

# Das Geheimnis der guten Wahl

## Ein Gespräch über Wissen und Vertrauen, über Fake News und den Wunsch, die Welt zu verstehen

Selten konnten wir so viel entscheiden wie heute. Diese Freiheit macht uns das Leben schwer. Auch bei den Wahlen. Und erst recht, wenn Parteien sich nur noch wenig unterscheiden. Wie können wir trotzdem die richtige Wahl treffen? Und wovon hängt unsere Entscheidung ab? All das und noch viel mehr wollten wir von Prof. Dr. Tobias Rothmund wissen. Der Professor für Politische Psychologie weiß ziemlich genau, was in der Wahlkabine vor sich geht, und warum auf lange Sicht auch Fake News Entscheidungen beeinflussen können. Macht euch gefasst auf einen kurzweiligen Crashkurs zur Psychologie des Wählens.

Verraten Sie uns, wie Sie den Abend des 24. September verbringen?

Ehrlich gesagt, ich bin im Urlaub. Das hat sich so ergeben.

Sie gehen nicht wählen?

Briefwahl ist für mich eine gute Option. Die interessantesten Dinge passieren ohnehin nicht am Wahlabend, sondern vorher. Die Dynamik des Wahlkampfes wird nicht erst am 24. September ihren Höhepunkt erreichen.

Sind Sie gespannt auf den Wahlausgang? Oder ist für Sie schon alles klar?

Nein, da ist nichts klar. Das ist eine interessante Wahl. Das wird diesmal kein Selbstläufer für Angela Merkel. Es gibt mit Schulz einen interessanten Gegenkandidaten.

Wissen Sie schon, wen sie wählen?

Ich glaube schon. Ja.

Das war bei Ihrem Fachgebiet - Politische Psychologie - zu erwarten. Was machen Sie da eigentlich?

Wir versuchen, das politische Denken psychologisch zu verstehen. Das ist sinnvoll und spannend, weil die Politik ein Teil unseres sozialen Lebens ist. Viele Fragen berühren das zwischenmenschliche Leben, insofern spielt die Psychologie stets eine Rolle. Lange war diese Seite der Politik wenig untersucht. Es gab in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg Forschungen zu Autoritarismus von Adorno und Kollegen. Seither beschäftigten sich aber

wenige Forscher mit den psychologischen Grundlagen politischen Denkens und Handelns. In den USA ist das anders. Da gibt es viele Lehrstühle, die sich mit politischer Psychologie beschäftigen.

Deutschland hinkt da hinterher. Ist das so schlimm?

In Deutschland ist die gesellschaftliche Situation anders als in den USA, deswegen sollten wir uns auch nicht nur auf die US-amerikanische Forschung verlassen. Was in den USA stimmt, stimmt hier nicht unbedingt. Dort gibt es beispielsweise eine sehr polarisierte Parteienlandschaft. In Deutschland sind politische Landschaft und die Einstellungen der Menschen weniger gegensätzlich. Das wirkt sich beispielsweise auf den Wahlkampf aus, der mit weniger radikalen Positionen als in den USA geführt wird.

Wieso ist Vertrauen gerade für PolitikerInnen eine wichtige Währung? Sind nicht Sachkenntnisse wichtiger?

Die Frage ist, wie man Vertrauen definiert. Ich würde sagen, dass Sachkenntnisse eine Rolle spielen. Ob ich Vertrauen in einen Politiker habe, hängt auch davon ab, ob er seinen Job gut macht.

Das liegt auf der Hand, aber worin misst sich das?

Unsere Forschungen zeigen, dass es drei Dimensionen der Vertrauenswürdigkeit gibt. Das ist erst einmal die moralische Integrität, also ob jemand ehrlich und aufrichtig ist. Die zweite Komponente ist Kompetenz. Jeder hat entsprechende Kenntnisse und Fähigkeiten. Und als



**Tobias Rothmund** ist Juniorprofessor für Politische Psychologie am Institut für Kommunikationspsychologie und Medienpädagogik (IKM) an der Universität Koblenz-Landau.

drittes ist das Wohlwollen zu nennen. Interessieren sich Politiker für die Interessen und Belange der Wähler? Bemühen sie sich um sie? Diese drei Dinge hängen in der Regel zusammen.

