, wie man die Motivationen und die Natur des Menschen konzipiert. Geht man, wie es Rational Choice Konzeptionen und die politische Ökonomie tun, vom nutzenmaximierenden *homo oeconomicus* aus, dann werden Einstellungen durch das ökonomische Eigeninteresse determiniert. Ein Sachverhalt, der dem Eigeninteresse nützt (schadet), wird positiv (negativ) bewertet. Dass Menschen die Globalisierung unterschiedlich beurteilen, liegt aus dieser Sicht an einer Varianz in der individuellen Betroffenheit (Kriesi/Lachat 2004: 2). Menschen, deren Lebenschancen von nationalen Grenzen geschützt waren oder sind, gehören durch den Bedeutungsverlust dieser Grenzen zu den Verlierern, ihre Lebensrisiken steigen. Menschen, denen durch den Bedeutungsverlust nationaler Grenzen neue Lebenschancen entstehen, zählen zu den Gewinnern:

Hypothese 1: *Je stärker das ökonomische Interesse eine Person an der Globalisierung, desto positiver ist ihre Einstellung zur Globalisierung.*

Wer argumentiert, dass die objektive Situation eines Individuums dessen subjektive Einstellungen bestimmt, nimmt an, dass die subjektive Einschätzung der Situation mit den objektiven Gegebenheiten übereinstimmt (schliesslich ist der *homo oeconomicus* stets vollständig informiert). Cusack et al. finden einen Zusammenhang zwischen den objektiven Lebensrisi-

ken und dem subjektiven Unsicherheitsgefühl, womit die Annahme plausibel scheint, dass die wahrgenommenen Bedrohungen und die damit in Verbindung gebrachten Einstellungen nicht einfach auf „falschem Bewusstsein“ beruhen (Cusack et al. 2006: 377). Wenn man nun „Lebenschancen“ als die Möglichkeiten versteht, das eigene Leben gemäss den eigenen Präferenzen frei zu organisieren, dann hängen sie in modernen Gesellschaften mit dem Einkommen zusammen. Der Einfluss der Globalisierung auf das Einkommen läuft dabei direkt über die Arbeitsmarktrisiken, die von der sektoralen und der individuellen Wettbewerbsfähigkeit abhängen.

2.2.1 Wettbewerbsfähigkeit des Beschäftigungssektors

Welche Folgen die Globalisierung für die individuellen Lebenschancen zeitigt, wird zunächst vom Beschäftigungssektor bestimmt, respektive wie stark dieser dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt ist. Das Risiko eines Jobverlustes und damit die Opposition gegen Globalisierung hängt aber nicht von der Öffnung an sich, sondern von der Handelsstruktur ab. Nur eine Erhöhung des Importniveaus setzt Menschen einer erhöhten Konkurrenz aus; mehr Exporte schaffen dagegen Arbeitsplätze (Hays et. al. 2005: 476). Personen, die in exportorientierten Sektoren arbeiten, sind daher gegenüber der Globalisierung mutmasslich positiv eingestellt, Personen in importkonkurrenzierenden Sektoren negativ. Bei Personen aus Sektoren, in denen (noch) kein Handel stattfindet, wird eine intermediäre Position erwartet. Zwar tangiert die Liberalisierung des Handels besonders den binnenorientierten Sektor, der durch nationale Regulierungen vor der Konkurrenz auf dem Weltmarkt und demnach vor Anpassungsdruck und höheren Risiken geschützt ist (Kriesi/Lachat 2004: 3). Umgekehrt profitieren die dort Beschäftigten von den Vorteilen des Freihandels (tiefere Preise), ohne die Kosten (höheres Risiko) dafür zu bezahlen (Rehm 2004: 6).

2.2.2 Individuelle Wettbewerbsfähigkeit

Der Fokus auf die Beschäftigungssektoren impliziert, dass die im gleichen Sektor Arbeitenden in ähnlichem Ausmass der Importkonkurrenz ausgesetzt sind. Diese vereinfachende Prämisse fokussiert auf den Produktwettbewerb. Dabei lässt sich nicht direkt von der Gütermobilität auf die Mobilität des Arbeitsplatzes (oder anders formuliert von der Handelbarkeit des Sektors auf die Handelbarkeit des Jobs) schliessen. In den USA sind annähernd die Hälfte der Arbeitsstellen in handelbaren Sektoren nicht handelbare Beschäftigungen; Umgekehrt sind etwa ein Sechstel der Arbeitsplätze in nicht handelbaren Sektoren ausländischer Konkurrenz ausgesetzt (Jensen/Kletzer 2005: 35).

Damit gerät die individuelle Faktorausstattung in den Blick. In OECD-Staaten profitieren tendenziell die Eigner der Produktionsfaktoren „hochqualifizierte Arbeit“ und „Kapital“ von der Ausweitung des Handels: Denn wenn sich (eben zum Beispiel durch Handel) der relative

Preis eines Gutes erhöht, dann steigt gemäss dem Stolper-Samuelson-Theorem die Entlohnung der Faktoren, die in der Produktion intensiv genutzt werden (Hays et. al. 2005: 479). Eine gute Bildung und ein hohes Einkommen – das als Proxy für die Kapitalausstattung gelten kann – bestimmen aber nicht nur die Chancen und Risiken auf dem Arbeitsmarkt, sondern auch, ob man auf Problemlagen adäquat reagieren kann. Wie Oesch feststellt, sind die Mobilitätschancen der Menschen genau so wichtig für die Lebenschancen wie die aktuelle Höhe des Einkommens (Oesch 2006: 213). Ob das Risiko arbeitslos zu werden tatsächlich die Lebenschancen beeinträchtigt und damit die Einstellungen prägt, hängt davon ab, ob man in der Lage ist, innert nützlicher Frist eine neue Stelle zu finden, die gegenüber der alten Arbeit keine Einkommenseinbussen mit sich bringt (Cusack et al. 2006: 367). In diesem Fall hätte eine eventuell steigende *Arbeitsplatzunsicherheit* keinen Einfluss auf die Einstellungen, weil sie mit einer höheren *Sicherheit* kompensiert werden kann, schnell wieder einen Job zu finden. Dabei ist ein hohes „re-employment potential“ (ebd.: 371) gerade unter den Bedingungen der Globalisierung stark mit einem geringen Arbeitsmarktrisiko verbunden. Die Autoren finden einen klaren, positiven Zusammenhang zwischen einem geringen Arbeitsmarktrisiko, der Konvertierbarkeit von Fähigkeiten sowie einem hohen Einkommen: „Risks in the labour market and income are reinforcing and not cross-cutting cleavages“ (ebd.: 380). Gut qualifizierte Menschen mit sicheren und gut bezahlten Arbeitsstellen sind in der Regel auch eher in der Lage, ihre Fähigkeiten in anderen Zusammenhängen auszuspielen oder neue Fähigkeiten zu erwerben – die individuellen Ressourcen sind also konvertierbar. Über die Variablen Einkommen und Bildung erfasst man damit sowohl das Arbeitsmarktrisiko als auch die Mobilität.

2.3 Nationale Identität

Die Beschäftigung mit dem Wandel der politischen Landschaft seit dem Beginn der 1990er Jahre sowie mit Einstellungen zur Globalisierung zeigt, dass ein Teil der Bevölkerung die Globalisierung als Bedrohung für die nationale Identität wahrnimmt (Kitschelt/McGann 1995, O'Rourke/Sinnott 2001, Hooghe/Marks 2004, Kriesi et al. 2008). Ob dies bei einer bestimmten Person der Fall ist, hängt damit zusammen, welchen Stellenwert sie dem Wohlergehen der Nation zuschreibt und ob sie das Schicksal der Nation negativ mit der Globalisierung verbindet. Wenn die Ausprägungen der nationalen Identität zwischen Individuen variieren, dann sind diese vom Bedeutungsverlust nationaler Grenzen unterschiedlich betroffen, was auch in der identitären Sphäre spezifische Gewinner- und Verliererpotentiale mit Konsequenzen für die Einstellungen schafft:

Hypothese 2: *Je stärker die nationale Identität einer Person, desto negativer ist ihre Einstellung zur Globalisierung.*

Zur Untersuchung der relevanten Kausalmechanismen stellen sozialpsychologisch-kognitive Ansätze in der Tradition der Social Identity Theory von Tajfel (1981) sowie die soziologisch-interpersonale Identity Theory von Stryker (1980; 2000) viel versprechende Instrumente zur Verfügung. Ausgangspunkt für die Beschäftigung mit Identität auf individueller Ebene ist jeweils die Frage „Wer bin ich?“ Die Antwort darauf sollte positiv ausfallen, weil Menschen nach einem positiven Selbstbild streben (Klandermans/De Weerd 2000: 71). Im Kern steht dabei das Bedürfnis, die Kontinuität und Kohärenz der eigenen Person aufrecht zu erhalten: Kontinuität im zeitlichen Verlauf des Lebens (diachroner Aspekt) und Kohärenz angesichts der Einbettung in verschiedene soziale Zusammenhänge (synchroner Aspekt) (Kohli 2000: 115-116).

Die Frage nach dem „Ich“ impliziert eine Grenzziehung zwischen Subjekt und der Umwelt, was aber nicht dessen Isolation bedeutet. Denn persönliche Identität bildet sich, indem man sich in Relation zu anderen setzt: Entweder nimmt man Eigenschaften wahr, die das Individuum von anderen unterscheiden oder aber man erkennt in einer gewissen Weise eine Ähnlichkeit mit anderen (Thoits/Virshup 1997: 106). Die Identifikation mit der Nation stellt im letzteren Sinn eine sogenannte Wir-Identität dar.

Eine Wir-Identifikation mit einer Gruppe ist keine objektiv gegebene Tatsache (Brubaker 2004: 12). Bei vorgegebenen natürlichen Kennzeichen ist es prinzipiell unbestimmt, „ob diese Kennzeichen zu Identitätskriterien werden, ob sie als bedeutsam und lebensorientierend aufgefasst werden oder nicht“ (Wagner 1998: 59). Dafür ist neben dem Bewusstsein der Zugehörigkeit auch eine gewisse Bewertung dieser Zugehörigkeit notwendig. Dies leistet die kollektive Identität einer Gruppe. Sie beinhaltet sozial konstruierte und gemeinsam geteilte Inhalte (Normen, Werte, Ideologien) und Meta-Inhalte (bezüglich der Mitgliedschaftskriterien und Gruppengrenzen). Durch die Identifikation mit einer Gruppe werden die Werte, die Teil der kollektiven Identität sind, internalisiert und – obwohl sozial konstruiert – als Kern der persönlichen Identität aufgefasst (Brewer 2001: 119; Gecas 2000: 94-95). Nicht nur verbinden Werte so Individuen mit sozialen Gruppen und kulturellen Systemen. Auch geben sie dem Individuum den Sinn für Kohärenz und Kontinuität seiner Person (Hitlin 2003: 118). Denn Werte sind situationsübergreifend und auch im Zeitablauf relativ stabil, dabei aber abstrakt genug, um in diversen Kontexten angewendet werden zu können. Sie fokussieren auf Ideale, im Gegensatz zu Einstellungen, die auf konkretere soziale Objekte wie eben die Globalisierung zielen (Hitlin/Pilaivin 2004: 361). Je höher dabei die Gruppenidentifikation ist, desto stärker werden die Einstellungen von den Werten der eigenen Gruppe beeinflusst (Brewer/Silver 2000: 167).

Wer sich also stark mit einer Nation identifiziert, dem liegt ihr Schicksal deshalb am Herzen, weil die mit ihrer kollektiven Identität verbundenen Werte für die persönliche Identität zentral sind. Daraus folgt: Ist die Nation bedroht, dann sind es auch wichtige Teile des eigenen positiven Selbstbildes, weshalb Bedrohungen für die Nation als Bedrohungen für die eigene Per-

son und deshalb negativ wahrgenommen werden (Klandermans/De Weerd 2000: 71, Kohler 2000). Doch wie ist die „Stärke“ einer Identifizierung mit der Nation konkret zu konzeptualisieren? Verschiedene Konzepte in der Literatur suggerieren, dass Nationalstolz allein noch keine globalisierungskritische Haltung zu begründen vermag – vielmehr gibt es unterschiedliche Ausprägungen nationaler Identität, die verschieden auf die Einstellungen wirken dürften.

2.3.1 „Wir und die Anderen“: Patriotistische und chauvinistische Konzepte

Eine erste relevante Unterscheidung ist diejenige zwischen Patriotismus und Chauvinismus. Patriotismus bezieht sich auf die Werte, die mit der eigenen Nation verbunden werden, und ist selbstreferenziell. Chauvinismus bezieht sich auf den Glauben einer Überlegenheit der eigenen Nation im Vergleich mit anderen Nationen und ist daher kompetitiv (De Figueiredo/Elkins 2003: 178). Wie Klandermans und De Weerd in ihrer Untersuchung der Identität niederländischer Bauern festgestellt haben, sind ein starkes Wir-Gefühl und die Abgrenzung gegen aussen nicht zwei Seiten derselben Medaille, sondern relativ unabhängige Prozesse (Klandermans/De Weerd 2000: 78). Eine starke Identifikation mit der Gruppe muss also nicht zwingend mit einer tendenziell abwertenden Typisierung von Mitgliedern anderer Gruppen einhergehen. Auch De Figueiredo und Elkins betonen, dass sich Patrioten zwar keineswegs schwächer mit der Nation identifizieren als Chauvinisten. Ihre selbstbezogene Form des Partikularismus schliesse Toleranz aber keineswegs aus (De Figueiredo/Elkins 2003: 187). Es lässt sich annehmen, dass selbstbezogene Patrioten die Öffnung nationaler Grenzen eher zu akzeptieren bereit sind als kompetitive Chauvinisten und daher gegenüber der Globalisierung positiver eingestellt sind. Im Vergleich zu Personen, die sich nicht mit der Nation identifizieren (*low identifiers*), müssten sich sowohl Patrioten als auch Chauvinisten bezüglich der Globalisierung kritischer zeigen.

2.3.2 „Wer wir sind, wofür wir stehen“: Ethnische und bürgerliche Konzepte

Die Unterscheidung „selbstbezogen-kompetitiv“ sagt an sich noch nichts über die Inhalte der Gruppenwerte aus. Nun beinhaltet die Identifikation mit einer Gruppe zwar eine Internalisierung der gemeinsam geteilten Normen und Werte. Allerdings geschieht die Gewichtung und Interpretation der Werte auf individueller Ebene (Hitlin/Pilaivin 2004: 383). Dies macht konkurrierende Vorstellungen der kollektiven Identität möglich – gerade im Fall der Nation ein bekanntes Phänomen (Weller 1999: 258).

Angesichts des relativen Bedeutungsverlustes nationaler Grenzen könnten unterschiedliche Interpretationen der Meta-Inhalte (Mitgliedschaftskriterien, Gruppengrenzen) für die Einstellung zur Globalisierung besonders wichtig sein. Eine restriktive Konzeption steuert dem Bedeutungsverlust formell-territorialer Grenzen durch die Konstruktion ethnisch-kultureller Grenzen entgegen, indem die Wahrnehmung der nationalen Ingroup vom juristischen Status

des Bürgers getrennt wird. Sie entspricht der ethnischen Identität bei Greenfield (1999: 50-52). Im Gegensatz zur bürgerlichen Identität wird hier eine ethnische Durchmischung als Gefahr für die Nation angesehen. Für bürgerliche, liberale Nationskonzepte leitet sich die Würde der Nation (als zusammengesetzte Einheit) aus der Würde der individuellen Mitglieder ab. Die Identifizierung mit der Nation bezieht sich auf Werte wie die garantierten Freiheitsrechte, welche die Würde des Individuums garantieren. Die Mitgliedschaft ist eine Frage der Akzeptanz dieser Werte und daher zumindest theoretisch wählbar. Bei einer ethnischen Auffassung dreht sich die Kausalrichtung um: Hier leitet sich die Würde der Mitglieder aus der Würde der Nation ab – eine Würde, die natürlichen und historischen Gründen geschuldet ist und nicht dem Einfluss einzelner Individuen untersteht. Massen sich Individuen an, die Mitgliedschaften selber zu bestimmen, kann dies nicht ohne Einfluss auf das Wohl der Nation und somit auf das Wohl der Mitglieder bleiben. Für die ethnischen Nationalisten müsste damit problematischer sein, dass nationale Grenzen, welche deren Würde gegen Aussen schützen, an Bedeutung verlieren – ihre Haltung zur Globalisierung dürfte negativer sein als Anhänger der bürgerlichen Konzeption. Gleichzeitig müssten sich wiederum beide Gruppen bezüglich der Globalisierung kritischer zeigen als die *low identifiers*.

