

Han Langeslag & Maren Urner

# Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

4. April 2017

**Dein Gehirn funktioniert wie ein Türsteher: Fakten, die dir nicht passen, bleiben draußen. So öffnest du das Hintertürchen.**

Wer hat die Glühbirne erfunden? Was, wenn wir dir erzählen, dass es nicht Thomas Edison war, sondern Joseph Swan? <sup>#1</sup> Und hinzufügen, dass Napoléon entgegen weit verbreiteter Annahme nicht klein war? Mit seinen 1,69 Metern <sup>#2</sup> zählte er damals tatsächlich zu den vergleichsweise langen Franzosen.

»Ok, wieder was gelernt«, denkst du vielleicht mit einem mehr oder minder gleichgültigen Schulterzucken oder gar der Hoffnung, mit dem neuen Wissen in naher Zukunft einem Gesprächspartner zu imponieren. <sup>#1</sup>

Wie glaubwürdig findest du im Vergleich dazu folgende 2 Aussagen:

- > Migranten sind gut für die Gesellschaft, weil sie durchschnittlich unternehmerischer sind als der Rest der Bevölkerung.
- > Migranten sind schlecht für die Gesellschaft, weil ein Großteil geringer ausgebildet ist und damit im starken Wettbewerb zum wirtschaftlich schwächeren Anteil der heimischen Bevölkerung steht.

Bestimmt hast du dich in Sekundenschnelle entschieden, welche Aussage du glaubwürdiger findest – und lehnt gleichzeitig die andere vehement ab. Die Entscheidung hängt von deiner politischen Einstellung hinsichtlich Migration ab.

Bestimmte Informationen nehmen wir einfacher an als andere. Der entscheidende Faktor dabei sind Emotionen. Ob Napoléon klein oder groß war, ist keine emotionale Tatsache. Ob wir Migration eher als Chance oder Gefahr sehen, hat allerdings viel mit unserer Identität zu tun. Wird diese durch Gegenargumente und Fakten <sup>#2</sup> infrage gestellt, geht unser Gehirn in Abwehrstellung – und feuert zurück. <sup>#3</sup> Vergleichbar mit den Abwehrmechanismen unseres Immunsystems, das fremde Stoffe bekämpft, wehrt unser Gehirn »fremde Ideen« ab.

Ein Thema zum Teil der Identität von Wählern, Konsumenten oder Menschen zu machen, ist eine starke Waffe. Es kann gesellschaftliche Diskurse nicht nur erschweren, sondern unmöglich machen. Denn jedes Gegenargument führt lediglich dazu, dass sich die eigene Position noch stärker festsetzt.

## Napoléon ist weniger emotional als Migration

Die Situation kennen wir alle: Dein Gegenüber scheint die Welt komplett anders zu sehen als du <sup>#4</sup> und einfach nichts verstehen zu wollen. Wir reden uns in Rage, die Wangen werden rot, die Hände schwitzen und wir fühlen unser Herz plötzlich schlagen. Vielleicht fühlst du dich sogar angeekelt von der Meinung des Diskussionspartners. Diese emotionalen und die damit einhergehenden körperlichen Reaktionen zeigen: Hier geht es ans Eingemachte, um ein Thema, das Teil deiner Identität ist – die es zu verteidigen gilt.

Das sehen wir auch im Gehirn. Je stärker wir uns gegen Argumente zur Wehr setzen, die unsere Identität bedrohen, desto aktiver sind Gehirnregionen, die für Angstgefühle <sup>#5</sup> wichtig sind. <sup>\*3</sup> Es scheint so, als ob im Gehirn ähnliche Mechanismen angeworfen werden, wenn uns

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

jemand mit dem Messer oder mit Argumenten »bedroht«. #6

Auch wenn wir im Eingangsbeispiel für keine der beiden Aussagen über Migranten Daten und Beweise geliefert haben, ist es vermutlich einfach, für beide eben solche zu finden. Deine Reaktion hängt aber wahrscheinlich zu einem großen Teil von deiner bisherigen Einstellung ab. Siehst du Migration als etwas grundsätzlich Positives, zweifelst du eher die Aussage an, die mögliche negative Folgen von Migration beschreibt – und umgekehrt.

Das Thema ist längst nicht mehr nur emotional, sondern die persönliche Haltung dazu ist Teil der eigenen Identität geworden und trennt zwischen politischen Grundhaltungen, zwischen progressiv und konservativ. Kommen dann neue Fakten bei uns an, die mit unseren Überzeugungen kollidieren, behandeln wir sie sehr unterschiedlich, um unser Weltbild und unsere eigene Identität aufrechtzuerhalten.