#### Gibt es den idealen Politiker?

Jeder Kandidat hat Stärken und Schwächen. Dem Newcomer Schulz wird ein hohes Maß an Wohlwollen zugesprochen und auch Integrität. Er wirkt authentisch. Die Menschen glauben, was er sagt.

#### Wie sieht es mit Sympathie aus? Ist sie auch Teil dieses Dreiklangs?

Sympathie ist ein Indikator für Vertrauenswürdigkeit. Im Prinzip wissen wir ja über viele Politiker gar nichts. Wir wissen nicht, wie sie wirklich drauf sind. Wir hören mal ein Interview, sehen mal ein Bild, aber wie sie wirklich arbeiten oder persönlich sind, wissen wir nicht. Da muss man sich häufig an Heuristiken orientieren. Sympathie spielt da eine Rolle und ist ein einfacher Weg, um sich von einer Person ein Bild zu machen. Sympathie fließt in die Bewertung von Wohlwollen und Integrität ein.

#### Sie sprachen gerade Heuristiken an. Was ist das?

Heuristiken sind eine Art Faustregel. Oft fehlen uns Zeit, kognitive Kapazität oder einfach Informationen, um uns ein differenziertes Bild machen zu können - egal ob von einem Kandidaten oder dem Programm einer Partei. Man verlässt sich daher häufig auf einfache Faustregeln.

#### Zum Beispiel...

„Ich wähle einfach den, der mir sympathisch ist.“ Diese Regel hat eine gute Kosten-Nutzen-Bilanz, da man nicht viel Zeit braucht, um sich eine Meinung zu bilden.

#### Haben Sie noch so eine eingängige Faustregel?

Das Problem der Fake-News kocht ja gerade hoch. Wenn man bei Social Media mit Meldungen konfrontiert wird, muss man sich schnell eine Meinung bilden können, was davon wahr ist. Dabei ist die Plausibilität sehr wichtig. Wenn die Nachricht also zu dem passt, was ich ohnehin schon glaube, dann scheint mir das plausibel und ich gehe davon aus, dass die Nachricht wahr ist.

#### Das ist gefährlich...

Das ist ein Mechanismus, der bei Fake-News strategisch ausgenutzt wird. Da werden eben Meldungen platziert, die in ein bestimmtes Denkmuster passen. Das ist im Grunde genommen ein perfektes Einfallstor für Falschmeldungen.

Wie würden Sie mit Meldungen oder Dokumenten umgehen, die - wie in Frankreich - kurz vor der Wahl auftauchen und bei denen keiner genau weiß, ob sie echt und wie sie einzuschätzen sind?



Foto: privat; Illustrationen: Freepik (Hände+Smartphone)

Wir stehen zunehmend vor der Herausforderung, zwischen legalen und illegalen Formen der Beeinflussung unterscheiden zu müssen. Das ist eine ganz schwierige Gemengelage. Das eine Problem: Selbst wenn klar ist, dass eine Nachricht Fake ist, kann sie uns trotzdem beeinflussen. Ein zweites Problem: Durch die veränderte Medienlandschaft müssen wir immer häufiger selbst entscheiden, was wahr ist und was falsch. Das wird uns in vielen Fällen nicht mehr von den Journalisten abgenommen. Viele Fake News werden ja über Social Media verbreitet. Da gibt es niemanden, der überprüft, was wahr ist und was falsch. Die Verantwortung, das zu entscheiden, ist auf den Endnutzer übergegangen.

**Das ist sehr anstrengend und zeitfressend...**

...aber möglicherweise nicht das Ende vom Lied. Es wird neue Formate geben, zum Beispiel Factchecking-Webseiten und sicher auch neue Akteure, die die Glaubwürdigkeit von Nachrichten in sozialen Medien prüfen. Es wird auf Dauer nicht so bleiben, dass der Rezipient mit dieser Aufgabe allein gelassen wird. Wir stehen da am Anfang einer Entwicklung, in der es noch keine etablierten Strategien gibt.