2.3.3 Mehrere „Wir“ gleichzeitig? Exklusive und inklusive Konzepte

Das bislang Gesagte bezieht sich auf das Verhältnis von *Ingroup* und *Outgroup* beziehungsweise auf die *Ingroup*-Werte. Nun gehören Menschen im Allgemeinen verschiedenen Gruppen an. Gerade die nationale Identität steht durch ihren territorialen Charakter mit anderen räumlichen Identitäten in einem Inklusionsverhältnis: Der Wohnort ist Teil der Region, diese Teil des Nationalstaates, dieser Teil supranationaler Konstruktionen wie der EU und diese schliesslich Teil der ganzen Welt (Mühler/Opp 2004: 51). Dabei ist die Vorstellung, dass "what everyone needs is just one of these entities – a single, coherent culture – to give shape and meaning to his life" (Waldron 1995: 105. Hervorhebung dm) nicht nur theoretisch unplausibel; multiple Identifikationen sind auch empirisch gut belegt (Haller 1999: 271). Dies ist der Fall, wenn verschiedene territoriale Identifikationen positiv korreliert sind, eine starke nationale Identität also zum Beispiel mit einer starken europäischen Identität einhergeht (inklusive Identität). Bei einer exklusiven Identität besteht hingegen eine klare Präferenz für die nationale Identität. Insofern müsste die Globalisierung nur für exklusive Konzeptionen eine Bedrohung sein (Hooghe/Marks 2004: 2).

2.4 Zusammenwirken von Interesse und nationaler Identität

In den vorhergehenden Kapiteln wurden Interesse und Identität getrennt betrachtet und konkrete Variablen identifiziert, über die die beiden Konzepte empirisch gefasst werden könnten. Das ökonomische Interesse und die nationale Identität wirken aber gleichzeitig auf die Einstellungen ein, womit sich die Frage nach dem Verhältnis von Interesse und Identität stellt. In

diesem Kapitel stehen nicht mehr die einzelnen Variablen wie „Sektor“ oder „Chauvinismus“ im Fokus, sondern auf einer höheren Abstraktionsebene das Zusammenspiel von Interesse und Identität. Dadurch wird für dieses Kapitel auf Seiten der unabhängigen Variablen Komplexität reduziert. Auf Seiten der abhängigen Variablen stehen dagegen noch Konkretisierungen an, und zwar bezüglich der Einstellungen zu den drei Globalisierungsdimensionen Ökonomie, Kultur und Politik. Es wird angenommen, dass die im Folgenden skizzierten Verbindungen zwischen ökonomischem Interesse, nationaler Identität und Einstellungen für alle jeweiligen Einzelvariablen gelten, weil Interesse und Identität schliesslich über die konkreten Variablen erfasst werden.

2.4.1 Drei Einstellungsdimensionen

Hypothesen 1 und 2 postulieren generell einen Zusammenhang zwischen dem ökonomischen Interesse beziehungsweise der nationalen Identität und den Einstellungen zur Globalisierung. Wie wirken die beiden unabhängigen Variablen nun auf die drei einzelnen Dimensionen Ökonomie, Kultur und Politik? Es ist anzunehmen, dass die Betroffenheit von der wirtschaftlichen Globalisierung mit sozioökonomischen Bedingungen variiert. Deshalb sollte das ökonomische Eigeninteresse besonders die Einstellung zur wirtschaftlichen Öffnung prägen. Die kulturelle Globalisierung betrifft hingegen die ökonomischen Interessen nicht direkt; auch die politische Globalisierung dürfte – ausser für Staatsangestellte – vorwiegend indirekt, über eine Reallokation von Wohlfahrtsaufgaben beispielsweise, auf die Interessen wirken.

***Hypothese 3:** Der Einfluss des ökonomischen Interesses auf die Einstellungen zur ökonomischen Globalisierung ist grösser als auf die Einstellungen zur kulturellen und zur politischen Globalisierung.*

Im Gegensatz zu den Interessen müsste sich die nationale Identität auf der kulturellen Dimension besonders wirkungsvoll zeigen. Es ist anzunehmen, dass Menschen mit einer starken nationalen Identität die Präsenz anderer Wertsysteme kritischer beurteilen als *low identifiers*. Auch auf der politischen Dimension ist von einem Einfluss der nationalen Identität auszugehen, weil der Staat traditionellerweise als Gefäss der nationalen Identität figuriert und ein Machtverlust für den institutionell-formellen Rahmen der Identität auch diese an sich beschädigt. Deren Einfluss auf die ökonomische Globalisierung könnte auf der verstärkten Solidarität mit Mitgliedern des eigenen Kollektivs gründen. Insofern dürfte von der nationalen Identität ein Einfluss auf alle drei Dimensionen feststellbar sein, am stärksten aber auf der kulturellen Dimension:

***Hypothese 4:** Der Einfluss der nationalen Identität auf die Einstellungen zur kulturellen Globalisierung ist grösser als auf die Einstellungen zur politischen und ökonomischen Globalisierung.*

Diese Hypothesen differenzieren die Einflüsse von Interesse und Identität hinsichtlich der einzelnen Einstellungsdimensionen. Aber auch zum relativen Gewicht der beiden Faktoren auf den drei Dimensionen lassen sich nun Hypothesen formulieren:

Hypothese 5: Das ökonomische Interesse beeinflusst die Einstellung zur ökonomischen Globalisierung stärker als die nationale Identität.

Hypothese 6: Die nationale Identität beeinflusst die Einstellung zur kulturellen Globalisierung stärker als das ökonomische Interesse.

Hypothese 7: Die nationale Identität beeinflusst die Einstellung zur politischen Globalisierung stärker als das ökonomische Interesse.

2.4.2 Interaktion

2.4.2.1 Kombinationsmöglichkeiten von Interesse und Identität

Wenn das ökonomische Interesse und die nationale Identität gleichzeitig auf die Einstellungen einwirken, reicht es nicht aus, nur das relative Gewicht der beiden Faktoren zu identifizieren – wesentlich ist, wie Interesse und Identität zusammenwirken. Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten dafür: Gegenseitig verstärkend oder mit unterschiedlichen Einflussrichtungen. Kohli erwartet den ersten Fall (2000: 118). Das würde heissen, dass ökonomische Globalisierungsgewinner (-verlierer) gleichzeitig auch Globalisierungsgewinner (-verlierer) im identitären Sinn sind. Die beiden Gruppen können als „doppelte Globalisierungsgewinner“ respektive „-verlierer“ bezeichnet werden. Sie lassen sich in Abbildung 1 in den grauen Zellen der Hauptdiagonale verorten.¹

Abbildung 1: Kombinationsmöglichkeiten von Interesse und Identität

Schwache nationale Identität	Interesse und Identität wirken auf Einstellungen widersprüchlich	Interesse und Identität verstärken sich gegenseitig (doppelte Globalisierungsgewinner)
Starke nationale Identität	Interesse und Identität verstärken sich gegenseitig (doppelte Globalisierungsverlierer)	Interesse und Identität wirken auf Einstellungen widersprüchlich
	Schwachere Interesse an der Globalisierung	Starkes Interesse an der Globalisierung

Wenn Interessen und Identität in gleicher Richtung auf die Einstellungen wirken, müssten sich die Einstellungen zu allen drei Dimensionen der Globalisierung entsprechen. Bei den doppelten Globalisierungsgewinnern wirken Interessen und Identität kohärent positiv auf die Einstellungen, die dadurch allgemein zustimmend ausfallen sollten. Die doppelten Globalisierungsverlierer müssten auf allen Dimensionen relativ skeptisch eingestellt sein.

¹ Natürlich weisen sowohl die Interessen als auch die nationale Identität nicht nur zwei Ausprägungen auf; die Vielfalt der einzelnen Konzepte auf beiden Seiten wurde in den vorhergehenden Kapiteln beschrieben. Eine Gewinner-Verlierer-Dichotomie fördert hier aber die Anschaulichkeit.

In der anderen möglichen Kombination von Interesse und Identität entsprechen sich hingegen die Chancen und Risiken auf den beiden Achsen nicht. Hier wirken nun Interesse und Identität mit unterschiedlichen Vorzeichen auf die Einstellungen (Weisse Zellen in Abbildung 1). Werden die einzelnen Dimensionen in diesen Fällen getrennt betrachtet, so dass etwa das Interesse die Einstellung zur ökonomischen Globalisierung und die Identität die Einstellung zur kulturellen Globalisierung beeinflusst? Hier wird etwas anderes vermutet, nämlich, dass die nationale Identität das Interesse bezüglich der Einstellungsbildung dominiert.

2.4.2.2 *Identität und die Definition des Interesses*

Grundlage der Überlegung, die eine Dominanz der nationalen Identität annimmt, ist die Social Identity Theory. Gemäss dieser geht mit einer Gruppenidentifikation einher, dass die Identität die Wahrnehmung des individuellen Eigeninteresses beeinflusst. Das Wohlergehen der Gruppe wird bei einer starken Gruppenidentität Teil der rationalen Kosten-Nutzen-Rechnung, auch wenn man selber nicht direkt davon profitiert (Brewer/Silver 2000: 160). Eigen- und Gruppeninteresse werden so kognitiv miteinander in Einklang gebracht und als deckungsgleich wahrgenommen. Konkret würde dies bedeuten, dass *high identifiers* für die Einstellung zur Globalisierung nicht nur ihr eigenes Interesse berücksichtigen müssten, sondern auch dasjenige der anderen Gruppenmitglieder respektive das vorgestellte Kollektivinteresse der Gruppe. Da sowohl ökonomisch benachteiligte Gruppenmitglieder zu den Verlierern gehören als auch die Nation an sich an Bedeutung verliert, müssten ökonomische Gewinner mit einer starken nationalen Identität kein Interesse an einer Öffnung haben – sie müssten die ökonomische Globalisierung aus identitären Gründen ablehnen. Wer so argumentiert, muss konsequenterweise bei den *high identifiers* von einem Nulleinfluss der individuellen ökonomischen Situation auf die Einstellungen ausgehen: Gewinner und Verlierer mit einer starken nationalen Identität definieren ihr subjektives Eigeninteresse genau gleich, wenn dessen Bezugspunkt nicht mehr das individuelle Wohl, sondern das Gemeinwohl der Gruppe darstellt.

Diese direkte Transformation des Eigeninteresses vom „Ich“ zum „Wir“ ist allerdings für die Ansicht, dass die Identifikation mit der Gruppe und anderen Gruppenmitgliedern die eigenen Präferenzen beeinflusst, nicht zwingend notwendig (Brewer 2001: 119). Im Prinzip reicht es, wenn individuelle Kalkulationen zu Gunsten von Gruppenmotiven in den Hintergrund gerückt werden, ohne mit jenen identisch zu werden (Eder et al. 2002: 19). So gesehen wird die Wohlfahrt der Gruppe für wichtiger betrachtet als diejenige der eigenen Person, das Kollektivinteresse wird höher gewichtet. Das Gruppeninteresse wird so von den Individuen nicht als Ausweitung des Individualinteresses, sondern als *Wert* wahrgenommen. Das Wohlergehen einer Nation wird in diesem Sinn als intrinsisch nützlich aufgefasst, was Kosten-Nutzen-Relationen verändert, weil man Kosten ja grundsätzlich dann trägt, wenn es einem *wert* ist,

das Ziel also den Aufwand legitimiert (Mühler/Opp 2004: 17-18).² Der Vorteil dieser Konzeption besteht darin, dass Konflikte zwischen den beiden Elementen nicht von vornherein zugunsten des Wertes „Gruppenwohlfahrt“ aufgelöst werden. Jedoch wird bezüglich der Einstellungen eine Güterabwägung zwischen individuellen Interessen und Werten nötig, die bekanntlich auch zuungunsten der Werte ausfallen kann. Ökonomische Gewinner mit einer starken nationalen Identität dürften daher im Schnitt positiver gegenüber der Globalisierung eingestellt sein als die doppelten Globalisierungsverlierer. Es ist somit bei den *high identifiers* kein Nulleinfluss, sondern ein abgeschwächter Einfluss der Interessen zu erwarten.

2.4.2.3 Interaktionshypothese

Eine starke nationale Identität beeinflusst zusammengefasst die Definition der individuellen Interessen hinsichtlich der Globalisierung. Damit kann die ökonomische Globalisierung auch dann abgelehnt werden, wenn man überhaupt nicht davon betroffen ist oder sogar profitiert: Dann nämlich, wenn man um das Wohl der Nation und das Wohl anderer Mitglieder der Nation fürchtet. Aus diesen Gründen ist zu erwarten, dass sich die Globalisierungsrisiken bei *high identifiers* deutlich geringer auf die Einstellungen auswirken als bei *low identifiers*. Bei *low identifiers* hingegen spricht auf identitärer Ebene nichts gegen die Globalisierung, das ökonomische Interesse müsste für die Einstellungsbildung unverzerrt wirksam sein.

Hypothese 8: Je stärker die nationale Identität einer Person, desto schwächer ist der Einfluss des ökonomischen Interesses auf die Einstellung zur Globalisierung (Interaktion).

3 Methodik und Operationalisierung

3.1 Datenquellen, Fallauswahl und Methode

Als Datenquelle für die Untersuchung dient der *National Identity II*-Datensatz (Modul 2003) des *International Social Survey Program* (ISSP). In der Zeitperiode zwischen 2003 und 2005 wurden für National Identity II knapp 46'000 Personen aus 41 Staaten befragt. Jedes nationale Sample ist eine repräsentative Zufallsstichprobe mit mindestens 873 Fällen. *National Identity II* liefert für alle Operationalisierungen geeignete Items in einer Breite, die kein vergleichbarer Datensatz zu Verfügung stellt (De Figueiredo/Elkins 2003: 175). Aus einigen Gründen berücksichtigt die Analyse nicht alle 41 Staaten, sondern konzentriert sich auf die sechs westeuropäischen Staaten Deutschland, Österreich, Grossbritannien, Norwegen,

² Werte beziehen sich nicht nur auf einen präferierten Endzustand, sondern auch auf den Weg zum Ziel beziehungsweise auf die zu wählenden Mittel (Rokeach 1973: 5). Wenn die Mittelwahl unter Beurteilung der Werte steht, beschränkt dies die Möglichkeit, dass Wert- und Identitätskonflikte als Trade-Offs zwischen Chancen und Risiken gedacht werden können. Deshalb ist die Auflösung durch Kompromisse kaum möglich – Kompromisse, wie sie auf der Interessenseite etwa durch wohlfahrtsstaatliche Aktivitäten zwecks Absicherung vor Freihandelsrisiken bestehen. Wer aus Interessengründen gegen den Freihandel ist, akzeptieren diesen eher, wenn er gegen seine globalisierungsinduzierten Arbeitsmarktrisiken versichert ist. Ein ausgebauter Wohlfahrtsstaat schwächt hingegen eine identitär begründete globalisierungskritische Einstellung nicht unbedingt ab, sondern kann gar einen Wohlfahrtschauvinismus fördern, der durch die Angst genährt wird, das umverteilte Geld komme den Falschen zugute – nämlich den nicht zum primordial definierten Kollektiv Gehörigen (Kitschelt/McGann 1995: 259, Swank/Betz 2003).

Schweden und Spanien. Erstens können so die Einflüsse der Globalisierung auf die einzelnen Staaten relativ konstant gehalten werden. Denn die theoretischen Überlegungen beziehen sich auf Einwanderungsgesellschaften mit einem vergleichsweise hohen ökonomischen Entwicklungsstand und einer dichten aussenwirtschaftlichen Vernetzung. Eine zweite Einschränkung des Samples ist der Datenlage geschuldet. Die Variable für den Beschäftigungssektor ist nur für die erwähnten sechs der elf vertretenen westeuropäischen Staaten vorhanden. Die entsprechenden Daten wären auch für nicht-europäische angelsächsische Länder verfügbar gewesen; Bezüglich der politischen Globalisierung ist dort aber von deutlich anderen Rahmenbedingungen auszugehen als in Europa, wo sich viele politische Diskussionen, auch im Nicht-EU-Land Norwegen, auf die vergleichsweise stark institutionalisierte EU beziehen. Zudem wären Personen mit englischer Muttersprache – der *lingua franca* des Informationszeitalters – im Sample überrepräsentiert gewesen, was sich möglicherweise auf die Ergebnisse zur kulturellen und ökonomischen Globalisierung ausgewirkt hätte.

