



# Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

12. Dezember 2017

**Autor**

Stefan Schneider  
+49 69 910-31790  
stefan-b.schneider@db.com

**Editor**

Dieter Bräuninger

Deutsche Bank AG  
Deutsche Bank Research  
Frankfurt am Main  
Germany  
E-mail: marketing.dbr@db.com  
Fax: +49 69 910-31877

[www.dbresearch.de](http://www.dbresearch.de)

**DB Research Management**  
Stefan Schneider

\* Der Autor bedankt sich bei  
Franziska Winkler für ihre Mitarbeit  
an diesem Artikel.

Wahlen, Referenden und die daraus folgende Politik waren zuletzt für einige Überraschungen gut. Zwar eint Wähler das Gefühl, dass die Dinge insgesamt in die falsche Richtung laufen, allerdings wird „falsch“ dabei sehr individuell interpretiert. Die Ergebnisse jüngster Wahlen dürften wohl wenig dazu beigetragen haben, diese generelle Unzufriedenheit zu reduzieren.

Ein Grund für die weitverbreitete Frustration dürfte in der zunehmenden Komplexität der debattierten Themen liegen. Einfache Antworten der Populisten bieten hier keine Lösungen. Allerdings lechzen Menschen nach einfachen Antworten, waren sie doch in der Evolution auch deshalb so erfolgreich, weil es ihnen gelang, Komplexität durch Erfahrungen zu reduzieren.

Allerdings haben viele der heutigen Herausforderungen (KI, Klimawandel) keine historischen Vorläufer. Trotzdem beschäftigen sich Menschen mit diesen Themen eher intuitiv und assoziativ (System 1) und vermeiden eine rationale und mühselige Herangehensweise (System 2).

Überdies zeigt sich, dass Menschen bei der Einschätzung ihres Wissens großen Illusionen unterliegen. Sie überschätzen ihr Wissen schon dramatisch bei trivialen Dingen wie beispielsweise einer Wasserspülung oder bei Fahrrädern, ganz zu schweigen von Steuergesetzen, Geopolitik oder Klimawandel.

Forschungen zur eigentlichen Wahlentscheidung sind auch ernüchternd. Scheinen doch viele Wähler aufgrund eines ersten Eindrucks zu entscheiden und unbewusst vom Aussehen des Kandidaten auf seine Kompetenz zu schließen.

Viele der fundamentalen politischen Positionen eines Menschen basieren letztlich auf dessen Wertvorstellungen und entziehen sich dadurch weitgehend einer rationalen Debatte. Mittel und Kosten zur Durchsetzung der Positionen sollten aber durchaus debattiert werden. Allerdings fehlt dazu meist die Offenheit; Gegenargumente führen häufig zum Verschanzen hinter den eigenen Argumenten. Dank der sozialen Medien kann man mittlerweile nahezu jede Position „belegen“, wenngleich es sich dabei häufig um pseudo-wissenschaftliche Evidenz handelt.

Allerdings ist die Situation nicht hoffnungslos. Wähler sollten besser informiert werden. Dabei kommt grundlegenden Statistikenkenntnissen eine Schlüsselrolle zu. Zwar hat das Ansehen von Experten – nicht zuletzt durch die Brexit-Debatte – gelitten, allerdings zeigt das Beispiel des Niederländischen Zentralen Planbüros, dass eine neutrale und unparteiische Evaluierung von Politikvorschlägen durchaus akzeptiert wird.

Trotz dieser Probleme zweifeln wir nicht daran, dass Demokratie die mit Abstand beste Regierungsform ist. Trotz Fehlinformationen und Wahrnehmungsproblemen werden Wähler es früher oder später bemerken, wenn eine Regierung nicht liefert, und können und werden sie dann in die Wüste schicken.



Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

Wahlen und Abstimmungen in den letzten eineinhalb Jahren, aber auch die politischen Entwicklungen nach diesen Wahlen, haben uns einige echte Überraschungen beschert. Besonders überrumpelt waren diejenigen, die – oftmals sogar unbewusst – versucht haben, Wahlergebnisse anhand wirtschaftlicher Kosten-Nutzen-Analysen vorherzusagen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die spannende Frage, wie Wählerinnen und Wähler entscheiden, für wen (oder was) sie ihre Stimme abgeben. Das wirtschaftswissenschaftliche Konzept des Homo oeconomicus – oder in diesem Fall des Wähler oeconomicus – hinkt vermutlich aus mindestens drei Gründen. Erstens wissen wir aus der Verhaltensforschung, dass Menschen keine egoistischen, mikroökonomischen Wohlfahrtsmaximierer sind, sondern auch altruistische Motive verfolgen.<sup>1</sup> Zweitens ist es eine Tatsache, dass man in der Regel nicht das bekommt, was man wählt. Das bedeutet, dass Parteiprogramme oder Wahlkampagnen von Spitzenkandidaten, selbst wenn man entsprechende Abstriche macht, nicht unbedingt eine geeignete Basis für die Hypothese der rationalen Erwartungen darstellen. Das gilt insbesondere, da die steigende Anzahl von Parteien, die in nationalen Parlamenten vertreten sind, das Risiko erhöht hat, dass die bevorzugte Partei eines Wählers am Ende eine Koalition bilden und Kompromisse bei Wahlversprechen schließen muss, die von elementarer Bedeutung für die Wahlentscheidung des Wählers waren, oder dass die Parteien die Unterschiede untereinander als so groß empfinden, dass es sehr schwierig wird, überhaupt einen ausreichenden gemeinsamen Nenner zu finden, um eine Koalition eingehen zu können. Drittens sind Volkswirtschaften und Gesellschaften heute so komplexe Gefüge, dass selbst gut informierte Wähler unter Umständen hinnehmen müssen, dass die Maßnahmen, für die sie gestimmt haben, nicht den ursprünglich gewünschten Effekt erzielen.

Wir wollen in diesem Artikel herausfinden, wie Wähler mit komplexen Themen umgehen, wie sie die Informationen auswählen, auf deren Grundlage sie sich entscheiden, und wie sie diese Informationen verarbeiten – sowohl einzeln als auch als Teil von Gruppen. Es ist vermutlich keine große Überraschung, dass es durchaus fraglich ist, ob das Wählerverhalten optimale politische Ergebnisse fördert. Wir betrachten deshalb auch Maßnahmen, die den Entscheidungsprozess verbessern könnten, der schließlich gewaltigen Einfluss auf unsere Zukunft als Einzelpersonen, auf die Zukunft von Gesellschaften und vielleicht sogar auf das Schicksal der Menschheit insgesamt hat.

