



# MAGISTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Magisterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Im Kampf gegen Fake News“

Der Einfluss von Risikobereitschaft, erkenntnistheoretischem Risiko und Glaubwürdigkeit der Quelle auf die Wirkung von Richtigstellungen.

verfasst von / submitted by

Julian Sparrer

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of  
Magister der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, 2018 / Vienna 2018

Studienkennzahl lt. Studienblatt /  
degree programme code as it appears on  
the student record sheet:

A 066 841

Studienrichtung lt. Studienblatt /  
degree programme as it appears on  
the student record sheet:

Magisterstudium Publizistik- und  
Kommunikationswissenschaft

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Hajo Boomgarden, PhD, MA

### **Eidesstattliche Erklärung**

Hiermit bestätige ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig, ohne fremde Hilfe und unter ausschließlicher Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel erstellt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Wien, 2018

Unterschrift:

## **Danksagung**

Neben den zahlreichen Freunden und Kollegen, die an meiner Umfrage teilgenommen oder sie sogar weitergeleitet haben, geht mein besonderer Dank an Karoline Schreiber, die mit ihren Bildbearbeitungs-Skills selbst Photoshop Philipp in die Tasche steckt, an Philipp Werneth für seine Programmierfähigkeiten, die selbst seine Nerdigkeit übersteigen und an Hannah Schäfer für ihre hingebungsvolle Unterstützung in der finalen Phase.

Außerdem bedanke ich mich bei Katharina Schuh für ihren moralischen Beistand in der Bibliothek und bei Dominik Rosinger, ohne den das gesamte Magisterstudium wohl bestenfalls halb so lustig gewesen wäre.

Zu guter Letzt möchte ich meinem Betreuer Hajo Boomgaarden danken. Nicht nur, weil sich das so gehört, sondern weil sein konstruktives Feedback und seine positive Stimmung mir nach jedem Treffen Aufschwung gaben.

# Inhaltsverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| 1. Einleitung.....  | 6  |
| 2. Theorie.....   | 7  |
| 2.1. Was sind Fake News? .....  | 7  |
| 2.1.1. Eine Typologie .....   | 8  |
| 2.1.2. Klassifikation durch zwei Dimensionen .....                      | 9  |
| 2.1.3. Ist das Motiv wichtig?.....                                      | 11 |
| 2.1.4. Alles Fake News, oder was? .....                                 | 11 |
| 2.2. Erkenntnistheoretische Problematik von Fake News .....             | 12 |
| 2.2.1. Die Einzigartigkeit der Aussage: Vertrauen .....                 | 13 |
| 2.2.2. Die Einzigartigkeit der Aussage: Subjektivität und Urheber ..... | 15 |
| 2.2.3. Die Einzigartigkeit der Aussage: zwei Arten von Fehlern .....    | 16 |
| 2.3. Was darf man noch glauben?.....                                    | 17 |
| 2.3.1. Man darf nicht alles glauben!.....                               | 18 |
| 2.3.2. Das wird man wohl noch glauben dürfen! .....                     | 18 |
| 2.4. Wann ist eine Annahme begründet? .....                             | 20 |
| 2.4.1. Es hängt vom Umfeld ab .....                                     | 21 |
| 2.4.2. Es hängt von der Situation ab.....                               | 21 |
| 2.4.3. Wie vertrauenswürdig sind wir? .....                             | 22 |
| 2.5. Exkurs: Der erkenntnistheoretische Zirkelschluss.....              | 22 |
| 2.6. Vom Elfenbeinturm zum Bordstein zurück: Abstufungsmodelle .....    | 25 |
| 2.6.1. Art der Aussage .....  | 26 |
| 2.6.2. Risiko, Wissen und Not.....                                      | 27 |
| 2.6.3. Erkenntnistheoretisches Risiko .....                             | 28 |
| 2.6.4. Risikobereitschaft .....   | 30 |
| 2.6.5. Auflösung des Zirkelschlusses .....                              | 32 |
| 2.7. Die Bedeutung von Social Media für Fake News.....                  | 33 |
| 2.7.1. Who keeps the gate?.....   | 33 |
| 2.7.2. Heuristiken .....  | 34 |
| 2.7.3. Die Lösung – eine Dystopie?.....                                 | 35 |
| 2.7.4. Informationsflut und Glaubwürdigkeitsproblem .....               | 35 |
| 2.8. Richtigstellungen .....  | 37 |
| 2.8.1. Als Gegenmittel unbrauchbar?.....                                | 37 |
| 2.8.2. Moderation/Erklärung.....  | 39 |

|        |  |    |
|--------|--|----|
| 2.8.3. | Richtigstellungen – doch ein Mittel?.....            | 40 |
| 2.8.4. | Richtigstellungen – doing it right.....              | 41 |
| 2.8.5. | Richtigstellungen und Quelle .....                   | 43 |
| 2.9.   | Glaubwürdigkeit .....                                | 44 |
| 2.9.1. | Wie kommt Glaubwürdigkeit zustande? .....            | 45 |
| 2.9.2. | Wer oder was ist glaubwürdig? .....                  | 46 |
| 2.9.3. | Quellenglaubwürdigkeit .....                         | 47 |
| 2.9.4. | Zuschreibung durch den Hörer.....                    | 49 |
| 2.9.5. | Variation der Glaubwürdigkeit in der Literatur ..... | 49 |
| 2.9.6. | Glaubwürdigkeit und Einstellungänderung.....         | 50 |
| 3.     | Methode.....   | 52 |
| 3.1.   | Themenwahl.....                                      | 52 |
| 3.2.   | Stimuli.....   | 53 |
| 3.2.1. | Falschmeldung.....                                   | 53 |
| 3.2.2. | Szenario .....                                       | 53 |
| 3.2.3. | Richtigstellungen .....                              | 54 |
| 3.3.   | Experimentaldesign .....                             | 54 |
| 3.3.1. | Randomisierung.....                                  | 55 |
| 3.3.2. | Vorwand und Aufklärung .....                         | 56 |
| 3.4.   | Wirkung der Richtigstellung .....                    | 56 |
| 3.5.   | Variation der Glaubwürdigkeit .....                  | 57 |
| 3.6.   | Moderation durch Risikobereitschaft .....            | 58 |
| 3.7.   | Moderation durch erkenntnistheoretisches Risiko..... | 60 |
| 3.8.   | Einschränkungen und Anpassungen.....                 | 60 |
| 3.8.1. | Pretest und Fehler .....                             | 60 |
| 3.8.2. | Qualitätskontrolle und Bereinigung der Daten .....   | 61 |
| 3.9.   | Stichprobe und Gruppen .....                         | 62 |
| 4.     | Ergebnisse.....                                      | 64 |
| 5.     | Diskussion.....                                      | 68 |
| 5.1.   | Einschränkungen .....                                | 68 |
| 5.1.1. | Stichprobe .....                                     | 68 |
| 5.1.2. | Pretest .....  | 68 |
| 5.1.3. | Fragebogen.....                                      | 69 |
| 5.2.   | Interpretation und Ausblick .....                    | 69 |
| 5.2.1. | Glaubwürdigkeitsforschung .....                      | 69 |

|                                    |  |    |
|------------------------------------|--|----|
| 5.2.2.                             | Wirkung von Richtigstellungen.....                       | 71 |
| 5.2.3.                             | Moderation der Wirkung von Richtigstellungen .....       | 72 |
| 5.2.4.                             | Bedeutung für die erkenntnistheoretische Dimension ..... | 74 |
| 5.2.5.                             | Fazit .....  | 74 |
| Quellen .....                      |  | 76 |
| Online-Quellen .....               |  | 76 |
| Wissenschaftliche Artikel .....    |  | 76 |
| Abbildungen .....                  |  | 80 |
| Appendix.....                      |  | 81 |
| Stimuli.....                       |  | 81 |
| Fragebogen.....                    |  | 84 |
| Index zur Risikobereitschaft ..... |  | 91 |
| Abstract Deutsch .....             |  | 93 |
| Abstract English.....              |  | 94 |

## 1. Einleitung

Das Phänomen von Fake News ist keineswegs erst eines von heute. Falschmeldungen, Irreführungen, Propaganda und Ungenauigkeiten existieren wohl so lange wie es Nachrichten gibt.

Bereits 1900 fanden Gerüchte und Verschwörungstheorien Gehör in der Menge. Ein besonderes Beispiel ist das von einer Napoleon-Satire abgekupferte Gerücht über die Weisen von Zion, demzufolge ein jüdischer Geheimbund planen würde, die Weltherrschaft an sich zu reißen. Über 20 Jahre nach dessen Erscheinung wurde dieses Gerücht von anderen Verschwörungstheoretikern als Basis für weitere Vermutungen aufgegriffen, und auch die Nazis bedienten sich gern dieser Sage. (vgl. Angele, 2000, [www.faz.net](http://www.faz.net))

In den letzten Jahren hat dieses Phänomen, vor allem auch durch die enorme Präsenz sozialer Medien, eine zusätzliche Dynamik bekommen (Kapitel 2.7.). Diese Dynamik beruht auf der großen Resonanz von spektakulären Falschmeldungen und auf der Segregierung der Menschheit in relativ homogene Gruppen, in denen die Mitglieder vorwiegend mit zu ihrem Gedankengut kongruenten Meinungen konfrontiert werden, so zumindest der wissenschaftliche Tenor. (vgl. Bode/Vraga, 2015: 620)

Diese Segregation und der „schnelle Kick“ sind Bedingung für die Hochkonjunktur der Fake News; teilweise verzerren sie die Realität so stark, dass sie politische Wahlen wie die amerikanische Präsidentschaftswahl Ende 2016 beeinflussen und vielleicht sogar mitentscheiden können. Meldungen wie die Wahlempfehlung des Papstes für Donald Trump rumorten überall durchs Netz und veranlassten einige Plattformen dazu, Faktenchecks zu betreiben um die Menschen aufzuklären (vgl. Schaedel, 2016, [www.factcheck.org](http://www.factcheck.org)). Auch in Österreich gibt es einige, teilweise stark politisch motivierte Portale, die Falschmeldungen als einzige Wahrheit verkaufen und dabei eine politische Agenda verfolgen.

Die Kommunikationswissenschaft sollte sich dieses Problems annehmen, weil die rapide Verbreitung und unhinterfragte Rezeption von Falschmeldungen das Mediensystem zu unterwandern und zumindest für einen Teil der Gesellschaft zu zerstören droht. Immer weniger Leute wissen angesichts der Informationsflut, wem man noch Glauben schenken kann und welche Meinung jetzt, salopp gesagt, die richtige ist, wie ich in weiterer Folge (Kapitel 2.3.) erläutern werde. Das Vorhaben dieser Arbeit besteht darin, zu versuchen, eine Definition und die besonderen Bedingungen für Fake News in der heutigen Zeit herzuleiten

und die erkenntnistheoretische Problematik bei Fake News zu erläutern. So möchte ich Lösungsansätze finden, die ich empirisch überprüfe um herauszufinden, ob und wie Richtigstellungen gegen Falschmeldungen wirken können. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der möglichen Rolle persönlicher Faktoren und dem situationsspezifischen Involvement bei der Rezeption von Falschmeldungen und Richtigstellungen.

