

Suhrkamp Verlag

Leseprobe



Westen, Drew
Das politische Gehirn

Aus dem Englischen von Niklas Hofmann

© Suhrkamp Verlag
edition unseld 44
978-3-518-26044-9

Seit der Aufklärung gehen wir davon aus, dass Menschen sich bei politischen Entscheidungen in erster Linie von rationalen Kosten-Nutzen-Kalkulationen leiten lassen. Der Psychologe Drew Westen stellte diese Überzeugung mit einer Reihe spektakulärer Experimente infrage. Er konnte zeigen, dass Emotionen, etwa vor Wahlen, eine mindestens ebenso wichtige Rolle spielen. Diesen Gedanken entfaltet Westen in seinem Buch *Das politische Gehirn* anhand zahlreicher Beispiele aus der jüngeren US-Wahlkampfgeschichte; auch hierzulande wächst seitdem in Politik und Wissenschaft das Interesse an der Bedeutung der Emotionen. Die deutsche Ausgabe enthält neben den zentralen Kapiteln des US-Bestsellers ein ausführliches Interview, in dem Westen sich mit der Kritik an seinem Ansatz, mit der Politik Barack Obamas und der Situation in anderen Ländern auseinandersetzt.

Andrew »Drew« Westen, geboren 1959, ist Professor für Psychologie und Psychiatrie an der Emory University in Atlanta, Georgia. Er bloggt für die *Huffington Post* und kommentiert regelmäßig das politische Zeitgeschehen, unter anderem in der *New York Times*.

Das politische Gehirn

Drew Westen

Aus dem Englischen von Niklas Hofmann

Suhrkamp

Die *edition unseld* wird unterstützt durch eine Partnerschaft mit dem Nachrichtenportal *Spiegel Online*. www.spiegel.de

Die amerikanische Originalausgabe dieses Buches erschien 2007 unter dem Titel *The Political Brain. The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation* bei Public Affairs (New York). Die deutsche Ausgabe wurde in Absprache mit dem Autor gekürzt und um ein Interview ergänzt.

Erste Auflage 2012

edition unseld 44

© Drew Westen 2007

© der deutschen Übersetzung Suhrkamp Verlag Berlin 2012

Deutsche Erstausgabe

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das des öffentlichen Vortrags sowie der Übertragung durch Rundfunk und Fernsehen, auch einzelner Teile.

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotografie, Mikrofilm oder andere Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Satz: TypoForum GmbH, Seelbach

Druck: Druckhaus Nomos, Sinzheim

Umschlaggestaltung: Nina Vöge und Alexander Stublić

Printed in Germany

ISBN 978-3-518-26044-9

Das politische Gehirn

Für Laura, Mackenzie und Sarah

Inhalt

Einleitung: Das parteiische Gehirn	9
1 Rationale Köpfe, irrationale Kampagnen	18
2 Die Evolution des leidenschaftlichen Gehirns	48
3 Die Emotionen hinter dem Vorhang	68
4 Sonderinteressen im Kopf	90
5 Trickle-up-Politik	127
»Ich bin ein Vertreter der radikalen Mitte« – Drew Westen im Gespräch	145
Anmerkungen	165
Editorische Notiz	184

Einleitung: Das parteiische Gehirn

In den aufgeheizten letzten Monaten des Präsidentschaftswahlkampfes 2004 stellten meine Kollegen Stephan Hamann, Clint Kilts und ich ein Forscherteam zusammen, um zu untersuchen, was sich im Gehirn abspielt, wenn dezidierte Anhänger einer der großen amerikanischen Parteien – und diese Personen machen ungefähr achtzig Prozent der Wählerschaft aus – mit neuen politischen Informationen umgehen müssen. Wir untersuchten die Gehirne von fünfzehn erklärten Demokraten und fünfzehn bekennenden Republikanern.¹ (Wir hätten auch Wähler ohne Bekenntnis zu einer Partei oder einem Kandidaten untersucht, aber im Herbst 2004 wäre es eine gewaltige Aufgabe gewesen, Menschen mit intakten Gehirnen zu finden, die nicht bereits der einen oder der anderen Seite zuneigten.)