Der eher überraschende Ausgang einiger Wahlen und Referenden in der jüngsten Vergangenheit legt die Vermutung nahe, dass die Wählerinnen und Wähler mit dem Status quo in ihren Ländern so unzufrieden sind, dass sie sich nach echten Veränderungen sehnen – egal, wie dieser Wandel aussehen mag. So gibt es zumeist einen breiten Konsens, dass die Dinge grundsätzlich falsch laufen, wenngleich sich dahinter natürlich ganz unterschiedliche individuelle Positionen verbergen. Diese Hoffnung wird jedoch scheinbar oft enttäuscht. Der griechische Ministerpräsident Tsipras, der einen Neustart bei der Bewältigung der Griechenlandkrise versprochen hatte, hatte letztlich keine andere Wahl, als die Forderungen der Troika zu erfüllen und setzte genau jene Reformen durch, die er im Wahlkampf so vehement kritisiert hatte. Ein Jahr nach seiner Wahl scheint es, dass die ursprünglichen Pläne des US-amerikanischen Präsidenten Donald Trump in eben dem Washingtoner Sumpf versunken sind, den er trockenlegen wollte. In Deutschland verloren die Parteien der Großen Koalition bei der Bundestagswahl im September ganze 14% – trotz einer florierenden Wirtschaft mit nahezu Vollbeschäftigung und sehr positiver Unternehmens- und Verbraucherstimmung. Nachdem Sondierungsgespräche für eine sogenannte Jamaika-Koalition aus CDU/CSU, FDP und den Grünen auf der Zielgeraden gescheitert sind,

---

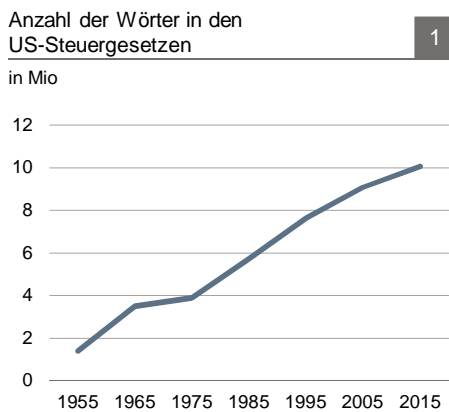
<sup>1</sup> Schneider, Stefan. Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson? Deutsche Bank Research. Aktuelle Themen, 2010.



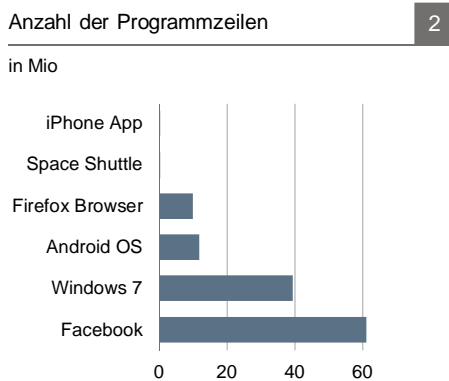
## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

ist nunmehr die Wahrscheinlichkeit für eine Große Koalition deutlich gestiegen. Die SPD befindet sich gerade in einer Kehrtwende bezüglich ihres Versprechens vom Wahlabend, nicht für eine Neuauflage einer GroKo zu Verfügung zu stehen, obwohl nach jüngsten Umfrage 56% der SPD-Wähler eine derartige Koalition ablehnen. Vermutlich befürchten die Wähler, dass die Parteien sich angesichts der teilweise gegensätzlichen politischen Ziele auf ein Festhalten am Status quo einlassen würden. Bezüglich des Brexits, den wohl dramatischsten Bruch mit der Vergangenheit, wird zunehmend klar, dass die Umsetzung deutlich schwieriger wird, als die Befürworter des Austritts aus der Union versprochen hatten. Mittlerweile ist es zumindest wahrscheinlich, dass die wirtschaftlichen Folgen deutlich schwerwiegender ausfallen werden, als von den meisten Leave-Wählern vorhergesehen.

### Komplexität fördert die Sehnsucht nach einfachen Antworten, lässt diese aber auch scheitern



Quelle: taxfoundation.org



Quellen: NASA, Quora, Ohloh, Wired

Es scheint, dass Wähler nicht erkennen, dass einer der wichtigsten Faktoren für ihre Enttäuschung über den Status quo und das weit verbreitete Gefühl der Machtlosigkeit genau in dem Grund besteht, aus dem drastische Veränderungen in der Politik unwahrscheinlich sind: Komplexität. In den letzten 70 Jahren hat das Zusammenspiel aus Wählern, die immer mehr Leistungen vom Wohlfahrtsstaat verlangen, und Politikern, die diese Leistungen oft in einer Art vorseilendem Gehorsam bereitstellen, dazu geführt, dass (nationale und internationale) öffentliche Einrichtungen extrem komplex geworden sind und von der Last unzähliger Interessen und Abhängigkeiten ausgebremst werden. In den letzten Jahrzehnten haben Globalisierung, Digitalisierung und technische Fortschritte einen Quantensprung bei der Arbeitsteilung möglich gemacht, der die Komplexität von Volkswirtschaften und Gesellschaften gesteigert und dabei die kulturelle Identität – nicht nur der wirtschaftlich Abgehängten – weiter untergraben hat.

Diese Komplexität wird am besten durch die Mengen an Gesetzen und Vorschriften verdeutlicht, die mit ihr einhergehen. Der Brexit ist dafür ein extremes Beispiel: Die Briten müssen sich mit mehr als 20.000 Verordnungen und EU-Richtlinien befassen. Großbritannien muss über 750 internationale Vereinbarungen neu verhandeln. Insgesamt gibt es allein knapp 2.000 internationale Verträge im Bereich Umweltschutz. Und selbst auf nationaler Ebene ist die politische Komplexität gewaltig. Der US-amerikanische Affordable Care Act, besser bekannt als Obamacare, umfasst 11.000 Seiten. Die MiFID (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente), eine zentrale Rechtsvorschrift, mit der die EU auf die Finanzkrise reagiert und die im nächsten Jahr in Kraft treten soll, umfasst bereits jetzt mehr als 1,4 Mio. Paragraphen und wächst weiter. Es gibt vermutlich keinen Industriestaat, in dem die undurchschaubare Komplexität der nationalen Steuergesetzgebung nicht zu ungerechtfertigten Sprüngen der Steuerlast oder völlig unbeabsichtigten Nebeneffekten führt, die häufig die ursprünglichen politischen Absichten durchkreuzen. Komplexität ist nicht nur ein weit verbreitetes Phänomen in Politik und Gesellschaft, sondern auch von Technologie und Produktionsprozessen. Ein durchschnittliches Auto beispielsweise besteht aus über 20.000 Einzelteilen von ungefähr 50 verschiedenen Zulieferern.

Wie komplex Komplexität tatsächlich ist, sieht man auch daran, dass es keine allgemeine Definition von oder Kennzahl für Komplexität gibt. Herbert Simon versuchte, Komplexität anhand der beiden Merkmale „Hierarchie“ und „Zerlegbarkeit“ zu messen, wobei sich letzteres auf die Tatsache bezieht, dass es stärkere Interaktionen innerhalb eines Subsystems gibt als zwischen verschiedenen



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

Subsystemen.<sup>2</sup> Crutchfield und Young schlagen vor, die Komplexität eines Systems anhand des Mindestmaßes an Informationen zu messen, die benötigt werden, um das statistische Verhalten des Systems in der Vergangenheit zu reproduzieren.<sup>3</sup> Betrachtet man einige der unerwarteten Wahlergebnisse in letzter Zeit, muss man zu dem Schluss kommen, dass die Komplexität des politischen Systems zumindest in einigen Ländern über alle Maßen gestiegen ist. Das bedeutet auch, dass zumindest einige – vermutlich eher viele – kausale Zusammenhänge (Interaktionen) im politischen System nicht länger vorhersehbar oder sogar so instabil geworden sind, dass das System schon zu teilweise chaotischem Verhalten neigt. Wählerinnen und Wähler sehen die Ursache für die – ihrer Meinung nach – enttäuschenden Ergebnisse der Politik allerdings häufig nicht in der Komplexität des politischen Systems, sondern in der mangelnden Kompetenz oder dem mangelnden Interesse der Mainstream-Politiker. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sie Außenseitern eine Chance geben, deren augenscheinlich einfache „Lösungen“ jedoch mit genau den gleichen Problemen konfrontiert werden. Die falsche „Schuldzuweisung“ der Wähler wird dadurch verstärkt, dass die meisten Mainstream-Politiker nicht zugeben wollen, dass Komplexität ihnen das Management des sozioökonomischen Systems zunehmend erschwert. Das mag daran liegen, dass sie – wohl nicht zu Unrecht – befürchten, ein solches Eingeständnis würde ihre Wahlchancen beeinträchtigen.

