

Süddeutsche Zeitung



SZ Plus-Abonnement:

[AGB](#)

[Datenschutz](#)

[Datenschutz-Einstellungen](#)

[Abo kündigen](#)

Vertrag mit Werbung:

[Vertragsbedingungen](#)

[Datenschutz](#)

[Cookie-Policy](#)

[Vertrag mit Werbung kündigen](#)

[Widerruf nach Fernabsatzgesetz](#)

[Widerspruch](#)

[Kontakt und Impressum](#)

AT

[Home](#) > [Wissen](#) > [Psychologie](#) > [In den Kopf gehämmert](#)

AT

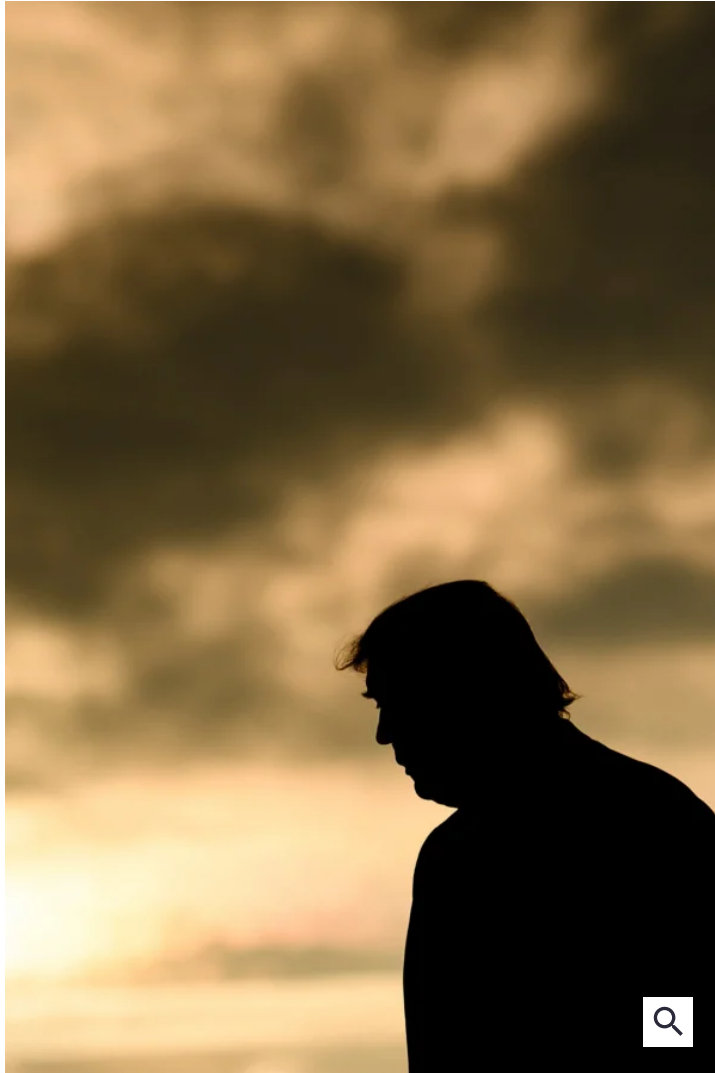
Psychologie

In den Kopf gehämmert



4 Woche kostenlos

[Weiter](#)



US Präsident Donald Trump im Gegenlicht. (Foto: AFP)

Aussagen regelmäßig zu wiederholen, führt zu einer Illusion von Glaubwürdigkeit. Dieser Effekt wirkt selbst dann, wenn es sich offenkundig um Unsinn handelt. Ist irgendetwas davor gefeit?

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)



Anhören



Merken



Teilen



Feedback



Drucken

Der Artikel wurde noch nicht vertont.

ANZEIGE

- ANZEIGE -

AT

AT

Eines Tages tauchte ein schwarzer Sack im Seminarraum auf, aus dem un-



4 Woche kostenlos

Weiter

durch die Oregon State University, betrat das Zimmer, suchte sich einen Stuhl und nahm Platz. Blicke flogen durch den Raum, die irritierten Studenten tuschelten und schauten suchend zu ihrem Dozenten Charles Goetzinger. Der aber tat so, als sei es völlig normal, dass da ein Mensch in einem Sack aufgetaucht war, und reagierte nicht.