Das tun wir, ohne darüber nachzudenken. Unsere Reaktionen – die emotionalen eingeschlossen – auf Positionen, die unsere Identität ins Wanken zu bringen drohen, sind automatisch. Dabei nutzen wir verschiedene Taktiken.

## Taktik 1: Rosinen raussuchen

Viele Menschen fordern eine objektive Berichterstattung. #7 Sie gehen davon aus, dass wir Informationen und Nachrichten objektiv beurteilen, um uns im Anschluss daraus eine Meinung zu bilden. Das ist jedoch Wunschdenken oder Unwissen. Stattdessen verarbeitet unser Gehirn neue Informationen nicht »demokratisch«, sondern eher wie ein Türsteher, der ihnen Zugang zu unterschiedlichen Räumen gibt. Der sogenannte Bestätigungsfehler (Confirmation Bias) #4 sorgt dafür, dass wir unser Weltbild lieber verfestigen, statt es zu hinterfragen.

Wie stark wir uns bei Informationen die »Rosinen rauspicken«, die ins eigene Weltbild passen, zeigten amerikanische Wissenschaftler bereits

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

1979. <sup>#8</sup> Sie legten Versuchsteilnehmern verschiedene Studien vor, die entweder zeigten, dass die Todesstrafe einen wirkungsvollen abschreckenden Effekt hat oder nicht. Die Diskussion um die Todesstrafe ist in den USA seit Jahrzehnten ein hoch emotionales und politisches Thema. Wie die Teilnehmer die Studien beurteilten, hing stark von ihrer Einstellung zur Todesstrafe ab: Befürworter zweifelten stärker an der Glaubwürdigkeit der Quelle, die gegen die Todesstrafe argumentierte. Die Qualität der Studie, die für die Todesstrafe argumentierte, nahmen sie wohlwollend an. Gegner der Todesstrafe zeigten das gleiche Argumentationsmuster aus ihrer Perspektive.

Übertragen auf unseren Medienkonsum sind wir also keineswegs objektive Informations-Verarbeiter. Wenn Journalisten »beide Seiten« <sup>#5</sup> einer Debatte so neutral wie möglich darstellen, tendieren wir dazu, die Argumente, die in unser Weltbild passen, herauszupicken <sup>#9</sup> – und den Rest zu vernachlässigen oder kleinzureden. <sup>#10</sup>

## Taktik 2: »Aktive Informations-Vermeidung«

Die beste Verteidigungsstrategie ist es, sich selbst nicht in Situationen zu bringen, in denen man sich verteidigen muss. Genauso ist es einfacher, einen großen Bogen um »identitätsgefährdende« Informationen zu machen. Wir tendieren zum »Vogel-Strauß-Verhalten«.

Der beginnt bei unserem Selbstbild, das wir zu schützen versuchen. 2011 ließen Wissenschaftler Versuchsteilnehmer entweder einen Intelligenztest machen oder ihre Attraktivität von anderen Teilnehmern bewerten. <sup>#11</sup> Im nächsten Schritt erhielten alle Teilnehmer eine Vorschau auf ihr Ergebnis, sodass sie einschätzen konnten, wie gut sie beim IQ-Test abgeschnitten haben oder wie attraktiv sie bewertet worden waren. Teilnehmer, die entgegen ihren eigenen Erwartungen eine schlechte Vorschau auf ihre Intelligenz oder ihr Aussehen erhielten, tendierten dazu, die vollständigen Ergebnisse nicht sehen zu wollen. Einige waren sogar bereit, dafür zu zahlen, um die Ergebnisse nicht sehen zu müssen.

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

Das kann weitreichendere Folgen haben, wenn es nicht um Intelligenz und Aussehen geht, sondern um die eigene Gesundheit, #12 Kaufentscheidungen von Produkten, die unter unmoralischen Bedingungen produziert werden, und das Verhalten gegenüber Menschen, die anders denken oder aussehen als wir.

Gleiches gilt für finanzielle und unternehmerische Entscheidungen. Investoren vermeiden es, ihr Portfolio anzuschauen, wenn sie wissen, dass es auf dem Aktienmarkt nicht gut läuft. #13 Boomt der Markt insgesamt, kontrollieren sie auch ihre eigenen Anlagen häufiger. Ähnlich wie der Umschlag vom Finanzamt, der seit Wochen ungeöffnet auf dem Küchenregal herumliegt. Auch Manager vermeiden es häufig, sich Argumente anzuhören, die ihrer zuvor getroffenen Entscheidung widersprechen. #14 Das gilt auch dann, wenn die Argumente dabei helfen könnten, negative Auswirkungen zu verhindern.