### Die Schwierigkeiten der Wähler im Umgang mit Komplexität

Leider schätzt der Mensch Komplexität nicht. Ganz im Gegenteil: Menschen versuchen, Komplexität zu vermeiden, wo es nur geht. Weniger Komplexität bedeutet weniger kognitive Beanspruchung unserer begrenzten mentalen Ressourcen.<sup>4</sup> Für viele Alltagsprobleme haben wir sogenannte Heuristiken entwickelt, Abkürzungen oder Faustregeln, die erstaunlich gut funktionieren.<sup>5</sup> Da diese Heuristiken aber per definitionem einen erheblichen Teil der Komplexität außer Acht lassen, machen sie den Menschen anfällig für systematische Fehler – insbesondere in komplexen Situationen.

### Individuelle Wahrnehmungen: Wo Wählerinnen und Wähler sich irren

Zu entscheiden, wen wir wählen, ist natürlich eine sehr komplexe Angelegenheit. Wir müssen die Kompetenz der Kandidaten und deren bisherige Erfolgsbilanz bewerten und uns mit den Wahlprogrammen ihrer Parteien auseinandersetzen. Angesichts der Vielzahl von Kandidaten und Parteien – bei der letzten Bundestagswahl in Deutschland traten 24 Parteien an – kann das eine anstrengende und zeitraubende Übung sein. Darüber hinaus erfordert solch eine ideale, völlig rationale Herangehensweise auch ein Verständnis der relevanten Themen im Wahlkampf. Bei Themen wie Arbeits- oder Steuerpolitik liegen selbst die Meinungen von Experten in der Regel meilenweit auseinander und können den Wählern nur begrenzt Orientierung bei der Suche nach dem besten politischen Kurs bieten, um die Vorschläge der verschiedenen Kandidaten/Parteien zu bewerten. Angesichts der äußerst geringen Wahrscheinlichkeit, dass die Stimme eines Einzelnen das Wahlergebnis maßgeblich beeinflusst, dürfte ein völlig rationaler Wähler dies alles als Zeitverschwendung empfinden und sich vermutlich nicht die Mühe machen zu wählen. Eine theoretische Begründung, warum Menschen trotzdem wählen gehen, argumentiert mit einer „Wäh-

---

<sup>2</sup> Simon, Herbert. *The Architecture of Complexity*. 1962.

<sup>3</sup> Crutchfield, James P. und Karl Young. *Inferring Statistical Complexity*. 1989.

<sup>4</sup> Das Gehirn macht zwar nur 2 - 3% des Körpergewichts aus, benötigt im Ruhezustand aber 25% des Energieverbrauchs des Körpers.

<sup>5</sup> Gigerenzer, Gerd und Peter M. Todd. *Simple Heuristics That Make Us Smart*. 1999.



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

lerillusion“. Demnach glauben Wähler, dass wenn sie wählen gehen, gleichgesinnte Menschen, die den gleichen Kandidaten favorisieren, ebenfalls wählen gehen. Andere Erklärungen zielen darauf ab, dass Wählen als sozial erwünschtes Verhalten wahrgenommen wird, das den Wählern ein gutes Gefühl gibt, oder eine einmal erlernte und später nicht mehr infrage gestellte Gewohnheit ist.

### Die Wahlentscheidung: Konsequenz des unbewussten ersten Eindrucks?

Aber nicht nur das Wählen an sich könnte letzten Endes eine irrationale Handlung sein. Studien zeigen, dass die Entscheidung, für welchen Kandidaten eine Stimme abgegeben wird, vermutlich ebenfalls wenig rational ist. In der Regel stehen riesige Mengen an Informationen zu Kandidaten und Parteien zur Verfügung, deren Richtigkeit kaum überprüft werden kann. Das war bereits der Fall, bevor sich die Wähler Gedanken über „Fake News“ und „alternative Konzepte“ machen mussten. Mit großer Wahrscheinlichkeit widersprechen sich die verfügbaren Informationen zum Teil außerdem, sodass sich ein uneinheitliches Bild ergibt und ein hoher kognitiver Aufwand nötig ist, um sich eine fundierte Meinung zu bilden.

### Das richtige Aussehen

Fragt man Wähler, welcher Faktor für ihre Wahlentscheidung am wichtigsten ist, liegt Kompetenz immer auf dem ersten Platz. Unglücklicherweise ist Kompetenz sehr schwer zu bewerten und mit Sicherheit nicht die Eigenschaft, die man bei einem Kandidaten als erstes wahrnimmt. Der erste Eindruck, den die Wähler von einem Kandidaten bekommen, ist in der Regel ein visueller. Psychologen der Princeton University haben in einem Versuch den Teilnehmern Bildpaare vorgelegt, bei denen es sich um Portraits von Kandidaten handelte, die bei Kongress- und Senatswahlen in den USA gegeneinander angetreten waren (was die Teilnehmer jedoch nicht wussten). Dann wurden die Teilnehmer gebeten, die Kompetenz der abgebildeten Personen allein anhand ihres Gesichts zu beurteilen.<sup>6</sup> Diese Einschätzung der jeweiligen Kompetenzen prognostizierte das tatsächliche Ergebnis der Wahlen mit einer Wahrscheinlichkeit von 66,8% oder gar 71,6%. Selbst die Verkürzung der Betrachtungsdauer auf nur eine Sekunde hatte keinen Einfluss auf die Ergebnisse. Das legt nahe, dass Wahlentscheidungen stark von unbewussten ersten Eindrücken beeinflusst werden und nicht das Ergebnis rationaler und bewusster Überlegungen sind.

System 1 (links) und System 2 (rechts)

0

schnell	langsam
unbewusst	bewusst
automatisch	aufwändig
tägliche Entscheidungen	komplexe Entscheidungen
Fehleranfälligkeit	verlässlich

Der Nobelpreisträger Daniel Kahneman beschreibt menschliche Entscheidungsprozesse mit Hilfe zweier konkurrierender Systeme: Rationales Überlegen fällt in den Bereich des „Systems 2“, in dem bewusstes, strukturiertes und logisches Denken stattfindet. Dieses System ist jedoch sehr langsam, sehr energieintensiv und rasch erschöpft. „System 1“ hingegen ist eine intuitive und assoziative, schnelle und oft unbewusste Art zu denken, die wenig Energie oder Aufmerksamkeit erfordert. Da System 1 schnelle Entscheidungen auf Grundlage weniger Informationen treffen kann, kommt es zum Einsatz, wenn gründliches logisches Denken für eine Entscheidung nicht erforderlich ist. Gleichzeitig ist System 1 jedoch anfällig für Wahrnehmungsverzerrungen und systematische Fehler.<sup>7</sup> Dazu gehören die Fokussierungssillusion, die beschreibt, dass Menschen bei einer Entscheidung sich zumeist auf einen Teilaspekt konzentrieren und andere Aspekte unterbewerten, sowie der Halo-Effekt. Der Halo-Effekt ist eine Methode unseres Gehirns, widersprüchliche oder inkompatible Informationen in Einklang

<sup>6</sup> Todorov, Alexander et al. Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes. Science, Juni 2005.