## 2. Theorie

### 2.1. Was sind Fake News?

Fake News ist ein schwammiger Begriff, was zunächst durch die unterschiedlichen Arten von Informationen, die ihm zugeordnet werden, verdeutlicht wird:

“Earlier studies have applied the term to define related but distinct types of content, such as news parodies, political satires, and news propaganda. While it is currently used to describe false stories spreading on social media, fake news has also been invoked to discredit some news organizations’ critical reporting, further muddying discourse around fake news.” (Tandoc et al., 2017: 2)

Das liegt nicht zuletzt daran, dass das Prinzip von Fake News nicht neu ist. Falschnachrichten welcher Art auch immer gibt es wohl, solange es Nachrichten gibt. Versehentliche Fehler oder Verwechslungen sowie Täuschung zum eigenen Nutzen oder zur puren Unterhaltung wurden nicht erst jetzt erfunden. Die Täuschung zur Unterhaltung erlangte 1938 besondere Bekanntheit, als Orson Welles’ Stück Krieg der Welten im Radio gespielt wurde und Leute stark verstörte. (vgl. Tandoc et al., 2017: 2f) Und wie bereits in der Einleitung erwähnt wurde Täuschung zum eigenen, ideologischen Nutzen bereits Ende des 19. Jahrhunderts recht prominent in den Protokollen der Weisen von Zion genutzt. (vgl. Angele, 2000, [www.faz.net](http://www.faz.net))

Heute wird der Begriff Fake News in Ermangelung einer genauen Definition inflationär verwendet. Einig ist man sich nur darüber, dass es falsche Nachrichten sind. Was aber genau falsche Nachrichten sein sollen, darüber ist man sich im gesellschaftlichen Diskurs nicht einig. So können Fake News für Propaganda, also „zielgerichtete Politkommunikation zur Beeinflussung der Öffentlichkeit“ (Lobo, 2016, [www.spiegel.de](http://www.spiegel.de)), Erregungsenten, also klassisches Clickbaiting durch reißerische Headlines, Satire wie die heute-show, die Daily Show und andere, genau so wie Zuspitzungen, deren Grenze zur Unwahrheit uneindeutig ist, stehen. Gleichsam können Noch-Nicht-Gewissheiten, die aus der Logik der Nachrichten wie die Enthüllungen Edward Snowdens so lange Verschwörungstheorien sind, bis sie erwiesen sind sowie Interpretationen von Tatsachen, deren Grenze zur Unwahrheit wiederum

uneindeutig ist, oder aber unüberprüfbare Behauptungen als Fake News interpretiert werden. (vgl. Lobo, 2016, [www.spiegel.de](http://www.spiegel.de))

### 2.1.1. Eine Typologie

Momentan beschreibt der Terminus Fake News vorwiegend die Verbreitung von Falschhalten in Social Media, aber eine genaue Abgrenzung des Begriffs ist immer noch nicht gegeben. Tandoc et al. versuchten in ihrer Studie daher, eine Typologie von Fake News anhand 34 wissenschaftlicher Artikel von 2003 bis 2017 abzuleiten. Dabei fanden sie sechs Ausformungen von Fake News, die den von Sascha Lobo definierten (siehe Kapitel 2.1.) recht ähnlich sind:

1. Nachrichten-Satire: Ihre „Fake“-Komponente bezieht sich hauptsächlich auf das Format. Während Nachrichten-Satiresendungen seriöse Nachrichtensendungen nachmachen, nehmen sie politische Inhalte aufs Korn und geben sie überspitzt wieder. Dabei ist der „Fake“ leicht auszumachen, da die Hosts sich als Comedians bezeichnen und ihr hauptsächliches Ziel Unterhaltung darstellt, auch wenn sie ihre Zuseher durchaus politisch bilden. Beispiele sind hier die Daily Show, die heute-show oder die Late Show.
2. Nachrichten-Parodie: Sie ähnelt der Nachrichten-Satire, da sie auch auf Humor setzt und Nachrichtenformate imitiert. Der Unterschied besteht aber darin, dass sie den Humor durch fiktionale Informationen erzeugt, die an tatsächliche Ereignisse angelehnt sind, welche sie der Lächerlichkeit preisgeben. Beispiele dafür sind The Onion, Die Tagespresse oder Der Postillon.
3. Nachrichten-Fälschung: Anders als bei den ersten beiden Fällen gibt es hierbei kein implizites Verständnis über den fehlenden Wahrheitsgehalt der Information. Tatsächlich wird hier eher versucht, den fehlenden Wahrheitsgehalt zu verschleiern, also Wahrheit vorzugaukeln. Denn der Produzent der Information möchte an dieser Stelle fehlinformieren. Seriöse Nachrichten werden also gezielt nachgemacht und der Unterschied verschleiert. Die Grenzen zwischen kompletten Falschinformationen und politisch tendenziösen Informationen verschwimmen. Neu in diesem Bereich sind die finanziellen Motive der Autoren sowie Bots, also nicht-menschliche, automatisierte Kommentatoren, die den Anschein weitreichender Akzeptanz einer Nachricht erzeugen können.

4. Bildmanipulation: Sie bezeichnet die Beifügung oder Löschung von Inhalten eines Bildes, die über die reine Farb- oder Sättigungskorrektur zur Bildverschönerung hinausgeht. So können Bilder durch Manipulation eine ganz andere Geschichte erzählen. Tandoc et al. ergänzen an dieser Stelle, dass auch unmanipulierte Bilder in einem falschen Kontext unter diesen Punkt fallen können.
5. Werbung und Public Relations: Wenn PR oder Werbung den Anschein von journalistischem Inhalt erwecken, kann das als Fake News gewertet werden. Dabei soll die Trennung von Journalismus und Anzeige aufgehoben werden und der Rezipient möglichst nachhaltig getäuscht werden. Dieses „native Advertising“ (Tandoc et al., 2017) setzt auf Fakten, fokussiert aber einen Ausschnitt und ist nicht ausgewogen. Auch die Verwendung von Clickbait-Überschriften, um Nutzer zu gewerblichen Seiten zu leiten, fällt in diese Kategorie.
6. Propaganda: Als objektive Nachrichten getarnte, unausgewogene Mischungen aus Nachrichten und Kommentaren, die gezielt der Meinungsmache zugunsten politischer Akteure dienen soll. Propaganda ist schwierig von Werbung abzutrennen, da die Meinungsmache zu Gunsten eines Akteurs beiden zugrunde liegt, obwohl bei Werbung vor allem der finanzielle Vorteil im Vordergrund steht. (vgl. Tandoc et al., 2017: 5-11)

### 2.1.2. Klassifikation durch zwei Dimensionen

Allen diesen Typen ist die Imitation echter Informationen oder Nachrichten gemein. Tandoc et al. (2017: 12) gliedern diese Typen mittels Faktizität und Intention, die sie als ausschlaggebend für die Klassifikation von Fake News erachten:

**TABLE 1**  
A typology of fake news definitions

| Level of facticity | Author's immediate intention to deceive          |             |
|--------------------|--|-------------|
|                    | High   | Low         |
| High               | Native advertising<br>Propaganda<br>Manipulation | News satire |
| Low                | Fabrication                                      | News parody |

Abb. 1

Zhang et al. definierten in ihrer Studie Fake-Rezensionen durch das Ziel einer möglichst hohen Täuschung der Rezipienten, dem bewussten Verbreiten von Falschinformationen:

“We define fake reviews as deceptive reviews provided with an intention to mislead consumers in their purchase decision making, often by reviewers with little or no actual experience with the products or services being reviewed. Fake reviews can be either unwarranted positive reviews aiming to promote a product, or unjustified false negative comments on competing products in order to damage their reputations [59].“ (Zhang et al., 2016: 457)

Auch Rini sieht eine vorsätzliche Täuschung als Voraussetzung für das „Fake“ in „Fake News“, obwohl sie auch die Möglichkeit rein monetärer Motive eines oft nachgefragten Artikels einräumt. Versehentliche Fehler in der Berichterstattung fallen daher für sie nicht unter Fake News. Damit das „News“ in „Fake News“ zustande kommt, muss die Nachricht für ein größeres Publikum gedacht sein und das Ziel verfolgt werden, dass sich diese Nachricht immer weiter verbreitet, wie etwa in den sozialen Medien. (vgl. Rini, 2017: 3f)

„Fake news is not merely false, it is deceptive.“ (Rini, 2017: 3) Rini nennt folgende Voraussetzungen für Fake News: Sie geben vor, reale Ereignisse zu beschreiben, indem sie die Konventionen der klassischen Medienberichterstattung nachahmen, während sie von ihren Machern als falsch erkannt und dessen bewusst in die Welt gesetzt werden. Sie verfolgen zwei Ziele, einerseits die rasche und weite Verbreitung und andererseits die erfolgreiche Täuschung, also möglichst viele getäuschte Rezipienten. Nach Rini grenzt das Fake News auch von Satire-News ab, die darauf setzen, dass das informierte Publikum die Täuschung durchschaut und als unterhaltsam empfindet sowie von Nachrichten-Parodien, die darauf aus sind, einen Teil zu täuschen, der sich lächerlich macht und einen anderen Teil, der die Täuschung durchschaut, zu mitwissenden Spaßvögeln auf Kosten des anderen Teils macht. Fake News haben dagegen zum Ziel, möglichst viele zu täuschen; es ist also nicht beabsichtigt, dass auch nur ein Teil der Adressaten die Nachricht durchschaut. Die Verbreitung in Social Media sieht Rini nicht als Voraussetzung, aber den Mechanismen von Social Media räumt sie besonders gute Bedingungen für die Verbreitung von Fake News ein. (vgl. Rini, 2017: 5)

Lewandowsky et al. sehen vorläufig nicht korrekte Informationen wie die Todeszahl bei einem Tsunami, die sich fortlaufend ändert, nicht als Falschinformation, da sie dem wissenschaftlichen Prozess der vorläufigen Wissensgenerierung folgt. Als Quellen für Falschinformation machen sie Gerüchte und Sagen, Regierungen und Politiker, Unternehmen und Medien aus. Bei Letzteren nehmen sie vor allem Bezug auf die neuen

Medien, die unsere Gesellschaft mit Informationen überstrapazieren und so die Verbreitung von Falschinformationen begünstigen. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 108)

Zusammenfassend kann man Fake News als bewusst in die Welt gesetzte Falschmeldungen begreifen, die durch Nachahmung etablierter Medien als wahre Informationen oder Artikel wahrgenommen werden und so ihre Rezipienten täuschen sollen.

### **2.1.3. Ist das Motiv wichtig?**

In der untersuchten Literatur wird zudem eine Trennung nach Motiven von Fake News vorgenommen: Teilweise werden Fake News aus ideologischen Motiven von Leuten verbreitet, um ihre Wertvorstellungen zu etablieren, teilweise werden sie aus finanziellen Motiven lanciert, um mit aufregenden Nachrichten Klicks und Geld zu generieren. (vgl. Tandoc et al., 2017: 2) Tatsächlich wurden während der US-Präsidentenwahl viele aggressive Pro-Trump-Artikel von scheinbar amerikanischen Politik-Webportalen wie WorldPoliticus.com oder USConservativeToday.com aus dem mazedonischen Dorf Veles lanciert. Da die Minimalbeträge für mazedonische Einkommensverhältnisse ein lukratives Geschäft waren, nahmen die Jugendlichen von Veles gezielt konservative Amerikaner mit aggressiven Nachrichten ins Visier, um so eine möglichst hohe Verbreitung und damit einen größeren Profit für sich zu erwirtschaften. (vgl. Silverman/Alexander, 2016, www.buzzfeed.com, Subramanian, 2017, www.wired.com) Für die Absicht, Rezipienten möglichst effektiv zu täuschen, indem man eine Falschnachricht als echte Nachricht ausgibt, hat das Motiv aber keinen ausschlaggebenden Einfluss, weswegen in der Begriff Fake News in dieser Arbeit nicht nach Motiven unterschieden wird.

