

**Pressesprecherin: Linda Schädler**  
Telefon: 0621 181-1434  
schaedler@uni-mannheim.de  
www.uni-mannheim.de

**Mannheim, 8. März 2022**

## Presseinformation

### Politische Polarisierung führt zu destruktivem Verhalten der Menschen

**In Gesellschaften, die stark polarisiert sind, verhalten sich Wählerinnen und Wähler besonders böswillig gegenüber den Anhängerinnen und Angängern der gegnerischen Partei. Das konnten der Mannheimer Ökonom Wladislaw Mill und sein Kollege John Morgan zum ersten Mal in einer experimentellen Studie am Beispiel der US-Gesellschaft nachweisen.**

In ihrer Studie, die im Fachjournal *Experimental Economics* erschienen ist, untersuchten die beiden Autoren, ob und inwieweit politische Polarisierung sich auf das nicht-politische Verhalten der Menschen überträgt – insbesondere im Bezug auf Finanzen. Die Daten wurden vor und nach der Präsidentschaftswahl 2016 in den USA erhoben, bei der sich Donald Trump gegen Hillary Clinton durchsetzte.

Das Ergebnis der Studie: Die Bereitschaft, das Vermögen eines anderen Menschen zu schmälern, steigt um 15 Prozent, wenn es sich um eine Wählerin oder einen Wähler aus dem gegnerischen Lager handelt. Um das herauszufinden, wurden die Teilnehmenden konkret vor die Frage gestellt, ob sie bereit wären, eine kleinere Summe Geld zu erhalten, wenn dafür die Vertreterin oder der Vertreter der gegnerischen Partei finanzielle Verluste erleidet.

„Unsere Studie führt deutlich vor Augen, dass in einer stark polarisierten Gesellschaft Menschen aggressiver handeln und potentiell weniger bereit sind, zu kooperieren. Polarisierung kann also tatsächliche finanzielle Nachteile verursachen“, fasst Studienautor Mill zusammen, der sich als Verhaltensökonom auch für die „dunkle Seite“ des Menschen interessiert. Sein Fazit: Es sei besonders wichtig, gegen Polarisierung vorzugehen und alle Hebel in Bewegung zu setzen, um eine zersplitterte Gesellschaft wieder zu vereinigen.

Die Studie zeigt zudem, dass Clinton-Wählerinnen und -Wähler insgesamt eine stärkere Abneigung gegenüber Trump-Anhängern hatten als umgekehrt: Die Wahrscheinlichkeit, einem anderen Menschen ökonomisch zu schaden, war bei den Demokratinnen und Demokraten um 34 Prozent höher, wenn es sich dabei um einen Trump-Wähler handelte. Offensichtlich agierten Clinton-Anhänger also besonders gehässig gegenüber den Republikanerinnen und Republikanern. „Dieses Ergebnis hat uns stark überrascht“, stellt Mill

fest. Bei Trump-Wählerinnen und Wählern gab es hingegen keine statistisch signifikante Auswirkung der Parteizugehörigkeit auf ihre Entscheidung.

Eine mögliche Erklärung dafür hätte sein können, dass Clinton die Wahl letztendlich verloren hatte. Dass es sich dabei aber um ein grundsätzliches Phänomen handelt, belegt die Tatsache, dass ähnliche Ergebnisse zu fünf unterschiedlichen Zeitpunkten erzielt wurden: vor der Wahl, nach der Wahl sowie nach den *election midterms*, also den Zwischenwahlen zwei Jahre später.

Dass die beiden Studienautoren ausgerechnet die USA für ihre Studie gewählt haben, lag vor allem daran, dass sich das Land mit seinem zweigeteilten politischen System besonders für eine solche Untersuchung eignet. Das Ergebnis der Studie sei aber auch auf andere, ähnlich strukturierte Länder übertragbar, so Mill.

Link zur [Originalpublikation](#)

**Kontakt:**

Prof. Dr. Wladislaw Mill  
Juniorprofessur für VWL, Verhaltensökonomik  
Universität Mannheim  
Tel: +49 621 181-1897  
E-Mail: [mill@uni-mannheim.de](mailto:mill@uni-mannheim.de)

Yvonne Kaul  
Forschungskommunikation  
Universität Mannheim  
Tel: +49 621 181-1266  
E-Mail: [kaul@uni-mannheim.de](mailto:kaul@uni-mannheim.de)