<sup>7</sup> Kahneman, Daniel. Thinking, Fast and Slow. 2011.



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

zu bringen. Häufig wird die Interpretation neuer Daten durch den ersten Eindruck beeinflusst. Der Halo-Effekt kann so groß sein, dass später hinzukommende Informationen mehr oder weniger vernachlässigt werden.

Eine andere häufige, wenn auch in der Regel zufällige Methode, Komplexität zu reduzieren, ist der Austausch des Attributes. Wenn Personen mit einer schwer zu beantwortenden Frage konfrontiert sind, ersetzen sie diese Frage – ohne sich dessen bewusst zu sein – durch eine ähnliche, einfachere Frage, die sie beantworten können, und gewinnen fälschlicherweise den Eindruck, sie hätten eine Antwort auf die ursprüngliche Frage gefunden. Ein offensichtliches, aber immer noch häufiges Beispiel dafür ist, den Klimawandel aufgrund aktueller Witterungsbedingungen zu hinterfragen, wobei die Frage „Steigt die Erdtemperatur an?“ durch die Frage „Ist es heute warm?“ ersetzt wird.

### Gefühle und Politik zu trennen ist schwer

Man könnte nun fragen, warum System 2, das bewusster und rationaler vorgeht, nicht derartige Wahrnehmungsverzerrungen unterbindet – beispielsweise wenn neue Informationen zu einem späteren Zeitpunkt in deutlichem Widerspruch zu der ursprünglich allein aufgrund des Gesichts vermuteten Kompetenz stehen. Die Antwort: Der Mensch ist faul und System 2 ist schnell erschöpft; das bedeutet, es ist hoher, bewusster Einsatz nötig, um den ersten Eindruck zu revidieren. Sich klar zu werden, dass man sich im System 1-Modus befindet, kann bereits dazu beitragen, einen Gang runterzuschalten und eine tiefere Analyse durch System 2 zu beginnen. In Momenten emotionaler Erregung gerät System 2 jedoch praktisch immer ins Hintertreffen – und bei vielen politischen Themen spielen starke Emotionen wie Angst, Neid oder Fairness eine wichtige Rolle.<sup>8</sup>

Der oben beschriebene „Halo-Effekt“ ist mit dem „Ankereffekt“ verbunden. Versuche haben gezeigt, dass praktisch nahezu willkürliche Anker gesetzt werden können (beispielweise eine hohe oder niedrige Zahl), die noch nicht einmal einen Bezug zu der eigentlichen Frage haben müssen, aber trotzdem die Antworten der Versuchsteilnehmer deutlich beeinflussen. Diese Anker werden aber auch stark von den allgemeinen Überzeugungen, der Weltanschauung oder der politischen Denkrichtung einer Person beeinflusst werden. Das gilt insbesondere im Zusammenhang mit abstrakten Themen, bei denen nur in geringem Umfang auf persönliche Erfahrungen oder Erlebnisse zurückgegriffen werden kann und nur eingeschränkte Möglichkeiten zum Lernen bestehen. Wo Weltanschauungen ins Spiel kommen, lassen Gefühle nicht lange auf sich warten. Das macht es für den Menschen sehr schwer, sich einem Thema über einen regelbasierten, analytischen Ansatz zu nähern, der auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen und formaler Logik basiert.

Emotionen sind außerdem das letzte Hilfsmittel für Politiker, denen es an rationalen Argumenten für ihre Vorschläge mangelt. Nicht nur Populisten spielen mit Gefühlen wie Angst, Wut und Rache. Auch Mainstream-Politiker appellieren regelmäßig an das Nationalbewusstsein oder an den Gerechtigkeitsinn, wobei die Abgrenzung zum Neid bisweilen schwerfällt.

### Wählerinnen und Wählern können schlecht mit Zeit und Nichtlinearitäten umgehen

Die Dinge werden noch komplizierter, wenn Menschen gefordert sind, eine langfristige Perspektive einzunehmen. Menschen sind viel eher in der Lage, sich im Umgang mit räumlichen Dimensionen zurechtzufinden. Das zeigt sich bei der

---

<sup>8</sup> Ariely, Dan. Predictably Irrational. 2009.



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

Verwendung von Grafiken, bei denen wir die Zeitdimension in eine räumliche Dimension umwandeln, indem wir Zeit auf der x-Achse abbilden. Untersuchungen haben gezeigt, dass Menschen langfristigen Konsequenzen so wenig Bedeutung einräumen, dass sie für aktuelle Entscheidungen praktisch irrelevant sind. Das könnte unter anderem erklären, warum viele Menschen den Klimawandel nicht als drängendes Problem wahrnehmen. Menschen haben in der Regel große Schwierigkeiten mit der vierten Dimension – Zeit. Ihre Wahrnehmungen betreffen größtenteils die Gegenwart – wobei der Bestätigungs-Bias eine große Rolle spielt – oder die jüngste Vergangenheit, wobei der Verfügbarkeits-Bias ins Spiel kommt. Was die weiter entfernte Vergangenheit betrifft, täuscht uns unser Gehirn, indem die immer größer werdenden Erinnerungslücken mit scheinbar kompatiblen Informationen gefüllt werden, ohne dass wir uns dessen bewusst wären. Es kann jedoch auch passieren, dass wir erst mit der Zeit etwas vollständig verstehen und begreifen, das wir zu einem früheren Zeitpunkt erlebt haben.<sup>9</sup> Angesichts der sehr langen Zeitspanne zwischen einer Wahlentscheidung und den politischen Resultaten, die zudem allen möglichen Einflüssen unterliegen, die der Wähler sich bei Stimmabgabe nicht einmal vorstellen kann, ist es für die Wählerinnen und Wähler schwierig, aus vergangenen Fehlern zu lernen. Darüber hinaus verhindern die stark gefühlsbeladenen Aspekte einer Wahlentscheidung vermutlich ebenfalls eine kritische rückblickende Analyse.

Beim Blick in die Zukunft sind wir gleichermaßen verloren – unser Gehirn ist schlecht dafür ausgelegt, den Zeitbegriff zu verinnerlichen und uns im Allgemeinen die Zukunft vorzustellen. Aber selbst beschränkt auf ein kleines Subsystem sind wir sehr schnell überfordert, wenn exponentielles Wachstum ins Spiel kommt. Wir alle kennen das Rätsel mit den Seerosen auf einem Teich, die die Anzahl ihrer Blätter in einer Woche verdoppeln, oder die Geschichte vom Erfinder des Schachbretts, der als letzten Endes nicht ganz so bescheidene Belohnung um ein einziges Reiskorn auf dem ersten Feld und eine doppelte Anzahl von Körnern auf jedem weiteren Feld bat. Diese Art exponentiellen Wachstums kann nur schwer intuitiv erfasst werden. Aber selbst rationalere Ansätze unter Verwendung statistischer Methoden versagen oft, wenn es darum geht, selbst mehr oder weniger lineare Entwicklungen über einen längeren Zeitraum vorherzusagen. Das ist darauf zurückzuführen, dass unsere Überlegungen zu zukünftige Entwicklungen zumeist auf den aktuellen Strukturen basieren – was es so schwierig macht, jenseits von bekannten Mustern zu denken. Die meisten quantitativen Modelle werden durch die Reproduktion von Daten aus der Vergangenheit optimiert. Eine Veränderung der zugrunde liegenden Struktur des datenerzeugenden Prozesses, führte häufig dazu, dass solche Modellprognosen erheblich daneben liegen.

