

Wie schnell wir uns verführen lassen...

Einstellungen, von denen wir überzeugt sind, nehmen in unserem Denken leicht den Status von Fakten an – obwohl sie, was ihren Wahrheitsgehalt betrifft, Meinungen bleiben. Im Umgang mit Überzeugungen lassen sich 5 Typen unterscheiden:

1. Ich traue meinen Sinnen, ich weiss, was ich gesehen habe!
Die Überzeugung gründet darin, dass man felsenfest davon überzeugt ist, nie falsch wahrzunehmen. Solche Positionen werden nur äusserst selten verändert, ausser durch psychische Krankheiten, eine Gehirnwäsche oder massive religiöse Einflüsse (was wiederum auch einer Gehirnwäsche entspricht).

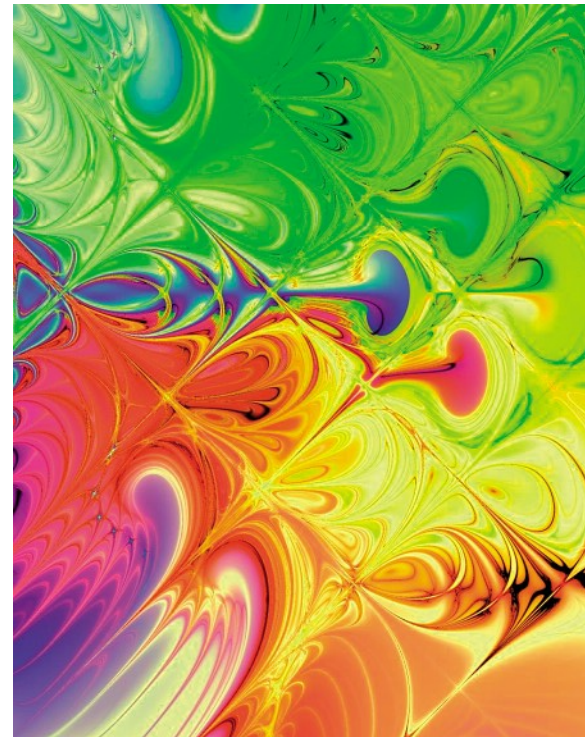
2. Ich bin ein guter Mensch, ich weiss es einfach!
Dies entspricht einer tiefen inneren Überzeugung und braucht nicht einmal einen Beweis. Denkhaltungen dieser Art werden durch Selbstbegründung gleichsam als Glaubensartikel aufrecht erhalten. Sie sind schwer zu verändern, und wenn, dann durch eine Psychotherapie.

3. Professor Aufderhalten weiss, warum CO₂ schädlich ist!
Dies ist eine nicht ursprüngliche Autoritätsüberzeugung als Variante von Punkt 1 unter Nutzung von sozialem Einfluss. Solche Ideen werden durch selbstbegründendes Glauben aufrecht erhalten, es sei denn, die genannte Autorität

gerät generell in die Kritik, ihr Expertenwissen kommt in Zweifel oder die genannte Autorität verhält sich unangemessen gegenüber ihren Bewunderern.

4. X stimmt wegen oder weil Y stimmt!
Dies sind abgeleitete Überzeugungen, die sich nach dem richten, was Autoritäten sagen oder sagen würden. Sie erhalten soziale Bekräftigung durch interessierte Bezugsgruppen und stützen sich auf Prämissen (Annahmen) und logische Argumentation. Sie können durch die gleichen Methoden verändert werden wie die unter Punkt 3 aufgelisteten, manchmal auch durch logische Argumentation, am einfachsten aber durch einen Angriff auf das schwächste Glied der Prämissen.

5. Rosen sind schön!
Solch unwesentliche Überzeugungen basieren auf direkten Erfahrungen, die durch weitere persönliche Erfahrungen und soziale Gruppen verstärkt werden. Sie können durch Konfrontation mit neuen Beweisen, Beweisen des Gegenteils und mit Beispielen verändert werden.



Mit den Punkten 3 und 4 schlagen wir uns Tag für Tag herum, mit den Punkten 1 und 2 kommt man nur schwer zuzugange, oft nur durch kopfschüttelndes Weglaufen. Und bei Punkt 5 glaubt jeder intelligente Mensch, dies betreffe ihn nicht. – Doch am meisten Geld wird ausgegeben für die Beeinflussung höchst unwesentlicher Überzeugungen (was man zu haben hat, zu kaufen sei und was das Glück verbessere) – während dort, wo's brennt, niemand zuständig ist fürs Zahlen, da Vorurteile und gemachte Einstellungen uns vom Denken abhalten: nachhaltige Entwicklung, globale Erwärmung, asoziales und ungesundes Wirtschaftssystem, Abbau der Beziehungen, Zerfall der Familien, Wertezerrfall und Vereinzelung der Individuen zu konsumierenden Ego-maschinen. Was wir brauchen ist der Aufbruch des Denkens, die Revolution des Nichtgeschehenlassens, ein neues und stetes Bemühen um richtiges Handeln!

Anton Wagner