Gearbeitet wird mit quantitativen Methoden. Für die drei abhängigen Einstellungsdimensionen werden metrisch skalierte Indices gebildet. Nach Analysen zum direkten Einfluss der Interessen- und Identitätsvariablen werden die Interaktionen zwischen den beiden Konzepten getestet. Dafür werden Einzelvariablen ausgewählt, von denen theoretisch fundierte und aussagekräftige Interaktionen erwartet werden können. Welche konkreten ökonomischen und identitären Variablen in diese Interaktionen einfließen, hängt von den vorangegangenen Analyseschritten ab. Das Schritt-für-Schritt-Vorgehen hat damit neben der konfirmatorischen Funktion auch explorativen Charakter. Es wird eine relativ hohe Anzahl unterschiedlicher Konzepte berücksichtigt, um die beiden Einstellungsdimensionen Interesse und Identität so valide wie möglich fassen zu können. Dabei muss jeweils beachtet werden, ob die zu beobachtenden Einflüsse auf die spezifischen Einzelvariablen zurückzuführen sind oder der allgemeinen Interaktion zwischen Interesse und Identität zugewiesen werden können.³

3.2 Operationalisierung

3.2.1 Einstellungsvariablen

Im Unterschied zu ähnlich gelagerten Arbeiten werden hier nicht nur eine Einstellungsdimension zur Globalisierung, sondern deren drei untersucht. Neben dieser konzeptionellen Differenz wird auch die Operationalisierung der Dimensionen anders angegangen, weil mit der 2003er-Version des ISSP-Datensatzes jeweils mehrere Fragen zu einem Index kombiniert werden können. Autoren, die mit der 1995er-Version (O'Rourke/Sinnott 2001, Mayda/Rodrik

³ Die Interaktion von aussagekräftigen Einzelvariablen ist gewissermaßen eine Kompromissstrategie. Alle Interessenvariablen mit allen identitären Variablen interagieren zu lassen, wäre theoretisch nur schwach fundiert. Zudem wäre es aufgrund der beträchtlichen Komplexität schwierig, die Koeffizienten aller Einzelinteraktionen sinnvoll zu interpretieren. Es wäre es auch denkbar gewesen, aus verschiedenen Einzelvariablen einen einzigen Gewinner-Verlierer-Index sowohl für die Interessen als auch für die nationale Identität zu bilden. Als hoch aggregierte Variable würde aber ein Informationsverlust drohen, eine valide Operationalisierung wäre aufgrund der Vielzahl von potentiell relevanten Variablen hochkomplex und der Abstraktionsgrad beträchtlich.

2005, Hays et al. 2005) oder mit anderen Datensätzen arbeiten (Rehm 2005), greifen nur auf ein Item als Proxy für die jeweils untersuchten Einstellungen zurück und weisen auf die eingeschränkte Validität dieser Operationalisierungen hin (O'Rourke/Sinnott 2001: 164, Rehm 2005: 15).

Damit rückt die Konstruktion der Indikatoren in den Blick. Auf Basis geeigneter Items wird durch Faktoranalysen pro Einstellungsdimension ein gewichteter Index konstruiert. Dabei werden die Antwortwerte einer Person nicht aufsummiert, sondern nach dem Beitrag des Items für die entsprechende Einstellungsdimension über dessen Faktorladungen gewichtet (zu Vor- und Nachteilen der Methode Dillon/McDonald 2001: 62-63, Mayda/Rodrik 2005: 1397 und Garbarino 1996: 11). Im Datensatz stehen diverse Items zur Verfügung, die alle in fünf Ausprägungen erfassen, wie stark eine Person einen Sachverhalt unterstützt oder ablehnt. Da die Fragen unterschiedlich gerichtet sind, werden sie so gepolt, dass ein hoher Wert eine globalisierungsfreundliche Haltung ausdrückt. Mit den ausgewählten Items wird eine Faktoranalyse durchgeführt (siehe Tabelle 1). Durch das Abspeichern der Faktorscores nach Bartlett wird jeder Person ein Wert auf der resultierenden Skala zugewiesen (Skrondal/Laake 2001: 574). Sie weist den Mittelwert 0 auf; Positive (negative) Werte stehen für eine zustimmende (ablehnende) Einstellung zur jeweiligen Dimension.

Tabelle 1: Globalisierungsdimensionen und berücksichtigte Items

	Items: Einstellung zu...	Faktorladung
Ökonomische Globalisierung	Protektionismus? (V36)	.746
	Multinationale Unternehmen? (V41)	.538
	Immigration: Auslöser für Arbeitsplatzkonkurrenz? (V52)	.496
Kulturelle Globalisierung	Ausländische Medienprodukte (allgemein)? (V45)	.746
	Ausländische Medienprodukte (im nationalen TV)? (V40)	.697
	Multikulturalität durch Immigration? (V53)	.227
Politische Globalisierung	Soll nationale Regierung internationale Entscheide befolgen? (V43)	.759
	Machtverschiebung zu internationalen Organisationen (IGOs)? (44)	.263
	IGOs: Durchsetzungsrecht in gewissen Problembereichen OK? (V37)	.252

Die ökonomischen Items sind theoretisch genügend breit gefächert und die Reliabilität der Skala ist ausreichend (der entsprechende Indikator, Cronbachs Alpha, würde für eine additive Skala 0.612 betragen).⁴ Bei den kulturellen Items hängen die Fragen zu den ausländischen Medien relativ stark zusammen, wohingegen der kulturelle Aspekt der Immigration weniger mit den beiden anderen Items korreliert. Bei der politischen Dimension sind die Korrelationen der aus theoretischer Sicht zusammengehörenden Items tief, und Cronbachs Alpha beträgt nur 0.351.⁵ Es werden dennoch je drei Items berücksichtigt, weil der theoretische

⁴ Auf Basis theoretischer Überlegungen wären weitere Items für die Indexbildung möglich gewesen. Für die ökonomische Dimension wurde die Einstellung zum Freihandel (V42) nicht berücksichtigt, weil deren Korrelation mit anderen ökonomischen Items höchstens 0.118 beträgt und somit für eine Indexbildung kaum geeignet ist. Des Weiteren ist neben V52 noch ein weiteres Item vertreten, das sich auf ökonomische Aspekte der Immigration bezieht (V51 mit der Frage, ob Einwanderer gut für die nationale Wirtschaft sind). Es wurde nicht in den Index integriert, weil die Korrelationswerte für V52 besser waren und zwei Immigrationsitems den Index thematisch zu einseitig geprägt hätten.

⁵ Leider stehen keine weiteren Items zur politischen Globalisierung zur Verfügung. Zwar existieren Fragen, die sich mit der Einstellung zur EU befassen (V79-V74). Sie wurden aber nur in wenigen Staaten erhoben.

schen Breite mit nur zwei Fragen nicht genügend Rechnung getragen würde und eine Skala auf Basis eines Faktors, der nur zwei Variablen reflektiert, nicht solide wäre.

Von den drei Skalen korrelieren die ökonomische sowie die kulturelle Globalisierungsdimension untereinander am stärksten ($r=0.489$). Auffallend tief sind die Korrelationen bei der politischen Dimension, sowohl mit der ökonomischen (0.176) als auch mit der kulturellen Skala (0.064). Die deskriptiven Kennzahlen der Indices sind, zusammen mit denjenigen aller anderen Variablen, auch in Tabelle 5 im Anhang ersichtlich.

3.2.2 Interessenvariablen

3.2.2.1 Beschäftigungssektor

Die Operationalisierung der sektoralen Variablen folgt der Vorgehensweise von Hays et al. (2005: 479-480. Mayda/Rodrik 2005 gehen ähnlich vor).⁶ Ausgangslage ist die Beschäftigung der befragten Person oder, falls sie keiner Lohnarbeit nachgeht, der verdienenden Person im Haushalt. Hintergrund ist wie bei der Operationalisierung des Einkommens weiter unten die Annahme, dass die Lebenschancen einer Person, die kein Einkommen erzielt, von der Beschäftigungssituation des Partners abhängen. Die Angaben zur Beschäftigung sind in den Daten in der Form von vierstelligen ISCO88-Codes vorhanden. Die *International Standard Classification of Occupations* (ISCO88) ist ein viel verwendeter Standard, der von der *International Labour Organization* (ILO) entwickelt worden ist (ILO 2008). Hays et al. weisen die ISCO88-Codes einem von vierzehn handelbaren Beschäftigungssektoren zu. Grundlage hierfür ist die Industry Structural Analysis Database (STAN) (SourceOECD 2005). Damit lässt sich eine Dummy-Variable bilden, die angibt, ob die Person (oder bei Nicht-Erwerbstätigkeit deren Partner) in einem handelbaren Sektor arbeitet.

Für die Bestimmung der Importkonkurrenz in handelbaren Sektoren werden von Hays et al. die Import- und Exportanteile im Verhältnis zur gesamten Sektorproduktion berechnet (Importe/Produktion respektive Exporte/Produktion). Danach wird die Differenz dieser Prozentwerte eruiert. Wird mehr exportiert als importiert, ist der Wert positiv und der Sektor profitiert vom internationalen Handel. Ist der Wert negativ, überwiegen die Importe und die Produktkonkurrenz der aussenwirtschaftlichen Offenheit setzt die Beschäftigten im Sektor unter Druck. Damit lassen sich zwei Dummies bilden: Einen für exportorientiert/nicht exportorientiert und einen für importkonkurrenzierend/nicht importkonkurrenzierend. So können alle drei Dummies – nicht handelbarer Sektor, exportorientierter Sektor, importkonkurrenzierender Sektor – in den Regressionen gleichzeitig berücksichtigt werden.⁷

⁶ Vielen Dank an Jude Hays, der mir seine Syntax freundlicherweise zur Verfügung gestellt hat.

⁷ Diese Operationalisierung hat zwei Nachteile, die mit der Datenverfügbarkeit zusammenhängen. Zum einen sind Dienstleistungen in den STAN-Daten komplett als nicht handelbar definiert. Zwar sind viele Dienstleistungen im Vergleich zu Gütern nach wie vor deutlich immobil; die Mobilität nimmt aber auch bei Dienstleistungen zu. Zum anderen gibt es Vorbehalte gegenüber der Vorgehensweise, aus den „types of tasks“ (ISCO88-Codes) auf die „types of production“ (Sektor) zu schließen (Rehm 2009: 863). Leider sind im *National Identity II*-Datensatz keine direkten Daten zu den Sektoren vorhanden, weshalb man mit der Beschäftigung als Proxy für den Sektor vorliebnehmen muss.

3.2.2.2 *Bildung und Einkommen*

Für die individuelle Konkurrenzfähigkeit werden die Bildung und das Einkommen verwendet. Die Bildung wird über die Frage nach dem höchsten erreichten Abschluss operationalisiert. Dabei ergibt sich eine Variable mit sechs Ausprägungen: Keine formale Qualifikation, tiefste formale Qualifikation, höher als die tiefste formale Qualifikation, Mittelschule, höher als Mittelschule, Universitätsabschluss.

Das Einkommen wird über das Haushaltseinkommen operationalisiert. Die Angaben zu den Einkommen beziehen sich im Datensatz teilweise auf Monats- und teilweise auf Jahreszeiträume und sind in der jeweiligen Landeswährung angegeben. Mit landesspezifischen Z-Transformationen dieser Angaben ist es möglich, die Position jeder Person in der Einkommensverteilung des jeweiligen Landes anzugeben. Damit werden international aussagekräftige Vergleiche möglich, ohne die Angaben in eine Vergleichswährung und einen einzigen Zeitraum umrechnen zu müssen. Ein Wert von 0 entspricht dem durchschnittlichen Landeseinkommen. Je tiefer (höher) der Wert, desto unterdurchschnittlicher (überdurchschnittlicher) ist das Einkommen der befragten Person. Allerdings gibt es bei einer Z-Transformation genau wie bei absoluten Einkommensverteilungen Extremwerte, die potentielle (als linear angenommene) Zusammenhänge verzerren. Deshalb werden die Einkommen in vier Gruppen geteilt. Die Gruppengrenzen werden durch das Durchschnittseinkommen ($z=0$) und jeweils eine Standardabweichung gegen unten und oben ($z=(-1)$ und $z=(+1)$) gebildet. In der klassierten Einkommensvariable steht der Wert 1 damit für stark unterdurchschnittliche Einkommen, 2 für unterdurchschnittliche Einkommen, 3 für überdurchschnittliche Einkommen und 4 für stark überdurchschnittliche Einkommen.

3.2.2.3 *Kontrollvariablen*

Neben dem Geschlecht und dem Alter, die sich hinsichtlich der Einstellungen zur Globalisierung immer wieder als signifikante Prädiktoren erwiesen haben, soll auch für die wohlfahrtsstaatliche Absicherung sowie für die Arbeitslogik kontrolliert werden. Für das Geschlecht wird eine Dummy-Variable mit den Ausprägungen 0 (männlich) und 1 (weiblich) erstellt. Das Alter wird über eine Variable mit sechs Altersklassen erfasst.

Die wohlfahrtsstaatliche Absicherung ist deshalb wichtig, weil wohlfahrtsstaatliche Aktivitäten das Einkommen von der Arbeit entkoppeln, so gegen Risiken des Arbeitsmarktes versichern und das Bedrohungspotential der Globalisierung vermindern dürften (Hays et al. 2005, Mayda et al. 2007, Hanson et al. 2007). Indikator für die Absicherung ist die Nettoersatzrate, also der Anteil des Einkommens, auf den man bei Erwerbsausfall ein Anrecht hat. Die Rate hängt von wohlfahrtssystemischen und individuellen Faktoren (Zivilstand, Personen im Haushalt, Kinder) ab und variiert zwischen 45 und 92 Prozent.⁸

⁸ Auch für diese Operationalisierung konnte ich die Syntax von Jude Hays übernehmen, die die ISSP-Daten mit OECD-Angaben aus Benefits and Wages kombinieren (Hays 2009: 54, OECD 2006). Leider sind die Nettoersatzraten für Spanien nicht verfügbar, weshalb zur Untersuchung dieser Kontrollvariablen jeweils separate Modelle gerechnet werden.

Die Beschäftigung kann auch über die Bedingungen am Arbeitsplatz auf die Einstellungen wirken (Hitlin/Pilaivin 2004: 361). Hierbei unterscheidet Oesch zwischen kommunikativen Interaktionen (eher Arbeit mit Menschen) und strategisch-kausalen Interaktionen (eher Arbeit mit Dokumenten und Objekten) (Oesch 2006: 68). Sein Klassenschema verbindet die horizontale Dimension der Arbeitslogik mit der vertikalen Dimension der Marktfähigkeiten und basiert wie die sektorale Einteilung auf den ISCO88-Codes.⁹ Beide Dimensionen besitzen vier Ausprägungen, wobei die Fähigkeiten aus vier Hierarchieklassen und die Arbeitslogik aus der symbolisch-interaktiven, technischen, organisatorischen oder unabhängigen Klasse besteht. Für die je vier Ausprägungen werden Dummies erstellt und getestet.

3.2.3 Nationale Identitätsvariablen

3.2.3.1 *Exklusive und inklusive nationale Identität*

Dieses Variablenpaar wird mit den „Closeness“-Fragen operationalisiert, in denen nach der Nähe zu einer bestimmten räumlichen Einheit (Wohnort, Region, Land, Kontinent) gefragt wird (V7 bis V10). Wenn man je zwei Kategorien mit schwacher respektive starker Identifikation bildet, lassen sich die beiden Fragen „Wie nahe fühlen Sie sich der Nation?“ und „Wie nahe fühlen Sie sich Ihrem Kontinent?“ zu den gesuchten Identitätskategorien kombinieren: 55.2 Prozent der Befragten (3645 Fälle) identifizieren sich sowohl stark mit der Nation als auch stark mit dem Kontinent, besitzen also eine inklusive Identität. 31.8 Prozent (2099 Fälle) identifizieren sich exklusiv mit der Nation. Die Konzepte der exklusiven und inklusiven Identität lassen sich so über zwei Dummies operationalisieren, die der Zugehörigkeit in der entsprechenden Zelle in der Tabelle entsprechen. Fällt eine Person (nicht) in die entsprechende Zelle, wird ihr jeweils der Wert 1 (0) zugewiesen.¹⁰

3.2.3.2 *Ethnische, bürgerliche, chauvinistische und patriotische nationale Identität*

Lassen sich die theoretisch vermuteten Konzepte nationaler Identität auch empirisch deutlich genug unterscheiden, um als eigenständige unabhängige Variablen in die Analyse einfließen zu können? Eine explorative Faktoranalyse deutet darauf hin (Tabelle 6 im Anhang). Dafür wurden zum einen die Items V11 bis V18 verwendet. Sie erfassen in vier Ausprägungen, welche Wichtigkeit die Befragten gewissen Eigenschaften zuschreiben, um als vollwertiges Mitglied der eigenen Nation gelten zu können. Ein hoher Wert soll dabei einer starken Betonung der entsprechenden Eigenschaft entsprechen, weshalb die Items für die Faktoranalyse umgepolt wurden. Eine zweite Item-Batterie besteht aus den drei Fragen im Datensatz, die die eigene Nation explizit mit anderen Nationen vergleichen (V19, V21, V22). Sie besitzen fünf Ausprägungen. Auch hier war eine vorgängige Umpolung nötig.

⁹ Die Codierung hat mir Daniel Oesch freundlicherweise zugänglich gemacht.

¹⁰ Diese beiden Dummies erfassen nicht alle Kombinationsmöglichkeiten erschöpfend. Für diejenigen, die fehlen, werden in analoger Weise dichotome Variablen gebildet, die in die Modelle integriert werden müssen, aber für die Analyse von nachrangiger Bedeutung sind (siehe Tabelle 8 im Anhang).