### Die Wissens-Illusion – wie wenig wir tatsächlich wissen (ohne es zu wissen!)

Die Menschen unterliegen jedoch nicht nur erheblichen kognitiven Einschränkungen, denen sie sich nicht wirklich bewusst sind, sondern sie fallen auch einer Wissens-Illusion zum Opfer. Diese Erkenntnis, die per se vermutlich keine Überraschung für die Leserinnen und Leser dieses Artikels ist, haben Sloman und Fernbach, zwei renommierte US-amerikanische Verhaltensforscher, in einem neuen Buch untersucht.<sup>10</sup> Wenn Menschen argumentieren, betrachten sie kausale Zusammenhänge, die größtenteils auf einem winzigen Ausschnitt des großen Ganzen basieren. Diese Vorwärtsverkettung, also beispielsweise die

---

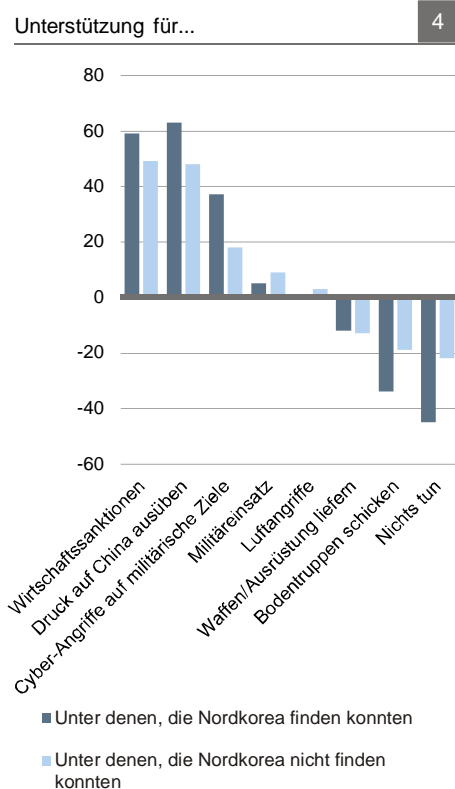
<sup>9</sup> Vgl. Dörner, Dietrich. Die Logik des Mislingens – Strategisches Denken in komplexen Situationen. 2007, für eine umfassende Erörterung.

<sup>10</sup> Sloman, Steven und Philip Fernbach. The Knowledge Illusion – Why We Never Think Alone. 2017.





## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?



Quelle: New York Times, 2017

Annahme, B folge aus A, erscheint uns leider so einfach und natürlich, dass wir alternative Beziehungen – etwas ganz anderes könnte zu B geführt haben – gerne außer Acht lassen. Diesen Fehler machen wir jedoch nicht, wenn wir einen diagnostischen Ansatz verfolgen, das heißt rückwärts von einer Beobachtung auf eine mögliche Ursache schließen; in diesem Fall wird klar, dass B das Ergebnis vieler anderer Faktoren außer A sein könnte. Diese Ignoranz ist nicht auf einfache kausale Zusammenhänge beschränkt. Die Menschen sind – auch hier unbewusst – sehr unwissend, was die Frage betrifft, wie etwas funktioniert. Sloman/Fernbach stellen eine clevere Methode vor, wie diese Wissens-Illusion aufgedeckt werden kann. Probanden werden aufgefordert, ihr Wissen zu einem bestimmten Thema auf einer Skala von 1 bis 7 zu bewerten. Daraufhin sollen sie das Thema beschreiben/erklären – das ist der Teil, bei dem die meisten Versuchsteilnehmer kläglich versagen. Nach diesem enttäuschenden Erlebnis werden die Probanden gebeten, ihr Wissen noch einmal zu bewerten – und schätzen sich, wenig überraschend, deutlich schlechter ein. Dieses ernüchternde Muster konnte bei relativ einfachen Themen wie der Funktionsweise einer Toilette beobachtet werden. Bei Themen wie Steuern, geopolitischen Interventionen oder Erderwärmung ist das Ausmaß der Wissens-Illusion noch gewaltiger.

Leider scheint es eine starke negative Korrelation zu geben zwischen dem Interesse an der und dem Aufwand für die Erlangung von Informationen einerseits und der Bereitschaft, vorschnell feste Schlussfolgerungen zu ziehen, andererseits.<sup>11</sup> Als die Spannungen zwischen der Ukraine und Russland 2014 einen Höhepunkt erreichten, baten US-Forscher 2.066 für die Halbzeitwahlen 2014 registrierte Wähler, auf einer stummen Landkarte auf die Ukraine zu klicken. Dann fragten sie die Teilnehmer, wie stark sie der Aussage zustimmten beziehungsweise widersprachen, die USA sollten in der Ukraine militärisch intervenieren. Ihre Analyse zeigt einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen der Entfernung von ihrer tatsächlichen Lage, in der die Teilnehmer die Ukraine auf der Karte markiert haben, und ihrer Unterstützung für eine militärische Intervention.<sup>12</sup> In einem ähnlichen Experiment wurden US-Bürger gefragt, ob die USA in Nordkorea intervenieren sollten. Auch in diesem Versuch war die Unterstützung für eine Militäraktion bei denjenigen am höchsten, die Nordkorea auf einer Karte nicht finden konnten.

Eine ähnliche Lücke taucht bei der Beurteilung der Ungleichheit der Einkommensverteilung und der Einschätzung der tatsächlichen Einkommensverteilung auf. Das Urteil, dass die Einkommensverteilung ungerecht sei, korreliert sehr stark mit der eigenen subjektiven Einschätzung der Einkommensverteilung, die 65% der Variation des Urteils zur Verteilungsgerechtigkeit erklärt. Allerdings hat die subjektive Einschätzung der Verteilungssituation wenig mit der Realität zu tun. In den meisten europäischen Ländern – so auch in Deutschland – überschätzen die Befragten das Ausmaß an Ungleichheit<sup>13</sup>.

## Schwarmintelligenz? Die Macht der Gruppendynamik

Die Probleme in Verbindung mit Wahrnehmungsverzerrungen (cognition biases) und Wissens-Illusion werden oft noch verstärkt, wenn Menschen in Gruppen interagieren. Zum einen sorgen Wahrnehmungsverzerrungen – die durch das Aufstreben sozialer Medien und den Filtermechanismen in diesen Netzwerken stark gefördert wird – dafür, dass Menschen hauptsächlich mit Gleichgesinnten

<sup>11</sup> Dörner, Seite 152.

<sup>12</sup> Dropp, Kyle, Joshua Kertzer und Thomas Zeitzoff. Political Knowledge and Foreign Policy Attitudes: A Preliminary Investigation of Support for the Use of Military Force in Ukraine. 2014.

<sup>13</sup> Niehues, Judith. Ungleichheit: Wahrnehmung und Wirklichkeit – ein internationaler Vergleich. Wirtschaftsdienst 2016, Sonderausgabe.



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

interagieren. Damit schirmen sie sich von Gegenargumenten ab, die sie vielleicht dazu anhalten würden, ihre Position zu überdenken. In diesen Kreisen erleben Menschen häufig, dass ihre Gesprächspartner über noch weniger Wissen verfügen als sie selbst, was ihnen das Gefühl vermittelt, echte Experten zu sein. Untersuchungen haben gezeigt, dass solche Gruppen häufig zu extremeren Positionen tendieren als die durchschnittliche individuelle Meinung der Einzelpersonen – eine Folge des Gruppendenkens.<sup>14</sup> Ein Austausch mit Gruppen, die andere Meinungen vertreten, ist dann natürlich so gut wie ausgeschlossen, da die „anderen es offensichtlich nicht verstehen“.