Wir scannten ihre Hirnaktivität, während sie eine Abfolge von Dias lasen. Unser Ziel war es, ihnen Denkaufgaben zu stellen, bei denen ein »leidenschaftsloser« Beobachter zu einem offensichtlich logischen Schluss kommen würde, der allerdings in direktem Konflikt mit dem Schluss stünde, den ein demokratischer oder republikanischer Parteigänger über seinen Kandidaten würde ziehen *wollen*. Anders gesagt: Unser Ziel bestand darin, herauszufinden, welchen Einfluss jene Einschränkungen hatten, die dem Vorstellungsvermögen durch die Vernunft und durch Indizien (Informationen, die zeigten, dass der Kandidat sich inkonsistent, anbiedernd, unehrlich, schleimig oder einfach schlecht verhalten hatte) auferlegt wurden, und zwar im Vergleich zu von Emotionen verursachten Einschränkungen (also starken Gefühlen für die Parteien und Kandidaten). Wir hofften in Echtzeit zu erfahren, wie das Gehirn Konflikte zwischen Tatsachen und Wünschen löst.

Obwohl wir uns auf ein relativ unerforschtes Gebiet wagten, hatten wir doch einige recht starke Vermutungen. Als Wissenschaftler adeln wir so etwas gerne mit dem Label *Hypothese*. Alle unsere Hypothesen wurden von der Erwartung geleitet, dass sich das politische Gehirn dort, wo Informationen mit Wünschen kollidieren, seinen Weg zu den gewünschten Schlussfolgerungen schon irgendwie »herbeibegründen« werde.

Wir hatten vier Hypothesen.

Erstens gingen wir davon aus, dass bedrohliche Informationen – selbst wenn die Parteianhänger nicht einräumen mochten, dass sie sie als bedrohlich empfanden – neuronale Schaltkreise aktivieren würden, von denen sich in früheren Studien gezeigt hatte, dass sie mit negativen Gefühlszuständen in Verbindung standen.

Zweitens erwarteten wir, dass wir Aktivierungen in einem bestimmten Teil des Gehirns feststellen würden, der mit der Steuerung von Emotionen zu tun hat. Wir vermuteten, dass das, was in der Politik häufig als rationales Abwägen durchgeht, oft eher eine Rationalisierung darstellt, die von dem Wunsch motiviert ist, zu emotional zufriedenstellenden Schlüssen zu kommen.

Drittens erwarteten wir, dass das Gehirn einem Konflikt ausgesetzt würde – einem Konflikt zwischen dem, was ein vernünftiger Mensch glauben *konnte*, und dem, was ein Parteianhänger glauben *wollte*. Daher sagten wir voraus, dass eine Region aktiviert würde, von der bekannt ist, dass sie mit der Beobachtung und Lösung von Konflikten zu tun hat.

Viertens gingen wir davon aus, dass die Testpersonen »mit ihrem Bauch denken« würden, anstatt den Sachverhalt zu prüfen. Wir erwarteten also keine besonders starke Aktivierung in jenen Teilen des Gehirns, die in allen vorangegangenen Studien über rationale Überlegungen »eingeschaltet« gewesen waren – obwohl wir den Parteianhängern explizit Denkaufgaben stellten (näm-

lich zu entscheiden, ob zwei Aussagen über ihren Kandidaten konsistent oder inkonsistent waren).

Allen Parteianhängern legten wir je sechs Zusammenstellungen von Aussagen John Kerrys, George W. Bushs und politisch neutraler männlicher Personen (z. B. von Tom Hanks und [dem Schriftsteller; Anmerkung des Übersetzers] William Styron) vor, die klare Widersprüche enthielten. Zwar hatten wir viele der Aussagen und Zitate bearbeitet oder fiktionalisiert, wir erhöhten ihre Glaubwürdigkeit jedoch, indem wir sie in tatsächliche Zitate oder Beschreibungen tatsächlicher Ereignisse einbetteten.

Während die Testpersonen im Scanner lagen, führten wir ihnen eine Reihe von Dias vor.² Das erste Dia jeder Gruppe zeigte eine *ursprüngliche Aussage*, typischerweise ein Zitat des Kandidaten. Das zweite Bild lieferte eine *widersprüchliche Aussage*, die oft ebenfalls vom Kandidaten stammte und eine klare Inkonsistenz nahelegte, die einem Parteigänger bedrohlich erscheinen musste. Hier einer der Widersprüche, die wir benutzt haben, um die Gehirne der Unterstützer von John Kerry unter Druck zu setzen:

Ursprüngliche Aussage (Dia 1):