Der Psychologe hatte selbst für den Auftritt gesorgt, der sich nun in jeder Seminarstunde wiederholte, damals in den 1960er-Jahren: Der schwarze Sack tauchte auf, setzte sich, sprach nicht und verschwand wieder. Goetzinger schilderte in einem Text, wie sich die Reaktion der Studenten mit der Zeit veränderte: "Feindseligkeit gegenüber dem schwarzen Sack wurde zu Neugier und verwandelte sich schließlich in Freundschaft." Die Figur wurde fast so etwas wie das Maskottchen der Studenten.

Und damit in die Gegenwart - zu den vielen wahnwitzigen und gefährlichen Behauptungen, mit denen Extremisten aller Lager Debatten und Demokratien vergiften. Es könnte hilfreich sein, sich etwa haarsträubende Behauptungen so vorzustellen, als beträten sie wie ein schwarzer Sack auf nackten Füßen die Bühne. Im ersten Moment reagiert das Publikum irritiert, ablehnend oder feindselig. Taucht der Wahnwitz aber immer wieder auf und klopft wiederholt an die Pforten der Wahrnehmung, dann freunden sich die Menschen langsam damit an. Feindseligkeit verwandelt sich zu Neugier und schließlich in Freundschaft: Irgendwann fühlen sich dann Aussagen wahr an, die bei Erstkontakt noch innere Revolten ausgelöst hatten.

A1

A1

WEITERLESEN NACH DIESER ANZEIGE

**4 Woche kostenlos**[Weiter](#)

Psychologen nennen das Phänomen Illusory Truth Effect - oder Wahrheitsillusion. Wie es aussieht, wirkt der Mechanismus auf fast alle Menschen gleichermaßen, egal wie schlau sie sind, egal welche politische Einstellung sie haben und egal wie analytisch oder intuitiv sie denken: Wiederholung zaubert einen Schein von Wahrhaftigkeit um fast jede Aussage, wie Psychologen um Jonas De keersmaecker von der Universität Gent in einem Beitrag beschreiben, der im Journal *Personality and Social Psychology Bulletin* erscheinen wird.

4 Woche kostenlos

Weiter

Dauer positiv auf

"Angesichts der intellektuellen Fähigkeiten des Menschen", schreiben die Wissenschaftler, "ist es erstaunlich, dass bereits der reine Kontakt mit Informationen diese mit einem subjektiven Gefühl der Glaubwürdigkeit auflädt." Politiker, Verkäufer und Manipulatoren setzen seit jeher auf die Macht der Wiederholung. In der Praxis hat sich das Prinzip bewährt und wird seit Menschengedenken angewandt. Der aktuelle Großmeister ist der Twitterer im Weißen Haus, der immer wieder von "Fake News" schwadroniert, die Medien zu Feinden des Volkes erklärt und Unwahrheiten in die Welt hinausbläst. So sehr ein irritiertes Publikum darüber auch lachen mag: Ein Lügner verfügt über schärfere Waffen als Kommunikatoren, die der Realität verpflichtet sind. Denn erstens sind die Lügen meistens die besseren Geschichten und erzeugen über mächtige Empörung die deutlich größere Aufmerksamkeit als nüchterne Nachrichten. Und zweitens wirken diese Lügen schließlich auch auf die Menschen, die sie eigentlich ablehnen und die wissen, dass sie es mit Unwahrheiten zu tun haben. Natürlich klingt das wild, und jeder Einzelne wird vermutlich für sich reklamieren, dass er selbst natürlich weitgehend immun gegen irren Unsinn ist. Doch das ist - um im Kontext zu bleiben - seinerseits eine Unwahrheit, die sich lediglich wie eine Wahrheit anfühlt.

So berichteten Psychologen um Gordon Pennycook von der Yale University im vergangenen Sommer im *Journal of Experimental Psychology: General*, dass die Wahrheitsillusion quasi auf alle Lager gleichermaßen wirkt: Wiederholung erzeuge auch in jenen Personen auf Dauer eine gewisse Zutraulichkeit zu Aussagen, die sie aus politischen Gründen eigentlich in Bausch und Bösen ablehnen würden. Wenn sich also rechte und linke Kampfhe-

gleichermaßen - der schwarze Sack lässt grüßen. "Die Stärke des Wahrheitsillusions-Effekts fiel ungefähr gleich groß aus, egal ob man eine Aussage aus politischer Überzeugung ablehnt oder ihr zustimmt", schreiben die Psychologen um Pennycook, der auch an der aktuellen Studie beteiligt war. Andere Forscher haben gezeigt, dass der Mechanismus sogar wirkt, wenn explizit bekannt ist, dass eine Information Unfug ist - solange sie denn wenigstens in Ansätzen plausibel ist. Die innere Gegenwehr mag heftig ausfallen, doch die Macht der Vertrautheit wirkt dennoch, auch wenn man nun nicht alles am Ende als absolute Wahrheit akzeptiert.

