

TERA-GRAMM

03/2017

Was uns gesund hält!

Das jüngste Gerücht Zubereitung und Verbreitung von Behauptungen



© creative vision

Beim letzten Abendmahl kommt der Kellner an den Tisch und fragt: „Geht das zusammen?“ Judas antwortet: „Nein, bitte getrennt.“ Ob es tatsächlich so war oder so ähnlich, das wissen wir nicht. Kann sein, dass es auch nur das jüngste Gerücht ist.

Haben Sie sich eigentlich schon einmal gefragt, wie man am besten ein Gerücht verbreitet? Gerüchte sind so alt wie die Menschheit und manchmal glauben wir sogar an Gerüchte, obwohl sie nachweislich falsch sind. Deshalb möchten wir heute in unserem Tera-Gramm einmal die psychologischen Faktoren aufdecken, die hinter der Wirkung von Gerüchten stecken. Die meisten Menschen mögen Pizza. Aber wussten Sie eigentlich, dass nicht jeder, der von Pizza spricht, auch diese leckere Mafiartorte meint? In manchen Kreisen ist „Pizza“ ein geheimes Codewort für illegalen Kinderhandel. Die Orte, an denen solche finsternen Deals abgewickelt werden, sind nicht selten italienische Restaurants. Daher passen Sie unbedingt auf, bei welchem Pizza-Lieferanten Sie demnächst Ihre Pizza bestellen, um dann nicht ein kleines schreiendes Kind geliefert zu bekommen. Sie glauben das etwa nicht? Dann sind Sie in guter Gesellschaft. Aber ganz ehrlich: Denken Sie gerade immer noch darüber nach, dass vielleicht doch ein wenig Wahrheit an dieser Pizza-Sache sein könnte? Ein Gerücht ist nichts anderes als eine Behauptung, die von Mensch zu Mensch weitergetragen wird,

ohne dass es dazu konkrete Daten gibt, die die Richtigkeit bestätigen würden. Die Wissenschaft erforscht das schon seit Jahrzehnten. Fakt ist, dass Gerüchte mehr sind als purer Klatsch. In Gerüchten geht es immer um Themen, die von allgemeinem Interesse sind, und nicht nur Ihren blöden Nachbarn betreffen. Die psychologische Forschung geht auch weiter als die aktuelle Debatte um Fake News. Denn nicht jedes Gerücht ist eine Lüge. Aber welche Zutaten braucht man eigentlich, damit sich eine Geschichte sehr schnell als Gerücht verbreitet? Und das ist die gute Nachricht dieses Tera-Gramms: Wir liefern Ihnen heute eine Art Kochrezept für schmutzige Propaganda, um in der Gerüchteküche einen viralen Hit zu brauen. Man nehme:

- 1. Rede über Alltagsdinge!** Gerüchte werden mündlich weitergegeben. Erfinden Sie eine Information und erzählen Sie sie weiter. Schon bald werden Sie diese Information von anderer Seite hören. Die Gerüchtepsychologie bestätigt: Je näher uns ein Gerücht kommt, desto wichtiger wird es und desto stärker wird es sich verbreiten. Haben Sie übrigens schon gehört, dass die Merkel im Falle ihrer Wiederwahl jeden erwachsenen Bundesbürger zwingen will, zwei Flüchtlinge bei sich wohnen zu lassen?
- 2. Mach den Leuten Angst!** Angst lässt Gerüchte wunderbar gedeihen. Vielleicht ist Angst sogar der wahre Grund, warum es überhaupt Gerüchte gibt. Menschen fürchten sich, wenn sie in eine bedrohliche Situation

geraten. Man bekommt Angst, wenn etwas Außergewöhnliches geschieht. Seine innere Ruhe bekommt man wieder, wenn man versucht zu erklären, was geschehen ist. Wenn Medien und Behörden keine Antworten liefern, schlägt die Stunde des Gerüchts. Menschen versuchen, Informationslücken zu schließen, um die eigene Sicherheit wiederherzustellen. Ein Gerücht ist also nichts anderes, als eine improvisierte Nachricht, eine Zwischenform der Wahrheit. Das Herdentier Mensch besiegt mit Gerüchten seine Angst. Angst wirkt doppelt: Je größer sie ist, desto schneller entsteht ein Gerücht. Angst betäubt das kritische Denken.

3. Mach die Leute wütend! So richtig prickelnd werden Geschichten erst dann, wenn wir uns über etwas richtig aufregen können. Eine Geschichte, die Wut auslöst, verbreitet sich besonders stark und schnell, unabhängig vom Thema. Einseitige Meldungen können gerade dann die sozialen Netzwerke erobern, wenn sie dazu führen, dass das Publikum wütend wurde. Gefühle sind immer richtig und Wut ist ein sehr starkes Gefühl, was dazu führt, dass uns diese Nachricht dann besonders glaubwürdig erscheint. Wussten Sie übrigens, dass es Beweise gibt, dass der Martin Schulz heimlich auf der Gehaltsliste des islamischen Staates steht?

