



Hirnrissige Entscheidungen: Für viele Amerikaner - Demokraten wie Republikaner - ist die Vorstellung, dass jemand für den Kandidaten der anderen Seite stimmen könnte, unbegreiflich.

Lesedauer 10 Minuten

Wenn man deutschen Journalisten zuhört, dann sind sicherlich 90% für Kamala Harris als die eindeutig beste Wahl für die Amerikaner. Und man hört allen Ortes Unverständnis, warum die Amerikaner das anders sehen könnten. Die Deutschen sind nicht allein – solange es um Demokraten geht. Auch ich muss zugeben, dass ich eine deutliche Präferenz für Harris empfinde, weil Donald so gar nicht für mich geht. Aber warum sehen die Republikaner das offensichtlich anders? Sind das alles morallimitierte Menschen? Kürzlich stolperte ich über einen tollen [Aufsatz](#) des Verhaltensökonom Koen Smets, der unter dem Namen Koenfucius auf Substack schreibt. Smets lehrt an der Universität Saint Louis. Ich gebe hier seine zentralen Erkenntnisse wieder. Und Eure möglichen Aha-Momente zu unserer deutschen Situation mit den Putinfreunden von AfD und BSW sind nicht rein zufällig.

Der notorische Lügner als Präsident?

Bei den Präsidentschaftswahlen in den USA scheint es vielen Wählern, die den Demokraten zuneigen, unbegreiflich zu sein, dass jemand einen Kandidaten unterstützt, der ein verurteilter Straftäter ist, der offensichtlich zwanghaft lügt, der sich einer ausgesprochen unpräsidenschaftlichen und frauenfeindlichen Sprache bedient oder der in den sozialen Medien Botschaften veröffentlicht, die nicht ganz den Qualitäten entsprechen, die man von einem Präsidenten erwarten würde, unabhängig von seiner Politik.

Diese Demokraten behaupten vielleicht nicht unbedingt, dass diejenigen,

die für Donald Trump stimmen wollen, das betreffende Verhalten gutheißen oder ihn wegen seines Verhaltens wählen wollen, aber zumindest müssen sie es sicherlich billigen und entschuldigen. Wie sonst könnten sie jemanden mit einem so fragwürdigen Charakter wählen wollen?

← Truth Details
5778 replies



What are the chances that Crooked Joe Biden, the WORST President in the history of the U.S., whose Presidency was Unconstitutionally STOLEN from him by Kamabla, Barrack HUSSEIN Obama, Crazy Nancy Pelosi, Shifty Adam Schiff, Cryin' Chuck Schumer, and others on the Lunatic Left, CRASHES the Democrat National Convention and tries to take back the Nomination, beginning with challenging me to another DEBATE. He feels that he made a historically tragic mistake by handing over the U.S. Presidency, a COUP, to the people in the World he most hates, and he wants it back, NOW!!!

7.82k ReTruths 24.3k Likes

Aug 06, 2024, 8:59 PM

Reply ReTruth Like Share ...

Quelle: Screenshot Truth Social

Inakzeptable oder einfach nur derbe Sprache in einer Wahlkampagne? Das hängt von Ihrer Parteizugehörigkeit ab. Rhetorische Fragen zu stellen, um die angebliche Unzurechnungsfähigkeit einer bestimmten Wahl zu betonen, ist sicherlich wirksam, um Menschen, die Ihre Meinung teilen, Ihre Glaubwürdigkeit zu demonstrieren.

Wenn wir fragen: "Wie um alles in der Welt kann ein vernünftiger, anständiger Mensch so jemanden wählen?",



dann geben wir damit zu, dass es etwas gibt, das wir nicht verstehen. Ein guter Weg, um zu einem besseren Verständnis zu gelangen, besteht darin, uns zu fragen: "Unter welchen Umständen könnte ich - ein vernünftiger, anständiger Mensch - für so jemanden stimmen? „Wie entscheidet man sich für einen Kandidaten? Manche Menschen - egal welcher Ideologie - ziehen es einfach nicht in Erwägung, jemals für jemand anderen als den Kandidaten ihrer Partei zu stimmen. Es handelt sich dabei um einen extremen Fall von heuristischer Informationsverarbeitung, die auf einem einzigen Kriterium beruht: Wenn das Kästchen "meine Partei" angezeigt wird, stelle ich keine Fragen und wähle. Es gibt nicht nur einfach keine Alternativen, sondern auch keine Aspekte wie Charakter, Kompetenz oder Politik des Kandidaten.