Die drei resultierenden Faktoren entsprechen den theoretischen Überlegungen gut und reflektieren drei der vier diskutierten Ausprägungen nationaler Identität. Die Items, die besonders der ethnischen Nationalismuskonzeption zuzuordnen sind, laden stark auf den ersten Faktor. Dieser erklärt mit mehr als einem Drittel den grössten Anteil der Varianz. Die für die bürgerliche Nationalismuskonzeption relevanten Items laden stark auf den zweiten Faktor. Fragen zur Überordnung der eigenen Nation laden auf einen dritten Chauvinismus-Faktor, wobei tiefe Werte auf dieser Skala in Kombination mit allgemeinem Nationalstolz (V63) auf patriotische Ansichten hinweisen (Siehe Tabelle 7 im Anhang für Details). Betrachtet man den Zusammenhang der Faktoren, dann korrelieren die chauvinistische und ethnische Identität relativ stark ($r=0.547$), die bürgerliche und die ethnische Konzeption etwas schwächer (0.385) und die chauvinistische und die bürgerliche Identität noch weniger (0.294).¹¹ Auf Grundlage dieses explorativen Vorgehens lassen sich nun die ethnische, die bürgerliche und die chauvinistische Identität operationalisieren. Wie bei den abhängigen Variablen werden gewichtete Indices geschaffen, wozu erneute Faktoranalysen nur der jeweils geeigneten Items durchgeführt werden. Danach werden die Faktorscores jeder Person abgespeichert. Die berücksichtigten Items sind in Tabelle 2 ersichtlich.

Tabelle 2: Konzeptionen nationaler Identität und berücksichtigte Items

	Items	Faktorladung
Ethnische Identität	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Vorfahren im Land“ (V18)	.827
	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Geboren im Land“ (V11)	.791
	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Meiste Lebenszeit im Land verbracht“ (V13)	.694
	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Gleiche Religion wie Land“ (V15)	.540
Bürgerliche Identität	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Sprachkenntnisse“ (V14)	.596
	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Sich als [NATIONALITÄT] fühlen“ (V17)	.567
	Nation: Mitgliedschaftskriterium „Respekt für Institutionen, Gesetze“ (V16)	.562
Chauvinistische Identität	Mein Land ist besser als die anderen (V22)	.769
	Welt wäre besser, wenn alle wie wir [NATIONALITÄT] wären (V21)	.731
	Bin lieber [NATIONALITÄT] als Mitglied anderer Nation (V19)	.507

3.2.3.3 Kontrollvariablen

Als Kontrollvariablen werden drei soziale Identitäten gewählt, die für die Bestimmung der Einstellungen mit der nationalen Identität potentiell konkurrieren. Es handelt sich dabei um die religiöse Identität, die Klassenidentität und eine ideologische Variable, die hier als „politische Identität“ bezeichnet wird. Die religiöse Identität wird über die Häufigkeit des Kirchgangs operationalisiert, einer Variable mit acht Ausprägungen, die sich von „nie“ bis „mehrmals wöchentlich“ erstrecken. Die Klassenidentität wird mit der aktuellen Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft gemessen, während sich die politische Identität auf die Selbsteinteilung auf der Links-Rechts-Achse bezieht (extreme Linke, Links/Mitte-Links, liberale Mitte, Rechtskonservativ, extreme Rechte).

¹¹ Integriert man die oben konstruierten Dummies zur exklusiven/inklusive Identität in die Faktoranalyse, ergibt sich ein vierter Faktor, der ebendiese Variablen vertritt. Dies weist darauf hin, dass dieses Variablenpaar nicht bereits durch die anderen Identitätsdimensionen abgedeckt ist. Allerdings ist eine solche Analyse mit Vorsicht zu geniessen, da etwa King davor warnt, Dummies in Faktoranalysen zu integrieren (1986: 683). Auch deshalb werden für die exklusive und inklusive Identität die oben konstruierten Dummies verwendet.

4 Analyse

Der Analyseteil ist in zwei Abschnitte gegliedert. Im ersten Abschnitt (4.1) werden die Einflüsse der Interessenvariablen und der nationalen Identitätsvariablen auf die drei Einstellungsdimensionen sowohl in getrennten Modellen als auch in einem gemeinsamen Modell untersucht. Die identifizierten aussagekräftigen Variablen dienen als Grundlage für die Untersuchung im zweiten Abschnitt (4.2), die sich auf die Interaktion zwischen Interesse und Identität konzentriert.

4.1 Vergleich der Modelle

Der Abschnitt 4.1 setzt sich vorwiegend mit den Resultaten der Tabelle 3 auseinander (nächste Seite), in der die Modelle in einer Übersicht dargestellt sind. Für jede der drei Einstellungsdimensionen (ökonomische, kulturelle, politische Globalisierung) wurden je neun Modelle gerechnet. Jeweils drei dieser Modelle sind sozioökonomischer Art (Modelle 1 bis 3), identitärer Art (4 bis 6) oder Kompletmodelle (7 bis 9). Betrachtet man etwa die drei sozioökonomischen Modelle, so werden dort in einem ersten Modell lediglich die Hauptvariablen integriert, während in einem zweiten Schritt die Kontrollvariablen und in einem dritten auch Länderdummies mitberücksichtigt werden. Die drei identitären und die drei Kompletmodelle unterscheiden sich in analoger Weise untereinander.

4.1.1 Erklärungskraft

Als Einstieg in die Diskussion empfiehlt sich ein Vergleich der Erklärungskraft der einzelnen Modelle. Vergleicht man die fett gedruckten R^2 -Werte pro Dimension horizontal von links nach rechts, dann zeigt sich, dass sowohl das ökonomische Interesse als auch die nationale Identität einen feststellbaren Einfluss auf die Einstellungen zur Globalisierung ausüben – allerdings nur auf der wirtschaftlichen und der kulturellen Einstellungsdimension. Somit lassen sich die *Hypothesen 1 und 2* zumindest in diesen beiden Fällen klar bestätigen. Für die politische Globalisierung sind die R^2 -Werte tief. Dies hängt möglicherweise mit der Operationalisierung dieser Einstellungsdimension zusammen, die über eine Skala mit relativ heterogenen Items gemessen wird.

Die identitären Variablen vermögen die Einstellungen auf jeder Dimension besser zu erklären als die ökonomischen Variablen. Die Integration der Kontrollvariablen erhöht die Erklärungskraft der Modelle generell nicht stark, erlaubt aber, Aussagen über die Robustheit der gewählten Variablen zu treffen. Bei den Einstellungen zur ökonomischen und kulturellen Globalisierung können rund ein Viertel der Varianz durch die nationale Identität erklärt werden (Modelle 4 bis 6), während der Beta-Wert für die ökonomischen Interessen in der Regel zehn bis fünfzehn Prozent beträgt (Modelle 1 bis 3). Damit wird *Hypothese 5* abgelehnt, die auf der ökonomischen Dimension einen stärkeren Einfluss der Interessen erwartete, wäh-

rend *Hypothese 6* zu den Einflüssen auf der kulturellen Dimension klar angenommen wird. Zusammen vermögen Interessen und Identität besonders bei der Einstellung zur ökonomischen Globalisierung noch einmal an Erklärungskraft zuzulegen und können rund 29 Prozent der Varianz erklären; rund fünf Prozent mehr als die identitären Variablen und rund 15 Prozent mehr als die ökonomischen Variablen alleine (Modelle 7 bis 9). *Hypothese 7* kann hingegen nur unter Vorbehalt bestätigt werden. Denn die Beta-Werte für die politische Dimension sind allgemein sehr tief, für die identitären Modelle aber immer noch mehr als dreimal so hoch wie für die Interessenmodelle.

Tabelle 3: Einfluss von Interesse und Identität auf die Einstellungen zur Globalisierung (Beta-Werte)

	Sozioökonomische Modelle			Identitäre Modelle			Gemeinsame Modelle		
	(1)	(2) ^c	(3) ^d	(4)	(5) ^c	(6) ^d	(7)	(8) ^c	(9) ^d
Einstellung zur ökonomischen Globalisierung									
Nicht-Handelbarer Sektor ^a	.075***	.034	.031				.062***	.022	.022
Exportorientierter Sektor ^a	.033	.027	.001				.044**	.018	-.002
Bildung	.344***	.286***	.208***				.209***	.173***	.121***
Einkommen	.064***	.030	.058***				.044***	.031	.054**
Ethnische nat. Identität				-.376***	-.349***	-.276***	-.286***	-.250***	-.187***
Bürgerliche nat. Identität				.099***	.092***	.013	.052***	.088***	.017
Chauvinist. nat. Identität				-.213***	-.232***	-.213***	-.208***	-.211***	-.197***
Exklusive nat. Identität ^b				-.076***	-.083***	-.096***	-.079***	-.066***	-.083***
Korrigiertes R²	.146	.146	.210	.239	.261	.300	.291	.281	.317
N	3842	2968	2968	4746	3501	3501	3241	1815	1815
Einstellung zur kulturellen Globalisierung									
Nicht-Handelbarer Sektor ^a	.113***	.074***	.064***				.102***	.065**	.058*
Exportorientierter Sektor ^a	.091***	.099***	.071***				.097***	.096***	.073**
Bildung	.288***	.191***	.124***				.161***	.106***	.052*
Einkommen	.050***	-.010	.022				.034**	-.005	.018
Ethnische nat. Identität				-.370***	-.335***	-.262***	-.311***	-.269***	-.191***
Bürgerliche nat. Identität				.079***	.063***	-.009	.040**	.032	-.038
Chauvinist. nat. Identität				-.215***	-.214***	-.212***	-.170***	-.171***	-.170***
Exklusive nat. Identität ^b				-.031**	-.037**	-.069***	-.021	-.033	-.078***
Korrigiertes R²	.107	.092	.153	.225	.251	.282	.253	.227	.270
N	4088	3154	3154	4746	3668	3668	3419	1909	1909
Einstellung zur politischen Globalisierung									
Nicht-Handelbarer Sektor ^a	.024	-.014	-.007				.038	-.036	-.032
Exportorientierter Sektor ^a	.005	-.018	-.015				.022	-.051	-.046
Bildung	.085***	.071***	.072***				.074***	.078**	.071**
Einkommen	.034**	.026	.026				.015	.028	.026
Ethnische nat. Identität				-.072***	-.061***	-.067***	-.046**	-.019	-.029
Bürgerliche nat. Identität				-.006	-.012	-.008	-.004	.013	.015
Chauvinist. nat. Identität				-.006	.007	.014	.012	-.002	.004
Exklusive nat. Identität ^b				-.149***	-.133***	-.116***	-.141***	-.119***	-.104***
Korrigiertes R²	.010	.021	.051	.036	.032	.050	.043	.045	.066
N	3728	2886	2886	4746	3470	3470	3184	1801	1801

^aReferenzkategorie: Importkonkurrenzender Sektor. ^bReferenzkategorie: Inklusive Identität. ^cMit Kontrollvariablen (dargestellt in Tabelle 8 im Anhang). ^dMit Kontrollvariablen und Länderdummies (dargestellt in Tabelle 8 im Anhang). Signifikanzniveaus: * 0.05 < p-Wert < 0.1; ** 0.01 < p-Wert < 0.05; *** p-Wert < 0.01.

Vergleicht man die Einflüsse auf den verschiedenen Dimensionen, wird die Einstellung zur wirtschaftlichen Offenheit von beiden Faktoren am besten erklärt. Für das Interesse wurde dies von *Hypothese 3* erwartet. Dies entspricht der Überlegung, dass die Betroffenheit von ökonomischen Globalisierungsrisiken für die Einstellung zur wirtschaftlichen Globalisierung am stärksten prägend ist. Der diesbezüglich starke Einfluss der nationalen Identität über-

rascht dagegen, womit *Hypothese 4* nicht gilt, auch wenn die Erklärungskraft der Identität auf der kulturellen Dimension ähnlich hoch ist wie auf der ökonomischen Dimension. Generell zeigt sich, dass sich die Zustimmungsmuster für die drei Dimensionen mehr oder weniger entsprechen: Die Einflüsse der einzelnen Variablen unterscheiden sich zwischen den Dimensionen zwar in der absoluten Stärke, selten aber in der Richtung. Wer gegenüber einer Dimension positiv (negativ) eingestellt ist, scheint mit einiger Wahrscheinlichkeit auch auf den anderen Dimensionen eine zustimmende (ablehnende) Haltung einzunehmen. Besonders scheint dies für die ökonomische und die kulturelle Dimension zu gelten. Dies entspricht der Beobachtung von Mayda, dass die Einstellungen gegenüber Immigration und Freihandel positiv korreliert sind (Mayda 2007: 2).

Im Folgenden wird auf die einzelnen Variablen auf Interessen- und Identitätsseite eingegangen. Welche erweisen sich als aussagekräftig, um in die Interaktionsanalyse einzufließen?

4.1.2 Interessensvariablen

4.1.2.1 Sektorale Wettbewerbsfähigkeit

Für die sektoralen Variablen wurde postuliert, dass Menschen in importkurrenzierenden Sektoren gegenüber der Globalisierung am kritischsten und Menschen in exportorientierten Sektoren am positivsten eingestellt sind, während Personen aus dem nicht-handelbaren Sektor eine intermediäre Position einnehmen. Bei der kulturellen Dimension zeigen sich durchgehend signifikante Resultate: Unter Berücksichtigung der Kontrollvariablen sind die Menschen im exportorientierten Sektor vor dem nicht-handelbaren Sektor am positivsten eingestellt, ohne Kontrollvariablen sind es letztere. Hinsichtlich der wirtschaftlichen Öffnung sind die Ergebnisse tendenziell indifferent (mit Ausnahme von Modell 1, wo sich der nicht-handelbare Sektor signifikant von der Referenzkategorie des importkurrenzierenden Sektors unterscheidet), und für die politische Globalisierung existieren zwischen den Gruppen keine Unterschiede. In der Tat scheint die Handelsstruktur und nicht die Öffnung an sich zumindest teilweise einstellungsprägend zu sein. Jedoch sind Beschäftigte in exportorientierten Sektoren nicht positiver eingestellt als diejenigen in nicht handelbaren Sektoren. Dafür sind mindestens zwei Gründe denkbar. Entweder scheint den Menschen in den Binnensektoren eine Marktöffnung eine sehr unwahrscheinliche Möglichkeit zu sein, die damit nicht genügend Drohpotential aufweist und die Einstellungen nicht beeinflusst. Oder die Natur der Güter ist dergestalt, dass ein internationaler Handel gar nicht stattfinden kann. Dies trifft immer noch auf viele Dienstleistungen zu.

4.1.2.2 Individuelle Wettbewerbsfähigkeit

Die Variable Bildung erweist sich als besonders robust. Sie übt auf alle drei Einstellungsdimensionen einen hochsignifikanten und positiven Einfluss aus. Am stärksten wirkt der Bildungsgrad einer Person auf die Einstellung zur ökonomischen Globalisierung: Durch Bildung

erhöht sich die Mobilität über Beschäftigungen und Sektoren hinweg, was die Möglichkeiten erhöht, Globalisierungsrisiken auszuweichen. Gleichzeitig fällt auf, wie stark der Wert für die Bildung sinkt, wenn sie gemeinsam mit identitären Variablen betrachtet wird (Modelle 7 bis 9). Dies weist auf einen Interventionseffekt hin. In so einem Fall übt eine unabhängige Variable (Bildung) einen Effekt auf eine intervenierende Variable aus (nationale Identität), welche wiederum eine abhängige Variable (Einstellungen) beeinflusst (Müller 2007: 253-258). Dies ist theoretisch durch den liberalisierenden Effekt von Bildung auf jeden Fall plausibel. Für die Bildung verbleibt aber noch immer ein signifikanter und teils starker direkter Effekt.¹²

Der relative Einfluss des Einkommens auf die Einstellungen ist durchgehend deutlich geringer als derjenige der Bildung, und die Koeffizienten sind weniger robust. Andererseits fällt bei dieser Variable die Multidimensionalität weg, welche bei der Bildung gewisse Interpretationsschwierigkeiten auslösen kann. Allgemein kann man der individuellen Konkurrenzfähigkeit eine wichtigere Rolle zuschreiben als der sektoralen Konkurrenzfähigkeit, wenn es um die Einstellungen gegenüber der Globalisierung geht. Wettbewerbsfähige Personen fürchten die globale Konkurrenz nicht, weder im ökonomischen, im kulturellen oder etwas schwächer ausgeprägt im politischen Bereich.

