

Tipps zum Parieren von Verschwörungsmythen und Falschinformationen

*Schätzen Sie
die
Bereitschaft
zum Zuhören
ein*



Die Bereitschaft zum Ändern von Überzeugungen ist häufig nicht vorhanden, und wahrscheinlich möchten Sie keine Zeit und Energie darauf verwenden, mit einer Person zu sprechen, die sich wahrscheinlich nicht ändern wird. Versuchen Sie herauszufinden, wie groß die Bereitschaft für ein offenes und herausforderndes Gespräch ist und lassen Sie sich nur darauf ein, wenn Sie positive Anzeichen dafür sehen.

*Wählen Sie
Ihre Kämpfe*



Bei einigen Verschwörungsmythen lohnt sich die Mühe zum Widerlegen nicht (hohle oder flache Erde, Mondlandung usw.), da sie in der Regel keinen unmittelbaren Einfluss auf das Handeln der Menschen haben und es eher unwahrscheinlich ist, dass sie die Gesellschaft in signifikanter Weise beeinflussen können.

*Führen Sie eine
private
Unterhaltung*



Konfrontieren Sie Personen nicht öffentlich, da dies sozialen Druck erzeugt. Selbst wenn Sie respektvoll sind, kann eine Person in die Defensive geraten, um ihr Gesicht zu wahren. Versuchen Sie stattdessen, ein vier-Augen Gespräch in vertrauter Umgebung zu führen, damit sich die Person sicher und entspannt fühlt.

*Greifen Sie Ihr
Gegenüber
nicht an*



Versuchen Sie, einen positiven, vertrauensvollen Dialog zu führen. Zeigen Sie Respekt, damit sich die andere Person nicht bedroht fühlt und in die Defensive gerät.

*Stellen Sie
Fragen*



Stellen Sie Fragen, aus denen ehrliche Neugier spricht, um zu zeigen, dass Sie daran interessiert sind, sich wirklich in die Lage der anderen Person zu versetzen. Zum Tango gehören immer zwei, also müssen Sie Ihre Offenheit signalisieren, um die andere Person zu ermutigen, ebenfalls offen zu sein. Dies wird Ihnen auch helfen, mehr über ihre Überzeugungen zu lernen - nicht alle Verschwörungsmythen sind gleich.

*Gehen Sie zu
Zweit auf eine
Reise zur
Wahrheits-
findung*



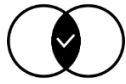
Anstatt die andere Person in einem Lose-Win-Kontext zu konfrontieren, versuchen Sie, die Situation als zwei Verbündete zu gestalten, die versuchen, die Wahrheit zu erkunden. Auf diese Weise ist es eine Win-Win-Situation und das Eingestehen, dass jemand falsch lag, hat nicht den Beigeschmack einer Niederlage.

Vermeiden Sie Fachjargon



Die Verwendung komplizierter wissenschaftlicher Begriffe trägt nicht zum Verständnis bei und kann Ihr Publikum abschrecken. Versuchen Sie, einen einfacheren Weg zu finden, um die gleiche Bedeutung auszudrücken.

Finden Sie eine gemeinsame Basis



Viele Verschwörungsmythen enthalten ein Körnchen Wahrheit. Erkennen Sie diese zutreffenden Elemente an (wenn es sie gibt), um Punkte zu finden, bei denen Sie übereinstimmen. Dies hilft dabei, Vertrauen aufzubauen.

Erkennen Sie den emotionalen Aspekt an



Auch wenn Verschwörungsmythen so aussehen, als würden sie auf Argumenten beruhen, schenken Menschen ihnen eher aus psychologischen Gründen Glauben. Zum Beispiel können sie ein Bedürfnis nach Gewissheit, Kontrolle, Zugehörigkeit oder Bedeutung haben. Das ist der Grund, warum Fakten allein die Überzeugungen von Menschen normalerweise nicht ändern können. Sie müssen auch die Gefühle ansprechen, die jemanden für einen Verschwörungsmythos empfänglich machen.