Aber selbst wenn unterschiedlich gesinnte Menschen zusammentreffen, sind ein nochmaliges Überdenken oder sogar ein Konsens sehr unwahrscheinlich. Haben sie sich einmal eine Meinung gebildet, tendieren die Menschen dazu, trotz zunehmender Gegenargumente oder widersprechender Belege bei ihrer Überzeugung zu bleiben. Noch schlimmer: Häufig bestehen Menschen sogar hartnäckig auf ihrer Position und verteidigen vehement ihre Meinung, weil sie anderen und vor allem sich selbst gegenüber nicht eingestehen wollen, dass sie sich geirrt haben. Dieses Phänomen wird als „Backfire-Effekt“ bezeichnet. Sie reagieren mit „motivierter Argumentation“ und versteifen sich noch stärker auf jedes bisschen Information, das ihre Überzeugungen untermauert. Das ist im Prinzip eine extremere Variante des Bestätigungsfehlers, bei dem Menschen unterstützende Erkenntnisse überproportional stark wahrnehmen (Selektionsverzerrung), während widersprüchliche Erkenntnisse als Ausnahmen oder aus irgendwelchen Gründen nicht relevant abgetan werden. Eine Diskussion zwischen Menschen mit verschiedenen Ansichten führt deshalb nicht unbedingt zu einer Einigung, sondern womöglich zu einer Situation, in der jeder noch fester davon überzeugt ist, im Recht zu sein, als zuvor.

Andererseits sind die Menschen ziemlich gut darin, Schwachstellen in einer Argumentation aufzudecken, solange es nicht ihre eigene ist. In einem Experiment des Kognitionswissenschaftlers Hugo Mercier sollten die Teilnehmer eine Reihe einfacher logischer Probleme lösen und ihre Antworten begründen. Gab man ihnen später die Gelegenheit, ihre Antworten zu ändern, taten das weniger als 15 % aller Teilnehmer. Die Bereitschaft, Antworten zu ändern, stieg, wenn man Teilnehmern ihre eigenen früheren Antworten vorlegte, aber ihnen dabei erfolgreich suggerierte, dass die Antworten von einer anderen Person stammten. Fast 60 % der Teilnehmer, die diesen Trick nicht durchschauten, waren plötzlich kritischer und lehnten Antworten ab, mit denen sie vorher zufrieden gewesen waren. Ebenso erkennen Menschen schnell die hier besprochenen Fehler und Verzerrungen bei anderen – bei ihnen selbst fällt ihnen das ungleich schwerer („Verzerrung blinder Fleck“, Blind Spot Bias).

### Was kann verbessert werden?

Die bislang vorgestellten Erkenntnisse könnten die Ansicht, dass Demokratie und Wahlen optimale Lösungen für die komplexen Probleme unserer Zeit produzieren, zumindest infrage stellen. Dieses humanistische Dilemma wird treffend in einem Zitat auf den Punkt gebracht, das Winston Churchill zugeschrieben wird: „Die Demokratie ist die schlechteste aller Staatsformen, ausgenommen alle anderen.“

Aber ist die Lage hoffnungslos? Zunächst einmal würde es helfen, wenn die Öffentlichkeit besser mit Statistiken vertraut wäre. Die meisten komplexen Themen, die die Politik diskutiert, liegen in numerischer Form vor – zum Beispiel Kennzahlen für Ungerechtigkeit, die erwartete Höhe der Renten im Jahr 2030 oder der wahrscheinliche Anstieg der Erdtemperatur. Ein besseres Verständnis

---

<sup>14</sup> Janis, Irving Lester. Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. 1983.

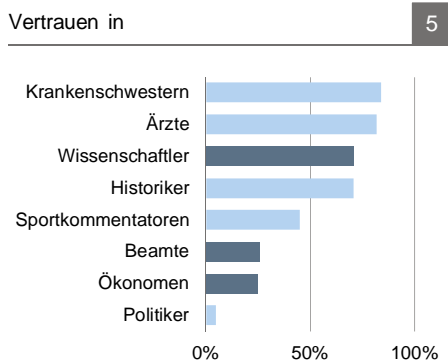


## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

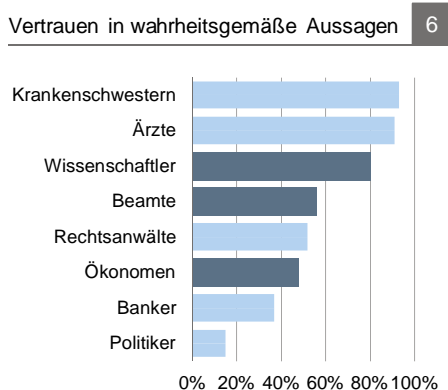
dafür könnte zumindest den schlimmsten Formen des Missbrauchs von Statistiken in der politischen Debatte Einhalt gebieten, beispielsweise Schummeleien bei der Skalierung der Dimensionen, opportunistische Auswahl von Zeiträumen oder die Darstellung von Korrelationen als kausale Zusammenhänge. Es ist mit Sicherheit kein Zufall, dass der Diskurs über die zwei politischen Themen Klimawandel und Ungleichheit – die von vielen als die drängendsten Herausforderungen unserer Gesellschaften angesehen werden – einige der eindringlichsten Beispiele für den (wohl absichtlichen) Missbrauch von statistischen Daten liefern.<sup>15</sup>

### Statistikkenntnisse würden helfen, die Grenzen von Expertenmeinungen zu verstehen ...

Einige grundlegende Kenntnisse von Statistiken und Wahrscheinlichkeiten könnten außerdem helfen, die Einschätzungen und Ansichten von Experten zu verstehen und angemessen zu bewerten, wenn es um die wirtschaftlichen Kosten/Vorteile von politischen Entscheidungen geht. Die Enttäuschung über Experten und ihre Ratschläge hat der britische Justizminister Michael Gove auf den Punkt gebracht, als er sagte: „Die Leute in diesem Land haben genug von Experten“. Gemäß einer YouGov-Umfrage haben die Menschen ein gewisses Vertrauen in Wissenschaftler (71%), aber nur sehr wenig Vertrauen in Beamte (26%) und Ökonomen (25%); bei den Befürwortern des Brexits war dieser Wert in allen Gruppen ungefähr 10 Prozentpunkte niedriger.<sup>16</sup> Das tiefe Misstrauen gegenüber Ökonomen ist nachvollziehbar, aber gleichzeitig auch sehr besorgniserregend, wenn man bedenkt, dass die meisten gegenwärtigen Probleme wirtschaftliche Themen wie Ungerechtigkeit, Renten und – vermutlich am wichtigsten – den Klimawandel betreffen; die politischen Antworten auf diese Herausforderungen werden gewaltige ökonomische Folgen haben (eine Tatsache, über die Politiker ihre Wähler in der Regel nicht aufklären).