### **2.1.4. Alles Fake News, oder was?**

Die Abgrenzung von Fake News zu tatsächlichen Nachrichten ist ersichtlich, wird aber von Tandoc et al. treffend auf den Punkt gebracht. Sie räumen Nachrichten selbst eine bestimmte Befangenheit ein, die durch die Präferenzen von Journalisten, (vgl. White, 1950: 390) aber auch durch externe Kräfte wie Interessensvertretungen, die Werbeindustrie, PR-Kampagnen, Staat, Firmen und Publikum zustande kommt (vgl. Shoemaker and Reese, 2011: 166). Nachrichten richten sich im Gegensatz zu Fake News jedoch nach den Standards Wahrheit, Objektivität und Genauigkeit aus. (vgl. Tandoc et al., 2017: 4)

Eine gewisse Überschneidungsfläche gibt es auch zwischen Fake News und Gerüchten, da auch Gerüchte echte Nachrichten imitieren und oftmals ebenso das Ziel der Täuschung verfolgen, wobei das Gerücht vielleicht noch komplexer zu definieren ist als Fake News:

„Festzuhalten ist zunächst, dass es sich im Falle des Gerüchts um einen alles andere als leicht zu fassenden Untersuchungsgegenstand handelt. Entsprechend zeichnen sich die Versuche, ihn beschreibend (sic!) zu greifen, weniger durch definitorische Übereinkunft als durch Variantenreichtum und auch Widersprüchlichkeit aus.“ (Fleck, 2014: 188)

Die Abgrenzung des Gerüchts von Fake News oder Falschmeldungen ist jedoch insofern zu ziehen, als das Gerücht eine unverbürgte Kommunikation ist, „deren Information im Hinblick auf die Unterscheidung *wahr/falsch* unentschieden ist“ (ibd.), während die Falschmeldung eben schon als falsch kategorisiert werden kann. (vgl. Fleck, 2014: 188f) Diese Differenzierung kann jedoch erst im Nachhinein getroffen werden; der Rezipient weiß jedoch im Vorhinein nicht, ob es sich bei Fake News nun um eine echte Nachricht oder eine Falschmeldung handelt, was das Gerücht und Fake News doch vergleichbar macht. Daher bleibt ein gemeinsames Merkmal von Falschmeldung und Gerücht für den Rezipienten, dass der Wahrheitsgehalt nicht a priori bekannt ist. Um eine entsprechende Botschaft also als wahr oder falsch einstufen zu können, muss sich der Rezipient auf gewisse Hinweisreize verlassen und ist daher im Vorhinein bei der Beurteilung des Wahrheitsgehalts eines Gerüchts ebenso im Dunkeln wie bei der Beurteilung des Wahrheitsgehalts von Fake News.

## 2.2. Erkenntnistheoretische Problematik von Fake News

Die Schwierigkeit in der erkenntnistheoretischen Behandlung von Fake News liegt genau darin, dass wir uns im Vorhinein auf etwas verlassen müssen, dessen Wahrheitsgehalt wir nicht abschätzen können. Oftmals benutzen wir implizite Vernunftschlüsse, die meist in irgendeiner Instanz auf ungeprüfte Aussagen zurückgehen. Diese Schlüsse würden einer eingehenden Prüfung nicht standhalten. (vgl. Fumerton, 2006: 81) Gleichzeitig beruht vieles, was wir für wahr und gegeben halten, auf den Aussagen Anderer. Beispielsweise gründet unser geschichtliches Wissen auf den Aussagen von Historikern oder unser naturwissenschaftliches Wissen auf den Aussagen von Physikern, Biologen etc., die wir nie alle überprüft haben oder überprüfen könnten. (vgl. Fumerton, 2006: 77; Price, 1996: 112)

“[...] the trustworthiness of members of epistemic communities is the ultimate foundation for much of our knowledge.” (Hardwig, 1991: 694)

Die Vertrauenswürdigkeit von Mitgliedern erkenntnistheoretischer Gemeinschaften bildet gewissermaßen die Basis für unser Wissen. Das Übernehmen von Wissen in Form von Aussagen Anderer ist sehr relevant für uns, da wir ohne dieses Wissen Anderer nur auf unsere eigenen Erfahrungen vertrauen könnten und das unseren Erkenntnishorizont stark einschränken würden. Dem menschlichen Streben nach Erkenntnis würde dies stark zuwider laufen, nicht zuletzt weil der Mensch ein soziales Wesen ist, das durch Vertrauen auf die Gruppe groß geworden ist.

„[...] people’s dominant epistemic goal is, I think, to obtain true belief plain and simple. They want to be *informed* (have true belief) rather than *misinformed* or *uninformed*.” (Goldman, 1999: 24)

Die Crux von Aussagen ist, dass sie meist als wahr präsentiert werden und unser Wissen von zwei Faktoren abhängt: erstens, ob wir sie glauben oder nicht und zweitens, ob sie wahr sind oder nicht. Ohne das Vertrauen in Aussagen Anderer könnten wir uns nur auf unsere eigene Beobachtung verlassen und müssten einen riesigen Teil unseres Wissens negieren. Andererseits können wir nicht immer ganz unhinterfragt alle Aussagen, die uns präsentiert werden, als wahr akzeptieren. Die erkenntnistheoretische Einordnung von Aussagen ist für Fake News und Nachrichten essenziell, weil sämtliche Nachrichten Aussagen sind, bei denen wir uns fragen müssen, ob sie wahr sind und ob wir ihnen Glauben schenken können. Im Folgenden soll daher die erkenntnistheoretische Beschaffenheit der Aussage erörtert werden als Annäherung, wie mit der Aussage als Wissensquelle zu verfahren ist.

### 2.2.1. Die Einzigartigkeit der Aussage: Vertrauen

„Intuitively, testimonial knowledge is knowledge acquired *on the (epistemic) authority* of another speaker.” (Goldberg, 2006: 128)

Während Fricker Aussage-Wissen erkenntnistheoretisch als „coming to know something is so, through knowing that a certain speaker has asserted it to be so“ (Fricker, 1994: 136f) beschreibt, sieht Goldberg Aussage-Wissen etwas strenger. Für den Transfer von Aussage-Wissen von einer Person S zu einer anderen Person A müssen mehrere Bedingungen erfüllt sein, nämlich:

„(A) A knows that *p*;

- (B) There is a speaker *S* whom *A* observed to offer testimony on occasion *O*, such that the proposition that *p* was understood by *A* to be presented-as-true in *S*'s testimony on *O*; and  
(C) *A*'s knowledge that *p* depends for its status as knowledge on both (i) the reliability of *S*'s testimony on *O*, as well as (ii) *A*'s epistemic right to rely on that testimony." (Goldberg, 2006: 128)

Die drei Bedingungen erklärt Goldberg wie folgt: (A) Wenn *S* die Aussage tätigt, dass *p*, dann weiß *A*, dass *p*. (B) *S* muss *p* als wahr präsentieren, damit Aussage-Wissen von *p* für *A* zustande kommt. Es reicht also nicht, eine Aussage zu tätigen, sie muss auch als wahr präsentiert werden. (C) Die Anerkennung von *p* durch *A* ist abhängig von der Verlässlichkeit von der Aussage von *S* zum Zeitpunkt *O* und dem erkenntnistheoretischen Recht von *A*, sich auf diese Aussage zu verlassen.

Das bedeutet erstens, dass der Hörer die Aussage nur von einem Sprecher akzeptieren kann, den er in dieser speziellen Situation und bezogen auf diese konkrete Aussage als verlässlich wahrnimmt und zweitens, dass der Hörer erkenntnistheoretisch dazu berechtigt ist, diese Aussage als wahr anzuerkennen. (vgl. ibd.) Das erkenntnistheoretische Recht in Punkt C ist in der Literatur wahrscheinlich am umstrittensten (siehe Kapitel 2.3.) und gleichzeitig für diese Arbeit sehr lohnend, weswegen auf die Verlässlichkeit des Sprechers (Kapitel 2.9.3.) und die erkenntnistheoretische Berechtigung der Anerkennung einer Aussage (Kapitel 2.2., 2.3. und 2.4.) später eingegangen wird. Die erste Besonderheit von Aussage-Wissen (in dieser Arbeit vom Terminus „testimonial knowledge“ übersetzt) ist also die erkenntnistheoretische Berechtigung, aufgrund der für mich wahrgenommenen Verlässlichkeit eines Sprechers auf seine Aussage zu vertrauen.

Goldberg hält Aussage-Wissen für erkenntnistheoretisch einzigartig nicht aufgrund der einzigartigen erkenntnistheoretischen Bedingungen, die Glauben rechtfertigen. Er sieht Aussage-Wissen als eigene Kategorie von Wissen, weswegen die Aussage erkenntnistheoretisch nicht mit einem Mikroskop gleichgesetzt werden kann, das nur ein beliebiges Instrument zur Gewinnung von Wissen darstellt. (vgl. Goldberg, 2006: 130f) Den Unterschied macht er sehr anschaulich fest:

„The difference in metaphysical status is reflected in the fact that rational beings themselves rely on (and shape and express their views in accordance with) evidence of the sort that reliable instruments merely offer. A rational being engages in the project of shaping its beliefs to fit the evidence it has. [...] The result is that, in relying on a rational being's testimony, one is relying on that being to have lived up to her relevant epistemic responsibilities. [...] It makes no sense to say that one is relying on the instrument to have lived up to its relevant epistemic responsibilities; the instrument has none.” (Goldberg, 2006: 136)

Die Besonderheit von Aussage-Wissen ist also, dass wir Vertrauen in die Person haben müssen, die die Aussage tätigt. Sie soll den Erwartungen gerecht werden, die wir in sie setzen. In ein Instrument setzen wir keine Erwartungen; hier ist die Beziehung wesentlich simpler. Wir lesen Daten etwa von einem Thermometer ab und erhalten so eine objektive Information, wenn auch gewisse Schwankungen möglich sind.

### **2.2.2. Die Einzigartigkeit der Aussage: Subjektivität und Urheber**

Der zweite große Unterschied zwischen Aussage-Wissen und dem Wissen, das wir etwa von Instrumenten beziehen, ist die Möglichkeit, nach der Ausschöpfung aller argumentativen Möglichkeiten zur Verteidigung der Aussage auf den Urheber der Aussage für genauere Nachfrage zu verweisen. (vgl. Goldberg, 2006: 134f) Einzigartig ist auch die Art der erkenntnistheoretischen Unterstützung der Aussage *p* einer Person *B*, die Person *A* glaubt. Alles, was *A* über *B* weiß, (deren Glaubwürdigkeit, deren Kompetenz etc.) ist eine direkte erkenntnistheoretische Unterstützung der Annahme von *A*, dass die Aussage von *B* glaubwürdig ist, aber nur eine indirekte erkenntnistheoretische Unterstützung von *p*. Eine direkte erkenntnistheoretische Unterstützung von *p* kann nur durch *B* erfolgen, also durch die Basis, auf der ihre Aussage beruht. (vgl. Goldberg, 2006: 138)

Im Gegensatz zu Goldberg geht Fricker von einer lokal-reduktionistischen Perspektive aus. Diese kritisiert den anti-reduktionistischen Ansatz, ein allgemein gültiges Prinzip für die Rechtfertigung von Aussagen zu suchen. Die von Anti-Reduktionisten postulierten erkenntnistheoretischen Prinzipien sind nach ihrer Ansicht ein Trugschluss, weil sie alle Instanzen von Wissen durch Aussagen lediglich als charakteristische, nicht aber als einzigartige Weise eines vertrauensproduzierenden, kausalen Prozesses begreift. (vgl. Fricker, 1994: 138) Unbewusst schließt sich Fricker jedoch der Argumentation von Goldberg an, dass Aussage-Wissen in seiner Art einzigartig ist, weil es eben eine Interpretation statt der bloßen Wiedergabe von Fakten erfordert:

“In recognizing an utterance by a speaker as a speech act of serious assertion with a certain content, a hearer is ipso facto engaging in a minimal piece of interpretation of the speaker – ascribing to her an intentional action of a certain kind, and hence at the very least supposing the existence of some configuration of beliefs and desires which explain that action.” (Fricker, 1994: 148)

Auch gesteht Fricker der Vermittlung von Aussage-Wissen insofern eine Einzigartigkeit zu, als es sich um eine spezielle erkenntnistheoretische Verbindung zwischen Hörer der Aussage

und der Faktenlage handelt, die durch den Sprecher, nämlich seinen Erwerb der Fakten, seine Befindlichkeiten und seinen Sprechakt, moderiert wird. (vgl. Fricker, 1994: 137)

Lehrer skizziert einen besonderen Fall: Wenn eine Person A einer Person B die Aussage p erzählt, aber Person B Person A nicht als glaubwürdig betrachtet und dennoch Person C die Aussage p weitergibt, kann C in einer besseren Position sein, p zu beurteilen als B. Wenn nämlich Person C die Person A gut kennt und um ihre Vertrauenswürdigkeit weiß, hat sie automatisch ein höheres Vertrauen in p als Person B es hat, weil Person B an Person C zweifelt. (vgl. Lehrer, 2006: 148)

Diese Evaluationskette von Quellen entfällt bei sozialen Netzwerken wie Facebook jedoch heutzutage größtenteils aus Zeitmangel. Geteilte Links kann man nur über eine Instanz weiterverfolgen und damit selten zum Urheber der Aussage kommen, um seine Glaubwürdigkeit zu überprüfen. Auch entfällt in diesem Fall die Ultima Ratio der Nachfrage beim Urheber einer Aussage.