Legitimieren Sie sich



Wenn Sie mit jemandem sprechen, der einem Verschwörungsmythos anhängt, seien Sie sich bewusst, dass Sie als Teil der Verschwörung betrachtet werden könnten, wenn bei Ihrem Gegenüber das Gefühl entsteht, dass Sie versuchen, den Mythos zu widerlegen. Um dies zu vermeiden, versuchen Sie, sich von Akteuren zu distanzieren, die angeblich Teil der Verschwörung sind (z. B. Big Pharma in Bezug auf Impfstoffe, Unternehmen für erneuerbare Energien in Bezug auf den Klimawandel).

Passen Sie die Nachricht an



Nicht jede/r glaubt an den gleichen Verschwörungsmythos oder vertraut den gleichen Quellen. Es ist wichtig, ein Gefühl für die Überzeugungen der Person zu bekommen, für die Autoritäten, denen sie vertraut, und für die Werte, die sie vertritt. Passen Sie Ihre Botschaft entsprechend an.

Fragen Sie nach ihren Informationsquellen



Es ist einfacher, eine unzuverlässige Quelle zu diskreditieren, als ein vages Netz von Überzeugungen zu dekonstruieren. Fragen Sie nach den Quellen, stellen Sie die Motive dahinter in Frage, identifizieren Sie Ungereimtheiten und weisen Sie auf offensichtliche Unwahrheiten hin. Nutzen Sie Websites zur Faktenüberprüfung wie snopes.com, ifcncodeofprinciples.poynter.org und sourcewatch.org

Verweisen Sie auf den Expertenkonsens



Seien Sie sich darüber im Klaren, dass es einen wissenschaftlichen Konsens in Bezug auf Themen wie Klimawandel (1, 2) und COVID-19 (3) gibt. Bestehen Sie aber nicht zu sehr auf der Notwendigkeit, auf Experten zu hören. Denken Sie daran, dass das Vertrauen in Experten beschädigt sein kann. Verweisen Sie auf Experten, denen Ihr Gegenüber vertraut.

*Sagen Sie, was
wahr ist,
lehnen Sie
nicht einfach
ihre
Überzeugung
ab*



Bringen Sie die Wahrheit klar zum Ausdruck und wiederholen Sie sie regelmäßig. Wiederholung schafft die Basis für Vertrautheit, und Vertrautheit macht etwas sympathischer und überzeugender. Verwenden Sie das Schema Fakt-Irrglaube-Trugschluss-Fakt aus dem Handbuch „Widerlegen aber richtig“ (5).

*Helpen Sie
ihnen zu
verstehen, wie
das Internet
funktioniert*



Viele Menschen nutzen das Internet, ohne zu wissen, wie sie sich vor Falschinformationen schützen können. Helfen Sie ihnen, seriöse Medien zu erkennen und Clickbait-Webseiten zu durchschauen, indem Sie Websites zur Faktenüberprüfung nutzen. Bringen Sie ihnen bei, nach der primären Quelle der Meinung oder Information zu suchen. Erklären Sie, wie die Algorithmen der sozialen Medien darauf ausgelegt sind, jeder Person bestimmte Inhalte zu präsentieren, um das Engagement zu erhöhen, und wie dieser Prozess die Überzeugungen jeder Person verstärken kann, indem systematisch eine verzerrte Version der Realität präsentiert wird.

*Machen Sie
einen Schritt
nach dem
anderen*



Erwarten Sie nicht, dass jemand das Gespräch als veränderter Mensch verlässt. Veränderung ist ein langsamer, kontinuierlicher Prozess. Sie müssen geduldig sein und der Person Zeit geben, die neuen Informationen zu verdauen, ihre Ansichten zu überdenken und die Verantwortung für die Veränderung zu übernehmen. Menschen müssen das Gefühl haben, die Kontrolle über ihre eigenen Überzeugungen und Entscheidungen zu haben, daher ist es unwahrscheinlich, dass sie sofort zugeben, dass sie falsch lagen.