Während des ersten Golfkriegs schrieb John Kerry einem seiner Wähler: »Vielen Dank, dass Sie mich kontaktiert haben, um Ihre ablehnende Haltung zum Ausdruck zu bringen. [...] Ich teile Ihre Besorgnis. Ich habe für eine Initiative gestimmt, die darauf gedrängt hat, den Wirtschaftssanktionen mehr Zeit zu geben.«

Widerspruch (Dia 2):

Sieben Tage später schrieb Kerry einem anderen Wähler: »Vielen Dank, dass Sie Ihre Unterstützung für die Invasion im Irak zum Ausdruck gebracht haben. Von Beginn des irakischen An-

griffs auf Kuwait an habe ich Präsident Bushs Reaktion auf die Krise klar und unmissverständlich unterstützt.«

Ohne weitere, relativierende Informationen dürfte es kaum möglich sein zu behaupten, dass diese Aussagen einander nicht widersprechen (obwohl wir noch sehen werden, dass das Gehirn ein ganz bemerkenswertes Organ ist).

Nachdem die Parteil Anhänger die ersten beiden Dias gelesen hatten, gab ihnen das dritte Dia einfach ein bisschen Zeit, die widersprüchlichen Aussagen zu verdauen. Sie wurden gebeten, darüber nachzudenken, ob die beiden Sätze inkonsistent waren. Das vierte Dia forderte sie dann auf zu bewerten, wie sehr sie der Aussage zustimmten, dass die Worte und Taten des Kandidaten nicht zueinander passten (von 1 = »stimme überhaupt nicht zu« bis 4 = »stimme voll und ganz zu«).

Die Bush-Anhänger standen vor einem ähnlichen Dilemma, das folgendermaßen aussah:

Ursprüngliche Aussage (Dia 1):

»Hier gewesen zu sein und gesehen zu haben, wie man sich um diese Soldaten kümmert, ist tröstlich für mich und Laura. Wir sollten und müssen jedem die beste Pflege angedeihen lassen, der bereit ist, sein Leben für unser Land aufs Spiel zu setzen.«
(Präsident George W. Bush bei einem Besuch im Veterans Administration Hospital im Jahr 2003)

Widerspruch (Dia 2):

Der Besuch von Präsident Bush fand am selben Tag statt, an dem die Regierung ankündigte, den Zugang zu den Krankenhäusern des Kriegsveteranenministeriums für ungefähr 164 000 ehemalige Soldaten unverzüglich zu streichen.

Auch bei den politisch neutralen Personen gab es klare Widersprüche, aber sie wirkten weder auf Anhänger des einen noch des anderen Kandidaten bedrohlich. Daher eigneten sie sich gut für einen Vergleich.

Unsere bekennenden Demokraten und Republikaner wurden im Vorfeld eines der am stärksten polarisierten Präsidentschaftsrennen der jüngeren Geschichte gescannt. Wie also reagierten sie?

Sie enttäuschten uns nicht. Es bereitete ihnen keine Schwierigkeiten, die Widersprüche beim gegnerischen Kandidaten zu erkennen, und sie bewerteten seine Inkonsistenzen nahe 4 auf der vierstufigen Skala. Bei ihrem eigenen Kandidaten lagen die Bewertungen im Schnitt eher bei 2, was einen nur minimalen Widerspruch anzeigte. Die Demokraten reagierten auf Kerry so wie die Republikaner auf Bush. Und wie vorhergesagt, wiesen Demokraten und Republikaner keinen Unterschied in ihren Reaktionen auf Widersprüche in den Aussagen der politisch neutralen Personen auf.

Wissenschaft ist eine vertrackte Angelegenheit, und man erwartet nicht, dass sich alle Hypothesen, die man aufstellt, auch bestätigen. In diesem Fall landeten wir jedoch vier Volltreffer. Die Resultate zeigten nicht nur, dass Parteigänger, die bedrohliche Informationen erhalten, mit großer Wahrscheinlichkeit emotional verzerrte Schlussfolgerungen ziehen, sondern auch, dass wir währenddessen ihre neuronalen Fußspuren verfolgen können.

Wenn man sie mit einer potenziell irritierenden Information konfrontiert, wird ein Netzwerk von Neuronen aktiv, das sie emotional in Bedrängnis bringt. Ob dies für sie ein bewusstes oder ein unbewusstes Problem oder eine Kombination aus beidem darstellt, wissen wir nicht.