- ANZEIGE -

AT

AT

**Schützen Intelligenz und eine analytische Denkweise davor,
Unfug zu akzeptieren?**

×

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

um De keersmaecker. Die Illusion der Wahrheit entsteht sozusagen durch Gedächtnisprozesse: Die kognitive Verarbeitung einer Information beansprucht geringeren Aufwand, wenn man diese schon einmal gehört hat. Derartige geistige Leichtigkeitserfahrungen wirken wie ein Signal. Was einem leichtfällt, fühlt sich gut an. Diese sogenannte Meta-Kognition werten Menschen dann als relevanten Anhaltspunkt, um etwa die Glaubwürdigkeit einer Information einzuschätzen. Andersherum ist ein Zuhörer schwer zu überzeugen, wenn man ihn mit sperrigen, schwer zu verstehenden Aussagen konfrontiert, über die erst anstrengend nachgedacht werden müsste.

Der Wirkmechanismus der Wahrheitsillusion legt den Gedanken nahe, dass das geistige Vermögen eines Menschen Auswirkungen darauf zeigen sollte. Die Psychologen um De keersmaecker überprüften diese Frage nun in sieben Experimenten mit insgesamt mehr als 2000 Teilnehmern. In den Versuchen testeten die Wissenschaftler, ob sich die Intelligenz beziehungsweise das kognitive Vermögen eines Menschen auf den Effekt auswirkt, ob das unterschiedlich ausgeprägte Bedürfnis, Ambivalenz zu vermeiden, relevant ist, und ob ein intuitiver Denkstil die Wahrheitsillusion verstärken könnte. Wer sich vor allem auf sein Bauchgefühl verlässt, könnte ja womöglich in besonderem Maße für Gefühle kognitiver Leichtigkeit empfänglich sein, während ein analytischer Denkstil den Effekt wiederum dämpfen könnte.

Doch die Psychologen fanden in ihren Daten dafür keine Hinweise. In allen Experimenten "schenkten die Probanden den durch Wiederholung vertrauten Informationen mehr Glauben als unbekanntem Aussagen, unabhängig von den gemessenen individuellen Unterschieden", sagen die Forscher. Die kognitiven Charakteristika der Teilnehmer zeigten auch keine Auswirkungen

ler Menschen.

Es sind also nicht die schlichten Gemüter, die sich von steter Wiederholung einfangen lassen - sondern vermutlich wir alle. Das ist eine beängstigende Botschaft. Das Fazit daraus könnte lauten: Wer sich Gehör verschaffen will (und der Wahrheit verpflichtet fühlt), sollte sich nicht an den Lügen der anderen abarbeiten, sondern eigene Geschichten in Umlauf bringen und damit die Bühne besetzen, statt dort Irrsinn wüten zu lassen.

© SZ vom 02.07.2019 - Rechte am Artikel können Sie [hier](#) erwerben.



Teilen



Feedback



Drucken

Heizungsstreit im Bundestag

"Ziehen Sie das Gesetz zurück!"

In der Bundestagsdebatte zum Heizungsgesetz erntet die Ampel viel Kritik. Es ist von "Farce", "Zumutung" und "Schrott" die Rede. Wirtschaftsminister Habeck verteidigt den Kurs der Regierung.

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

ANZEIGE

Hält ein Portfolio ab 500.000 € 30 Jahre im Ruhestand?

**Nürnberg: So wenig kosten
Treppenlifte 2023**

AT

AT



4 Woche kostenlos

thermondo

[Weiter](#)

Wärmepumpe zum Festpreis

ANZEIGE

Kosmetikerhersteller wütend: Das hilft wirklich gegen Falten

AT

AT



4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

Kolumne "Das ist nicht schön"

Monika Gruber gegen die Wärmepumpe, woke Münchner gegen sie

Die bekannte Kabarettistin unterstützt in ihrer Erdinger Heimat eine Demo gegen die Energiepolitik der Ampel. Dafür erntet sie Kritik. Warum?