*Helpen Sie
ihnen,
Statistiken zu
verstehen*



Statistiken können intuitiv schwer zu verstehen sein (4). Erschwerend kommt hinzu, dass einige Unternehmen eine irreführende Sprache verwenden, um ihre Produkte besser aussehen zu lassen (z. B. kann eine Steigerung von 2 % auf 3 % als 50 % relative Steigerung bezeichnet werden). Helfen Sie den Menschen, den Sinn von Daten zu verstehen, indem Sie einfachere Formate verwenden (z. B. absolute Veränderungen, Häufigkeiten bestimmter Posten). Ein Bild sagt mehr als tausend Worte, also versuchen Sie es mit einer einfachen, gut gestalteten Grafik. Vertrauenswürdige und gut erläuterte Quellen können Ihre Argumente stärken.

*Überschütten
Sie sie nicht
mit
Informationen*



Es ist nicht einfach, eine Überzeugung zu ändern. Es braucht Zeit und Mühe auf beiden Seiten, um zu einem fruchtbaren Ergebnis zu kommen. Zu viele Informationen können einschüchternd wirken und negative Gefühle hervorrufen. Versuchen Sie, die Reaktionen der Person im Auge zu behalten und hören Sie auf, wenn Sie sehen, dass sie an ihre Grenzen stößt. Konzentrieren Sie sich darauf, ein oder zwei Argumente zu widerlegen, nicht ihre gesamte Glaubensstruktur.

“Prebunking” / Impfen



Wie in der Medizin ist Vorbeugen besser als Heilen. Wenn man den Menschen beibringt, wie man Behauptungen auf Fakten prüft, Clickbait-Webseiten und unseriöse Akteure identifiziert sowie fehlerhafte Argumente erkennt und widerlegt, kann man sie widerstandsfähiger gegen Falschinformationen und Verschwörungsmymen machen (5). Es gibt eine Menge Ressourcen, die dabei helfen können, zu erklären, wie man eine Verschwörungstheorie erkennt (6, 7) Und es kann auch Spaß machen, mit Hilfe von Spielen wie goviralgame.com/de.

Zitiert als: Armaos, K., Tapper, K., Ecker, U., Juanchich, M., Bruns, H., Gavaruzzi, T., Sah, S., Al-Rawi, A., Lewandowsky, S. (2020). *Tipps zur Bekämpfung von Verschwörungsmymen und Falschinformation*. Verfügbar unter sks.to/commsflyer-de

Dieser Flyer ist ein Produkt des SciBeh 2020 Virtual Workshop (sciibeh.org/events/workshop2020/) zum Thema "Building an online information environment for policy relevant science" (9-10 November 2020). Erste Veröffentlichung im Dezember 2020. Frei zu verbreiten unter Creative Commons Lizenz

Deutsche Übersetzung: Bärbel Winkler

Ressourcen:

1. Wissenschaftler sind sich einig: Die globale Erwärmung findet statt und der Mensch ist die Hauptursache: <https://www.ucsusa.org/resources/global-warming-happening-and-humans-are-primary-cause>
2. Consensus on consensus: a synthesis of consensus estimates on human-caused global warming: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1748-9326/11/4/048002>
3. Das John Snow Memorandum zum wissenschaftlichen Konsens bezüglich COVID-19: <https://www.johnsnowmemo.com/>
4. Gigerenzer, G. (2015). Risk savvy: How to make good decisions. Penguin.
5. Widerlegen, aber richtig 2020: <https://sks.to/debunk2020-de-pdf>
6. Das Handbuch der Verschwörungsmymen: <https://sks.to/conspiracy-de>
7. European Comission – So erkennt man Verschwörungstheorien: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/fighting-disinformation/identifying-conspiracy-theories_de
8. How to talk to conspiracy theorists—and still be kind: <https://www.technologyreview.com/2020/07/15/1004950/how-to-talk-to-conspiracy-theorists-and-still-be-kind/>
9. I’ve been talking to conspiracy theorists for 20 years – here are my six rules of engagement: <https://theconversation.com/ive-been-talking-to-conspiracy-theorists-for-20-years-here-are-my-six-rules-of-engagement-143132>