Interesse an Kandidaten unterliegt dem Halo Effekt

Andere Wähler interessieren sich jedoch für den Kandidaten. Die Politikwissenschaftler Richard Lau und David Redlawsk beschreiben in ihrem Buch *How Voters Decide* (Wie Wähler entscheiden) Untersuchungen zur Bedeutung einer Reihe von Kriterien, aus denen hervorgeht, dass politische Positionen, Kompetenz und Integrität in 65 %, 63 % bzw. 56 % der Fälle als "sehr wichtig" eingestuft werden. Aber das kennen wir doch auch aus Verbraucherbefragungen. Geäußerte Wichtigkeit hat wenig mit dem Kaufverhalten zu tun. Auch hier wirkt die Parteizugehörigkeit wie eine starke Heuristik: Die Wähler verlassen sich auf die Parteizugehörigkeit als kognitive Abkürzung, um Kandidaten zu bewerten. Insbesondere neigen sie dazu, die starken Qualifikationen und politischen Positionen eines parteiunabhängigen Kandidaten zu vernachlässigen und den parteiinternen Kandidaten den Vorzug zu geben, selbst wenn Zweifel an ihrer Kompetenz oder ihren politischen Standpunkten bestehen.

Smets führt weiter aus, dass dies durch Forschungen der Politikwissenschaftler Milton Lodge und Charles Taber gestützt wird, die einen so genannten "Hot Cognition"-Effekt festgestellt haben, bei dem Parteimitglieder politische Objekte (einschließlich Kandidaten) automatisch auf der Grundlage bereits vorhandener, mit ihrer Partei verbundener Gefühle bewerten. Dies hat zur Folge, dass Gefühle - die in der Regel viel schneller in unsere Entscheidungsfindung einfließen als anstrengende kognitive Prozesse - sofort alle bewussten Bewertungen eines Kandidaten vorwegnehmen.

Parteianhänger sind oft Sektenähnlich

Ein weiterer Einfluss auf die Kandidatenpräferenz, der die Parteizugehörigkeit ergänzt, ist das politische Sektentum, das von dem Sozialpsychologen Eli Finkel und Kollegen eingeführt wurde. Sie definieren dies als die Neigung zu einer moralischen Identifikation mit einer politischen Gruppe und gegen eine andere. Dies ähnelt dem Stammesdenken, hat seine Wurzeln aber nicht in der genetischen Verwandtschaft, sondern in einem starken Glauben an die moralische Rechtschaffenheit und Überlegenheit der eigenen Sekte.

Es manifestiert sich durch drei Komponenten: **Othering** (die Tendenz, die gegnerischen Parteigänger als wesentlich anders oder sogar fremd zu betrachten); **Aversion** (die Tendenz, die gegnerischen Parteigänger abzulehnen und ihnen zu misstrauen) und **Moralisierung** (die Tendenz, die gegnerischen Parteigänger als böse zu betrachten). Diese drei Komponenten verstärken die Unterschiede zwischen den politischen Gruppen, wobei die Moralisierung sie besonders verabsolutiert und sie aus dem Bereich der Kompromisse und Mittelwege herausdrängt. Untersuchungen des Politikwissenschaftlers Yphtach Lelkes deuten darauf hin, dass die affektive Polarisierung vor allem durch politische Meinungsverschiedenheiten bedingt ist,



insbesondere bei Menschen mit extremen Einstellungen. Dies untermauert in gewisser Weise die moralische Komponente des Sektentums: **Die Politik der anderen Seite ist uns fremd, wir mögen sie nicht und misstrauen ihr, und sie ist böse.** Ich habe über das Phänomen der Outgroup vs. der Ingroup schon in BrainCandy 48 geschrieben. Ein aktuelles Beispiel sind Klimaaktivisten, die anderen den Flug in den Urlaub nicht gönnen, nur um kurze Zeit später nach Thailand zu fliegen. Ein besonders bedrohliches Beispiel ist der gewalttätige Islamismus, der alle anderen als zu bekämpfende Outgroup ablehnt. Selbst wenn diese ‚Outgroup‘ viele Hilfsleistungen gewährt, wie etwa in Deutschland.

