

1. BZfE-Forum

Vom Wissen zum Handeln

Herausforderung für die Ernährungskommunikation

19. September 2017, Wissenschaftszentrum Bonn

Prof. Dr. Matthias R. Hastall

Technische Universität, Dortmund

Wenn Aufklärung scheitert oder sogar schadet: Abwehrprozesse gegenüber Gesundheitsbotschaften

Menschen verfügen über viele Möglichkeiten, um einer Auseinandersetzung mit unangenehmen Informationen aus dem Weg zu gehen. Um zu verstehen, warum viele Aufklärungskampagnen weitgehend erfolglos bleiben (oder sogar negatives Gesundheitsverhalten fördern) und selbst hoch gebildete Menschen problematische Entscheidungen bezüglich ihres Gesundheitsverhaltens treffen, ist ein Grundwissen über Abwehrmechanismen essenziell.

Ganz grundsätzlich handelt es sich dabei um lebenswichtige Prozesse, die wir tagtäglich unzählige Male einsetzen und die in bestimmten Entwicklungsphasen (z. B. in der kleinkindlichen „Trotzphase“ oder in der Pubertät) besonders ausgeprägt sind. Es sind automatische, d. h. überwiegend unbewusst und nicht-intentional ausgelöste Reaktionen auf Informationen, die als stimmungs- oder selbstwertbedrohlich empfunden werden. Durch eine verzerrte Wahrnehmung sowohl der Realität als auch der eigenen Person erreichen diese Prozesse, dass belastende Aspekte der Realität entweder gar nicht in unser Bewusstsein gelangen bzw. dort nicht allzu lange bedrohlich bleiben. Sie schützen uns damit vor überfordernden Situationen (etwa belastende Gedanken an schlimme Erkrankungen oder den Tod) und Manipulationen, können aber auch bewirken, dass wir fundamental falsche Gesundheitsentscheidungen treffen.

Interessant ist, dass Abwehrreaktionen so selten thematisiert werden, obwohl sie sowohl für den Erfolg als auch den Misserfolg von jeder Form der Kommunikation entscheidend sein können. Ironischerweise mag diese Ignoranz selbst auf zwei Klassiker der Abwehr zurückzuführen sein, Verdrängung und Verleugnung.

Die Spannbreite relevanter Abwehrmechanismen ist jedoch wesentlich größer und umfasst auch Vermeidung und selektive Interpretationen von Informationen, Rationalisierungen („Schönreden“) von z. B. Risikoverhalten, Gegenargumentieren, Quellenabwertungen sowie Angriffe auf die Botschaftsquelle oder den Botschaftsinhalt, um nur einige Beispiele zu nennen. Reaktanz, die automatische Reaktion auf die subjektive Wahrnehmung einer Einschränkung von Gedanken, Werten oder Verhaltensweisen, ist besonders gut untersucht und kann sogar Bumerangeffekte bewirken, also das Gegenteil des eigentlich erreichten Ziels (z. B. eine Verschlechterung des Essverhaltens).

Da Abwehrprozesse fast immer unerwünscht sind, stellt sich die Frage nach Möglichkeiten ihrer Minimierung. Ein Allheilmittel für jede Situation gibt es nicht, aber wertschätzende Ansprachen ohne manipulative Furchtappelle, Vorwürfe, Stigmatisierungen und „Vorschriften“ sind definitiv hilfreich. Darüber hinaus gibt es viele weitere Strategien zur Ab- oder Umlenkung von Abwehr, die in Erwägung gezogen werden sollten. Denn das Publikum ist nicht zuletzt dank sozialer Netzwerke oft kritischer und „widerspenstiger“ als jemals zuvor und verdient eine professionelle Ansprache, die nicht automatisch eine höchst problematische Abwehr auslöst.

Kontakt:

Prof. Dr. Matthias R. Hastall
Matthias.Hastall@TU-Dortmund.de
www.Chip.FK13.TU-Dortmund.de