Beide Taktiken – die Rosinen-Pickerei und die Informationsvermeidung – erhöhen Polarisierung. Sie sorgen dafür, dass wir nach der Auseinandersetzung mit einem Thema – sei es in einer Diskussion oder beim Medienkonsum – noch stärker vom eigenen Standpunkt überzeugt sind.

Ist das biologisch gesehen sinnvoll? Oder hat das Immunsystem unseres Gehirns bei der Bekämpfung »fremder Ideen« über die eigenen Stränge geschlagen?

## Die Balance des Immunsystems

Das Verhalten, das wir in Studien und im echten Leben beobachten können, verdeutlicht, wie stark sich unser Gehirn gegen Fakten und Ideen verteidigt, die mit unserer Identität kollidieren. So abwegig es vielleicht scheinen mag, erfüllt auch dieses Immunsystem aber mindestens 2 wichtige Funktionen.

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

Erstens wäre es schlecht, wenn wir bei jedem Gegenargument, jedem neuen Beweis unsere eigenen Ideen direkt über Bord werfen würden. Vor allem dann, wenn diese Ideen Teil unserer Identität und somit grundlegend für unser Leben sind. Egal ob es um unser eigenes Aussehen und unsere Selbstwertschätzung oder das Wohl der Menschheit geht.

Zweitens – und damit verbunden – stehen diese Ideen nicht nur für unsere eigene Identität, sondern signalisieren Gruppenzugehörigkeiten, die wir nicht gefährden wollen. Wenn wir Werte und Standpunkte <sup>#15</sup> einer solchen Gruppe verteidigen, geht es meist nicht darum, die Wahrheit herauszufinden, sondern darum, die eigene Identität zu schützen.

Das bringt uns zurück zur Eingangsfrage. Denn eine solche Gruppe kann neben Familie, Glaubensgemeinschaft, Sportverein, Unternehmen und anderen auch eine politische Partei sein. In der Psychologie wird darum auch von »politisch motivierter Argumentation« <sup>\*6</sup> gesprochen. Je mehr das Thema Migration politisiert wird, desto schwieriger wird der Austausch darüber. Parteien versuchen sich abzugrenzen und nehmen darum extremere Positionen ein. Anhänger der Parteien identifizieren sich wiederum mit diesen Positionen; Fakten werden vernachlässigt.

Wenn unser Immunsystem überaktiv ist, greift es den eigenen Körper an. Gleiches gilt für das Immunsystem, das unsere Identität verteidigt. Wenn es dauerhaft aktiv ist, gefährdet es ebenfalls unser Wohlergehen, weil wir Hinweise auf zukünftige Gefahren und Nachteile ausblenden. Sei es die eigene Gesundheit betreffend, wenn wir nicht zum Arzt gehen, obwohl unser Körper es uns signalisiert. Oder gesellschaftliche Gefahren und Herausforderungen betreffend, die politisiert wurden. Hier ist neben Migration der Klimawandel ein prominentes Beispiel.

Die Frage ist also: Gibt es Medikamente gegen das überaktive Immunsystem der eigenen Identität?

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

# Medikamente gegen das überaktive Immunsystem

Ja, die gibt es. Eine Auswahl:

## > Grafiken statt Text

Statt ein Argument in Textform zu präsentieren, lohnt es sich, die Informationen grafisch darzustellen. Das erhöht die Chancen, dass das Gegenüber Korrekturen aufnimmt. <sup>#16</sup>

## > Wer hat's gesagt?

Es macht einen Unterschied, ob sich Angela Merkel, Horst Seehofer oder Anton Hofreiter zur Migrationspolitik äußern. Korrekturen von Falschinformationen funktionieren am besten, wenn sie vom Parteigenossen kommen. Das haben amerikanische Wissenschaftler zum Beispiel für Falschinformationen von Trump untersucht. Werden diese von einem republikanischen Kongressmitglied widerlegt, ist die Korrektur bei Republikanern viel effektiver, als wenn es ein Demokrat richtigstellt. <sup>#17</sup>