**Noch einmal zu den Fake News. Sie deuteten an, dass sie selbst dann Wirkung zeigen, wenn ich weiß, dass sie falsch sind.**

Das ist der sogenannte Sleeper-Effekt. Erst einmal ist klar: Wenn Menschen mit Falschinformationen konfrontiert sind, von denen sie wissen, dass die Quelle der Nachricht unglaubwürdig ist, dann berücksichtigen sie das und diese Information fließt nicht in unser Urteil ein. Leider ist es so, dass sie weiter in uns schlummert. Das Problem ist nun, dass die Quelle schneller vergessen wird als die Information selbst. Damit kann sie unser Verhalten zu einem späteren Zeitpunkt durchaus beeinflussen. Ganz einfach weil vergessen wurde, dass es eine unglaubwürdige Information war. Wir erinnern uns nur noch an die Nachricht an sich.



**Wenn man als WählerIn unsicher ist, müssten doch diejenigen am ehesten punkten, die möglichst klar sagen können, wo es langgeht.**

Im Moment gibt es zunehmend Parteien und Politiker, die sehr einfache Wahrheiten formulieren. So wie bei Trump in den USA. Diese Vereinfachung hat mit der zunehmenden Komplexität in unserer Lebensumwelt zu tun. Allerdings sind nicht alle gleichermaßen empfänglich für einfache Antworten. Manchen Menschen macht die Komplexität der heutigen Welt mehr Unbehagen als anderen. Die Vereinfachung ist ein Mittel für Politiker, besorgten und verunsicherten Menschen eine vermeintliche Sicherheit zu vermitteln.

**Dann wäre Wissen in der Sache weniger wichtig als das Vertrauen?**

Das ist keine Frage des Vertrauens. Wenn ein Politiker sagt, es gibt nur Lösung 1, 2 oder 3 und dann wird alles besser, dann wird damit das fundamentale Bedürfnis von Menschen angesprochen, die Welt verstehen zu wollen. Es ist für uns alle wichtig, die Welt um uns herum zu verstehen, sonst haben wir keine Kontrolle, können schlecht Pläne machen und erleben emotionale Unsicherheit. Aus psychologischer Sicht sind einfache Lösungen daher sehr verlockend.

**Das erklärt, warum jemand an Trump glauben kann.**

Als Person erscheint er ja nicht unbedingt vertrauenswürdig. Die Leute haben ihn trotzdem gewählt. Das zeigt, dass dieses Phänomen nichts mit der Vertrauenswürdigkeit zu tun hat, sondern eher mit dem Bedürfnis, einfache Wahrheiten zu glauben.

**Wie sieht es mit der Glaubwürdigkeit von PolitikerInnen aus? Was passiert, wenn jemand bei wichtigen Themen die Position wechselt? Die Kehrtwende der Kanzlerin bei der Atomwende hat ihr beispielsweise nicht geschadet. Wie erklären Sie sich das?**

Umfragen zeigen, dass PolitikerInnen im Vergleich zu anderen Berufsgruppen sehr wenig Vertrauen entgegen gebracht wird. Das Vertrauen ist also insgesamt auf niedrigem Niveau. Merkel punktet allerdings sehr stark durch Wohlwollen und Kompetenz. Sie wird ja gern als „Mutti“ bezeichnet, denn sie sorgt sich, ihr ist es nicht egal, wie es den Menschen geht. Und obwohl sie bei der Flüchtlingskrise viel Gegenwind bekommen hat, wird sie davon profitieren, dass BürgerInnen in bedrohlichen Zeiten eher auf Stabilität als auf Veränderung setzen.

**Wirkt ein Positionswechsel vielleicht auch deshalb glaubwürdig, weil er sich mit der persönlichen Lebenserfahrung vieler Menschen deckt, in deren Alltag auch nicht immer alles gradlinig verläuft? Wenn jemand bereit ist, sich an veränderte Situationen anzupassen, dann ist das nicht unbedingt**

ein Hinweis darauf, dass der Person nicht vertraut werden kann. Das wird nicht zwingend ein Problem der Glaubwürdigkeit. Natürlich hängt die Wirkung auch davon ab, wie stark jemand mit einer bestimmten Position identifiziert wird. Angela Merkel hatte sich beispielsweise nicht persönlich mit einem JA! zur Atomenergie profiliert. Deswegen hat der Wechsel in der politischen Ausrichtung ihrer Glaubwürdigkeit möglicherweise auch nicht geschadet.