### **2.2.3. Die Einzigartigkeit der Aussage: zwei Arten von Fehlern**

Freedman sieht Verbindungen zwischen von uns selbst wahrgenommenem Wissen und Aussage-Wissen: Beide werden in unsere bisher erlangten Bedeutungsschemata eingebunden und damit abgeglichen. Während jedoch selbst wahrgenommene Begebenheiten nur bei sehr starken konträren Indizien angezweifelt werden (etwa die scheinbare Biegung eines Steckens im Wasser durch Lichtbrechung), werden Aussagen viel öfter durch bereits Bekanntes negiert, wenn sie nicht dazu passen. Die Negation kann durch „doxastic defeaters“, also die Tatsache, dass ich etwas mit der Aussage Unvereinbares glaube, oder „normative defeaters“, also etwa das komische Äußere der Quelle passieren. Diese Unterteilung ähnelt jener Goldbergs, der zwischen direkter und indirekter erkenntnistheoretischer Unterstützung unterscheidet. (vgl. Goldberg, 2016: 138; siehe Kapitel 2.2.2.) Dass Aussagen viel schneller von uns angezweifelt werden als die eigene Wahrnehmung, liegt für Freedman einerseits an der viel größeren Menge von Aussagen als eigenen Wahrnehmungen, mit denen wir konfrontiert werden und andererseits an der zweifachen Fehlermöglichkeit von Aussagen: die Quelle kann nicht nur inkompetent sein, sondern auch die Wahrheit verdrehen. (vgl. Freedman, 2015: 254f)

Selbst Reduktionisten wie Fricker, die Aussage-Wissen erkenntnistheoretisch als nichts Neues begreifen, räumen (wenn auch nicht ganz bewusst) der Vermittlung durch Subjekte mitsamt ihrer Eigenheiten sowie der Interpretation, die der Hörer vornehmen muss, wenn er die Aussage eines Sprechers als Wissen übernehmen will, eine gewisse erkenntnistheoretische Einzigartigkeit ein. Goldberg sieht in der Ultima Ratio des Rückverweises auf den Urheber der Aussage (der letztlich bei einem via Social Media geteilten Artikel entfällt) eine Brücke zwischen Anti-Reduktionisten, die bereits das Zustandekommen von Aussage-Wissen als erkenntnistheoretisch einzigartig begreifen und Reduktionisten, die Aussage-Wissen nur als Ableitung bereits etablierter erkenntnistheoretischer Prinzipien und damit nicht als besonders sehen. Die erkenntnistheoretische Rechtfertigung für das Anerkennen von Aussage-Wissen durch den Hörer, wie Goldberg sie schon in den Bedingungen für das Zustandekommen von Aussage-Wissen erwähnt hat (siehe Kapitel 2.2.1.), ist der Punkt, an dem die Meinungen zwischen Reduktionisten und Anti-Reduktionisten stark auseinander gehen.

Dieser Diskurs wirft nicht nur die Frage auf, ob die erkenntnistheoretische Einzigartigkeit der Aussage in Form einer Berufung auf die vorige Instanz im heutigen Zeitalter vielfältiger und undurchsichtiger Quellen ausreicht, sondern auch, was man heute denn überhaupt noch glauben darf.

### **2.3. Was darf man noch glauben?**

Während also die Anti-Reduktionisten, die der Position von Reid folgen, von einem Recht ausgehen, Anderen in ihren Aussagen zu vertrauen, solange es keine expliziten Indizien gibt, einer Aussagen nicht zu vertrauen, verneinen Reduktionisten, die der Position von Hume folgen, ein derartiges Recht. Sie sehen die Notwendigkeit externer Indizien für die Richtigkeit einer Aussage, bevor diese geglaubt werden kann. (vgl. Goldberg, 2006: 130)

“For Reid, then, our acceptance of testimony is just as intellectually respectable as our inductive inferences. Admittedly, both need to be moderated by experience – each person finds out as he goes through life that certain kinds of testimonies are unreliable, and that some observed correlations are merely accidental. But Reid's position is that any assertion is creditworthy until shown otherwise; whereas Hume implies that specific evidence for its reliability is needed. Many epistemologists have followed the Humean, reductionist approach. [...] More recently, however, there has been a reaction towards a Reidian, criterial view of testimony.” (Stevenson, 1993: 433)

Der wissenschaftliche Meinungstrend scheint somit in letzter Zeit eher in eine anti-reduktionistische Richtung zu tendieren, die Aussagen als erkenntnistheoretisch einzigartig begreift und ein gewisses Grundvertrauen für nötig befindet.

### **2.3.1. Man darf nicht alles glauben!**

Fumerton sieht es äußerst kritisch, eine Aussage allein deshalb als glaubwürdig zu erachten, weil jemand sie glaubt. Das kann etwa problematisch sein, wenn es eine Aussage A und eine dazu widersprüchliche Aussage B gibt und A und B etwa gleich viele Anhänger haben. Fumerton sieht die reine Tatsache, dass eine Aussage geglaubt wird, als unzureichend und nicht aussagekräftig über ihre tatsächliche Glaubwürdigkeit, da Bedingungen und logische Schlüsse, warum die Aussage geglaubt wird, komplett ausgeklammert werden. (vgl. Fumerton, 2006: 87ff) Er sieht das Muster zur Bewertung von Aussagen in starker Abhängigkeit von erkenntnistheoretischen Modellen. So unterscheidet sich je nach Modell die Zuschreibung der Erkenntnisgewinnung von sehr simplen Methoden der Aufnahme von Aussagen zu äußerst diffizilen, skeptischen Modellen mit vielen Zwischenschritten, wonach Aussagen in ihre einzelnen deduktiven Schritte unterteilt und in Abhängigkeit davon abgelehnt oder angenommen werden. (vgl. Fumerton, 2006: 83ff)

Fricker schließt sich Fumerton an. Die These eines erkenntnistheoretischen Rechts des Hörers, ohne Beweise für die Vertrauenswürdigkeit des Sprechers auf seine Aussage zu vertrauen, wenn nicht bestimmte Umstände seine Vertrauenswürdigkeit explizit untergraben, sieht sie als Charta für die Leichtgläubigen und Naiven. Die Begründung, dass man etwas von jemandem erzählt bekommen hat, ist für sie keine ausreichende Rechtfertigung der behaupteten These. (vgl. Fricker, 1994: 125f)

### **2.3.2. Das wird man wohl noch glauben dürfen!**

Eine ganz andere Ansicht vertritt Freedman:

“Reductivist accounts are right that beliefs based on testimony require supporting evidence, but the worry that this move motivates a vicious regress is overstated. Whatever the source of our beliefs, beliefs depend on evidence and the amount of evidence that is required to meet the burden of justification is proportionate to our interest in a matter. We do not fret about the character of our evidence or supporting inferences when it comes to perception, and we should be equally unperturbed in the case of testimony.” (Freedman, 2015: 266)

Sie befindet die reduktionistische Position bezüglich Aussagen grundsätzlich nicht für schlecht, wengleich Freedman doch ein Dilemma ortet: Wenn Aussagen nur durch Beweise

und Schlüsse belegt werden können, die wir außerhalb der Aussage erfahren haben, macht das die Aussage eher verzichtbar, weil man ohnedies schon durch eigene Schlüsse darauf hätte kommen können. Sind diese externen Beweise nicht verfügbar, muss man sich auf andere Aussagen als Beweise verlassen, die wiederum die gleiche Problematik beinhalten, wodurch man sich gewissermaßen in einem Kreislauf befindet.

Diese Ungleichbehandlung von Aussage und eigener Wahrnehmung prangert Freedman an: Wenn eine Aussage in Zweifel gezogen wird, werden alle verknüpften Aussagen zur Prüfung auch in Zweifel gezogen, während eine in Zweifel gezogene Beobachtung nicht das Anzweifeln vorangegangener Beobachtungen zur Folge hat. Das ist aber nur theoretisch so einfach, weil die meisten Beweise für unsere Annahmen nicht auf einzelnen Aussagen, sondern auf einem komplexen Konstrukt aus Aussagen und eigenen Wahrnehmungen fußen. (vgl. Freedman, 2015: 264f) Ebenso argumentiert Price, dass wir ohne das Vertrauen in Aussagen Anderer so wenig Wissen generieren könnten, dass wir uns im Alltag massiv einschränken würden, wenn wir zum Beispiel so lange auf eine unfehlbare Beweislage warten, welchen von zwei Zügen wir nehmen sollen, bis beide abgefahren sind (vgl. Price, 1996: 95f):

„If we are to live at all, we must constantly make practical decisions without knowing what the result of our action is going to be.“ (Price, 1996: 96)

Price sieht die Gewohnheit, Aussagen anzunehmen in der Gesellschaft so tief verwurzelt, dass ihr gar nicht mehr bewusst ist, wie limitiert der erkenntnistheoretische Horizont von Beobachtungen erster Hand und Erinnerungen ist:

„Indeed, the habit of accepting testimony is so deep-rooted in all of us that we fail to realize how very limited the range of each person’s first-hand observation and memory is.“ (Price, 1996: 119)

Die Notwendigkeit der Überprüfung von Aussage-Wissen durch empirisches Wissen führt Aussage-Wissen schließlich ad absurdum, da Aussage-Wissen eben jenen Erkenntnishorizont für uns erweitern soll, der ansonsten bei unserem eigenen empirischen Horizont enden würde. Lassen wir nur jenes Aussage-Wissen zu, das durch empirisches Wissen überprüfbar ist, können wir unseren erkenntnistheoretischen Horizont, der durch das Ende unseres empirischen Wissens begrenzt ist, nicht erweitern. Andererseits braucht man doch ein paar Überprüfungsmöglichkeiten, denn wenn man nicht einmal Teile von Aussagen überprüfen

kann, hat man überhaupt keinen Maßstab und damit keinen Grund, sie zu glauben. (vgl. Price, 1996: 117)

#### **2.4. Wann ist eine Annahme begründet?**

Fricker argumentiert hingegen, dass der Hörer immer gefordert sein muss, den Sprecher auf den Wahrheitsgehalt seiner Aussage nach allen ihm zur Verfügung stehenden erkenntnistheoretischen Möglichkeiten zu prüfen. Nur durch dieses ständige Anzweifeln könne akkurate Wissensübermittlung durch Aussagen entstehen, von Prüfungen unabhängiges Vertrauen hält sie hingegen für naiv. (vgl. Fricker, 1994: 140-145)

Mit dem Vertrauen in Fremdurteile hängt auch die erkenntnistheoretische Perspektive zusammen. Während die radikalen Empiristen nur das selbst Erlebte als Quelle ihrer Erkenntnis heranziehen, hat der inferentielle Internalismus eine andere Herangehensweise: So kann eine Person S von einer begründeten Annahme E auf eine weitere Annahme P schließen, wenn S eine probabilistische Verbindung zwischen E und P sieht. Die höchste Form der Konnex ist dabei die Verursachung. (vgl. Fumerton, 2006: 78) So können Erkenntnisse weit über den Horizont von eigenen Erfahrungen hinaus gewonnen werden unter der Voraussetzung, dass sie auf begründeten Erkenntnissen gründen und mit diesen im Zusammenhang stehen. Die Crux des inferentiellen Internalismus ist für Fumerton, dass man auf die impliziten Vernunftschlüsse achtet, die bei Menschen oft zum Tragen kommen. Nur wenn diese impliziten Vernunftschlüsse und Basisannahmen artikuliert werden und die Folge der vielen, oft als implizit wahrgenommenen Schlüsse hält und logisch ist, kann man von einer begründeten Annahme sprechen. (vgl. Fumerton, 2006: 79f)

Price unterscheidet bei der gerechtfertigten Annahme zwischen den Beweisen, die existieren und den Beweisen, die jemandem zur Verfügung stehen. Er sieht den Glauben der Frühmenschen, dass die Sonne wesentlich kleiner als die Erde und etwa gleich groß wie der Mond ist, als gerechtfertigt an, weil sie nach den ihnen damals zur Verfügung stehenden Beweisen nur zu diesem Schluss gelangen konnten. Die heutige Beweislage spielt dabei keine Rolle für sie. Ebenso sieht er nicht nur strikte Fakten als notwendig für einen gerechtfertigten Glauben. Wenn er davon ausgeht, dass die Konservativen die nächsten Wahlen gewinnen, dann aufgrund von Thesen aus den Zeitungen, die er mehr oder weniger vertritt, aber nicht aufgrund von objektiven, harten Fakten. (vgl. Price, 1996: 94f)

Neben diesen recht unspezifischen, abstrakten Herleitungen gibt es tatsächlich ein paar handfestere Anhaltspunkte wie Situation oder Umfeld, die uns Rückschlüsse auf die Vertrauenswürdigkeit einer Person ermöglichen.