4.1.2.3 Kontrollvariablen

Die Absicherung gegen die Globalisierungsrisiken übt einen positiven Einfluss aus, allerdings nur, wenn nicht für die nationalen Kontexte kontrolliert wird (siehe Tabelle 8 im Anhang). Dies ist ein starker Hinweis dafür, dass die interindividuelle Varianz in der Absicherung keine Rolle spielt, sondern die internationalen Unterschiede zentral sind. Diese sind in der Nettoersatzrate-Variable integriert und offensichtlich für deren starken Einfluss verantwortlich. Das Gefühl, gegen Risiken versichert zu sein, scheint vom generellen wohlfahrtsstaatlichen System abzuhängen und nicht von der konkreten Absicherung im Einzelfall. Ein Bündel von Kontrollvariablen betrifft sozialstrukturelle Klassenunterschiede in der vertikalen (Marktfähigkeiten) und horizontalen Dimension (Arbeitslogik). Erstere erweisen sich auf der ökonomischen Dimension als signifikant, während eine höhere Position in der Arbeitshierarchie kulturelle Liberalität nicht deutlich begünstigt. Die unterschiedlichen Arbeitslogiken der Beschäftigten bleiben überwiegend ohne Einfluss auf die Einstellungen.

4.1.3 Identitätsvariablen

4.1.3.1 „Wir und die Anderen“: Patriotische und chauvinistische Konzepte

Der Einfluss der chauvinistischen nationalen Identität ist stark negativ – auch, wenn Kontrollvariablen und Länderdummies integriert werden. Beta beträgt bei der ökonomischen und der

¹² Generell lassen sich in den gemeinsamen Modellen 7-9 keine weiteren extremen Veränderungen bei den Koeffizienten feststellen. Dies ist auch für die Robustheit der Interaktionen im nächsten Kapitel von grosser Bedeutung. Denn eine generelle Interventionsbeziehung zwischen Interesse und Identität würde einer reliablen Prüfung der Interaktionsbeziehung im Weg stehen, weil nicht von einem direkten Einfluss der Interessen auf die Einstellungen ausgegangen werden könnte.

kulturellen Dimension zwischen -0.212 und -0.232 . Allerdings spielt Chauvinismus für die Einstellung zur politischen Globalisierung offenbar keine Rolle, die Koeffizienten sind durchgehend insignifikant. Ein potentielles Problem des Indikators ist, dass tiefe Werte in „Chauvinismus“ sowohl für eine patriotische Haltung als auch für eine schwache Identifikation mit der Nation stehen können. Zieht man die allgemeine Frage nach dem Nationalstolz (V63) hinzu, wird es möglich, in einer kleinen separaten Analyse die Gruppen „nicht chauvinistisch/stolz“ und „nicht chauvinistisch/nicht stolz“ voneinander abgrenzen zu können (siehe Tabelle 7 im Anhang für Details). Es zeigt sich, dass Patrioten nur bezüglich supranationaler Einheiten eine negativere Einstellung besitzen als Personen ohne Nationalstolz. Patriotismus bedeutet hinsichtlich der wirtschaftlichen und kulturellen Öffnung also noch keine ablehnende Haltung.

4.1.3.2 „Wer wir sind, wofür wir stehen“: *Ethnische und bürgerliche Konzepte*

Vergleicht man die Werte der ethnischen und der bürgerlichen nationalen Identität, dann lässt sich ein gegenteiliger Einfluss auf die Einstellungen beobachten. Personen, die die Mitgliedschaft zur Nation an ethnischen Kriterien festmachen, sind eindeutig negativ gegenüber dem relativen Bedeutungsverlust nationaler Grenzen eingestellt. Sehr stark ist dies bei der ökonomischen und der kulturellen Dimension der Fall, wo Beta je nach Modell zwischen -0.262 und -0.376 beträgt. Hingegen haben bürgerliche Nationalisten – sie betonen, dass die Mitgliedschaft von „weicheren“ Faktoren wie Spracherwerb und Zugehörigkeitsgefühl abhängt – tendenziell eine positive Haltung gegenüber der Globalisierung. Die Werte sind für die ökonomische und die kulturelle Dimension in den Modellen ohne Länderdummies signifikant. Offenbar verbinden Menschen, die einer bürgerlichen Nationalismuskonzeption anhängen, das Schicksal der Nation nicht negativ mit der Globalisierung. Sie scheinen diejenigen Werte, die sie mit der kollektiven Identität verbinden, nicht in Gefahr zu sehen.

4.1.3.3 Mehrere „Wir“ gleichzeitig: *Exklusive und inklusive Konzepte*

Im Vergleich von exklusiver und inklusiver nationaler Identität (Referenzkategorie) zeigt sich, dass die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen immer signifikant sind, auch wenn Kontrollvariablen und Länderdummies mit einfließen. Ob man sich nur mit der Nation identifiziert oder sich darüber hinaus auch stark mit dem Kontinent verbunden fühlt, ist für die Einstellungen zu jeder Globalisierungsdimension ein wichtiges Differenzkriterium: Ganz besonders stechen die Werte bei der politischen Dimension hervor – auch, weil die anderen Konzeptionen nationaler Identität hier an Erklärungskraft und/oder Signifikanz verlieren. Eine starke Identifikation mit dem Kontinent ist in der Tat zentral, um supranationalen politischen Anstrengungen positiv gegenüberzustehen.

4.1.3.4 Kontrollvariablen

Als einzige der Kontrollvariablen durchgehend signifikante Ergebnisse bringt die religiöse Identität, welche auf allen drei Einstellungsdimensionen negativ wirkt (siehe Tabelle 8 im Anhang). Die politische Identität ist vor allem für die ökonomische Dimension relevant. Linke Personen sind gegenüber der ökonomischen Globalisierung skeptischer. Die Klassenidentität – approximativ gemessen über die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft – wirkt sich auf zwei von drei Dimensionen überraschenderweise signifikant positiv aus, allerdings nur, wenn nicht für Ländereffekte kontrolliert wird. Dieses Muster dürfte darauf zurückzuführen sein, dass in nordischen Staaten sowohl der Anteil an Gewerkschaftern grösser als auch die durchschnittliche Einstellung zur Globalisierung positiver ist.

4.1.4 Verteilung von Variablenausprägungen

Für eine abschliessende visuelle Einschätzung wurden die diskutierten Variablen dichotomisiert.¹³ Für die so entstandenen Dummies wurden die Mittelwerte für die jeweiligen Einstellungsdimensionen berechnet, wodurch sich die Variablenausprägungen in zweidimensionalen Grafiken verorten lassen (Abbildung 2, nächste Seite).

Zunächst fällt auf, dass praktisch nur die beiden Quadranten der Hauptdiagonalen besetzt sind. Der Quadrant unten links symbolisiert jeweils kritische Einstellungen auf beiden Dimensionen, eine Position im oberen rechten Quadranten steht für zustimmende Einstellungen. Die zu beobachtenden Verteilungen bedeuten, dass die Einstellungen zu allen drei Dimensionen tendenziell ähnlich sind: Jemand, der die ökonomische Globalisierung befürwortet (ablehnt), spricht sich auch für (gegen) die kulturelle und politische Globalisierung aus. Setzt man die ökonomische und die kulturelle Dimension zueinander, sind die Werte auf beiden Dimensionen jeweils sehr ähnlich.¹⁴ Die grösste Distanz bei den dichotomen Variablenpaaren ist zwischen einer starken und einer schwachen ethnischen Identität auszumachen, auch hohe und tiefe Bildung und die Ausprägungen der chauvinistischen Identität liegen weit auseinander. Die Einkommensklassen sind etwas näher beieinander, während sich eine starke und schwache bürgerliche Identität genauso wie die inklusive und exklusive Identität wenig unterscheiden. Durchschnittlich die negativsten Einstellungen besitzen die Personen, welche im importkonkurrenzierenden Sektor arbeiten.

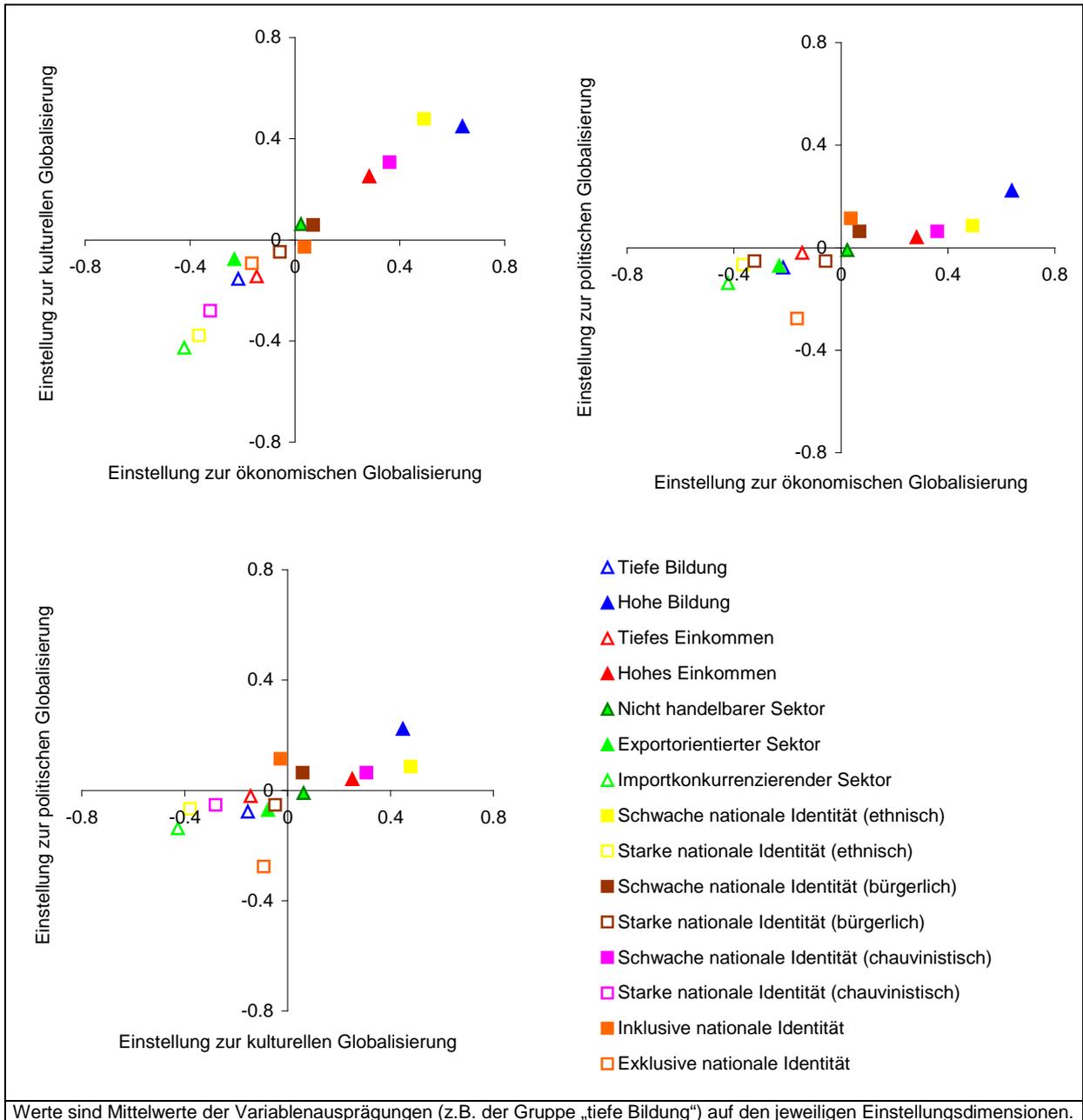
Die zweite und dritte Grafik setzen die ökonomische respektive die kulturelle Dimension in Bezug zur politischen Dimension. Dabei wird die vorgestellte Interpolationslinie deutlich flacher. Dies veranschaulicht, dass die meisten Variablen die Einstellung zur politischen Globalisierung relativ schwach beeinflussen und sich die Einstellungen zwischen den zusammengehörenden Variablenpaaren, etwa zwischen tiefen und hohen Einkommen, nicht sehr stark

¹³ Wenn sie nicht bereits in Dummy-Form vorlagen, wurden die Variablen am Mittelwert in zwei Ausprägungen geteilt. Für die Bildung diente der Mittelschulabschluss als Klassengrenze.

¹⁴ Dass die Variablen praktisch eine 45-Grad-Diagonale beschreiben, ist dafür nicht entscheidend. Die orthogonale Darstellung dient nur der besseren Lesbarkeit, empirisch sind die Einstellungsdimensionen korreliert und stehen nicht im 90-Grad-Verhältnis zueinander.

unterscheiden. Wiederum fällt aber eine hohe Bildung als starker Prädiktor für liberale Einstellungen auf. Ganz besonders sticht der Gegensatz zwischen inklusiver und exklusiver nationaler Identität ins Auge. Unterscheiden sich Personen dieser beiden Gruppen bezüglich der ökonomischen und kulturellen Dimension schwach bis sehr schwach, ist die Spannweite bei der politischen Dimension sehr gross – Befragte mit einer exklusiven Identität sind gar die kritischste Gruppe, wenn es um die Machtverschiebung zu supranationalen politischen Einheiten geht.

Abbildung 2: Einstellungsdimensionen: Verteilung von Variablenausprägungen



4.2 Interaktionsmodelle

Nachdem nun die direkten Einflüsse untersucht und dargestellt worden sind, steht in diesem Kapitel die Interaktion zwischen Interessen und Identität im Fokus. Die Auswahl der Interaktionsvariablen erfolgt auf Basis der bisherigen Ergebnisse.

Auf Seiten der nationalen Identität wird die ethnische Konzeption der nationalen Identität ausgewählt. Sie besitzt generell die stärksten Koeffizienten. Die exklusive Identität wurde aufgrund ihrer entsprechenden Relevanz probeweise für die politische Dimension mitberücksichtigt. Auf der Seite der Interessen werden die Bildung, das Einkommen sowie die sektoralen Variablen integriert – die Variablen unterscheiden sich theoretisch und empirisch zu stark, als dass man *ein* repräsentatives Konzept für „Interessen“ auswählen könnte.

Tabelle 4: Interaktionen ausgewählter Identitäts- und Interessenvariablen

		Einstellung zur ökonomischen Globalisierung		Einstellung zur kulturellen Globalisierung		Einstellung zur politischen Globalisierung	
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5) ^c	(6) ^c
Nat. Id.	Ethnische nationale Identität	-.343***	-.427***	-.370***	-.498***	-.041**	.064
	Exklusive nationale Identität ^a					-.145***	-.132*
Ökon. Interesse	Nicht-Handelbarer Sektor ^b	.059***	.062***	.100***	.099***	.036	.022
	Exportorientierter Sektor ^b	.040**	.050**	.096***	.098***	.021	.009
	Bildung	.237***	.236***	.178***	.187***	.066***	.067***
	Einkommen	.048***	.051***	.035**	.035**	.017	.032
Interaktionen zwischen Interessen- und Identität	Nicht-Handelbarer Sektor*ethnische nat. Identität		-.012		.000		.002
	Nicht-Handelbarer Sektor*exklusive nat. Identität						.008
	Exportorientierter Sektor*ethnische nat. Identität		-.058**		-.046**		.060
	Exportorientierter Sektor*exklusive nat. Identität						.030
	Bildung*ethnische nat. Identität		-.015		.090***		-.128***
	Bildung*exklusive nat. Identität						-.035
	Einkommen*ethnische nat. Identität		.134***		.072		-.001
	Einkommen*exklusive nat. Identität						-.050
	Korrigiertes R²	.250	.253	.233	.238	.041	.043
	N	3569	3569	3804	3804	3363	3363

Werte sind standardisierte Beta-Werte. ^aReferenzkategorie: Inklusive Identität. ^bReferenzkategorie: Importkonkurrenzierender Sektor. ^cModelle berücksichtigen neben exklusiver und inklusiver Identität die restlichen Kombinationen von nationaler und supranationaler Identifikation (Dummies; nicht dargestellt). Alle Modelle ohne Kontrollvariablen und Länderdummies. Signifikanzniveau: * 0.05 < p-Wert < 0.1; ** 0.01 < p-Wert < 0.05; *** p-Wert < 0.01.

Die Modelle, die sich aus den vorangehenden Überlegungen ergeben, sind in Tabelle 4 ersichtlich. Auf der ökonomischen und kulturellen Dimension entsprechen sich die Interaktionsmuster relativ gut. Bei beiden interagiert der Sektor mit der nationalen Identität negativ und eine der beiden Variablen für individuelle Wettbewerbsfähigkeit positiv. Bei der ökonomischen Dimension ist es das Einkommen, bei der kulturellen Dimension die Bildung. Bezüglich der Einstellung zur politischen Globalisierung lässt sich ein anderes Muster feststellen.

