

28.10.2015

PSYCHOLOGIE

Panikmache funktioniert eben doch am besten

Wer Verhalten ändern will, muss Angst machen - starke Gefühle sind als motivierender Faktor der Einsicht einfach überlegen.

von Lars Fischer



© ISTOCK / RAPID EYE (SYMBOLBILD MIT FOTOMODELL) (AUSSCHNITT)

Wer Menschen zu etwas bewegen möchte, muss sie überzeugen – und Angst ist eines der effektivsten Argumente. Zu diesem Schluss kommen Dolores Albarracin von der University of Urbana-Champaign und ihre Arbeitsgruppe durch eine Analyse von 50 Jahren Forschung zu diesem Thema. Über 100 Studien mit insgesamt etwa 27 000 Versuchspersonen zeichnen demnach ein klares Bild. Besonders wenn es darum geht, Verhalten zu einer einzelnen Gelegenheit zu beeinflussen, erweist sich Furcht als effektiv. Ebenfalls helfen ausführliche Zusatzinformationen über die Dramatik der Lage und darüber, wie wirksam Gegenmaßnahmen sind. Albarracin betont, dass Angst praktisch immer wirkt und unerwünschte oder gegenteilige Effekte so gut wie nie auftreten.

Angst als Instrument zur Verhaltensänderung einzusetzen, ist eine umstrittene Maßnahme – obwohl sie weit verbreitet ist. Wie die Metaanalyse der Arbeitsgruppe zeigt, zu Recht. Denn obwohl der Effekt auf Verhalten nicht allzu groß ist, erwies er sich immer noch als etwa doppelt so stark wie Ansätze, die nicht auf Angst setzen, erklärt Albarracin. Allerdings warnt die Arbeitsgruppe davor, Angst generell als Mittel zur Verhaltensänderung einzusetzen – der Befund gelte nur für Appelle. Aufwändigere Maßnahmen wie gezieltes Training seien in den meisten Situationen wirkungsvoller. Verhaltensappelle allerdings erreichen viel mehr Menschen. Besonders effizient sind sie offenbar, wenn die Gefahr in allen Details geschildert und als besonders wahrscheinlich dargestellt wird. Außerdem sollte man demnach betonen, wie gut Gegenmaßnahmen wirken. Besonders effektiv ist Angst – aus unklaren Gründen –, wenn mehr Frauen zur Versuchsgruppe gehören.

Lars Fischer

Lars Fischer ist Chemiker und Redakteur bei »Spektrum.de«.