Zurück zu Amerika: Schließlich, so argumentiert der Philosoph Dan Williams, verzerrt die Parteizugehörigkeit unbewusst die Art und Weise, wie Menschen Beweise sammeln, bewerten und in Erinnerung behalten, da sie eine starke Motivation bietet, für die Interessen ihrer Partei einzutreten - koste es, was es wolle. Sie sind zum Beispiel selektiv bei der Auswahl der Beweise, die sie in Betracht ziehen, und legen niedrigere Maßstäbe an Beweise an, die ihre Argumente stützen, und höhere an Beweise, die ihnen widersprechen. Die Parteilichkeit **"verwandelt den Einzelnen in einen parteiischen Pressesprecher"**.

Eine dramatische Symmetrie Wir sehen also ein Bild, in dem Parteizugehörigkeit und parteipolitisches Sektierertum zu einer massiven Verzerrung führen, sowohl bei den Standard-Kandidatenpräferenzen als auch bei der Bewertung von politischen Optionen: Die Politik der eigenen Partei ist hervorragend, die Politik der Gegenpartei ist verwerflich. Die Parteizugehörigkeit und die politischen Entscheidungen (die natürlich durch eine parteipolitische Brille bewertet werden) sind für die Wähler ausschlaggebend. Der kleinste offensichtliche Charakterfehler oder Kompetenzmangel eines Oppositionskandidaten wird noch verstärkt.

Gleichzeitig ist der Kandidat der eigenen Partei grundsätzlich in Ordnung, und alle offensichtlichen Unzulänglichkeiten werden als geringfügig oder irrelevant angesehen, können gerechtfertigt werden oder werden sogar als Stärke dargestellt.



Magische Linsen: Was durch die eine wahnsinnig aussieht, sieht durch die andere ganz normal aus! (Rot ist die Farbe der Republikaner, Blau die Farbe der Demokraten)

Trump wird nicht wegen seiner Person gewählt

Es mag durchaus einige republikanische Wähler geben, die nicht einmal eine Augenbraue über die Kompetenz oder den Charakter von Donald Trump heben würden. Aber für viele andere sind sein Charakter und seine Kompetenz einfach nicht von Belang. Die meisten Republikaner unterstützen Trump nicht wegen seiner Person, sondern trotz seiner Person. Der Grund, warum es aus Sicht der Demokraten so verwunderlich erscheint, dass so viele ihn unterstützen, liegt nicht darin, dass diese Anhänger verrückt oder keine anständigen Bürger sind, sondern in ihrer Parteizugehörigkeit und ihrem Sektierertum.

Harris: Der Schein trügt auch

Und das betrifft Menschen auf allen Seiten. Viele Demokraten leugneten weiterhin, dass mit dem ehemaligen demokratischen Kandidaten Joe Biden etwas nicht in Ordnung war,



obwohl sich die Beweise für das Gegenteil häuften. Und obwohl Kamala Harris vielleicht nicht ganz in der gleichen Liga wie Donald Trump spielt, ist sie nicht ohne Makel, wie der Soziologe Musa al-Gharbi auf X anmerkt, darunter fragwürdige politische Instinkte und Führungsqualitäten, Vorwürfe der Vetternwirtschaft und Skandale um finanzielle Unangemessenheit.

Diese werden zu gegebener Zeit zweifellos - zusammen mit ihrer "linksextremen" Politik - von der republikanischen Kampagne verstärkt ausgenutzt werden,

während sie von den Anhängern der Demokraten abgetan oder ignoriert werden.

Die Frage "Unter welchen Umständen könnte ich - ein vernünftiger, anständiger Mensch, vermutlich - für so jemanden stimmen? Aus republikanischer Sicht ist Harris eine ebenso verrückte Wahl wie Trump aus der Sicht der Demokraten.

Ob eine Wahl hirnrissig ist, ist letztlich nur eine Frage der (parteipolitischen) Perspektive.

Buchempfehlung

Von Ralph Ohnemus, Uwe H. Lebok, Florian Klaus:

Context-Marketing

Der Schlüssel zum Verbraucherverhalten zum [Bestellen](#).



Feedback, Anregungen oder Kritik zu diesem Artikel:

braincandy@ka-brandresearch.com

Der Autor

Ralph Ohnemus, CEO. Seit 2001 Vorstand und Hauptanteilseigner von K&A BrandResearch. Vorher war er 15 Jahre Kunde von K&A BrandResearch. Nationale und internationale Marketing- und Vertriebserfahrung in Senior Management Positionen, darunter FMCG, Mode, Medien und Telekommunikation – zuletzt als SVP Consumer Sales verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Filialketten bei Viag Interkom O2.

Kontakt: r.ohnemus@ka-brandresearch.com