#### **2.4.1. Es hängt vom Umfeld ab**

Eine recht differenzierte Ansicht bietet Adler. Generell attestiert sie Sprechern Fehlbarkeit, Freiheit und komplexe Gedanken, die sich auch um andere Motive als die Wahrheit drehen können. Das bedeutet, dass der Hörer durchaus ein Risiko eingeht, eine Aussage vom Sprecher zu glauben, die er nicht überprüfen kann. Er kann jedoch gute Gründe haben, die Aussage zu glauben. Unabhängig davon erkennt Adler verschieden starke Zwänge und Restriktionen für einen Sprecher, die vom Umfeld abhängen, in welchem er eine Aussage tätigt. Diese Zwänge und Restriktionen verpflichten den Sprecher zur Wahrheit und Aufrichtigkeit und können sowohl offen als auch verdeckt bestehen. Offene Zwänge sind etwa direkte Überprüfungen anderer Prüfer oder Forscher, ein verdeckter Zwang ist etwa die Einbettung einer Aussage in ein größeres Konstrukt, das auf diese Aussage aufbaut, wie es zum Beispiel in der Wissenschaft vorkommt. Je stärker diese Zwänge sind, desto verlässlicher ist also der Sprecher. Daher kann man in entsprechenden Umfeldern, wo Aussagen stärker geprüft werden, grundsätzlich von höherer Glaubwürdigkeit ausgehen. Adler führt als Abstufungen die Umfeld der Wissenschaft, Zeitungsberichterstattung und Alltagskonversation an, die sie wohl in absteigender Glaubwürdigkeit begreift. (vgl. Adler, 1994: 266f)

#### **2.4.2. Es hängt von der Situation ab**

Tatsächlich sieht Adler weder Humes noch Reids Ansicht als praxisrelevant, denn nur in wenigen Situationen hört man eine Aussage einer Quelle, ohne irgendwelche Indizien über ihre fehlende oder bestehende Wahrhaftigkeit zu haben. Prinzipiell sieht sie aber Reids Annahme über die Vertrauenswürdigkeit von Aussagen a priori als akkurater, wofür sie folgende Begründung liefert:

- (1) "For the most part, it is not feasible to gather specific evidence of the reliability of our informants before accepting their testimony.
- (2) So, if the testimony of others is to yield knowledge to anything like the extent that we think we have it, we must accept, without specific evidence, that our informant is reliable.
- (3) So, we must accept testimony on trust." (Adler, 1994: 268)

Das Vertrauen einer Person A in die Aussage einer Person B muss das Vertrauen in die Person B inkludieren. Person B muss also vertrauenswürdig sein, damit Person A die Aussage von Person B glaubt. (vgl. Hardwig, 1991: 700) Adler argumentiert jedoch ähnlich Fricker und Goldberg, dass die Vertrauenswürdigkeit sich nicht auf die Person generell bezieht, sondern immer in Bezug auf ihre Aussage. Eine Person kann grundsätzlich unzuverlässig sein, aber in Bezug auf ein Thema, das ihr sehr am Herzen liegt, trotzdem glaubwürdig. (vgl. Adler, 1994: 270; Fricker, 1994: 147)

### **2.4.3. Wie vertrauenswürdig sind wir?**

Die Vertrauenswürdigkeit einer Person wird nicht nur durch ihre Fähigkeit bedingt, Wahrheit zu erlangen, sondern auch durch ihr akkurates Zustimmung zu wahrhaftigen Sachverhalten und ihre korrekte Übermittlung von Sachverhalten. (vgl. Lehrer, 2006: 150) Doch auch wir verfügen über eine Vertrauenswürdigkeit, nämlich über die unseres Urteils über die Vertrauenswürdigkeit Anderer. Diese Vertrauenswürdigkeit unseres Urteils kann einerseits durch Fehlurteile geschult und weitergebildet werden, andererseits durch die Urteile dritter Personen über die Aussagen, die wir zu beurteilen haben. Vorwiegend wird unser eigenes Urteilsvermögen also durch Dritturteile geschult, die uns bei der Beurteilung von Aussagen helfen. (vgl. Lehrer, 2006: 151) Das Vertrauen in unser eigenes Urteilsvermögen führt Lehrer auch an, um einen erkenntnistheoretischen Zirkelschluss zu durchbrechen.

Auf den Unterschied zwischen Vertrauenswürdigkeit und Glaubwürdigkeit wird in Kapitel 2.9.1. eingegangen, in dem Vertrauenswürdigkeit als ein zentraler Bestandteil vom Konzept der Glaubwürdigkeit genannt wird, das jedoch zusätzlich zur Dimension der Vertrauenswürdigkeit jene der Kompetenz beinhaltet.

## **2.5. Exkurs: Der erkenntnistheoretische Zirkelschluss**

Um die Frage zu klären, wie die qualifizierte Annahme von Aussage-Wissen aussehen kann, müssen wir an das oben (siehe Kapitel 2.3.2.) von Freedman erläuterte Dilemma anknüpfen. Denn ist eine Aussage nur durch externe Beweise qualifiziert annehmbar, macht das die Aussage gewissermaßen redundant, weil man aufgrund der Beweise auch ohne die Aussage zum gleichen Schluss gelangen hätte können. Sind externe Beweise nicht verfügbar, muss man sich auf andere Aussagen verlassen, womit man wieder vor der selben Problematik

steht: Entweder sie sind extern belegbar und damit redundant oder nur durch andere Aussagen zu belegen, etc. (vgl. Freedman, 2015: 264)

Fricker argumentiert, dass man Wissen durch Aussagen in Abwesenheit des Rechts, prinzipiell auf eine Aussage zu vertrauen, nur durch non-zirkuläre Informationen, also Informationen außerhalb des Kreislaufes „Vertrauenswürdiger Sprecher bedingt vertrauenswürdige Aussage bedingt vertrauenswürdigen Sprecher...“ erlangen kann. Das bedeutet, dass man Hinweise von außen auf die Vertrauenswürdigkeit des Sprechers oder der Aussage braucht, um aus einer Aussage Wissen gewinnen zu können. Dabei nimmt Fricker etwa das Lernen von Babies und Kleinkindern durch Aussagen aus, die noch relativ unreflektiert die Aussagen ihrer Eltern und ihrer Umwelt aufsaugen und so etwa Sprechen lernen, ohne objektive Bezugspunkte von außen zu haben. (vgl. Fricker, 1994: 133ff)

Es gibt nach Lehrer jedoch die Möglichkeit, Aussagen zu vertrauen, indem man seine eigene Vertrauenswürdigkeit in Bezug auf die Beurteilung von Aussagen Anderer ins Spiel bringt. In diesem Zusammenhang beschreibt er aber eine weitere problematische Wechselwirkung, nämlich die von eigenem Urteilsvermögen und der Vertrauenswürdigkeit Anderer, weil sie einander bedingen und damit jeweils nur durch einen Zirkelschluss hergestellt werden können:

„My justification for accepting my evaluations of others depends on my trustworthiness in evaluating others. My justification for accepting my trustworthiness in evaluating others depends on my accepting the testimony of others concerning my trustworthiness in evaluating myself and others. And there is the loop. My justification for accepting the testimony of myself and others depends on the trustworthiness of my evaluation of the testimony of others. This, in turn, depends on my accepting the testimony of others in a trustworthy way concerning my evaluations of the trustworthiness of myself and others.“ (Lehrer, 2006: 152)

Lehrer befindet jedoch, dass dieser Kreis zu durchbrechen ist, indem man von seiner eigenen Urteilsfähigkeit ausgeht. Ist die eigene Urteilsfähigkeit nicht gegeben, findet man das Lehrers Ansicht nach heraus, wenn man selten im Einklang mit Urteilen anderer Personen steht. Durch die Aggregation des Gewichts, das Individuen der Vertrauenswürdigkeit eines anderen Individuums geben, kann man auf die Urteile jener Personen bauen, die von der Allgemeinheit als besonders vertrauenswürdig wahrgenommen werden. (vgl. Lehrer, 2006: 153) Damit widerspricht er Fumerton, der die weitläufige Akzeptanz von Aussagen schließlich als unzureichendes Indiz für ihre Glaubwürdigkeit sieht. (vgl. Fumerton, 2006: 83ff; siehe Kapitel 2.4.

“The circularity revolves around the following principle of trustworthiness of evaluation:

TE. I am trustworthy in evaluating the trustworthiness of people, myself included, in what they accept and testify.

Notice that I might reason to this as a conclusion by the following path:

T. I am trustworthy in what I accept.

Therefore,

TT. I am trustworthy in what I accept about the trustworthiness of people.

ATE. I accept that I am trustworthy in evaluating the trustworthiness of people, myself included, in what they accept and testify.

Therefore,

TE. I am trustworthy in evaluating the trustworthiness of people, myself included, in what they accept and testify.” (Lehrer, 2006: 155)

Diese Urteile geben den ersten Anhaltspunkt und durchbrechen so den Zirkelschluss. Lehrer räumt jedoch ein, dass er es theoretisch nicht lückenlos darlegen kann und sich diese Dynamik eher in der Praxis ergibt. (vgl. Lehrer, 2006: 152f) Aus der eigenen Vertrauenswürdigkeit schließt Lehrer die eigene Urteilsfähigkeit über die Vertrauenswürdigkeit Anderer. Durch diesen Schluss und die Prämisse, dass man annimmt, urteilsfähig bezüglich der Vertrauenswürdigkeit Anderer in Hinsicht auf deren Aussagen und Zustimmen zu sein, leitet er ab, dass man tatsächlich urteilsfähig bezüglich der Aussagen und des Zustimmens Anderer ist. Ohne die Annahme, dass man selbst vertrauenswürdig in Bezug auf sein Urteil ist, geht es nicht. (vgl. Lehrer, 2006: 155ff) Da diese Annahme im Laufe des Evaluationsprozesses zwar durchaus begründet, aber im Falle fehlender Urteilsfähigkeit nicht lückenlos sicher widerlegt werden kann, darf dieses Modell wohl nur als ungefähre Leitfaden verstanden werden. (vgl. Lehrer, 2006: 153) Allerdings leben Babies mit diesem Modell ganz gut, wie Fricker ausführt. (vgl. Fricker, 1994: 133ff)

Es bleibt also eine gewisse Ratlosigkeit, wann der erkenntnistheoretisch begründeten Annahme einer Aussage Genüge getan ist. Das hängt einerseits davon ab, ob man die anti-reduktionistische Ansicht teilt, dass einer Aussage grundsätzlich zu trauen ist, wenn nichts explizit dagegen spricht, oder ob man die reduktionistische Perspektive vertritt, dass Aussagen prinzipiell geprüft werden müssen. Eng damit verknüpft ist die Frage nach der Notwendigkeit externer Beweise. Sieht man externe Beweise als notwendig, führt das die Aussage wie bereits erläutert ad absurdum, weil dasselbe Wissen aufgrund der Beweislage dann auch ohne die Aussage hätte erlangt werden können. Sieht man externe Beweise als überflüssig, befindetet man sich in einem Zirkelschluss, den man nur durch die Festlegung einer Größe für eine der Variablen durchbrechen kann, nämlich indem man die eigene Vertrauenswürdigkeit in Bezug auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit Anderer als

gegeben annimmt, ohne im Vorhinein zu wissen, ob das eigene Einschätzungsvermögen tatsächlich so akkurat ist. Einige Einschätzungen, wie etwa die von Adler, ermöglichen jedoch einen differenzierteren Blick auf die Glaubwürdigkeit von Aussagen. So sind etwa die Settings, in der Aussagen getätigt werden, tendenziell bedingend für deren Glaubwürdigkeit. In weiterer Folge werden ein paar weitere Faktoren erläutert, anhand derer sich die Intensität der Prüfung einer Aussagen orientieren kann.