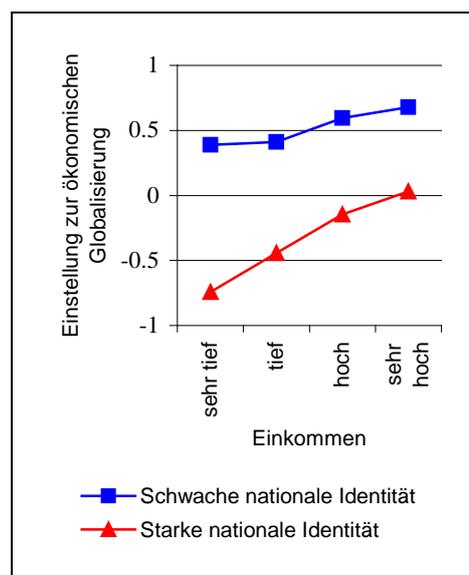
Hier interagiert hier als einzige Variable die Bildung in signifikanter Art und Weise mit der nationalen Identität, allerdings in die entgegengesetzte negative Richtung. Die R^2 -Unterschiede der Modelle mit und ohne Interaktionen sind gemäss F-Test für die ökonomische und kulturelle Dimension signifikant, womit die Integration der Interaktionen zu zusätzlicher Erklärungskraft führt und diese nicht nur theoretisch, sondern auch empirisch von Belang sind (Jaccard/Turrisi 2003: 12/18).

Da sich die Interaktionen je nach Dimension und nach verwendeten Variablen unterscheiden, kann die *Interaktionshypothese 8* nicht generell bestätigt werden. Die Analyse der signifikanten Einzelinteraktionen soll nun zur Klärung dieser heterogenen Situation und zur fundierteren Bewertung der Interaktionshypothese beitragen.

4.2.1 Ökonomische Dimension

Auf der ökonomischen Dimension interagieren das Einkommen und die ethnische nationale Identität relativ stark positiv (0.134).¹⁵ Ein positiver Koeffizient für den Interaktionsterm bedeutet, dass der Einfluss der Interessen auf die Einstellungen umso höher wird, je stärker die nationale Identität ausgeprägt ist. Dies widerspricht *Hypothese 8*. Abbildung 3 verdeutlicht, wie dieser Wert zu interpretieren ist: Die untere Linie – sie symbolisiert den Zusammenhang von Einkommen und Einstellungen bei einer überdurchschnittlich starken nationalen Identität (Skalenwert > 0) – steigt steiler an als die obere Linie. Personen mit einer schwachen nationalen Identität (Wert < 0) unterscheiden sich in diesem Sinn weniger stark in ihren Einstellungen zur ökonomischen Globalisierung. Unabhängig vom konkreten Einkommen sind diese Personen gegenüber der wirtschaftlichen Öffnung überdurchschnittlich positiv eingestellt. Ökonomische Globalisierungsverlierer unterscheiden sich erst dann stark von den Globalisierungsgewinnern, wenn eine starke nationale Identität hinzukommt. Das Resultat könnte dahingehend zu interpretieren sein, dass eine starke nationale Identität das *Framing* der wirtschaftlichen Risiken bestimmt, denen die Menschen mit tiefem Einkommen ausgesetzt sind. Durch die Brille der nationalen Gruppenidentität werden die Risiken eher mit Einflüssen von ausserhalb des Nationalstaates in eine kausale Verbindung gebracht (und daher abgelehnt). Es findet offenbar eine Verstärkung von Interessen und Identität bezüglich der Interessen statt, die aber in auffallender Art nur auf der Seite der Risiken stattfindet. Die „doppel-

Abbildung 3: Einkommen, nationale Identität und Einstellung zur ökonomischen Globalisierung



¹⁵ Zu beachten ist, dass die Koeffizienten für die Einzelvariablen nicht mit ihren Pendanten in Modellen ohne Interaktion vergleichbar sind, die in Kapitel 4.1 berechnet wurden.

ten Globalisierungsverlierer“ (Personen mit hohen ökonomischen und identitären Risiken) sind *erst recht* gegen die ökonomische Globalisierung, während sich die „doppelten Globalisierungsgewinner“ zwar durchaus von den beiden gemischten Formen (identitäre Gewinner/ökonomische Verlierer respektive identitäre Verlierer/ökonomische Gewinner) unterscheiden, aber kein analoger erst-recht-Effekt in die positive Richtung festzustellen ist.

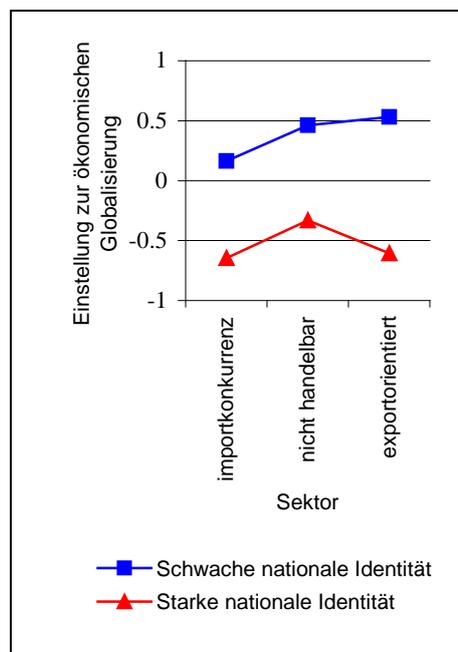
Der negative Koeffizient für die Interaktion „exportorientierter Sektor*nationale Identität“ (-0.058) entspricht dagegen den theoretischen Erwartungen. Der Beschäftigungssektor einer Person wird bekanntlich über drei Dummies erfasst, wobei der Dummy für den importkonkurrenzierenden Sektor als Referenzkategorie figuriert und nicht im Modell enthalten ist. Wirkt sich ein Wechsel im Beschäftigungssektor je nach nationaler Identität unterschiedlich stark auf die Einstellungen aus? Der insignifikante Koeffizient für die Interaktion von nicht handelbarem Sektor und nationaler Identität bedeutet, dass dies bei einem Wechsel in diesen Sektor nicht der Fall ist. Abbildung 4 illustriert dies: Die Steigung der beiden Linien zwischen den Punkten für „Importkonkurrenz“

und „nicht handelbar“ ist nahezu identisch (der Niveauunterschied der beiden Linien repräsentiert keine Interaktion, sondern den direkten Effekt der nationalen Identität). Die Situation sieht anders aus, wenn man vom importkonkurrenzierenden zum exportorientierten Sektor wechselt. Bei einer schwachen nationalen Identität wirkt sich der Wechsel positiv auf die Einstellungen zur wirtschaftlichen Öffnung aus, bei einer starken nationalen Identität kaum.

Bei den Personen mit schwacher nationaler Identität zeigt sich die Lage so, wie aufgrund der Interessenlage zu erwarten ist. Jene, die von der aussenwirtschaftlichen Öffnung am stärksten profitieren, sind ihr gegenüber auch am positivsten eingestellt. Schliesslich hängt die Beschäftigung der Personen im exportorientierten Sektor von den Möglichkeiten ihrer Unternehmen ab, ausländische Absatzmärkte zu erschliessen. Negativer – aber erstaunlicherweise mit einem knapp positiven Skalenwert immer noch überdurchschnittlich positiv – sind die Beschäftigten im importkonkurrenzierenden Sektor eingestellt, während die Menschen in nicht handelbaren Sektoren eine intermediäre Position einnehmen.

Bei Personen mit einer starken nationalen Identität treten diese rationalen Überlegungen nun deutlich in den Hintergrund. Egal, ob ein Export- oder ein Importüberschuss besteht, wie die Handelsstruktur auch immer aussieht: Nationalisten in aussenwirtschaftlich offenen Sektoren sind gegenüber der Globalisierung gar signifikant negativer eingestellt als Nationalisten in binnenorientierten Sektoren. Wie könnte dieses Resultat zustande kommen? Es ist so, dass

Abbildung 4: Beschäftigungssektor, nationale Identität und Einstellung zur ökonomischen Globalisierung



das Etikett „exportorientiert“ nicht bedeutet, dass es keine Importe gibt, sondern, dass diese zahlenmässig weniger bedeutend sind als die Exporte in einem bestimmten Sektor. Möglicherweise nehmen Menschen mit einer starken nationalen Identität diese Importe aber überproportional stark als Bedrohung wahr, betonen deshalb viel stärker die Risiken des Freihandels und blenden umgekehrt den Nutzen in Gestalt des Exportüberschusses aus. Dies würde wie schon beim Einkommen dafür sprechen, dass die Interessen durch die Brille der nationalen Identität wahrgenommen werden. In diesem Fall würden allerdings nicht nur die ökonomischen Risiken verstärkt, sondern auch die Chancen negiert werden. Damit haben wir es nicht mit einem verstärkenden *erst-recht*-Effekt zwischen Interessen und Identität zu tun, sondern mit widersprüchlichen Einflüssen der beiden Faktoren auf die Einstellungen (hierauf weist ja bereits der negative Wert des Interaktionsterms hin) bei einer dominanten Position der nationalen Identität.

Auf der ökonomischen Dimension gibt es also – je nach verwendeter Interessensvariable – zwei gegenläufige Interaktionsmuster, die aber in den konkreten Fällen tatsächlich ähnlich interpretiert werden können: Die nationale Identität beeinflusst, wie Chancen und Risiken und damit die individuellen Interessen wahrgenommen werden.

4.2.2 Kulturelle Dimension

Das für die ökonomische Dimension beschriebene Muster trifft auch für die Einstellung zum kulturellen Wettbewerb zu. Die beiden signifikanten Interaktionen auf der kulturellen Dimension sind wiederum für den exportorientierten Sektor (-0.046) und der individuellen Wettbewerbsfähigkeit zu finden. Hier ist es diesmal aber nicht das Einkommen, sondern die Bildung, die signifikant und positiv mit der nationalen Identität interagiert (0.090). Dies weist erneut darauf hin, dass *high identifiers* für ihre Lebensrisiken eher die Globalisierung verantwortlich machen als *low identifiers*. Die ähnlichen Resultate der beiden Dimensionen zeigen, dass Menschen gar nicht so stark zwischen ökonomischen und kulturellen Globalisierungsprozessen differenzieren. Zusätzliche Plausibilität gewinnt dieses Argument, wenn man sich noch einmal vergegenwärtigt, dass das Interesse nicht nur direkt auf die Einstellung zur ökonomischen Globalisierung, sondern auch auf die Einstellung zur kulturellen Globalisierung wirkt.

4.2.3 Politische Dimension

Bei der letzten Dimension, der Einstellung zur politischen Globalisierung, interagiert lediglich die Bildung signifikant mit der nationalen Identität. Die Richtung und Deutlichkeit des Wertes überrascht angesichts der diskutierten Ergebnisse für die kulturelle Dimension: Der Beta-Koeffizient für den Interaktionsterm ist stark negativ (-0.128). Die grafischen Auswirkungen illustriert Abbildung 5. Für die Veranschaulichung des Effektes wurde die Bildung dichotomisiert; als hohe Bildung werden Abschlüsse aufgefasst, die über dem Niveau der

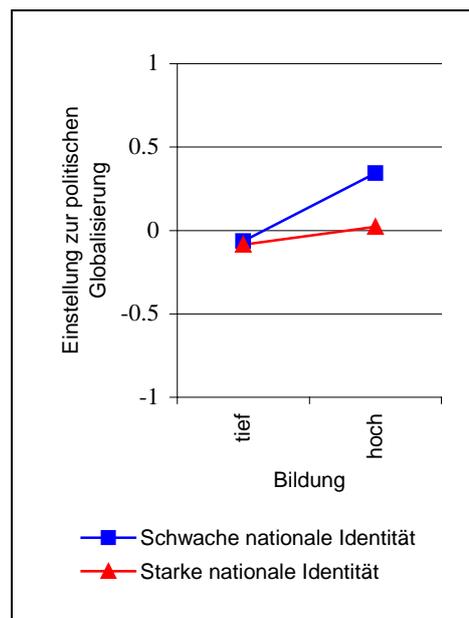
Mittelschule liegen. Es ist eindeutig sichtbar, dass die nationale Identität den Zusammenhang zwischen Interessen und Einstellungen abschwächt. Eine starke nationale Identität sorgt für eine deutliche Annäherung der Einstellungen von Personen mit höherer und tieferer Bildung. Dagegen ist bei den Personen mit einer schwachen nationalen Identität ein Bildungscleavage zu erkennen. Damit trifft hier die Situation ein, die aufgrund *Hypothese 8* eigentlich generell für die

Einstellungen zur Globalisierung erwartet worden war.

Voraussetzung für diese Interpretation ist, dass man Bildung als Indikator für die individuelle Wettbewerbsfähigkeit betrachtet. Dagegen spricht, dass die Interaktionsmuster von Bildung und Einkommen nicht dieselben sind, obwohl beide Variablen aus rationalistischer Sicht ähnlich wirken müssten. Wenn Bildung und Einkommen nicht in einer ähnlichen Art und Weise mit der nationalen Identität interagieren, dann könnten jeweils andere kausale Mechanismen am Werk sein – konkret also solche, die mit den Einzelvariablen zusammenhängen. Bildung ist, wie schon erwähnt wurde, nicht einfach „nur“ als Marktressource zu konzipieren, sondern besitzt auch eine liberalisierende Wirkung auf die Werte. So könnte die positive Wirkung hoher Bildung nicht

durch ein stärkeres Interesse, sondern durch die liberaleren Werte zustande kommen – ein Zusammenhang, der aber offenbar im Fall der *high identifiers* viel schwächer ausgeprägt ist.

Abbildung 5: Bildung, nationale Identität und Einstellung zur politischen Globalisierung



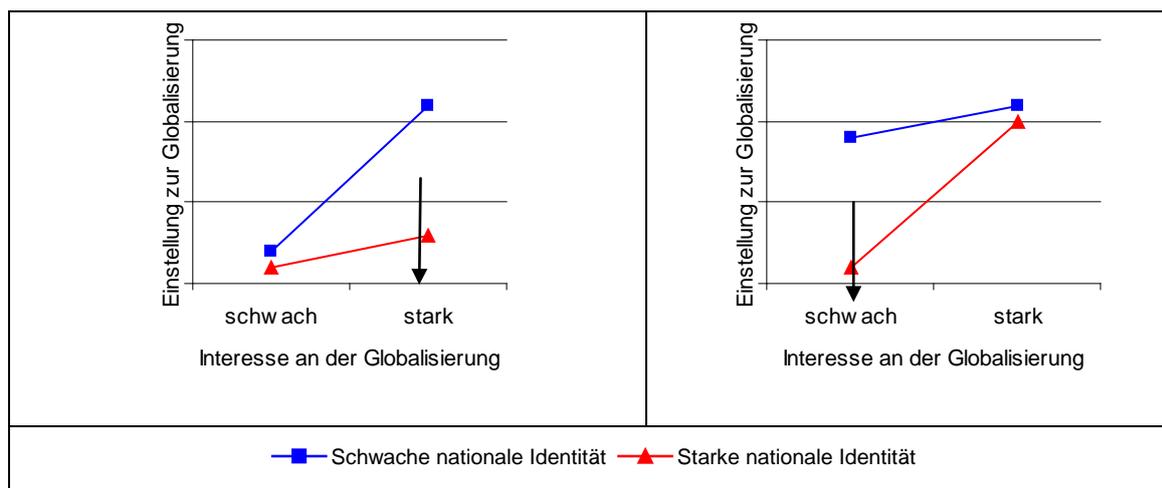
4.2.4 Zwei Interaktionsmuster?

Hypothese 8, welche davon ausgeht, dass die nationale Identität den Einfluss der Interessen auf die Einstellungen abschwächt, kann nicht generell bestätigt, aber auch nicht generell falsifiziert werden. Die empirische Bestätigung von *Hypothese 8* hängt davon ab, wie man die beiden Einflussfaktoren konkret konzeptualisiert. Dabei wurde jeweils diskutiert, ob das beobachtete Muster nun auf Eigenschaften der spezifischen Einzelvariable zurückzuführen ist oder auf Wirkungsweisen, die allgemein dem Konzept der Interessen zugewiesen werden können. Die unterschiedlichen Situationen könnten auf zwei Interaktions-Grundmuster hinweisen, die beide von einem Primat der nationalen Identität gegenüber dem Interesse ausgehen. Sie sind in Abbildung 6 schematisch dargestellt.

Die linke Grafik symbolisiert eine abschwächende Wirkung der nationalen Identität auf den Einfluss der Interessen, die rechte Grafik eine verstärkende Wirkung. Im ersten Fall wirkt das Interesse bei den *high identifiers* schwächer auf die Einstellungen, im zweiten Fall bei den *low identifiers*. Der Unterschied liegt darin, ob die Wirkung vor allem die ökonomischen Ge-

winner (linke Grafik) oder die ökonomischen Verlierer (rechte Grafik) betrifft. Die theoretischen Erwartungen favorisierten die Situation, wie sie in der linken Grafik skizziert ist. Sicher ist, dass dieser Fall nicht durchgehend zutrifft. Aus der Situation bei den niedrigen Einkommen lässt sich schliessen, dass auf der Verliererseite die kausale Attribution der Risiken (wer ist an meiner Lage schuld?) je nach Ausprägung der nationalen Identität unterschiedlich abläuft. *High identifiers* sehen die „Schuld“ offenbar eher bei der Globalisierung als *low identifiers*.