#### Wie und wann treffen WählerInnen politische Entscheidungen?

Wir unterscheiden zwischen Stamm- und Wechselwählern. Seit Mitte der 50er ist die Zahl der Stammwähler kontinuierlich rückläufig. Immer mehr Menschen stimmen von Wahl zu Wahl unterschiedlich. D.h. aber auch, dass sich immer mehr Menschen relativ kurzfristig entscheiden. Das macht die Wahlkampagnen schwieriger und wichtiger und verändert die Parteienlandschaft.

#### Warum?

Weil immer mehr Menschen bereit sind, eine Partei zu wählen, die sie noch nie gewählt haben. Da ist viel Dynamik drin.

#### Was passiert eigentlich in der Wahlkabine?

Auf der Basis der Entscheidungsforschung könnte man sagen: Wenn man sich noch nicht entschieden hat, ist alles, was in der Wahlkabine abläuft, mehr oder weniger Zufall. Dann entscheiden Kleinigkeiten. Das ist dann ein bisschen so wie beim Würfeln.

#### Was halten Sie vom dokumentarischen Selfie in der Wahlkabine?

Im Prinzip finde ich das nicht so verkehrt, wenn es darum geht, für das Wählen zu werben. Aus dieser Perspektive ist es sogar eine gute Strategie, denn Menschen lassen sich am ehesten von etwas überzeugen, wenn ihre Bekannten dasselbe tun. Wenn also viele auf Facebook posten, dass sie wählen gehen, dann sollte das andere dazu bewegen, selbst auch wählen zu gehen. Aus rein psychologischer Perspektive halte ich das daher für ein sinnvolles Instrument zur politischen Mobilisierung.



#### Wie erreicht man die Menschen, für die Fakten nicht mehr zählen?

Sie meinen Nichtwähler? Ich glaube, dass es immer einen gewissen Anteil an Menschen gibt, die sich nicht für Politik interessieren und auch nicht zur Wahl gehen. Aber es ist wichtig, dass dieser Anteil nicht zu groß wird. Ich halte nichts von der Forderung, überall Wahlkabinen aufzustellen, denn ich glaube nicht, dass die Leute zu faul zum Wählen sind. Eher glaube ich, dass die meisten Nicht-Wähler überzeugte Nicht-Wähler sind.

#### Wie lässt sich das ändern?

Es ist wichtig, dass sich Parteien in ihren Programmen unterscheiden und mit sichtbaren Unterschieden auch alle demokratischen Bereiche ausgelotet werden. Wenn man den Eindruck hat, dass alle Parteien im Grunde dasselbe wollen, sie sich nicht mehr unterscheiden, dann ist das für die Demokratie ein großes Problem.

#### Haben eigentlich die Umfragezahlen, die schon lange vor der Wahl durch die Medien geistern, eine Wirkung auf unsere Wahlentscheidung?

Sie haben einen Effekt. Wenn ich weiß, wie andere die Situation einschätzen, kann das einen mobilisierenden Einfluss haben. Es kann aber umgekehrt auch demobilisieren. Ich halte die Veröffentlichung nicht für unproblematisch, weil sie einen Einfluss auf die Bereitschaft hat, wählen zu gehen.

#### Was raten Sie uns als Landjugend, damit unsere Forderungen von den PolitikerInnen nicht nur gehört, sondern auch umgesetzt werden?

Es lohnt sich, die große Anzahl der Mitglieder der Landjugend zu mobilisieren, wenn es darum geht, ihre Interessen zu vertreten. Dann ist es leichter, den Druck auf politische Entscheidungsträger zu erhöhen. Hierzu würde ich mich auf die sozialen Medien fokussieren. Wenn Sie eine bestimmte Menge an Unterstützern, an sichtbarer Personenpower haben, dann hat das auch Einfluss auf Entscheidungsträger.

Für das Gespräch bedankt sich Carina Gräschke.