## **2.6. Vom Elfenbeinturm zum Bordstein zurück: Abstufungsmodelle**

Fricker sieht in jedem Fall, egal wie die grundsätzliche Vorannahme in Bezug auf die Vertrauenswürdigkeit der Quelle aussieht, eine Überprüfung als notwendig, um nicht leichtgläubig falschen Behauptungen aufzusitzen. Diese Überprüfung bedingt empirische Beweise, die im Vorfeld eingeholt werden müssen. (vgl. Fricker, 1994: 138f)

„The fact that there are certain default settings regarding its construction does not detract from this. In any case the default position precepts do not allow ascription of trustworthiness on no evidence at all: even when trustworthiness is ascribed just on the strength of them, empirical warrant for this is needed, in the sense that the absence of defeaters must have been checked for [...]” (Fricker, 1994: 155)

Im Gegensatz dazu sieht Coady die Auffassung, dass Aussagen durch eigene Erfahrungen oder andere Aussagen überprüft werden müssen, bevor sie angenommen werden, als problematisch. Denn wenn man Aussagen prüfen muss, muss man auch die Aussagen prüfen, mit denen man sie abgleicht. (vgl. Coady, 2002: 358) Andererseits schränkt eine Prüfung mit eigenen Erfahrungen den Spielraum für Aussagen, die man annimmt, enorm ein, wie auch Price ausführt (vgl. Price, 1996: 113). So interessant die beiden theoretischen Extrempole zur Beweislast für die gerechtfertigte Anerkennung von Aussage-Wissen sind, sind sie für den Alltag doch eher ungeeignet, da sie keine Differenzierung zulassen.

Ich werde im Folgenden argumentieren, dass beide Positionen ihre Berechtigung haben und durchaus miteinander vereinbar sind, jedoch nicht undifferenziert über alle Aussagen gelegt werden können. Denn in der Praxis glauben wir weder komplett ohne Indizien sämtliche Aussagen, noch überprüfen wir jede Aussage mit Fakten. Die Wahrheit liegt irgendwo dazwischen, was Price sehr treffend beschreibt:

“Of course, no one believes everything that he is told, nor everything that he reads; still less does he always believe it with complete conviction. But in nine cases out of ten we do give at least some credence to what we are told or what we read. There is of course the tenth case.” (Price, 1996: 113)

Wesentlich praxisrelevantere und damit akkuratere Modelle nehmen Abstufungen vor, vor denen selbst Fricker trotz ihres reduktivistischen Bilds von Aussage-Wissen nicht gefeit ist. Denn obwohl sie bei der Notwendigkeit externer Beweise so kategorisch ist, sieht sie nicht für jede Aussage die gleiche Intensität der Notwendigkeit der Überprüfung. Tatsächlich befürwortet sie ein Stufenmodell, das die Intensität der Prüfung in Abhängigkeit von der Stärke der Konsequenzen einer Aussage für den Hörer stellt:

„A fuller treatment would refine the account offered here by introducing degrees of confirmation, and would introduce into the account of when it is rational (justified) to believe the costs of error: When it matters very much whether what someone says is true, we are less ready to accept what she says without checking her credentials.“ (Fricker, 1994: 155)

So finden sich neben dem ewigen Streit darüber, welche erkenntnistheoretischen Prinzipien bei Aussagen zur Anwendung kommen, beziehungsweise ob diese als erkenntnistheoretisch besonders zu behandeln sind, durchaus hilfreiche Modelle zur Abstufung, die sich auf Umfeld und Situation sowie den Hörer beziehen. Sie sollen Aufschluss geben und die Basis für zwei Forschungsfragen (siehe Kapitel 2.6.3. und 2.6.4.) darstellen.

### **2.6.1. Art der Aussage**

Fricker plädiert für eine Differenzierung der Vertrauenswürdigkeit von Aussagen, da es ganz verschiedene Umstände und Arten von Aussagen gibt, die jeweils unterschiedlich zu bewerten sind. Unter bestimmten Voraussetzungen sei eine Vertrauenswürdigkeit gegeben, aber nicht blind und generell. (vgl. Fricker, 1994: 139) Auch der Sprecher muss nicht prinzipiell vertrauenswürdig sein, um dennoch in einer bestimmten Aussage vertrauenswürdig zu sein. Als Beispiele führt sie basale Aussagen wie jene über Uhrzeit oder das eigene Frühstück an, die keine große Kompetenz oder Aufrichtigkeit des Sprechers erfordern. (vgl. Fricker, 1994: 147)

Wie bereits oben (Kapitel 1.4.1.) besprochen, sieht Adler ein ähnliches Stufenmodell für die jeweiligen Umfelder, in denen Aussagen getätigt werden. Sie folgert aus der schnellen Erkennung von Betrug durch intensive Recherche, dass Betrug immer dann sehr wahrscheinlich aufgedeckt wird, wenn die Falschaussage Teil eines größeren (Forschungs-)Projektes ist und mehrere Folgeaussagen nach sich zieht. Je integrierter, desto schneller werden Fehler oder Betrug aufgedeckt. Daraus schließt Adler wieder, dass es ein Indiz für die Wahrhaftigkeit von Aussagen ist, wenn keine Kommunikation über ihre fehlende Wahrhaftigkeit stattgefunden hat, da diese in einem Prozess aufgedeckt werden müsste (vgl.

Adler, 1995: 267), ähnlich wie Lehrer die Selbst-Evidenz vom fehlenden eigenen Urteilsvermögen argumentiert. (vgl. Lehrer, 2006: 155f; siehe Kapitel 2.5.) Diese prozesshafte, sich wiederholende Auseinandersetzung mit Aussagen findet man wohl vorwiegend im wissenschaftlichen Kontext. In einem Umfeld der Zeitungsberichterstattung ist diese Überprüfung noch begrenzt möglich, während sie in einem Umfeld der Alltagskommunikation wohl entfällt. Übersetzt auf die Verbreitung von Fake News und ihren Richtigstellungen kann das bedeuten, dass einer Nachricht mehr Glauben geschenkt wird, wenn sie aus einem Umfeld kommt, dem man hohe Professionalität in der Prüfung seiner Aussagen zuschreibt.

### **2.6.2. Risiko, Wissen und Not**

Adler modifiziert auch die These von Price, derzufolge man seinem Gegenüber glauben sollte, wenn kein triftiger Grund dagegen spricht. (vgl. Price, 1996: 125ff) Ist das Risiko hoch und ebenso die Wahrscheinlichkeit, dass die Person nicht alles über den Sachverhalt wissen kann, dann ist es gerechtfertigt, diese Aussage nachzurecherchieren. Auch die Not, sich auf eine Aussage zu verlassen, spielt eine Rolle. Ist eine Aussage für einen momentan irrelevant, nimmt man sie eher hin, egal ob man sie glaubt oder nicht. Auch wenn man keine bessere Quelle hat oder die Ressourcen fehlen, um eine Aussage zu prüfen, kann man sie hinnehmen, ohne ihr notwendigerweise zu vertrauen. Etwa, wenn man eine Wegbeschreibung in einer unbekanntem Stadt bekommt und möglichst schnell vor Ort sein möchte. Nur weil man sich auf eine Aussage verlässt, bedeutet das also noch nicht, dass man sie vollkommen als wahrhaftig akzeptiert. (vgl. Adler, 1994: 273ff) Adler sieht ebenso wie Fricker die Stärke der Konsequenz für den Hörer als bedingend für die Stärke der Prüfung, zusätzlich aber auch die Einschätzung der Kompetenz des Sprechers sowie die Notlage des Hörers, auf eine Aussage zu vertrauen.

Doch auch Price schränkt ein, dass seine Prämisse nur dann Erfolg hat, wenn ein Mindestmaß an Ehrlichkeit und gegenseitigem Vertrauen unter jenen herrscht, die diese Prämisse anwenden. In einer Gesellschaft von Lügnern und Phantasten kann diese Prämisse nicht helfen, da der Erkenntnishorizont der eigenen Erfahrungen in einer derartigen Gesellschaft nicht durch Aussage-Wissen erweitert werden kann. (vgl. Price, 1996: 126)

### 2.6.3. Erkenntnistheoretisches Risiko

In Bezug auf die Konsequenzen einer Aussage ist das Konzept von Freedman vielleicht das am meisten ausgereifte. Er sieht individuell unterschiedliche erkenntnistheoretische Rechtfertigungspflichten einer Aussage in Abhängigkeit vom erkenntnistheoretischen Risiko, das jemand eingeht, wenn er einer Aussage vertraut. Das erkenntnistheoretische Risiko bemisst Freedman dabei am persönlichen Interesse in der Aussage. Das bedeutet nicht zwingend, dass die Aussage für den Hörer eine direkte Auswirkung haben muss. Freedman erläutert das am Beispiel antisemitischer Anschuldigungen gegen eine öffentliche Person: Möchte ich unbedingt, dass diese Anschuldigungen nicht stimmen, auch wenn sie keine Auswirkungen auf mich haben, ist mein erkenntnistheoretisches Risiko hoch, weil ich über den Sachverhalt unbedingt korrekt informiert sein mag. Daher ist auch meine erkenntnistheoretische Rechtfertigungspflicht, also die Überprüfung der Sachlage, hoch. Ein Anderer, dem die Anschuldigungen weniger nahe gehen, hat keine so hohe Pflicht zur Überprüfung. (vgl. Freedman, 2015: 257f) Das Gleiche gilt aber auch für direkte Auswirkungen von Aussagen auf die eigene Person. Eine Person wird die Aussage, dass die Piloten von British Airways streiken, leichter beziehungsweise weniger genau überprüft hinnehmen, wenn sie keine Flugtickets von British Airways gekauft hat. Was an erkenntnistheoretischer Rechtfertigung für eine Person ohne Flugtickets reicht, um sie von der Aussage zu überzeugen, reicht noch nicht für eine Person mit Flugtickets. (vgl. Freedman, 2015: 260f)

„According to the interest-relative theory of justification, in the case where the epistemic risk the hearer takes in believing is close to nil, it is not that *no* evidence is required for justification, but rather that the evidence requirement is correspondingly low. And in such cases, as I suggested above, someone's telling that *p* can be sufficient evidence in favour of *p*." (Freedman, 2015: 263)

In Fällen geringen Interesses kann die Behauptung der Richtigkeit einer Aussage allein als erkenntnistheoretische Unterfütterung der Aussage reichen.

Abgesehen vom Interesse in einer Sache, sei es aufgrund von Auswirkungen auf die eigene Person, der Situation oder Neugier, gibt es noch andere Einflussfaktoren auf das erkenntnistheoretische Risiko. Einer ist das Wissen/Expertentum in einer Sache: Kennen wir uns in einem Bereich gut aus, werden wir neue und vielleicht überraschende Annahmen genauer überprüfen als Laien auf dem Gebiet. Eben auch die genannten doxastic defeaters (mit der Aussage unvereinbare Annahmen; siehe Kapitel 2.2.3.) und normative defeaters

(Anlass zum Zweifel an der Quelle; siehe Kapitel 2.2.3.) erhöhen, wenn vorhanden, das erkenntnistheoretische Risiko. Der doxastic defeater wäre etwa der Glaube, dass die Aussage mit einer anderen, mir bekannten Aussage unvereinbar ist, der normative defeater ein Hinweis auf die Unverlässlichkeit der Quelle, etwa ihre unbestimmte Art der Äußerung. Für Freedman wird das erkenntnistheoretische Risiko immer dann erhöht, wenn das Glauben einer Falschaussage negativen Wert hat. (vgl. Freedman, 2015: 261) Bei emotionalem Interesse ist weniger der negative Wert Konsequenz bedingend, sondern eher die Neugierde im Vorfeld, genau über den Sachverhalt Bescheid zu wissen.