Das Gehirn registriert den Konflikt zwischen Informationen

und Wünschen und beginnt nach Wegen zu suchen, um die Quelle der unangenehmen Emotionen abzuschalten. Wir wissen, dass die Gehirne dabei ziemlich erfolgreich waren, denn die untersuchten Parteianhänger bestritten zumeist, dass sie irgendeinen Konflikt zwischen den Worten und Taten ihres Kandidaten wahrgenommen hatten. Es gelang den Gehirnen nicht nur, mittels eines fehlerhaften Denkprozess das Gefühl der Bedrängnis abzustellen, sie taten dies außerdem sehr schnell – soweit wir das feststellen konnten, sogar bevor die Testpersonen das dritte Dia überhaupt gelesen hatten. Offenbar aktivierten die neuronalen Schaltkreise, die für die Regulierung emotionaler Zustände verantwortlich sind, Vorstellungen, welche die Not und den Konflikt beseitigten, in die wir die Parteianhänger manövriert hatten, als wir sie mit der unangenehmen »Realität« konfrontierten. Und: Die neuronalen Schaltkreise, die normalerweise für logisches Denken zuständig sind, waren an all diesen Vorgängen anscheinend überhaupt nicht beteiligt.

Allerdings tat das politische Gehirn auch etwas, das wir *nicht* vorhergesagt hatten. Nachdem die Parteianhänger einen Weg gefunden hatten, zu falschen Schlussfolgerungen zu kommen, schalteten sich nicht nur jene Schaltkreise ab, die an negativen Emotionen beteiligt sind, sondern jene, die an positiven Emotionen beteiligt sind, schalteten sich *ein*. Das parteiische Gehirn war offensichtlich nicht damit zufrieden, sich bloß *besser* zu fühlen. Es fuhr sogar Überstunden, um sich *gut* zu fühlen und aktivierte die für Belohnungen zuständigen Schaltkreise, die den Parteigängern einen Schub positiver Selbstbestätigung für ihr verzerrtes Denken lieferten. Diese belohnenden Schaltkreise überschneiden sich substanziell mit jenen, die aktiviert werden, wenn Drogensüchtige ihren »Schuss« bekommen, was dem Begriff »Politik-Junkie« eine ganz neue Bedeutung gibt.³

Was können wir also aus dieser Untersuchung folgern?

Die erste Schlussfolgerung ist pragmatischer Natur. Wer einen Wahlkampf führt, sollte sich keine Sorgen darüber machen, ob er die dreißig Prozent der Bevölkerung verprellt, deren Gehirne keine Informationen verarbeiten können, die von seiner Seite des politischen Spektrums kommen, sofern nicht gerade ihr Leben davon abhängt (z. B. nach einem Angriff auf das amerikanische Festland). Republikaner sollten sich darauf konzentrieren, die zehn bis zwanzig Prozent der Bevölkerung, die sich noch keine endgültige Meinung gebildet haben, weiter nach rechts zu locken, und die dreißig Prozent der Amerikaner, die konsequent hinter ihnen stehen, an die Urne zu bringen. In der Tat hatten republikanische Strategen noch nie Probleme damit, Menschen aus Nordkalifornien und dem Nordosten als »Cappuccino trinkende Linke« abzustempeln. Sie wissen, dass in der Küche ihrer eigenen Partei kein Platz für einen Milchaufschäumer ist und dass es den eigenen Wählern noch ein bisschen mehr Schaum vor den Mund treiben wird, wenn man gegen die andere Seite ätzt.

Die Schlussfolgerungen für Demokraten sollten ebenso klar sein: Sie können aufhören, sich darüber Sorgen zu machen, ob sie möglicherweise Leute verprellen, die Pat Robertson und (den mittlerweile verstorbenen fundamentalistischen Fernsehprediger; Anm. d. Ü.) Jerry Falwell für moralische Führungspersönlichkeiten halten, weil deren *Köpfe sowieso keine Linkskurve nehmen* werden. Dass die Demokraten über weite Strecken des letzten Jahrzehnts nicht in der Lage waren, sich selbst in Abgrenzung zu irgendjemandem oder irgendetwas zu definieren, hat eine Mehrheit von Instantkaffeetrinkern hervorgebracht, die davon überzeugt sind, dass Demokraten maximal eine lauwarme und schale Brühe kochen können, die ausgiebig von Meinungsforschern getestet wurde, um sicherzugehen, dass sie auch ja nicht zu heiß

oder zu stark ist – eine Brühe, die dann mit abgestandener Rhetorik serviert wird. Und die Kritiker haben damit eindeutig Recht.