## > Wie ist es gesagt worden?

Neben der Quelle spielt auch das sogenannten »Framing«, also die sprachliche Einrahmung eines Arguments, eine wichtige Rolle: Unterschiedliche Formulierungen vom gleichen Inhalt können unser Verhalten unterschiedlich beeinflussen. So macht es zum Beispiel für die Akzeptanz von Maßnahmen gegen den Klimawandel einen Unterschied, ob von »Steuern« oder »CO<sub>2</sub>-Ausgleich« gesprochen wird <sup>#18</sup> – allerdings nur für Menschen, deren Werte durch die Bedeutung des Wortes »Steuern« herausgefordert werden. <sup>\*7</sup>

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

> **Blickwinkel ändern**

Ein Gegenmittel, das im Alltag nicht immer verfügbar ist, aber sehr wirksam sein kann, sind Rollenspiele. Sei es in Schulen, an Universitäten oder in anderen Gruppensituationen. Die Rollen zu tauschen und so aus der Sicht des »Anderen« für die Gegenposition zu argumentieren, soll Einsicht und Nachsicht fördern.

Es gibt noch mehr Grund zur Hoffnung. Menschen haben ein unterschiedlich starkes Immunsystem – das gilt auch für das Abwehrsystem, das unsere Identität schützt. Menschen, die einen hohen Grad an wissenschaftlicher Neugier <sup>#19</sup> oder eine starke »intellektuelle Demut« haben, <sup>#20</sup> sind offener für Fakten, Argumente und Positionen, die ihre bisherigen Überzeugungen infrage stellen.

»Intellektuelle Demut« geht einher mit Offenheit, Neugier, einer höheren Toleranz für Zweideutigkeit und geringem Dogmatismus. Menschen mit einem hohen Grad dieser Demut sind sich weniger sicher, dass ihr religiöser Glaube der »richtige« ist, <sup>\*8</sup> verurteilen Politiker, die ihre Position anpassen, weniger schnell als »sprunghaft« und sind empfänglicher für überzeugende Argumente.

Die vielleicht beste Erkenntnis dieses noch jungen Forschungszweigs: Vieles deutet darauf hin, dass wir intellektuelle Demut und Aufgeschlossenheit fördern und lernen können. <sup>#21</sup> Vielleicht ist es an der Zeit, den Menschen, die dazu bereit sind, eine lautere Stimme zu geben.

*Dies ist der dritte Text von uns beiden, indem wir uns »kritisch mit dem kritischen Denken« auseinandersetzen – und dabei als Neurowissenschaftler den Einfluss unseres Gehirns auf (politische) Debatten und Entscheidungen untersuchen.*

Mehr davon? [Dieser Text ist Teil unserer Reihe zum Kritischen Denken!](#)

Han Langeslag & Maren Urner

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

## Zusätzliche Informationen

- \*1 Joseph Swan hatte sich seine Erfindung bereits 1869 patentieren lassen. Thomas Edison ließ sich 10 Jahre später lediglich ein verbessertes Design patentieren, woraufhin Swan ihn verklagte. Edison verlor; zur Strafe musste er Swan zum Partner seines Unternehmens machen.
- \*2 Die durchschnittliche Größe eines Franzosen zu Zeiten Napoléons lag bei 1,65 Metern. Trotzdem galt Napoléon bereits zu Lebzeiten als »klein«, was mit der Größe seiner Bodyguards zu tun hatte. Die mussten eine Mindestgröße haben und ließen Napoléon selbst vergleichsweise klein erscheinen.
- \*3 Allen voran die Amygdala, eine kleine Region im Inneren des Gehirns, die für die Verarbeitung von Furcht und Angst notwendig ist. Streng genommen müsste hier der Plural (Amygdalae) verwendet werden, da beide Gehirnhälften jeweils eine Amygdala haben. Im Deutschen hat sich aber die Verwendung des Singulars durchgesetzt. Da sie ein wenig aussieht wie eine Mandel, hat die Amygdala ihren Namen dem griechischen Wort für Mandelkern zu verdanken.
- \*4 Der Confirmation Bias wird von vielen Psychologen als der stärkste Bias angesehen. Er beschreibt die Tendenz, dass wir neue Informationen so auswählen und interpretieren, dass sie unsere Erwartungen und unser Weltbild bestätigen. Das Ergebnis: Informationen, die unsere Erwartungen nicht bestätigen, werden anders wahrgenommen, ignoriert oder gleich wieder vergessen.
- \*5 Wenn in journalistischen Beiträgen »beide Seiten« dargestellt werden, handelt es sich häufig um eine vereinfachte Darstellung eines viel größeren Spektrums an »Seiten«. Statt schwarz und weiß gibt es zu jedem Thema meist viele Grautöne.