Auch Elgin geht von einer Fülle an Faktoren aus, die vom Hörer berücksichtigt werden. Sie spricht von unterschiedlichen erkenntnistheoretischen Ressourcen des Hörers, die in die Beurteilung einer Aussage einfließen:

“We consider not just who is talking and what she is saying, but also what is at issue, what is being assumed—about the facts, the circumstances, the testifier, the audience, and the cognitive context. We also consider whether the shared assumptions are themselves justified. A testifier can transmit no more warrant than she has. But her audience may have epistemic resources that she lacks.” (Elgin, 2002: 307)

Das erkenntnistheoretische Risiko ist ein Schlüsselkonzept zur Bewertung von Aussagen und gewissermaßen ein Kompass für den notwendigen Grad der Überprüfung. Angewandt auf Fake News kann das individuelle erkenntnistheoretische Risiko eine Rolle hinsichtlich der Bewertung durch Rezipienten und damit ihrer mit den Fake News kongruenten Einstellungen spielen. Personen mit höherem erkenntnistheoretischen Risiko sollten sich theoretisch dazu verpflichtet fühlen, eine Aussage stärker zu prüfen und demnach die rezipierte Aussage nicht ungeprüft übernehmen. Wenn Rezipienten von Fake News ein hohes erkenntnistheoretisches Interesse an der Thematik haben, sollten die Fake News im ersten Moment, in dem sie nicht überprüft werden können, also eine geringere Einstellungsänderung zur Folge haben als bei Rezipienten, die ein geringes erkenntnistheoretisches Interesse an der Thematik haben. Die erste Forschungsfrage und ihre zugehörigen Hypothesen lauten demnach wie folgt:

**FF1: Wie wirkt sich das erkenntnistheoretische Risiko der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?**

H1a: Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

H1b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko stärker relativierend auf ihre Einstellung.

#### 2.6.4. Risikobereitschaft

Für Riggs gibt es zwei miteinander konkurrierende Ziele der Erkenntnistheorie, das Gewinnen von wahrem Wissen und die Vermeidung von falschem Wissen. Bei jeder Aussage muss man abwägen ob man ihr glaubt, um Wissen zu erlangen, oder nicht glaubt, um nicht falsch zu liegen:

„If you believe that p, you risk being wrong—believing a falsehood. If you withhold judgment about p, you run the risk of failing to have that true belief, should p turn out to be true. So every single instance of belief or withholding represents an *epistemic risk* of one kind or another.“ (Riggs, 2008: 2)

Das ist nur eine konsequente Fortführung von Goldmans These zum Streben des Menschen nach richtigen Vermutungen, der lieber informiert als desinformiert oder uninformiert sein will. (vgl. Goldman, 1999: 24; siehe Kapitel 2.2.)

Auch Price spricht von einem Risiko, das wir eingehen müssen, wenn wir Aussage-Wissen prinzipiell einen Vertrauensbonus geben, da wir uns ohne Aussage-Wissen in einem sehr knappen Erkenntnishorizont bewegen und wohl die meisten Aussagen wahr sind. Um einen Erkenntnisgewinn durch Aussagen zu erlangen, müssen wir ihnen einen gewissen Vertrauensbonus erteilen, der das Risiko mit sich bringt, hin und wieder auch eine falsche Aussage als wahr anzunehmen. (vgl. Price, 1996: 123ff)

Tatsächlich gehen wir bei der Entscheidung, ob wir Aussage-Wissen vertrauen oder nicht, immer ein erkenntnistheoretisches Risiko ein, da Aussage-Wissen davon lebt, dass man auf eine Äußerung einer anderen Person vertraut, obwohl man nicht restlos sicher beweisen kann, dass sie wahr ist. Das Risiko der Übernahme falscher Aussagen wird in der Literatur oft beleuchtet. Dem anderen Risiko, das Riggs beschreibt, wird weitaus weniger Beachtung geschenkt, aber es ist von ähnlicher Tragweite: Eine wahre Aussage nicht als solche anzuerkennen.

Riggs sieht ähnlich wie Freedman die persönliche Risikokomponente als entscheidend an. Der Unterschied zu Freedman besteht darin, dass Riggs nicht das verschieden starke Interesse verschiedener Individuen als Ausgangspunkt wählt, sondern die unterschiedliche

Prädisposition bezüglich Risiko. Während risikoaffine Personen eher ein Wagnis eingehen und sich weniger Sorgen um die Konsequenzen machen, agieren risikoaverse Personen mit objektiv gleichem erkenntnistheoretischen Risiko vorsichtiger. Im übertragenen Sinne bedeutet das, dass risikobereitere Personen weniger genau eine Aussage überprüfen oder sie schneller annehmen, weil ihnen das gewonnene Wissen wichtiger ist als das Risiko, einen Fehler zu begehen. Risikoaverse Personen prüfen genauer, weil ihnen das gewonnene Wissen nicht so wichtig ist wie die Vermeidung des Risikos, einen Fehler zu begehen. Wenn die Auswirkungen eines Fehlers halbwegs im Verhältnis zur Gratifikation durch gewonnenes Wissen stehen, sieht Riggs die risikoarme und die risikofreudige Auslegung erkenntnistheoretisch gleichberechtigt. Auch, da diese Risikobereitschaft eine Charaktereigenschaft ist und unterschiedliche Charaktereigenschaften keiner Bewertung hinsichtlich Rationalität unterliegen können. (vgl. Riggs, 2008: 3ff)

Analog zum erkenntnistheoretischen Risiko lässt sich anhand der individuellen Risikobereitschaft ableiten, dass risikobereitere Personen, die eher Fehler in Kauf nehmen, um einen Gewinn zu erzielen, wahrscheinlich leichter einer Falschnachricht Glauben schenken, weil sie sich einen Informationsgewinn erhoffen und weniger Sorge haben, falsch informiert zu werden. Weniger risikofreudige Personen würden gemäß dieser These hingegen skeptischer gegenüber Nachrichten agieren und diese erst nach eingehender Prüfung in ihre Einstellungen übernehmen. Aus diesen Annahmen leiten lassen sich die zweite Forschungsfrage und die dazugehörigen Hypothesen ableiten:

**FF2: Wie wirkt sich die Risikobereitschaft der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?**

H2a: Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

H2b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft stärker relativierend auf ihre Einstellung.

Diese beiden Risiken spiegeln auch den erkenntnistheoretischen Streit darüber wieder, ob man Aussagen prinzipiell vertrauen darf oder nicht. Dabei ist die risikofreudige Perspektive jene der Anti-Reduktionisten, die Aussagen prinzipiell ohne große Überprüfung Glauben

schenken, wenn nicht explizit etwas auf deren Falschheit hinweist. Die risikoarme Perspektive ist jene der Reduktionisten, die sich nicht unüberprüft Wissen aneignen wollen. Beide haben ihre Berechtigung und sind im Modell von Riggs viel mehr individuelle Werthaltungen als generalisierbare philosophische Prinzipien.

Sieht Riggs die erkenntnistheoretischen Standards als subjektiv variabel, räumt er doch Grenzen ein. Auf Basis der selben Beweislage sei es zwar für ein Subjekt möglich, einer Aussage zu glauben und für ein anderes, der Aussage noch nicht zu glauben, aber es sei nicht möglich, dass aufgrund ein und derselben Beweislage zwei Subjekte diametral entgegengesetzte Aussagen glauben. (vgl. Riggs, 2008: 7)

Die Hypothese von Riggs über die unterschiedliche Risikobereitschaft könnte auch große Auswirkungen auf die Erkenntnistheorie der Meinungsverschiedenheit haben:

„Imagine two maximally rational agents with different weightings of the goals of having true beliefs and avoiding believing falsehoods. Suppose they begin at time  $t$  with all and only the same beliefs. Over time, even if they are exposed to all and only the same stimuli, evidence, and so on, differences in their belief systems will emerge, and these are likely to be cumulative. Over a sufficient amount of time, reflective rational agents can come to have significantly different views about the world. Moreover, even given the chance to discuss their differences and share their evidence, reasoning, and so on, they will be unable to reconcile their differences and neither one will be rationally criticizable.“ (Riggs, 2008: 8)

Riggs hält es also für durchaus wahrscheinlich, dass sich bei gleicher erkenntnistheoretischer Ausgangslage im Laufe des Lebens zweier Personen mit unterschiedlicher Risiko-Prädisposition ihre Lebenswelten immer stärker auseinander entwickeln, weil diese Prädispositionen bei der Annahme oder Zurückweisung von Aussage-Wissen kumulativ sein könnte. Damit beschreibt er auch sehr treffend den momentan in Medienkreisen viel diskutierten möglichen Effekt der Filterblasen und Echokammern.

### **2.6.5. Auflösung des Zirkelschlusses**

Diese Einschätzungen zeigen, dass der vermeintliche Zirkelschluss in der Annahme von Aussage-Wissen in der Praxis nicht wirklich besteht. Denn bei genauerer Betrachtung gibt es einige Indikatoren und Rahmenbedingungen, die Aussagen glaubwürdiger oder weniger glaubwürdig erscheinen lassen beziehungsweise die notwendige Prüfung umfassender oder oberflächlicher ausfallen lassen. Das hat nicht zuletzt auch mit der Verknüpfung von Aussagen und eigenen Wahrnehmungen zu großen, undifferenzierbaren Konstrukten (vgl. Freedman, 2015: 265) in der Praxis zu tun.

Und geht es nach den Konstruktivisten, sind selbst empirische Beweise, etwa das Sehen und Fühlen von Regen, nicht unbedingt Beweise für das Faktum, dass es regnet, sondern Indizien für den berechtigten Glauben, dass es regnet. Tatsächlich ist für den Menschen jedoch kein höherwertiger Beweis für den Umstand, dass es regnet, denkbar als jener empirische. Sollte man mit seinen Sinnen einer optischen Täuschung wie einer Fata Morgana erliegen, deckt man diese Täuschung immer noch auf, indem man sie überprüft. Ist man bei der vermeintlichen Wasserstelle angelangt, erkennt man die Täuschung. (vgl. Price, 1996: 103f)

Ein derartiger Überprüfungsmechanismus scheint die Lösung gegen Fake News zu sein. Es braucht also Fact-Checking-Plattformen und Richtigstellungen als Instanz gegen das irrtümliche Vertrauen auf eine scheinbar klare Beweislage.