Quelle: YouGov, 2017



Quelle: Ipsos MORI survey, 2016

### ... und Pseudowissenschaft zurückzudrängen

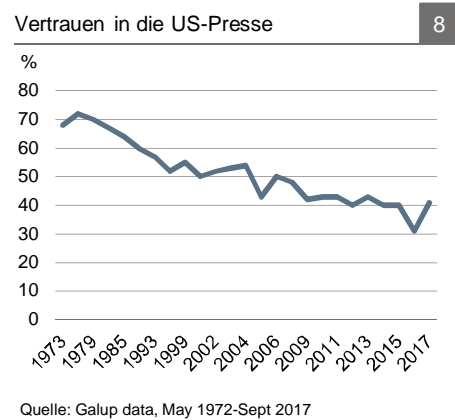
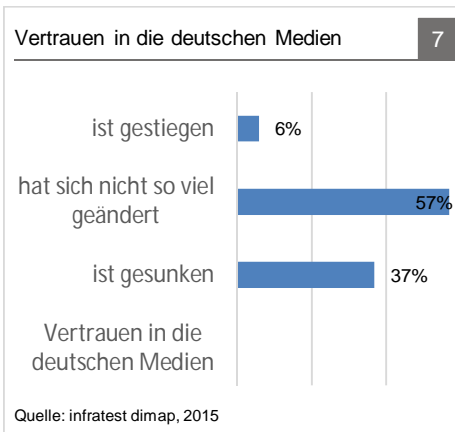
Die Debatte über die möglichen ökonomischen Folgen eines Brexits ist ein gutes Beispiel dafür, wo das Bemühen, die eigene Ansicht mit „Expertenmeinungen“ zu unterfüttern, ins Reich der Pseudowissenschaft abdriftet. Schließlich haben selbst Experten verschiedene Meinungen zu kontroversen Fragen. Auch wenn ein wissenschaftlicher Ansatz verfolgt wird, können Forscher aufgrund abweichender Beschränkungen der Raum- oder Zeitdimension oder anderer verwendeter Daten zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Das kann nicht nur das bereits weit verbreitete Misstrauen gegenüber Experten verstärken, sondern auch eine Situation schaffen, in der jeder sich den Experten aussucht, der am besten zu seiner Meinung passt. Aber Pseudowissenschaft ist falsche Wissenschaft, die vor allem über das Internet verbreitet wird. Bestätigungsfehler und motivierte Argumentation locken Menschen in die Fänge der Pseudowissenschaft, wenn diese nur ihre eigenen Überzeugungen bestätigt; oftmals wird dabei gar nicht überprüft, ob die Informationen wirklich wahr sind. Dank des Internets ist es deutlich einfacher geworden, seine eigene Meinung mit pseudowissenschaftlicher Unterstützung zu „beweisen“. Pseudowissenschaft kann also dazu führen, dass Menschen noch vehementer auf einer Position beharren in der Überzeugung, dass es wissenschaftlich belegt ist, dass sie im Recht sind. Dabei hat die zunehmende politische Parteilagerung von Medien – speziell in

<sup>15</sup> Eine Gruppe von Wissenschaftlern betreibt seit 2012 auf der Website des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung den Blog „Die Unstatistik des Monats“, auf dem sich weitere umfangreiche Beispiele finden. <http://www.rwi-essen.de/unstatistik/>

<sup>16</sup> YouGov-Umfrageergebnisse, 15. Februar 2017.



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?



den USA – ihre Reputation als neutrale Informationsquelle für die Öffentlichkeit untergraben. In Deutschland dürfte insbesondere die sehr zögerliche Berichterstattung nicht nur der öffentlichen Medien zu den Vorfällen in Köln in der Silvesternacht 2015 deren Ansehen geschadet haben.

## Nudging – wann ist eine lenkende Hand eine gute Hand?

Menschen können unwissend sein oder sich einfach nicht die Mühe machen, einen System-2-Ansatz zu verfolgen. Vor diesem Hintergrund kann es als attraktive Alternative erscheinen, Menschen in Richtung einer „bevorzugten“ Option zu stupsen, anstatt ihnen im Detail zu erklären, wie eine politische Maßnahme funktioniert und aus welchen Gründen sie umgesetzt werden sollte. Die Idee des „Nudge“ ist im Marketing bereits weit verbreitet, im politischen Kontext jedoch noch relativ neu. Der bekannteste Verfechter des Nudging-Konzepts, Richard H. Thaler<sup>17</sup>, hat in diesem Jahr den Nobelpreis erhalten. Nudging-Befürworter vertreten die Ansicht, dass die Menschen aufgrund ihrer begrenzten Kenntnisse und eingeschränkten Rationalität nicht in der Lage sind, selbst gute Entscheidungen zu treffen. Sie in Richtung eines bestimmten Verhaltens zu stoßen kann zu sozial erwünschten Ergebnissen führen, beispielsweise eine Erhöhung der Anzahl von Organspenden, wenn das System der Organspende so gestaltet ist, dass jeder grundsätzlich zunächst als Spender gilt (das heißt, man muss sich als Nicht-Organspender registrieren und nicht umgekehrt). Gleichzeitig kann Nudging aber auch nur ein anderer Begriff für psychologische Manipulation sein und Missbrauch durch diejenigen Tür und Tor öffnen, die in einer Position sind, zu entscheiden, zu welchen bevorzugten Handlungsoptionen Menschen getrieben werden sollen. Das bedeutet, dass Nudges nur in begrenztem Umfang eingesetzt werden können und Transparenzgrundsätzen entsprechen müssen.

Die humanistische Ansicht, dass Menschen selbst entscheiden sollen, was sie tun wollen und von wem sie regiert werden wollen, würde nahelegen, dass sie mit neutralen und unvoreingenommenen Informationen versorgt werden; das ist jedoch unmöglich. Yuval Harari beispielsweise bezweifelt, dass Wissenschaft auf der Suche nach der Wahrheit ist, und beobachtet, dass die Wissenschaft in modernen Gesellschaften nicht benutzt wird, um (quasi-religiöse) Dogmen zu hinterfragen, sondern diese umzusetzen.<sup>18</sup> Das könnte die wachsende Skepsis der Öffentlichkeit gegenüber wissenschaftlicher Forschung und Meinungen erklären.

Geldpolitik könnte als ein Beispiel angeführt werden, bei dem man sich fragen kann, ob das Festhalten am (Neo-)Keynesianischen Dogma (Phillips-Kurve, Outputlücken und Inflationserwartungen) die Analyse und die politische Reaktion in einem solchen Ausmaß beeinflusst hat, dass alternative Interpretationen der Situation (Österreichische Schule, Angebotsseite) nahezu als Häresie gewertet werden. Dem ehemaligen Chefvolkswirt der EZB, Ottmar Issing, zufolge sind Zentralbanken, die ihre politischen Maßnahmen auf einige wenige Modellen basieren, auf dem falschen Weg.<sup>19</sup> Trotz ihrer formellen Unabhängigkeit von Regierungen – die in erster Linie dazu beitragen sollte, das öffentliche Vertrauen in die Institution zu fördern – sagen etwa 53% der Deutschen, dass sie der Europäischen Zentralbank „eher misstrauen“<sup>20</sup>, – und es steht außer Frage, dass die EZB wenig Erfolg dabei hatte, die Deutschen über Zinssätze auf Rekordtief in Richtung höherer Kreditaufnahmen „zu stupsen“. Im Gegenteil: Die

<sup>17</sup> Thaler, Richard H. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. 2009.

<sup>18</sup> Harari, Yuval Noah. Homo Deus – A Brief History of Tomorrow. 2016.

<sup>19</sup> Frankfurter Allgemeine Zeitung. 12.05.2016.