4. Wende dich an Leichtgläubige! Bis vor ein paar Jahren hätte man angenommen, dass nur Trottel und Schulver-

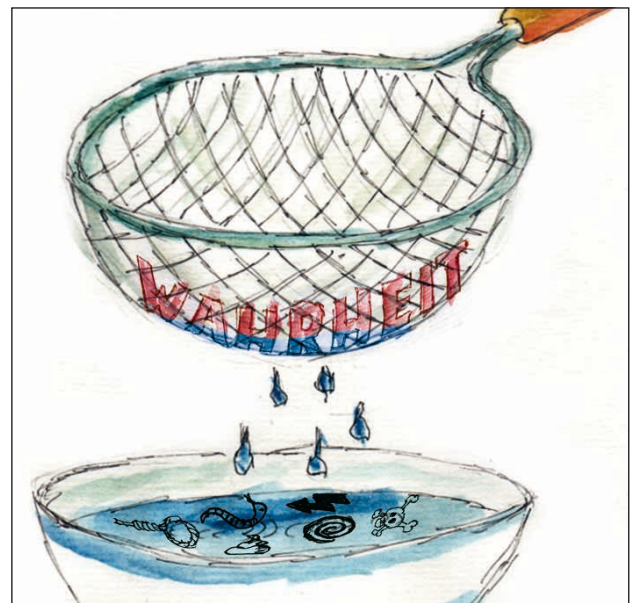
sager die Geschichte mit der Pizza geglaubt hätten. Heute sieht das etwas anders aus, denn man weiß, dass Menschen mit einem höheren Bildungsabschluss und einem höheren IQ stärker zu Ängstlichkeit neigen als andere. Wenn Sie also ein Gerücht möglichst breit streuen wollen, dann sollten Sie sich nicht nur an die ungebildeten Teile der Bevölkerung wenden, sondern auch an jene, die sich am meisten vor der Zukunft fürchten.

5. Vergiss die Medien! Die Quelle eines Gerüchts scheint vollkommen unwichtig zu sein. Wichtiger ist, WER uns die Geschichte erzählt. Kommt sie von einem engen Freund, dann schenken wir ihr eine extrem hohe Glaubwürdigkeit. Schließlich haben wir gelernt, unseren Freunden zunächst einmal zu vertrauen.

6. Bediene alte Klischees! Vorurteile, Stereotypen, Märchen sind der Stoff, aus dem Gerüchte sind. Wer sich ein Gerücht zum Beispiel über Martin Schulz ausdenken will, sollte immer mit bewährten Negativvorteilen arbeiten – über Politiker (gieriges Pack; alle korrupt!). Kein Gerücht ist so dumm, dass es nicht noch einen Dümmeren findet, der es glaubt. Hauptsache, das Gerücht berührt ein Alltagsproblem, macht Angst, weckt Wut, wendet sich an ungebildete, verängstigte Bevölkerungsschichten und spielt mit Vorurteilen. Was das Fernsehen und die Zeitung dann dazu sagen, das ist vollkommen egal und unwichtig.

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Ich war einmal in meinem Leben bei einer Hellseherin. Als ich bei ihr an die Tür klopfte, rief sie von drinnen: „Wer ist da?“ Als ich das hörte, bin ich sofort wieder gegangen. Aber wie sieht es mit Gerüchten aus? Kann man ein Gerücht vorhersagen? Die Antwort ist: Ja, man kann! Damit sich ein Gerücht nicht weiter ausbreitet, muss man es frühzeitig entdecken und entsprechende Gegenmaßnahmen ergreifen. Das ist aber gar nicht so einfach. Gegendarstellungen oder gar Zensur bringen nichts, sie machen ein Gerücht dann erst richtig interessant. Man kann ein Gerücht vorhersagen, aber das genügt nicht immer, um es auch zu verhindern. Am besten ist es, man bleibt bei der Wahrheit! Der Volksmund sagt: Wenn jemand schlecht über uns spricht, bleibt immer etwas hängen – selbst wenn jedes Wort gelogen ist. Aus wissenschaftlicher Sicht ist das sogar mehrfach bestätigt worden. Aber wie kann man seinen guten Ruf verteidigen? Ganz einfach: Eine glaubwürdige und unabhängige Quelle ist in der Lage, Vertrauen wiederherzustellen. Wir legen sehr großen Wert darauf, dass wir allen unseren Kunden gegenüber eine solche vertrauensvolle und unabhängige Quelle sind. Und wenn Sie sich doch einmal spontan und kommunikativ verteidigen müssen, denken Sie bitte immer daran, es gibt ein ganz einfaches und wirksames Rezept: Eine starke Behauptung schlägt jedes schwache Argument!



© creative vision

Und ich behaupte einfach, Ihnen die herzlichsten Grüße der Welt zu senden!

Ihr Dr. Christian Lüdke