

Ein Gerücht ist wie ein Sack Federn

Wenn ein Gerücht einmal in die Welt gesetzt ist, ist es schwer zu korrigieren. Es ist so als wollte man einen Sack ausgestreuter Federn wieder einsammeln. Es bleibt immer etwas in der Schwebel. Als wir vor gut 20 Jahren in die alt-katholische Kirche wechselten, ging im Dorf das Gerücht um, wir seien bei einer Sekte gelandet. Schlimm genug, dass diese Falschinformation sowohl vom damaligen Pfarrer als auch vom Vorsitzenden des Pfarrgemeinderates transportiert wurde. Letzterem legte ich einen Brief des Sektenbeauftragten des Bistums Würzburg vor, in dem dieser den Sachverhalt klarstellte. Ich bat ihn eindringlich, damit aufzuhören, solche Lügen zu verbreiten. Ob ihn das Schreiben aus Würzburg überzeugte, wage ich zu bezweifeln. Vermutlich gibt es immer noch einige Leute, bei denen das mit der Sekte hängen geblieben ist. Ein paar Gerüchte-Federn bleiben eben immer in Umlauf.

Was veranlasst Menschen, bei ihrer Einstellung zu bleiben, selbst wenn sie überzeugende Gegenargumente erhalten? Offensichtlich genügt es nicht, zusätzliche Informationen zu liefern, die die Weltsicht des Gegenübers korrigieren könnten. In ihrem kostenlosen, im Internet abrufbaren Handbuch „Widerlegen - aber richtig“ betonen die Autoren John Cook und Stephan Lewandowsky wie schwierig es ist, „fehlerhafte Informationen zu neutralisieren“. Wir müssen das Gerücht, das wir widerlegen wollen, erwähnen, damit klar ist, worum es sich handelt. Wenn es zu sehr betont wird, kann es aber zu einem „Bumerang-Effekt“ kommen. Im oben genannten Beispiel hieße das: die Aussage „die alt-katholische Kirche ist eine Sekte“ würde sich umso mehr in den Köpfen festsetzen, je öfter betont wird, dass sie das NICHT ist.

Bumerang-Effekte

In einer wissenschaftlichen Untersuchung erhielten Testpersonen ein Info-Blatt mit sachlichen Argumenten, die Gerüchte zu einem bestimmten Thema widerlegten. „Direkt nach dem Lesen des Faltblatts erinnerten sich die Testpersonen an die Details“. Einige Zeit später allerdings hatten die meisten die Argumente vergessen und die ursprüngliche Falschinformation war wieder präsent. Die Autoren nennen das „Bumerang-Effekt des Vertrauten“. Um ihn zu vermeiden, empfehlen sie, die Falschinformation nicht zu sehr zu betonen, bzw. bei einem Schriftstück nicht fett als Überschrift zu verwenden. Es ist außerdem hilfreich, Sachverhalte möglichst einfach zu formulieren und das Gerücht – wenn überhaupt – nur kurz zu erwähnen, denn „ein einfaches Gerücht ist... attraktiver als eine verkomplizierte Korrektur“. Wissenschaftler präsentieren oft eine Fülle von Argumenten in unverständlichem Fachjargon. Stattdessen sollten sie die wichtigsten Punkte „kurz, prägnant und leicht lesbar“ darstellen und mit leicht verdaulichen Informationen enden. So vermeiden sie den „Bumerang-Effekt der Informationsüberladung“.

Der Weltanschauungs-Bumerang

Als besonders schwierig erweist es sich, Menschen Argumente nahe zu bringen, wenn es um Themen geht, die mit ihrer Weltanschauung zusammenhängen. Oft haben sich

Überzeugungen so verfestigt, dass jeder Versuch, mit sachlichen Aussagen gegenzusteuern, zu einer noch stärkeren Polarisierung führt. In einem Experiment, das in den USA durchgeführt wurde, erhielten Versuchspersonen Informationen zum Thema Schusswaffenkontrolle. Bei jeder Information war die Quelle angegeben. Es war klar, dass die „Nationale Schusswaffenvereinigung“ gegen Kontrolle argumentiert und die „Bürger gegen Handfeuerwaffen“ dafür. Die Versuchspersonen wurden gebeten, unparteiisch zu entscheiden, welcher Quelle sie Vertrauen schenken. Es zeigte sich, dass sie sich jeweils zu der Quelle und den Informationen hingezogen fühlten, die ihren schon bestehenden Ansichten entsprachen. Die Fachleute nennen das Bestätigungstendenz. Wer dagegen nur Argumente geliefert bekommt, die den eigenen Ansichten zuwider laufen, investiert viel Zeit dafür, Gegenargumente zu suchen. Diese Widerlegungstendenz ist bei denen am stärksten, die in besonderer Weise auf ihre Weltanschauung festgelegt sind.

Aus psychologischer Sicht erklärt David Franz von der Universität Würzburg die Neigung von Menschen, Fakten nach ihren Ideologien und Überzeugungen zu bewerten. „Sie filtern unbewusst die Informationen und Studienergebnisse heraus, die ihrem Weltbild entsprechen.“ Er nennt ein praktisches Beispiel für eine selektive Wahrnehmung: Wenn ein Mensch eine Prüfung mit guten Ergebnissen besteht, führt er das gerne auf seine Kenntnisse und gute Vorbereitung zurück. Besteht er oder sie die Prüfung nicht, werden oft äußere Umstände wie Schlafmangel oder die unmöglichen Prüfungsfragen dafür verantwortlich gemacht. In einem weiteren Beispiel beschreibt er, dass Menschen, die vom Klimawandel überzeugt sind, sich häufiger an extreme Wetterlagen erinnern als Klimawandelskeptiker.

Wie können wir eine Falschinformation widerlegen?

Wenn wir es geschafft haben, die Bumerang-Effekte zu vermeiden, haben wir noch nicht das Gerücht ausgeräumt. Jede Information, also auch jede falsche, erzeugt ein Bild im Kopf. Wenn wir mit guten Argumenten ein Gerücht widerlegen, entsteht in diesem Bild eine Lücke. Diese Lücke müssen wir bei unserem Gegenüber mit plausiblen Erklärungen füllen. Sonst besteht die Gefahr, dass er oder sie lieber beim falschen Bild bleibt als ein unvollständiges zu akzeptieren. Es ist außerdem wichtig, alles zu vermeiden, was das Selbstwertgefühl von Menschen bedroht. Wir dürfen die anderen nicht als unmoralisch oder unwissend hinstellen. Dennoch ist es nötig, Widersprüche in deren Argumentation aufzudecken. Das Handbuch „Widerlegen – aber richtig“ erklärt dies mit dem Beispiel Klimawandel. Eine Gruppe von Klimawandel-Skeptikern behauptet, es gebe keinen wissenschaftlichen Konsens über die menschengemachte globale Erwärmung. Als Beweis dient die sogenannte „Oregon-Petition“, die 31.000 Wissenschaftler unterzeichnet hätten. Darin werde dargelegt, es gebe keine Beweise dafür, dass menschliche Aktivitäten das Klima verändern könnten.

Die Richtigstellung nennt in der fettgedruckten Überschrift die Kernaussage: 97 von 100 Klimaexperten sind sich einig, dass die Menschen die globale Erwärmung verursachen. Durch zusätzliche Erläuterungen wird diese Kernaussage ergänzt und mit einer Grafik ins Bild gesetzt. Auf ihr sind 97 stilisierte Menschen in gelber und drei in rötlicher Farbe zu sehen. Da entsteht natürlich die Frage, wie es sein kann, dass angeblich so viele Wissenschaftler dem

widersprechen. Deshalb wird die Schwachstelle der „Oregon-Petition“ beschrieben. Sie lässt falsche Experten zu Wort kommen, denn 99,9% der in der Petition aufgeführten 31.000 Wissenschaftler sind keine Klimawissenschaftler. Die Petition konnte jede Person unterschreiben, die irgendeinen wissenschaftlichen Abschluss besitzt, z.B. auch Computerwissenschaftler oder Ärzte. Bleibt zu hoffen, dass eine solche Richtigstellung den einen oder die andere überzeugt oder zumindest zum Nachdenken bringt.

Wissenschaft und Glaube

Auch bei Fragen rund um Kirche und Glaube gibt es Menschen, die nur das eigene Kirchen- und Gottesbild zulassen und alle abweichenden Meinungen verurteilen. Seit ich Anfang der 80er Jahre mit dem Theologiestudium begonnen habe, treibt mich die Frage um, warum die Kirchen die wissenschaftlichen theologischen Erkenntnisse so wenig in ihrer „Kirchenpolitik“ und in ihrer Glaubenspraxis berücksichtigen. Traditionen und Regeln, die auf Erkenntnissen früherer Zeiten basieren, haben sich offensichtlich so in den Köpfen festgesetzt, dass ein Darüber-hinaus-Denken nicht möglich ist. Ein bisschen kommt mir das vor wie mit dem Sack Federn. Was früher als richtig erkannt und unter das Kirchenvolk gestreut wurde, ist schwer wieder einzufangen, auch wenn es gute sachliche Argumente für eine Veränderung gibt. Der Bumerang des Vertrauten und der Weltanschauungsbumerang lassen grüßen. Es wäre schön, wenn wir auch auf diesem Feld Überzeugungsarbeit leisten könnten, die zu Veränderungen führt. Und wenn dieser Wandel dem Wohl der Menschen dienen könnte – das wäre schön!

Brigitte Glaab, Frauenseelsorgerin, Priesterin im Ehrenamt in der Gemeinde Aschaffenburg