Wenn wir jedoch einen Schritt zurücktreten und diese Studie in den Kontext einer wachsenden Zahl von Untersuchungen aus Psychologie und Politikwissenschaft einordnen, dann entdecken wir in diesen Ergebnissen noch eine andere Botschaft: *Das politische Gehirn ist ein emotionales Gehirn*. Es ist keine leidenschaftslose Rechenmaschine, die objektiv nach den richtigen Fakten, Zahlen und politischen Konzepten sucht, um eine wohlüberlegte Entscheidung zu fällen. Die Parteianhänger in unserer Studie waren im Durchschnitt intelligent, gebildet und politisch interessiert. Sie waren nicht die Art von Wählern, die »Alito« für ein italienisches Gebäck halten (Samuel Anthony Alito Jr. ist seit Januar 2006 Richter am Obersten Gerichtshof der Vereinigten Staaten; Anm. d. Ü.) und die so vielen Politikwissenschaftlern und Kommentatoren Anlass zu Alarmrufen gegeben hat.

Und dennoch dachten sie mit ihrem Bauch.

Rationale Leser mögen sich mit der Feststellung trösten, dass in der amerikanischen Politik die Parteilager heute ungefähr gleich stark sind. Etwas mehr als ein Drittel der Wähler bezeichnet sich selbst als Republikaner, und ungefähr derselbe Prozentsatz rechnet sich zu den Demokraten. Sie neutralisieren sich also gegenseitig und erlauben es den Wählern in der Mitte, Urnengänge anhand rationalerer Argumente zu entscheiden.

Es hat sich allerdings herausgestellt, dass auch die mit ihrem Bauch denken.

Einen erfreulichen Aspekt hat die Sache jedoch. Gefühle geben in den meisten Fällen einen durchaus vernünftigen Kompass ab, an dem man sein Verhalten – auch das Wahlverhalten – ausrichten kann, selbst wenn es manchmal ein paar Jahre dauern mag, bevor sich die Nadel bewegt. Dass die Wähler im November

2006 einen Kurswechsel in der Irak-Politik forderten, lag nicht daran, dass sie plötzlich über neue Informationen verfügt hätten. Sie hatten neue Emotionen. Die Kompassnadel war von nationalistischem Stolz und von Hoffnung zu Wut, Besorgnis und einer zunehmenden Resignation gewandert. Den »Kurs zu halten« ergab angesichts dieses emotionalen Umbruchs nicht länger einen Sinn.

Wir können die Struktur des politischen Gehirns, die Millionen Jahre der Evolution widerspiegelt, nicht verändern. Aber wir können die Art verändern, wie wir es ansprechen.

Und darum geht es in diesem Buch.

1 Rationale Köpfe, irrationale Kampagnen

»Als der redegewandte Adlai Stevenson bei den Präsidentschaftswahlen [1956; Anm. d. Übers.] gegen Dwight D. Eisenhower antrat, himmelte eine Frau den demokratischen Kandidaten nach einer Wahlversammlung an: »Jeder denkende Mensch wird Sie wählen.« Stevenson soll entgegnet haben: »Madam, das reicht nicht. Ich brauche eine Mehrheit.«¹

Die Gründerväter, und viele bedeutende Philosophen des 17. und 18. Jahrhunderts, die ihr Denken (und letztlich die Verfassung der Vereinigten Staaten) geprägt haben, sowie die meisten Politikwissenschaftler, Ökonomen und Kognitionsforscher der letzten zwei Jahrhunderte haben stets in der einen oder anderen Form an der Vorstellung eines *leidenschaftslosen* Gehirns festgehalten. Dieser Sichtweise zufolge fällen Menschen Entscheidungen, indem sie die verfügbaren Anhaltspunkte abwägen und zu Schlüssen gelangen, die durch die gegebenen Informationen am besten gestützt werden – jedenfalls sofern sie ein Minimum an Zeit und Interesse aufbringen. Viele Autoren haben behauptet, dass das Gehirn genau so funktioniert. Die übergroße Mehrheit hat behauptet, dass es so funktionieren *sollte*, wenn sich Menschen rational verhalten.²

Diese Sichtweise auf das Funktionieren des Gehirns kann man nicht leichthin vom Tisch wischen. Diese Vorstellung läutete das Zeitalter der Vernunft ein und ist eng mit dem Aufstieg der Demokratie, der Freiheit von religiöser Bevormundung und der Entwicklung wissenschaftlicher Methoden verknüpft. Indem sie sich der Vernunft zuwandten, konnten Philosophen gegen die absolute Herrschaft der Monarchie argumentieren, die meist mit

Bezug auf das Gottesgnadentum, die Tradition oder Annahmen über die natürliche Ordnung der Dinge gerechtfertigt wurde.