Von **Susanne Hermanski**

Falscher Polizist

Münchner legt Telefonbetrüger rein

Betrüger, die sich am Telefon als Polizisten ausgeben: Neu ist die Masche nicht. Nun aber hat ein Münchner das Spiel umgedreht - und den Betrügern statt einer Tasche voll ...

Von **Franz Hausmann**

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

Verkehr - Essen

Kampagne macht auf Gefahren mit Lastenrädern...

Eine Vollbremsung, ein lauter Aufprall - dann wird das schwere Lastenfahrzeug fast 15 Meter weit durch die Luft geschleudert. Überall liegen Trümmer. Diesmal ist...

VERLAGSANGEBOT

SZ Stellenmarkt

Entdecken Sie attraktive Jobs

In anspruchsvollen Berufsfeldern im Stellenmarkt der SZ.

Medizin, Gesundheit & Soziales

Tech. Entwicklung & Konstruktion

Consulting & Beratung

Marketing, PR & Werbung

Fahrzeugbau & Zulieferer

IT/TK Softwareentwicklung

Tech. Management & Projektplanung

Vertrieb, Verkauf & Handel

Forschung & Entwicklung

Jetzt entdecken →

×

4 Woche kostenlos

Weiter

Sie möchten die digitalen Produkte der SZ mit uns weiterentwickeln? Bewerben Sie sich jetzt! [Jobs bei der SZ Digitale Medien](#)

Mehr zum Thema: Psychologie

jetzt **Psychologie**

"Wir leben in einer Welt, in der man alles alleine schaffen soll"

Sozialpsychologe Devon Price behauptet: Faulheit existiert nicht. Was stattdessen hinter Prokastination stecke und warum wir gnädiger mit uns selbst sein sollten.

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

SZplus Psychologie

Ein bisschen Ich muss sein

Warum Firmen und Mitarbeiter profitieren, wenn Führungskräfte einen leichten Hang zum Narzissmus haben. Problematisch wird es erst dann, wenn die Selbstbezogenheit zu stark ausfällt.

AT

AT

×

4 Woche kostenlos

Weiter

SZplus Psychologie

Warum das Vergessen so wichtig ist

Für ein funktionierendes Gehirn ist Vergessen ebenso bedeutsam, wie sich Dinge merken zu können. Manche unliebsame Erinnerung loszuwerden, ist jedoch gar nicht so einfach.

AT

AT

×

4 Woche kostenlos

Weiter

Psychologie

Haltung als Eigentor

Wenn sich Institutionen weltanschaulich und politisch positionieren, beschädigt dies das Vertrauen in sie - sogar bei Menschen, die diese Ansichten eigentlich teilen.

AT

AT

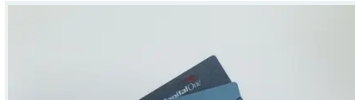
×

4 Woche kostenlos

Weiter

ANZEIGE

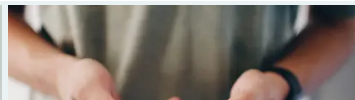
VERGLEICHSPORTAL



**Psych
Wie**

Kreditvergleich

Günstige Kredite mit
niedrigen Zinsen



Handyvertrag Vergleich

Unser Handy mit Vertrag
Preisvergleich



Internetanbieter Vergle...

Beste Internetanbieter
vergleichen



Handytarife Vergleich

Prepaid, Allnet und Paket
Handytarife



Kre

Die
find

Nähe entsteht, wenn Menschen Personliches preisgeben. Dasselbe gilt beim Umgang mit künstlicher Intelligenz.

[Zur SZ-Startseite](#)

AT

AT

✕

4 Woche kostenlos

[Weiter](#)

SZPlus **Third-Person-Effect**

Gefährdet sind stets die anderen

Im Namen der leicht verführbaren Masse werden schnell Zensur, Verbote oder weitere Maßnahmen gefordert: Warum Menschen sich gern für immun gegen Gefahren halten, vor denen sie andere schützen wollen.

[Zur Themenseite](#) →

AT

AT

×

4 Woche kostenlos

Weiter