<sup>20</sup> <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/153841/umfrage/allgemeines-vertrauen-in-die-europaeische-zentralbank/>



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

drastischen Maßnahmen der EZB, die an den Märkten sogar zu negativen Zinsen geführt haben, haben die zumindest in Deutschland häufig artikulierte Sorge verstärkt, dass etwas grundsätzlich falsch laufen würde. Das lässt darauf schließen, dass formale Unabhängigkeit per se keine Garantie dafür ist, dass eine Institution auch als unabhängig und neutral wahrgenommen wird. Das Beispiel des nationalen Statistikamts CPB in den Niederlanden hingegen macht Mut. Vor einer Wahl bewertet das CPB die wirtschaftlichen und finanziellen Folgen der verschiedenen Wahlprogramme. Das hält die Parteien davon ab, Maßnahmen zu versprechen, deren Finanzierung völlig unrealistisch ist. Auch wenn Politiker während des Wahlkampfes recht opportunistisch Gebrauch von den Analysen des CPB machen, liefert es doch eine Grundlage für die Debatte und zeigt, dass es wenigstens in gewissem Umfang möglich ist, dass Experten sich als unparteiisch und unabhängig positionieren.

### Können wir beeinflussen, wie Menschen sich mit politischen Fragen auseinandersetzen?

Forschungsergebnisse zeigen, dass Meinungen tendenziell immun gegen rationale Argumente sind, wenn Emotionen und Werte die Debatte bestimmen. Sloman und Fernbach beobachten, dass Politiker ihre Politik häufig in solch wertorientierten Forderungen verpacken, um eine Abschätzung der möglichen Folgen zu vermeiden. Sie schlagen vor, dass der politische Diskurs sich vielmehr auf die tatsächlichen Folgen einer vorgeschlagenen Maßnahme konzentrieren sollte, anstatt Werte und Überzeugungen zu verteidigen. Dogmatische Meinungen können häufig aufgeweicht werden, wenn man gezwungen ist, sich mit den möglichen Folgen eines Vorschlags für andere Menschen auseinanderzusetzen (Wechsel der Perspektive). Das kann außerdem dazu beitragen, Menschen bewusst zu machen, wie wenig sie eigentlich wissen, und eine offenerere und weniger rechthaberische Debatte zu führen. Sloman und Fernbach zeigen, dass Menschen – analog zu der Überschätzung ihres eigenen Wissens – zunächst auch ihre Zustimmung mit einer von ihnen präferierten Politik überschätzen. Stellen sie fest, dass sie nicht in der Lage sind, ein konkretes politisches Thema angemessen zu erklären, entschärfen viele Menschen ihre eigene Haltung. Diskussionen über die Folgen politischer Vorschläge können den Menschen also vor Augen führen, wie wenig sie wissen und wie wenig fundiert ihre zum Teil extreme Meinung ist.

In anderen Fällen kann es außerdem dabei helfen, bewährte Denkmuster aufzubrechen. Das bedeutet, beim logischen Denken einen ungewohnten Ansatz zu verfolgen, unkonventionell zu denken oder eine andere Perspektive einzunehmen. Verharrt man in vertrauten Denkmustern, verleitet das dazu, die eigene Meinung implizit als „richtig“ und alle anderen als „falsch“ zu empfinden. Neue Denkwege zu beschreiten, kann also helfen, den Blick zu weiten und extreme politische Positionen abzumildern.

### Abschließende Überlegungen

Diese normativen Überlegungen, wie der politische Entscheidungsprozess verbessert werden könnte, stimmen uns ein wenig optimistischer: Menschen und Gesellschaft können sich bessern. Das belegen auch die Veränderungen, die in den letzten ein oder zwei Jahrhunderten bereits erreicht wurden. Dieser Artikel zeigt aber auch, dass Wahlentscheidungen nicht allein das Ergebnis eines rationalen System-2-Prozesses sind. Das sollte eine deutliche Warnung für Prognostiker sein, insbesondere für Konjunkturbeobachter, deren Vorhersagen häufig erheblich von ihren Annahmen bezüglich politischer Entwicklungen abhängen. Anzunehmen, dass Wählerinnen und Wähler oder Regierungen etwas Dummes nicht tun werden, weil sie die damit verbundenen Kosten vermeiden wollen,



## Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---

kann sich als unbrauchbarer Ansatz für die Erstellung politischer Prognosen erweisen. Menschen und Regierungen tun dumme Dinge – vielleicht weil sie die Kosten nicht vorhersehen können, die zum Zeitpunkt der Entscheidung womöglich noch gar nicht bekannt sind, oder weil die oben genannten individuellen Fehler und Verzögerungen sowie Gruppendynamik sie dazu verleiten, solche Kosten außer Acht zu lassen.

Was die Demokratie angeht, halten wir es dennoch ganz mit Winston Churchill. Wenn eine Regierung immer wieder scheitert, Ergebnisse zu liefern, wird sie in einem strukturierten und gewaltfreien Prozess namens Wahlen abgesetzt. Aufgrund dieses Merkmals ist die Demokratie allen anderen Regierungsformen weit überlegen. Auch dann, wenn der Wähler nicht sicher sein kann, dass die nächste Regierung wirklich einen besseren Job machen wird.

Stefan Schneider (+49 69 910-31790, stefan-b.schneider@db.com)



Vox populi, vox dei oder etwa nicht?

---



## Deutschland-Monitor

In der Reihe „Deutschland-Monitor“ greifen wir politische und strukturelle Themen mit großer Bedeutung für Deutschland auf. Darunter fallen die Kommentierung von Wahlen und politischen Weichenstellungen sowie Technologie- und Branchenthemen, aber auch makroökonomische Themen, die über konjunkturelle Fragestellungen – die im Ausblick Deutschland behandelt werden – hinausgehen.

- „ Vox populi, vox dei oder etwa nicht? .....12. Dezember 2017
- „ Rekorde am deutschen Aktienmarkt – alles bestens, oder? .....20. November 2017
- „ Deutsche Arbeitsmarktpolitik: Es gibt noch genug zu schaffen! ..... 30. Oktober 2017
- „ Bundestagswahl-Spezial 2017: The final countdown .....19. September 2017
- „ Deutsche Industriepolitik – Grundsätzliche Zurückhaltung lobenswert, aber wichtige Baustellen werden vernachlässigt .....30. August 2017
- „ Deutsche Wohnungspolitik - Falsche Weichenstellungen korrigieren .....23. August 2017
- „ Staat oder Private, Umverteilung oder Wachstum - Wer gewinnt beim Steuerpuzzle der Parteien .....22. August 2017
- „ Parteien schreiben Zukunftsvorsorge zu klein ..... 17. Juli 2017
- „ Deutsche Staatsfinanzen: Überschüsse dank Vollbeschäftigung und Nullzins, aber Demografie droht ... 10. Juli 2017
- „ Sinkendes deutsches Trendwachstum zu wenig im Fokus der Parteien ..... 3. Juli 2017

Unsere Publikationen finden Sie unentgeltlich auf unserer Internetseite [www.dbresearch.de](http://www.dbresearch.de). Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:  
Deutsche Bank Research  
Marketing  
60262 Frankfurt am Main  
Fax: +49 69 910-31877  
E-Mail: [marketing.dbr@db.com](mailto:marketing.dbr@db.com)

Schneller via E-Mail:  
[marketing.dbr@db.com](mailto:marketing.dbr@db.com)

© Copyright 2017. Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Research, 60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen verfügt und unter der Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Filiale London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die von der UK Prudential Regulation Authority (PRA) zugelassen wurde und der eingeschränkten Aufsicht der Financial Conduct Authority (FCA) (unter der Nummer 150018) sowie der PRA unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Inc. genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg