

## Mythen, Fakten, Irrtümer

### Warum es so schwer ist, andere zu überzeugen

Mythen werden verbreitet, und der Glaube an sie ist beharrlich. Diskussionen bleiben meistens fruchtlos, wenn jemand vom Gegenteil dessen überzeugt werden soll, an das er glaubt. Das gilt für Leugner des Klimawandels und Kritiker von Verkehrsprojekten genauso wie für Förderer eines umfassenden Nichtraucher-schutzes. John Cook vom Global Change Institute der University of Queensland und Stephen Lewandowsky haben in der Broschüre "The debunking handbook" den Stand der Forschung zusammenfassend dargestellt. Hier eine kurze Auswahl ihrer Forschungsergebnisse:

- Mythen sind schwer zu beseitigen. Sobald Menschen mit Fehlinformationen in Berührung kommen, ist es schwer, sie wieder davon zu befreien.
- Wenn eine Fehlinformation einmal in der Welt ist, führt sie zur Verunsicherung.
- Zu viele Informationen schaden der Aufklärung.
- Eine geringe Faktendosis entfaltet mehr Wirkung als zu viele Informationen.
- Eine simpel gestrickte Legende ist kognitiv attraktiver als deren komplexe Widerlegung.
- Es kostet Kraft, Alternativen zu bedenken.
- Je größer die geistige Anstrengung für Gegenargumente, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zu der Überzeugung zu gelangen, dass die eigene Meinung von Anfang an richtig gewesen sei.
- Schon die bloße Erwähnung eines Irrtums kann diesen bei Gesprächspartnern festigen.
- Je vertrauter Menschen eine Sache ist, desto eher schenken sie dieser Glauben.
- Vermeiden Sie, den Mythos zu erwähnen, den sie gerade widerlegen.
- Es ist am besten, zu Beginn eines Gesprächs die Fakten zu betonen, nicht aber den Mythos.
- Wer starke Überzeugungen hat, wird diese sogar noch festigen, wenn er mit Gegenargumenten konfrontiert wird.
- Statt sich an Menschen mit betonharten Überzeugungen abzarbeiten, sollten sich die Bemühungen auf jene konzentrieren, deren Meinungen weniger zementiert sind.
- Wer andere dazu bringt, sich selbst positiv darzustellen, erhält weniger Abwehrreaktionen, wenn danach Argumente mit der Ideologie des Gesprächspartners in Konflikt geraten.
- Wer Begriffe vermeidet, auf die der Gesprächspartner allergisch reagiert, hat bessere Chancen, dass seine Argumente wahrgenommen werden.
- Um Fehlinformationen aus der Welt zu schaffen, ist es nötig, alternative Erklärungen für die Phänomene anzubieten, um Lücken in der Gedankenwelt des Gesprächspartners zu vermeiden.
- Wer nicht nur Gründe für seine Unschuld vorbringt, sondern auch einen Verdächtigen der Täterschaft bezichtigt, hat mehr Chancen auf einen Freispruch.