Abbildung 6: Ökonomisches Interesse und nationale Identität: Zwei Interaktionsmuster?



5 Zusammenfassung und Ausblick

Der vorliegende Artikel zeigt, dass das ökonomische Interesse und die nationale Identität die individuelle Einstellung zur ökonomischen, kulturellen und politischen Globalisierung prägen. Je grösser die wirtschaftlichen Globalisierungsrisiken, denen sich eine Person ausgesetzt sieht und je stärker ihre nationale Identität, desto grösser ist auch ihre Opposition gegen den relativen Bedeutungsverlust nationaler Grenzen. Die nationale Identität verfügt dabei auf allen Einstellungsdimensionen über das grössere Erklärungspotential. Neben dem relativen Gewicht von Interessen und Identität wurde das Zusammenspiel der beiden Faktoren untersucht. Allgemein lässt sich festhalten, dass die Interessen die Einstellungen zur Globalisierung nicht bei allen Menschen gleich beeinflussen. Die Einflussstärke hängt von der nationalen Identität ab, wobei die Resultate auf zwei verschiedene Interaktionsmuster hinweisen: Besteht eine starke nationale Identität, wird der Einfluss bei den ökonomischen Gewinnern abgeschwächt, bei den Verlierern aber verstärkt.

Eine abschwächende Interaktion legt nahe, dass nicht alle ökonomischen Gewinner gegenüber der Globalisierung so positiv eingestellt sind, wie dies aufgrund rationalistischer Argumentationen zu erwarten wäre. Denn die nationale Identität kann für eine kollektivistische

Abweichung in der Definition des eigenen Interesses sorgen, weil nicht nur die individuelle Situation, sondern auch die Situation der anderen Mitglieder der Nation in die Kalkulation von Kosten und Nutzen einfließen. Damit wird die Annahme, dass Menschen nur auf ihren eigenen Nutzen ausgerichtet sind, relativiert. Das Gruppeninteresse wird von *high identifiers* mutmasslich als Wert wahrgenommen, der in der Einstellungsbildung dem rationalen Eigeninteresse entgegensteht. Es wurde aber auch ein gegenteiliges Interaktionsmuster festgestellt, bei dem sich die ökonomischen Risiken der Globalisierungsverlierer gerade dann auf die Einstellungen auswirken, wenn eine starke nationale Identität vorhanden ist (verstärkende Interaktion). Dies deutet darauf hin, dass wirtschaftliche Risiken nicht immer gleich interpretiert werden. Normative Denkschemata wie die nationale Identität beeinflussen die Identifikation von Gründen, die aus subjektiver Sicht für eine missliche ökonomische Situation verantwortlich sind. Die *high identifiers* unter den ökonomischen Verlierern bringen ihre Lebensrisiken mutmasslich stärker mit der Globalisierung in Verbindung, weil sie diese schliesslich als Bedrohung für ihre persönliche Identität wahrnehmen.

Bezüglich der Einstellungsdimensionen haben sich Hinweise ergeben, dass die Mechanismen der Einstellungsprägung bei der politischen im Vergleich zu den anderen beiden Dimensionen etwas anders gelagert sein könnten. Verstärken sich bei der Einstellung zur wirtschaftlichen und kulturellen Öffnung Interesse und Identität gegenseitig, ist bezüglich des Ausbaus supranationaler Institutionen eher das abschwächende Interaktionsmuster zu erkennen, auch wenn die empirischen Zusammenhänge auf der politischen Dimension durchweg schwächer sind. Die relevanten Unterschiede in den Einflussmustern würden damit zwischen der negativen und der positiven Integration liegen.

Menschen unterscheiden nicht so stark zwischen verschiedenen Globalisierungsphänomenen wie Freihandel, multinationalen Unternehmen, Immigration oder der Präsenz ausländischer Medien wie angenommen. Ihre kongruenten Einstellungen auf der ökonomischen und kulturellen Dimension kreieren politische Potentiale, die von Parteien angesprochen werden können, wobei tatsächlich zu beobachten ist, dass sich die politische Angebotsseite den politischen Potentialen auf der Nachfrageseite annähert (Kriesi et al. 2008). Zum einen gaben sich Ende der 1990er Jahre einige sozialdemokratische Parteien Westeuropas, kulturell traditionell liberal, auch ökonomisch ein liberaleres Profil. Auf der anderen Seite ist zu beobachten, dass sich rechtspopulistische Parteien von der *winning formula* der 1990er Jahre verabschieden, auf neoliberale Forderungen verzichten und neu nicht nur bei kulturellen, sondern auch bei wirtschaftlichen Fragen auf Restriktionen und Regulierung setzen (Grande 2008: 326-327).

Diese Überlegungen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass von Einzelvariablen auf die Wirkungszusammenhänge zwischen Interessen, nationaler Identität und den Einstellungen geschlossen wird. Dadurch besteht die Möglichkeit, dass die beobachteten Interaktionsmuster auch spezifischen Eigenschaften der einzelnen Variablen geschuldet sein könnten. Dies

ist im methodischen Vorgehen so angelegt. Der Test bestehender Vermutungen zu Globalisierungsbetroffenheiten und die explorative Erkundung möglicher Verbindungen zwischen den Konzepten, wie sie in dieser Untersuchung präsentiert wurden, sollen dazu beitragen, die Gewinner-Verlierer-Dichotomie in Zukunft weiter konkretisieren zu können – gerade hinsichtlich des Zusammenspiels von Interesse und Identität.

Es hat sich gezeigt, dass auf der Interessenseite das Konzept der Globalisierungsrisiken auf jeden Fall aussagekräftig ist und es für die Einstellungen zentral ist, ob man diesen Risiken ausgesetzt ist und ob man ihnen ausweichen kann. Besonders von der individuellen Wettbewerbsfähigkeit (Einkommen, Bildung), etwas schwächer auch von der sektoralen, geht ein Einfluss auf die Einstellungen aus.

Bei der nationalen Identität ist die Situation komplexer. Geht es um die ökonomische oder die kulturelle Globalisierung, dann sind besonders jene skeptisch, die eine chauvinistische oder eine ethnische Identität besitzen – sie betonen die Überlegenheit der eigenen Nation, welche sie als naturalisierte Einheit wahrnehmen, zu der man aufgrund Vorfahren und Geburt gehört oder eben nicht. Wer in patriotischer Manier auf die eigenen Werte stolz ist, ohne andere Nationen abzuwerten, fühlt sich hingegen von der Globalisierung offenbar nicht bedroht. Das Gleiche gilt für diejenigen, die die nationalen Werte bürgerlich-liberal interpretieren und von einer grundsätzlichen Wählbarkeit der (wertbasierten) Mitgliedschaft ausgehen. Nationalstolz allein vermag noch keine globalisierungskritische Haltung auszulösen, wirtschaftliche oder kulturelle Weltoffenheit und Patriotismus sind nicht automatisch ein Widerspruch. Bei der Einstellung zur negativen Integration ist also besonders wichtig, wie die Menschen das Verhältnis zwischen „Uns“ und „ihnen“ konzipieren.

Für die Akzeptanz supranationaler Körperschaften scheint dagegen das Zusammenspiel der verschiedenen Wir-Identitäten, die man selber besitzt, zentral zu sein. Menschen mit inklusiven Identitäten gehören bezüglich der positiven Integration nicht zu den identitären Verlierern, auch wenn sie sich stark mit der Nation identifizieren. Aber ob die Konstruktion von Gruppenidentitäten ohne die irgendwie definierten „Anderen“, an denen man sich messen und von denen man sich abgrenzen kann, überhaupt möglich ist? Wie die europäische Identitätskonstruktion zeigt, kann das „Andere“ durchaus auch ein zeitliches Kriterium wie die eigene negative Vergangenheit sein, die es gemeinsam zu überwinden gilt. Gerade in Zeiten virtueller sozialer Interaktionen stehen die Chancen für eine Dekonstruktion geronnener Bilder der vorgestellten „Anderen“ gut; Ähnlichkeit und das Gefühl von Nähe – Identifikation eben – sind nicht mehr vorwiegend territorial festgelegt, wodurch wechselnde emotionale Bindungen an diverse Wir-Gemeinschaften wahrscheinlicher werden dürften und die exklusive Relevanz der nationalen Identität durchaus sinken kann.

Jedoch besteht das Paradox der Globalisierung gerade darin, dass der relative Bedeutungsverlust nationaler Grenzen als Gegenreaktion nationale Identifizierungen verhärten kann, wie auch der anhaltende Erfolg des Rechtspopulismus im Zuge der europäischen Schulden- und

Währungskrise sowie der Immigrationsdebatten zeigt. Erstarkte exklusive Nationalismen stehen multiplen Wir-Identifikationen entgegen und unterminieren so die Grundlagen dafür, dass handlungsfähige supranationale Institutionen, die die Globalisierungsprozesse effizient und effektiv steuern könnten, von einer Mehrheit der Menschen als legitim und demokratisch betrachtet werden.

Eine entscheidende Frage für ein grenzüberschreitendes Management von globalen Problembereichen wie Migration, Klimawandel oder Finanzmarktkrisen ist daher, welche Bedingungen das Entstehen von exklusiven oder inklusiven Identitäten beeinflussen. Unter den aussichtsreichen Kandidaten für die Antwort steht weiterhin eine alte Bekannte: die sozio-ökonomische Situation der Menschen (Kohli 2000: 133). Insofern dürfte die Untersuchung des Zusammenspiels von nationaler Identität und ökonomischen Interessen auch in Zukunft für eine Vielzahl von Fragestellungen von grosser Relevanz bleiben.

6 Bibliografie

- Brewer**, Marilynn B. 2001: "The Many Faces of Social Identity: Implications for Political Psychology". *Political Psychology* 22(1): 115-125.
- Brewer**, Marilynn B./**Silver**, Michael D. 2000: "Group Distinctiveness, Social Identification, and Collective Mobilization". Stryker, Sheldon et al. (Hrsg.): *Self, Identity, and Social Movements*. Minneapolis: University of Minnesota Press: 153-171.
- Brubaker**, Rogers 2004: *Ethnicity Without Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cusack**, Thomas et al. 2006: "Risks at Work: The Demand and Supply Sides of Government Redistribution". *Oxford Review of Economic Policy* 22(3): 365-389.
- De Figueiredo**, Rui J. P./**Elkins**, Zachary 2003: "Are Patriots Bigots? An Inquiry into the Vices of In-Group Pride". *American Journal of Political Science* 47(1): 171-188.
- Dillon**, William R/**McDonald**, Roderick 2001: "How to Combine Multiple Items into a Composite Score". *Journal of the Experimental Behaviour Researcher* 10(1-2): 62-64.
- Garbarino**, Jennifer J. 1996: *Alternate Ways of Computing Factor Scores*. Paper presented at the Annual Meeting of the Southwest Educational Research Association. URL: <http://www.eric.ed.gov/PDFS/ED395042.pdf> [22.06.2011]
- Gecas**, Viktor 2000: "Value Identities, Self-Motives, and Social Movements". Stryker, Sheldon et al. (Hrsg.): *Self, Identity, and Social Movements*. Minneapolis/London: University of Minnesota Press: 93-109.
- Genschel**, Philipp 2000: *Die Globalisierung und der Wohlfahrtsstaat. Ein Literaturreisrückblick*. MPIfG Working Paper 03/5. URL: <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp03-5/wp03-5.html> [22.06.2011]
- Grande**, Edgar: "Globalizing West European Politics: The Change of Cleavage Structures, Parties and Party Systems in Comparative Perspective". Kriesi, Hanspeter et al. 2008: *West European Politics in the Age of Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press: 320-343.
- Greenfield**, Liah 1999: „Is Nation Unavoidable? Is Nation Unavoidable Today?“. Kriesi, Hanspeter et al.: *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*. Chur/Zürich: Rüegger: 37-54.
- Haller**, Max 1999: „Voiceless Submission or Deliberate Choice? European Integration and the Relation between National and European Identity“. Kriesi, Hanspeter et al.: *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*. Chur/Zürich: Rüegger: 263-296.
- Hanson**, Gordon H. et al. 2007: "Public Finance and Individual Preferences over Globalization Strategies". *Economics & Politics* 19(1): 1-33.
- Hays**, Jude C. 2009: *Globalization, Domestic Institutions, and the New Politics of Embedded Liberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hays**, Jude C. et al. 2005: "Government Spending and Public Support for Trade in the OECD: An Empirical Test of the Embedded Liberalism Thesis". *International Organization* 59(2): 473-494.
- Hitlin**, Steven 2003: "Values as the Core of Personal Identity: Drawing Links between Two Theories of Self". *Social Psychology Quarterly* 66(2): 118-137.
- Hitlin**, Steven/**Pilaivin**, Jane A. 2004: "Values: Reviving a Dormant Concept". *Annual Review of Sociology* 30(1): 359-393.
- Hooghe**, Liesbet/**Marks**, Gary 2004: „Does Identity or Economic Rationality Drive Public Opinion on European Integration?“. *Political Science and Politics* 2004(3): 415-420.
- International Labour Organization (ILO)** 2008: International Standard Classification of Occupations (ISCO). URL: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/index.htm> [22.06.2011]
- International Social Survey Program (ISSP)** 2003: National Identity II. URL: <http://www.issp.org/page.php?pageId=4> [22.06.2011]
- Jaccard**, James/**Turrisi**, Robert 2003: *Interaction Effects in Multiple Regression*. Thousand Oaks: Sage.
- Jensen**, J. Bradford/**Kletzer**, Lori G. 2005: *Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring*. Institute for International Economics Working Paper No. 05-9. URL: <http://ssrn.com/abstract=803906> [22.06.2011]
- Kitschelt**, Herbert/**McGann**, Anthony J. 1995: *The Radical Right in Western Europe. A Comparative Analysis*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Klandermands**, Bert/**De Weerd**, Marga 2000: "Group Identification and Political Protest". Stryker, Sheldon et al. (Hrsg.): *Self, Identity, and Social Movements*. Minneapolis/London: University of Minnesota Press: 68-90.
- Klodt**, Henning 1999: „Globalisierung: Hintergründe und Perspektiven. Auf dem Weg zu einer integrierten Weltwirtschaft“. *Der Bürger im Staat* 49. URL: http://www.buergerimstaat.de/4_99/ende.htm [22.06.2011]