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

- \*6 Das sogenannte »motivated reasoning« (also »motiviertes Argumentieren«) ist ein Phänomen, das gerade im Zusammenhang mit dem **Backfire-Effekt** eine wichtige Rolle spielt. Das Ziel motivierten Argumentierens ist nicht, die Wahrheit herauszufinden, sondern die eigene Identität zu schützen.
- \*7 In diesem Fall waren das in der verlinkten Studie Republikaner. Für Demokraten und Unabhängige machte es keinen Unterschied.
- \*8 Sie beurteilen andere Menschen auch weniger stark aufgrund deren Glaubens.

*Han Langeslag & Maren Urner*

**Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit**

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

# Quellen und weiterführende Links

- #1** Weitere bekannte Mythen und deren Korrektur findest du hier (englisch)
  - <http://www.informationisbeautiful.net/visualizations/common-mythconceptions-worlds-most-contagious-falsehoods/>
  
- #2** Hier schreibt Maren Urner über »Fakten, Fakten, Fakten«
  -  <https://perspective-daily.de/article/89>
  
- #3** Im vorherigen Teil zum Kritischen Denken haben wir den
  -  »Backfire-Effekt« beschrieben
  - <https://perspective-daily.de/article/219>
  
- #4** Im ersten Teil zum Kritischen Denken fragen wir: »Warum denkst du, dass du recht hast?«
  -  <https://perspective-daily.de/article/215>
  
- #5** Hier schreibt Maren Urner darüber, was gegen Angst hilft
  -  <https://perspective-daily.de/article/47>
  
- #6** Studie zur neuronalen Verarbeitung von Gegenargumenten zu politischen Einstellungen (englisch, 2016)
  -  <http://www.nature.com/articles/srep39589>
  
- #7** Fakten-Check zur oft zitierten »mit keiner Sache gemein machen«-Aussage
  -  [https://perspective-daily.de/konstruktiver\\_journalismus/journalismus\\_und\\_haltung](https://perspective-daily.de/konstruktiver_journalismus/journalismus_und_haltung)

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit

[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](https://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

- #8** Dieses Experiment zeigt, wie voreingenommen wir Informationen  
 beurteilen (englisch, 1979)  
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.372.1743&rep=rep1&type=pdf>
- #9** Artikel auf vox.com zum Thema »false memories« (englisch, 2017)  
- <http://www.vox.com/science-and-health/2017/3/22/14960792/false-memory-psychology>
- #10** Diese Studie beschreibt die Zwickmühle bei der Korrektur von  
 Falschinformationen durch Journalisten (englisch, 2015)  
<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10584609.2015.1102187>
- #11** Diese Studie zeigt, wie stark wir negative Informationen über uns selbst  
 ablehnen (englisch, 2011)  
<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mic.3.2.114>
- #12** Diese Studie zeigt, dass der Großteil medizinische Tests gern vermeidet  
 (englisch, 2011)  
<http://www.nber.org/papers/w17629.pdf>
- #13** Studie zur »finanziellen Aufmerksamkeit« von Investoren (englisch, 2014)  
 <http://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/FinancialAttention.pdf>
- #14** Studie mit deutschen Managern (englisch, 2000)  
 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10794372>
- #15** Studie zur erfolgreichen Widerlegung von Falschinformationen, die  
 politisch geprägt sind (englisch, 2015)  
<http://www.dartmouth.edu/~nyhan/nyhan-reifler-causal-corrections.pdf>
- #16** Studie zur Wirksamkeit von Korrekturen durch Texte und Grafiken  
 (englisch, 2017)  
<https://www.dartmouth.edu/~nyhan/opening-political-mind.pdf>

*Han Langeslag & Maren Urner*

Warum dir dein Ego wichtiger ist als die Wahrheit  
[perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW](http://perspective-daily.de/article/226/NVZ4rcQW)

- #17** Studie zur Wahrnehmung von Falschinformationen (englisch, 2017)  
 <http://rsos.royalsocietypublishing.org/content/4/3/160802>
- #18** Studie zur Wirkung von »Framing« in politischen Debatten (englisch, 2010)  
 <http://davidhardisty.info/downloads/2010-ADirtyWordOrADirtyWorld-HardistyJohnsonWeber.pdf>
- #19** Menschen mit hoher wissenschaftlicher Neugier halten weniger stark an eigenen Überzeugungen fest (englisch, 2017)  
 <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/pops.12396/full>
- #20** Auch Menschen mit hoher »intellektueller Demut« sind offener für andere neue Erkenntnisse (englisch, 2017)  
 <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0146167217697695>
- #21** Genau wie andere Gewohnheiten auch  
 <https://perspective-daily.de/article/6>