Diesen Ansatz wählten die Anhänger der Theorie des Gesellschaftsvertrags, die die Gestaltung der amerikanischen Verfassung beeinflussten. Der gemeinsame Nenner der Vertragstheoretiker (und ihrer modernen Nachfolger, namentlich des Philosophen John Rawls) bestand darin, dass Menschen sich zusammentun, um einen Staat zu schaffen und sich durch rationale, autonome Entscheidungen selbst zu regieren.

Obwohl diese Philosophen sich im Allgemeinen darauf verständigten, dass die Vernunft die Grundlage der Demokratie sei, unterschieden sie sich doch darin, welchen Platz sie den Emotionen an der Tafel der Republik einräumen wollten. Thomas Hobbes, der mit seinem *Leviathan* das Zeitalter der Vertragstheorien begründete, argumentierte, dass die Menschen einen Gesellschaftsvertrag eingingen (eine Übereinkunft, den Gesetzen zu gehorchen und sich einer zivilisierten Gesellschaft anzuschließen), weil sie nach Wohlbefinden streben und Schmerz aus dem Weg gehen wollen. In letzter Konsequenz ging er davon aus, dass es rational sei, die Freiheit, das zu tun, was man will, aufzugeben, wenn die Alternative ein »Krieg eines jeden gegen jeden« ist, der den »Naturzustand« vor dem Gesellschaftsvertrag darstellt und in dem das Leben »ekelhaft, tierisch und kurz« ist.³

Die Väter der US-Verfassung selbst hatten unterschiedliche Ansichten zu den Emotionen, allerdings fürchteten sie im Einklang mit mehr als 2000 Jahren abendländischer Philosophie seit der Zeit Platons den verzerrenden Einfluss der Gefühle auf das rationale Denken, das doch für sinnvolle Entscheidungen in der Demokratie so überaus wichtig war.⁴ Platon vertrat die Ansicht, dass bei einem Konflikt zwischen Vernunft und Leidenschaft die Leidenschaft zurückgestellt werden müsse. In den *Federalist Pa-*

pers machten die Väter der amerikanischen Demokratie (wie schon Platon und die Vertragstheoretiker) deutlich, dass Menschen nur mithilfe des Verstands ihre eigensüchtigen und engstirnigen Wünsche zügeln können, um Entscheidungen zu fällen, die im allgemeinen Interesse liegen. Leidenschaften hingegen könnten zu vorschnellem, wenig durchdachtem und selbststüchtigem Handeln verleiten oder die Mentalität einer aufgeputschten Masse herbeiführen, die von den Emotionen des Augenblicks geleitet wird und sich gegen jeden wenden kann, der sich ihr in den Weg stellt.⁵

Die Erfindung des Taschenrechners

In der einen oder anderen Variante hat die Auffassung von der idealerweise leidenschaftslosen Wählerschaft seither die Politikwissenschaft genauso beherrscht wie die Politische Philosophie. Politikwissenschaftler haben sich seit den Anfängen ihrer Disziplin – und besonders seit dem Aufkommen der modernen Wählerbefragungen in den vierziger Jahren – besorgt gezeigt über die »Irrationalität« der amerikanischen Wähler. Walter Lippmann gebrauchte 1922 den Begriff der *öffentlichen Meinung*, um jenen Morast von Vorstellungen (über das Geschehen in der Wirtschaft, den Zustand der Welt und die politischen Maßnahmen, die etwas daran ändern könnten) zu beschreiben, die in einer Bevölkerung vorherrschen, der die unmittelbare Erfahrung und Sachkenntnis fehlt, um zu beurteilen, was wirklich vor sich geht. Achtzig Jahre lang hallte Lippmanns Besorgnis unter Politikwissenschaftlern nach, wenn sie darüber lamentierten, wie anfällig die amerikanischen Wähler doch für alle Arten irrationaler Appelle⁶ seien und dass sie sich zwar offenkundig verpflichtet fühl-