- Kohler**, Georg 2000: „Wie wichtig ist es, Schweizer/Schweizerin zu sein? Über die Unerlässlichkeit von ‚Bürgertugend‘“. In: Reichenbach, Roland/Oser, Fritz (Hrsg.): *Zwischen Pathos und Ernüchterung. Zur Lage der politischen Bildung in der Schweiz*. Freiburg/Schweiz: S. 91-101.
- Kohli**, Martin 2000: „The Battlegrounds of European Identity“. *European Societies* 2 (2): 113-137.
- Kriesi**, Hanspeter 2002: „Politische Folgen nationaler Identität. Das Beispiel der Eidgenössischen Wahlen von 1999. Bosshart-Pfluger, Catherine et al. (Hrsg.): *Nation und Nationalismus in Europa. Kulturelle Konstruktion von Identitäten*. Festschrift für Urs Altermatt. Frauenfeld/Stuttgart/Wien: Huber: 565-586.
- Kriesi**, Hanspeter et al. 2008: *West European Politics in the Age of Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kriesi**, Hanspeter et al. 2006: „Globalization and the transformation of the national political space: Six European countries compared“. *European Journal of Political Research* 45(6): 921-956.
- Kriesi**, Hanspeter/Lachat, Romain 2004: *Globalization and the transformation of the national political space*. CIS Working Paper 1/2004.
- Mayda**, Anna Maria 2007: *Why Are People More Pro-Trade than Pro-Migration?* CEPR Discussion Paper Nr. 2855. URL: <http://www.cepr.org/pubs/new-dps/dplist.asp?dpno=6351> [22.06.2011]
- Mayda**, Anna Maria et al. 2007: *Risk, Government and Globalization: International Survey Evidence*. IIS Discussion Paper Nr. 218. URL: <http://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/pdfs/iisdsp218.pdf> [22.06.2011]
- Mayda**, Anna Maria/Rodrik, Dani 2005: „Why Are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?“ *European Economic Review* 49(6): 1393-1430.
- Mühler**, Kurt/Opp, Karl-Dieter 2004: *Region und Nation. Zu den Ursachen und Wirkungen regionaler und überregionaler Identifikation*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Müller**, Dirk 2007: „Moderatoren und Mediatoren in Regressionen“. Albers, Sönke et al. (Hrsg.): *Methodik der empirischen Forschung*. Wiesbaden: Gabler: 245-260.
- OECD** 2006: Benefits and Wages. URL: http://www.oecd.org/document/3/0,3746,en_2649_34637_39617987_1_1_1_1,00.html [22.06.2011]
- O'Rourke**, Kevin H./Sinnott, Richard 2001: „The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence“. Brookings Institution Press (Hrsg.): *Brookings Trade Forum 2001*: 157-206.
- Oesch**, Daniel 2006: *Redrawing the Class Map. Stratification and Institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Rehm**, Philipp 2009: „Risk and Redistribution. An Individual-Level Analysis“. *Comparative Political Studies* 42(7): 855-881.
- Rehm**, Philipp 2005: „Citizen Support for the Welfare State: Determinants of Preferences for Income Redistribution“. *WZB Discussion Paper SP II 2005-02*. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=670761 [22.06.2011]
- Rehm**, Philipp 2004: *Individual Preferences and the Potential for Political Cleavages*. Paper prepared for the Workshop „Analysis of Political Cleavages and Party Competition“, Duke University.
- Rokeach**, Milton 1973: *The Nature of Human Values*. New York: The Free Press.
- Scharpf**, Fritz 1999: *Regieren in Europa. Effektiv und demokratisch?* Frankfurt am Main: Campus.
- Skrondal**, Anders/Laake, Petter 2001: „Regression Among Factor Scores“. In: *Psychometrika* 66(4): 563-576.
- SourceOECD** 2005: STAN Structural Analysis Database. URL: http://puck.sourceoecd.org/vl=4924022/cl=22/nw=1/rpsv/statistic/s23_about.htm?jnlissn=16081307 [22.06.2011]
- Stryker**, Sheldon 1980: *Symbolic Interactionism. A Social Structural Version*. Menlo Park, Readings: Benjamin/Cummings.
- Stryker**, Sheldon et al. (Hrsg.) 2000: *Self, Identity, and Social Movements*. Minneapolis/London: University of Minnesota Press.
- Swank**, Duane/Betz, Hans-Georg 2003: „Globalization, the welfare state and right-wing populism in Western Europe“. *Socio-economic review* 2003(1): 215-245.
- Tajfel**, Henri 1981: *Human Groups and Social Categories. Studies in Social Psychology*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Thoits**, Peggy/Virshup, Lauren K. 1997: „Me's and We's: Forms and Functions of Social Identities“. Ashmore, Richard D./Jussim, Lee (Hrsg.): *Self and Identity. Fundamental Issues*. Oxford: Oxford University Press: 106-133.
- Wagner**, Peter 1998: „Fest-Stellungen. Beobachtungen zur sozialwissenschaftlichen Diskussion über Identität“. Assmann, Aleida/Friese, Heidrun (Hrsg.): *Identitäten*. Frankfurt am Main: Suhrkamp: 44-72.
- Waldron**, Jeremy 1995: „Minority Cultures and the Cosmopolitan Alternative“. Kymlicka, Will (Hrsg.): *The Rights of Minority Cultures*. Oxford: Oxford University Press: 93-119.
- Zürn**, Michael 1998: *Regieren jenseits des Nationalstaates*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

7 Anhang

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Kombinationsmöglichkeiten von Interesse und Identität.....	11
Abbildung 2: Einstellungsdimensionen: Verteilung von Variablenausprägungen	26
Abbildung 3: Einkommen, nationale Identität und Einstellung zur ökonomischen Globalisierung.....	28
Abbildung 4: Beschäftigungssektor, nationale Identität und Einstellung zur ökonomischen Globalisierung.....	29
Abbildung 5: Bildung, nationale Identität und Einstellung zur politischen Globalisierung.....	31
Abbildung 6: Ökonomisches Interesse und nationale Identität: Zwei Interaktionsmuster?.....	32
Tabelle 1: Globalisierungsdimensionen und berücksichtigte Items	15
Tabelle 2: Konzeptionen nationaler Identität und berücksichtigte Items.....	19
Tabelle 3: Einfluss von ökonomischem Interesse und nationaler Identität auf die Einstellungen zur Globalisierung (Beta-Werte)	21
Tabelle 4: Interaktionen ausgewählter Identitäts- und Interessensvariablen	27
Tabelle 5: Deskriptive Statistiken aller konstruierten Variablen.....	38
Tabelle 6: Dimensionen nationaler Identität.....	39
Tabelle 7: Nationalstolz, Chauvinismus und Einstellungen zur Globalisierung.....	39
Tabelle 8: Einfluss der ökonomischen Interessens- und nationalen Identitätsvariablen auf die Einstellungsdimensionen (mit Kontrollvariablen und Länderdummies).....	40

Tabelle 5: Deskriptive Statistiken aller konstruierten Variablen

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Einstellung zur ökonom. Globalisierung	5929	-2.49	3.19	.0000	1.22618
Einstellung zur kulturellen Globalisierung	6313	-2.90	2.15	.0000	1.20197
Einstellung zur politischen Globalisierung	5768	-3.32	2.98	.0000	1.29118
Bildung	6982	.00	5.00	2.4502	1.47481
Einkommen	5668	1	4	2.45	.846
Nicht-Handelbarer Sektor	5455	.00	1.00	.7943	.40424
Exportorientierter Sektor	5455	.00	1.00	.1060	.30781
Importkonkurrenzierender Sektor	5455	.00	1.00	.0997	.29966
Geschlecht	7033	.00	1.00	.5277	.49927
Alter	7033	1.00	6.00	3.6248	1.60872
Interpersonale Arbeitslogik	4641	.00	1.00	.3439	.47506
Technische Arbeitslogik	4641	.00	1.00	.2995	.45809
Unabhängige Arbeitslogik	4641	.00	1.00	.0963	.29506
Organisatorische Arbeitslogik	4641	.00	1.00	.2603	.43884
Tiefe Marktfähigkeiten	4641	.00	1.00	.3090	.46212
Allgemeine Marktfähigkeiten	4641	.00	1.00	.3167	.46526
Höhere Marktfähigkeiten	4641	.00	1.00	.2189	.41356
Hohe Marktfähigkeiten	4641	.00	1.00	.1554	.36228
Nettoersatzrate	4880	45.00	92.00	74.5180	10.21057
Ethnische nationale Identität	6466	-2.28	1.68	.0000	1.09188
Bürgerliche nationale Identität	6689	-5.73	1.37	.0000	1.29321
Chauvinistische nationale Identität	6394	-3.02	2.26	.0000	1.15795
Exklusive nationale Identität	6590	.00	1.00	.3185	.46593
Inklusive nationale Identität	6590	.00	1.00	.5531	.49721
Supranationale Identität	6590	.00	1.00	.0349	.18354
Individualisten	6590	.00	1.00	.0347	.18316
Subnationale Identität	6590	.00	1.00	.0587	.23513
Nationalstolz	6449	1.00	4.00	3.1016	.83154
Klassenidentität	6859	.00	1.00	.3302	.47033
Religiöse Identität	6741	1.00	8.00	2.9993	1.92041
Politische Identität	5230	1.00	5.00	2.8015	.98855
Gültige Werte (Listenweise)	1391				

Tabelle 6: Dimensionen nationaler Identität

	Ethnische Identität	Bürgerliche Identität	Chauvinist. Identität
Als richtiges Mitglied der eigenen Nation gilt, wer...			
Vorfahren mit der entsprechenden Nationalität hat	.820 ^a	-.070	.041
Im Land geboren ist	.806	-.015	-.009
Die meiste Zeit des Lebens im Land verbracht hat	.632	.201	.005
Zur dominierenden Religion gehört	.500	-.036	.089
Die politischen Institutionen und Gesetze des Landes respektiert	-.122	.604	.019
Die Landessprache spricht	.106	.581	-.005
Sich als Bürger des Landes fühlt	.279	.434	.092
Im Besitz der Staatsbürgerschaft ist	.392	.417	.026
Explizit vergleichende Items:			
Mein Land ist im Allgemeinen ein besseres Land als die anderen Länder	-.118	.063	.815
Die Welt wäre besser, wenn Menschen aus anderen Ländern mehr so wären wie die [Nationalität]	.143	-.126	.705
Ich bin lieber [Nationalität] als Bürger irgendeines anderen Landes	.201	.153	.353
Eigenwert der Faktoren	3.810	.808	.632
Erklärte Varianz (%)	34.639	7.349	5.744

^a Angaben sind Faktorladungen der Items. Extraktionsmethode: Hauptachsen-Faktorenanalyse. Rotationsmethode: Oblimin mit Kaiser-Normalisierung.¹⁶ Die Rotation ist in 7 Iterationen konvergiert. Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin .866 (=„recht gut“), im Bartlett-Test auf Sphärizität signifikant (.000). Auswahl der drei Faktoren nach Screeplot.

Anmerkung: Das Item zur Staatsbürgerschaft lädt nicht nur auf eine, sondern auf zwei Dimensionen relativ hoch und wird dadurch als crossloading item nicht für die Skalenbildungen berücksichtigt.

Tabelle 7: Nationalstolz, Chauvinismus und Einstellungen zur Globalisierung

	Einstellung zur ökonom. Globalisierung	Einstellung zur kulturellen Globalisierung	Einstellung zur politischen Globalisierung
Nationalstolz (dichotomisiert)	.011	.006	-.065***
Chauvinismus (dichotomisiert)	-.205***	-.247***	-.008
Nationalstolz (dichotomisiert)* Chauvinismus (dichotomisiert)	-.092***	-.005	-.046

Korrigiertes R²	.080	0.062	.010
N	5517	5832	5366

Werte sind standardisierte Beta-Werte. Signifikanzniveaus: * 0.05 < p-Wert < 0.1; ** 0.01 < p-Wert < 0.05; *** p-Wert < 0.01.

Erläuterung: Mit der variable Nationalstolz (V63), dem Chauvinismus-Faktor und dem Interaktionsterm wird eine Regression auf die drei Einstellungsdimensionen gerechnet. Ein bestimmter Beta-Wert in den Interaktionsmodellen reflektiert dabei den bedingten Einfluss der unabhängigen auf die abhängige Variable, wenn die interagierende Variable den Wert 0 einnimmt. Das heisst, dass der Koeffizient für den Nationalstolz hier dessen Einfluss angibt, wenn der Wert der Chauvinismus-Variable 0 beträgt – wenn also jemand unterdurchschnittlich chauvinistisch ist (der Chauvinismus-Index wurde für diese Tabelle am Mittelwert dichotomisiert). Siehe auch Seite 24.

¹⁶ Die schiefwinklige Oblimin-Rotation wird anstelle der rechtwinkligen Rotation gewählt, weil von einer gewissen Korrelation der Faktoren ausgegangen wird. Die methodentechnische Annahme, dass die Faktoren nicht korreliert sind, wird so zugunsten der Realitätsnähe und der besseren Interpretierbarkeit verletzt (Brosius 2004: 795; Costello/Osbourne 2005: 3). Die Faktorladungen sind aufgrund der schiefwinkligen Rotation nicht mit den Korrelationskoeffizienten zwischen Variablen und Faktoren identisch.

Tabelle 8: Einfluss von Interesse und Identität auf die Einstellung zur Globalisierung (mit Kontrollvariablen und Länderdummies)

		Einstellung zur ökonomischen Globalisierung				Einstellung zur kulturellen Globalisierung				Einstellung zur politischen Globalisierung			
		Regress.-koeffizient	Standardfehler	Beta	p-Wert	Regress.-koeffizient	Standardfehler	Beta	p-Wert	Regress.-koeffizient	Standardfehler	Beta	p-Wert
		Modell 1 (R²= 0.210, N=2968)				Modell 2 (R²= 0.153, N=3154)				Modell 3 (R²= 0.051, N=2886)			
Ökonomisches Interesse	Bildung	.170	.018	.208***	.000	.097	.018	.124***	.000	.062	.022	.072***	.004
	Einkommen	.085	.026	.058***	.001	.031	.025	.022	.205	.041	.031	.026	.187
	Nicht-Handelbarer Sektor ^a	.101	.080	.031	.205	.198	.077	.064***	.010	-.023	.095	-.007	.807
	Exportorientierter Sektor ^a	.002	.097	.001	.980	.279	.093	.071***	.003	-.068	.116	-.015	.557
	Weiblich	-.200	.044	-.082***	.000	.068	.042	.029	.110	-.241	.052	-.093***	.000
	Alter	-.041	.017	-.042**	.014	-.154	.016	-.165***	.000	.060	.020	.057***	.002
	Technische Arbeitslogik ^b	-.064	.062	-.024	.295	-.094	.059	-.037	.107	-.082	.072	-.029	.258
	Unabhängige Arbeitslogik ^b	.186	.087	.042**	.032	-.043	.083	-.010	.602	-.013	.102	-.003	.900
	Organisatorische Arbeitslogik ^b	.132	.057	.046**	.021	-.012	.054	-.004	.824	.069	.067	.023	.300
	Low/unskilled ^c	-.325	.080	-.123***	.000	-.192	.076	-.077**	.012	-.157	.095	-.055*	.097
	Generally/vocationally ^c	-.336	.073	-.129***	.000	-.031	.070	-.013	.657	-.178	.086	-.065**	.039
	Professional/managerial ^c	-.191	.070	-.065***	.006	-.007	.066	-.002	.919	-.208	.081	-.067**	.011
	Grossbritannien ^d	-.906	.073	-.264***	.000	-.586	.069	-.178***	.000	-.338	.085	-.093***	.000
	Deutschland ^d	-.434	.070	-.136***	.000	-.315	.065	-.105***	.000	-.002	.082	.000	.976
Österreich ^d	-.888	.075	-.244***	.000	-.488	.071	-.141***	.000	-.485	.088	-.125***	.000	
Spanien ^d	-.752	.077	-.207***	.000	-1.059	.073	-.300***	.000	.315	.090	.081***	.000	
Norwegen ^d	-.279	.064	-.098***	.000	-.291	.059	-.109***	.000	-.060	.074	-.020	.417	
Konstante	.260	.175		.138	.615	.166		.000	-.099	.206		.633	
		Modell 4 (R²= 0.30, N=3501)				Modell 5 (R²= 0.282, N=3668)				Modell 6 (R²= 0.050, N=3470)			
Nationale Identität	Ethnische nationale Identität	-.312	.021	-.276***	.000	-.290	.021	-.262***	.000	-.078	.026	-.067***	.003
	Bürgerliche nationale Identität	.012	.017	.013	.468	-.009	.017	-.009	.585	-.008	.021	-.008	.693
	Chauvinist. nationale Identität	-.225	.018	-.213***	.000	-.221	.018	-.212***	.000	.015	.022	.014	.501
	Exklusive nationale Identität ^e	-.386	.116	-.049***	.001	-.181	.110	-.024*	.100	-.043	.144	-.005	.767
	Individualisten ^e	-.237	.089	-.039***	.008	.000	.087	.000	.998	-.005	.108	.000	.965
	Subnationale Identität ^e	-.251	.040	-.096***	.000	-.178	.039	-.069***	.000	-.315	.049	-.116***	.000
	Supranationale Identität ^e	.068	.106	.009	.523	.045	.103	.006	.661	.440	.128	.060***	.001
	Nationalstolz	-.059	.025	-.040**	.018	-.026	.024	-.018	.282	-.027	.030	-.018	.368
	Klassenidentität	-.031	.041	-.012	.454	.064	.040	.026	.106	.026	.050	.010	.594
	Religiöse Identität	-.031	.010	-.048***	.001	-.051	.009	-.079***	.000	-.021	.012	-.031*	.073
	Politische Identität (L/R)	.059	.018	.048***	.001	.020	.018	.016	.264	-.006	.022	-.005	.774
	Grossbritannien ^d	-.697	.071	-.182***	.000	-.306	.069	-.080***	.000	-.300	.086	-.075***	.000
	Deutschland ^d	-.427	.069	-.120***	.000	-.424	.067	-.121***	.000	-.162	.084	-.044*	.053
	Österreich ^d	-.575	.069	-.157***	.000	-.216	.067	-.059***	.001	-.388	.083	-.101***	.000
Spanien ^d	-.657	.069	-.221***	.000	-.716	.067	-.240***	.000	.169	.084	.054**	.044	
Norwegen ^d	-.023	.057	-.008	.682	-.004	.054	-.001	.944	.000	.068	.000	.998	
Konstante	.642	.110		.000	.488	.108		.000	.377	.134		.005	

^aReferenzkategorie: Importkonkurrierender Sektor. ^bReferenzkategorie: Interpersonale Arbeitslogik. ^cReferenzkategorie: Professional. ^dReferenzkategorie: Schweden. ^eReferenzkategorie: Inklusive Identität; Die anderen Kategorien beziehen sich auf die restlichen möglichen Kombinationen (stark/schwach) bezüglich der Identifikation mit der Nation und der supranationalen Einheit, welche als Dummies korrekterweise in den Modellen vorhanden sein müssen. Alle Modelle: Keine Autokorrelation gem. Durbin-Watson, keine Kollinearität (Gem. Toleranz und VIF-Wert). Korrigierte R²-Werte. Signifikanzniveaus: * 0.05 < p-Wert < 0.1; ** 0.01 < p-Wert < 0.05; *** p-Wert < 0.01.

Die Nummerierung der Modelle entspricht Tabelle 3 im Fliesstext (Seite 21).