## **2.7. Die Bedeutung von Social Media für Fake News**

Warum Fake News derzeit gar so ein großes Thema sind, lässt sich einerseits durch das Phänomen Social Media erklären und andererseits durch das damit verknüpfte Phänomen der Informationsflut. Facebook fing als Plattform für persönliche Updates für Freunde an, ist aber mittlerweile zu einem Portal für unterschiedlichste Informationen inklusive Nachrichten geworden. 44% der erwachsenen US-Bürger empfangen zumindest gelegentlich ihre Nachrichten über soziale Medien. (vgl. Gottfried/Shearer, 2016: 2)

### **2.7.1. Who keeps the gate?**

Das Hauptproblem ist, dass vormalige Rezipienten zu Produzenten werden, womit die Gatekeeper-Funktionen umgangen werden. Die hohe Akzeptanz vom Web 2.0 schafft alternative Informationsquellen, denen teilweise mehr Glauben geschenkt wird als den konventionellen Medien, die aber in einigen Bereichen sehr viel Falschinformationen verbreiten. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 110f) Und so problematisch die Rolle des Gatekeepers und seiner subjektiven Vorauswahl ist, hat sich der klassische Gatekeeper doch an Nachrichtenkriterien wie Relevanz oder Wahrheit zu orientieren. (vgl. Tandoc et al., 2017: 4, siehe Kapitel „Alles Fake News, oder was?“)

Durch Social Media wird die Produktion medialer Inhalte auch Laien ermöglicht, wodurch die Grenzen zwischen Journalisten und Laien verschwimmen. Journalisten wiederum beziehen Informationen immer mehr aus sozialen Medien, was eine harte Trennung zwischen

Nachrichten und Meinungen oder Gerüchten zusätzlich erschwert. (vgl. Tandoc et al., 2017: 3)

“Not only did social media change news distribution, it has also challenged traditional beliefs of how news should look. Now, a tweet, which at most is 140 characters long, is considered a piece of news, particularly if it comes from a person in authority.” (Tandoc et al., 2017: 3)

### 2.7.2. Heuristiken

Social Media hat zwei problematische Eigenschaften, wenn es um die Verbreitung von Fake News geht. Die erste ist der mögliche Entfall von Faktenprüfungen, wenn man eine Nachricht von einer Person in seinem nahen Umfeld bekommt. Die zweite ist die Sichtbarkeit von Likes, Kommentaren und Shares, was einen Mitläufereffekt zur Folge haben kann. (vgl. Tandoc et al., 2017: 3; Sundar, 2008) Eine Nachricht wird also automatisch besser und unkritischer bewertet, wenn sie zum Beispiel viele Likes hat. Die Heuristik des Mitläufereffekts nutzen Unternehmen gezielt, wenn sie etwa die meist gekauften Dinge oder die meist gelesenen Artikel zeigen. (vgl. Sundar, 2008: 83f)

Fake News setzen bei Glaubwürdigkeit an. Sie ist entscheidend, um wahre von falschen Behauptungen zu filtern, da der Mensch als soziales Wesen nicht nur auf seine eigenen Urteile vertraut, sondern sich viel Wissen durch Urteile anderer Personen aneignet. Nur durch eine Zuschreibung von Glaubwürdigkeit kann er eine Einteilung vornehmen, welche Aussagen wahr und nützlich und welche falsch und schädlich für sein Wissen sind (siehe Kapitel 2.9.) Facebook verschafft Nachrichten Glaubwürdigkeit, wenn ein Freund sie liket, was in der Literatur mitunter als Bestätigung des Wahrheitsgehaltes gesehen wird. Social Media unterwandert gewissermaßen gewöhnliche Faktoren zur Bewertung der Glaubwürdigkeit, weil nach Meinung von Rini die Dinge auf Social Media geglaubt werden, die man in der Realität mit einem Lächeln abtun würde und andererseits die Verbreitung falscher Nachrichten nicht gleichwertig wie Lügen gesehen wird. (vgl. Rini, 2017: 6ff)

Die Verteidigung, man hätte die Nachricht nur weitergeleitet, aber nicht notwendigerweise ihre Richtigkeit behauptet, wurde sogar noch von Donald Trump 2016 nach dem Verbreiten einer gefälschten Statistik verwendet. Dabei begreifen wir das Verbreiten einer Nachricht intuitiv als Unterstützung dieser Botschaft. (vgl. ibd.)

Bei normativen Behauptungen, so Rini, vertrauen wir hauptsächlich auf die Bewertung von Freunden, deren grundlegende Werthaltungen wir überwiegend teilen. Werden diese grundlegenden Werthaltungen eher nicht geteilt, vertraut man dem Urteil nicht, auch wenn es sich um jenes von Freunden handelt. Üblicherweise gründen gute Freundschaften ohnehin auf überwiegend kongruenten Werthaltungen. (vgl. Rini, 2017: 13f; Elga, 2007: 494)

### **2.7.3. Die Lösung – eine Dystopie?**

Zwar kann man die Quellen seiner Freunde auf Facebook überprüfen und intensive Fact Checks betreiben, aber nach Rini ist es oft nicht nötig, das zu tun. Denn in den meisten Fällen kann man auf Aussagen Anderer vertrauen, beziehungsweise kann man in einer erkenntnistheoretisch nicht idealen Welt einen derartigen Aufwand für jede Aussage nicht verlangen, so Rini. Hin und wieder sei die Falschinformation daher in Kauf zu nehmen. Rini sieht weniger den Einzelnen als die Institutionen als geeigneten Punkt, um bei der Lösung des Problems anzusetzen. Sie könnten den Nutzern die Unterscheidung zwischen tatsächlichen Nachrichten und Fake News erleichtern, wie es etwa Facebook handhabt. Seit Dezember 2016 kann man Artikel anzweifeln, die weiters an unabhängige fact-checking-Plattformen übermittelt werden. Fallen sie beim Faktencheck durch, markiert Facebook diese Artikel als fake und warnt so seine Nutzer. (vgl. Rini, 2017: 18-25)

Ein Reputations-Score für Nutzer je nach dem Wahrheitsgehalt ihrer Postings, um vor Nutzern mit hoher Misinformationstendenz zu warnen, sieht Rini einerseits als interessanten Ausblick, andererseits aber als dystopisches Szenario. (vgl. ibd.) Während der Handlungsbedarf gegeben ist und teilweise vollzogen wird, weiß also noch niemand genau, wie er auszusehen hat.

### **2.7.4. Informationsflut und Glaubwürdigkeitsproblem**

Nach Ortner leben wir in einem Zeitalter der Informationsflut, das die heutige Gesellschaft mit Datenbergen regelrecht überflutet. Die selbstständige Selektion ist kaum noch bewältigbar, da mittlerweile schon Basisfunktionen der digitalen Literalität wie das Selektieren der richtigen oder relevanten Informationen aus einem übervollen Informationsangebot nicht mehr ausreichend vorhanden sind. Die Bewältigung der Informationsflut sieht sie auch als emotionale Aufgabe. (vgl. Ortner, 2014: 150f)

„Wir sind frei nach Sigmund Freud nicht mehr Herren im eigenen Haus, sondern auf beängstigende Weise abhängig von Computeralgorithmen, die uns über verschiedene High-End-geräte und moderne Software (z.B. Apps für jeden möglichen und unmöglichen Zweck) nicht nur das Denken, sondern auch die Verantwortung für dieses Denken abnehmen.“ (Ortner, 2014: 149)

Die Problematik der Informationsüberflutung wird bei Ortner auch dann deutlich, wenn selbst sie aufgrund der Fülle von Studien mit teils konträren Ergebnissen nicht mehr für sich entscheiden kann, ob die zunehmende Digitalisierung schädlich oder nützlich ist. Besonders besorgniserregend empfindet sie den Umstand, dass wir scheinbar die Fähigkeit verlieren, gute von schlechten Quellen zu unterscheiden und kritisch auf ein diverses Informationsangebot zurückzugreifen. (vgl. Ortner, 2014: 154)

Weinberger sieht die Notwendigkeit von neuen Institutionen des Wissens gegeben, die Experten und Laien einbinden, interdisziplinäre Beteiligung ermöglichen, Qualifikation als Legitimation etablieren und die Uneinigkeit zwischen Fronten akzeptieren müssen. (vgl. Weinberger, 2013: 27f) Kaylan sieht die endlosen Möglichkeiten des Internet als Problem für Leute, die nicht wissen, wonach sie suchen sollen. Ohne die Gatekeeperfunktion der traditionellen Medien sind sie ahnungslos und suchen bei anderen Leuten nach Hinweisen, wo sie nach der Wahrheit Ausschau halten können. Kaylan vergleicht diese Suche mit einer Gala für moderne Kunst, wo alles Kunst sein kann und niemand sicher sein kann, was noch Kunst ist. (vgl. Kaylan, 2008, [www.forbes.com](http://www.forbes.com)) Für Fleck ergeben sich daraus Fragen, ob ein derartiges Umfeld Gerüchtkommunikation begünstigt und inwiefern die steigende Wichtigkeit von individueller Intuition unverbürgte Kommunikation florieren lässt. (vgl. Fleck, 2014: 191)

Brodnig spricht bei bewussten Falschmeldungen über Gewalttaten von Flüchtlingen von Panikmache, die von Glaubenskriegern verbreitet wird, um ihre Feindbilder zu verbreiten. (vgl. Brodnig, 2016: 119f) Hier kann man wiederum den Vergleich mit dem Pamphlet über die Weisen von Zion ziehen. Die Lage ist dennoch nicht vergleichbar, da zwar heute unsere Mittel zur Recherche viel umfangreicher sind als damals, aber ebenso die Mittel zur Fälschung. Das größere Problem ist jedoch wohl das eingeschränkte Zeit- und Aufmerksamkeitsbudget im Zeitalter der Informationsüberflutung, das die meisten dazu veranlasst, unüberprüft Informationen aus den Medien, auch den Sozialen Medien und dem Internet, zu übernehmen.

„Never in doubt, though, was the nature of truth, what it looked and felt like. It was a whole and compact thing with a glue of certainty at the core, enough to act upon, and it grew out of shared

reality, common experience. [...] That sense of the truth was precisely what the Iron Curtain countries lacked, because they disallowed any and all alternative voices. But there is a point at which multi-cultural, multi-ethnic, trans-national, infinite and contradictory sources of information simply confuse and bewilder the individual and fragment the perceptual consensus. Since no one has the time to wade through all the sources, one arrives at the same relationship to the truth as the Soviet citizen: knowing the truth is too much hard work—if it is even knowable in the end.” (Kaylan, 2008 www.forbes.com)

Wahrheit zu erlangen scheint heute schwieriger denn je. Eben weil wir alles wissen können, müssen wir uns für bestimmte Bereiche des Wissens entscheiden ohne dabei der Versuchung zu erliegen, uns mit einfachen Antworten zufrieden zu geben. Kaylan bezweifelt, ob die Wahrheit überhaupt erreichbar ist. Um Wahrheit und Wissen jedoch bestmöglich zu erlangen, müssen wir uns der Flut von Aussage-Wissen stellen. Dafür ist es notwendig, im scheinbar konfusen Raum der Verbreitung von Fake News auf Social-Media-Kanälen für Ordnung in Form eines Korrektivs zu sorgen. Diesen Korrektiv könnten Richtigstellungen darstellen, deren Verbreitung zur Herstellung eines sinnvollen, auf Fakten basierenden Diskurses beitragen könnte. Jedoch sind Richtigstellungen nur unter bestimmten Bedingungen hilfreich, worauf im Folgenden eingegangen wird.

## 2.8. Richtigstellungen

### 2.8.1. Als Gegenmittel unbrauchbar?

Gegendarstellungen und Richtigstellungen scheinen ein probates Mittel gegen die wahrheitsverzerrende Wirkung von Fake News. Tatsächlich existieren aber vielfältige Ergebnisse zu dem Thema, die teilweise durchaus verblüffen. So etwa die Studie von Emily Thorson. Entgegen der naheliegenden Annahme, dass Gegendarstellungen oder fact checks helfen, die Wirkung von Falschnachrichten einzudämmen, stellt sie keinen derartigen Effekt fest: Langfristige, subtile „belief echoes“ werden durch die Gegendarstellungen kaum beeinflusst. Sie halten sich sehr hartnäckig. (vgl. Thorson, 2016: 476f)

“The wealth of studies on this phenomenon have documented its pervasive effects, showing that it is extremely difficult to return the beliefs of people who have been exposed to misinformation to a baseline similar to those of people who were never exposed to it.” (Lewandowsky et al., 2012: 114)

Verschiedene Studien zeigten, dass nach einer Falschinformation die Korrektur dieser zwar einen Effekt, aber nicht in gewünschtem Ausmaß bringt. Die veränderte Einstellung kann maximal zur Hälfte revidiert werden, in manchen Studien sogar überhaupt nicht. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 114)

Eine Studie hatte gar zum Ergebnis, dass nach der Aufklärung darüber, dass Zusammenhänge zwischen Impfungen und Autismus aus der Luft gegriffen sind, zwar die Fehlauffassung über den Zusammenhang abnahm, aber die Impfbereitschaft bei den Eltern dennoch sank – vor allem bei denjenigen, die von vornherein eine negative Einstellung gegenüber Impfungen hatten. (vgl. Nyhan et al., 2014: e841)

Falschnachrichten sind also ein Problem, das nur schwer bekämpft werden kann. Mittlerweile beschäftigen sich Studien schon damit, mittels Algorithmen Fake News von echten Nachrichten zu unterscheiden. Eine Studie kombinierte dabei die Analyse von N-Grammen, glaubwürdigkeitsbezogenen Faktoren wie Großschreibung, Verwendung von Pronomina, Interpunktion und vermittelten Gefühlen sowie Semantik-Komponenten wie Einbettungen und Daten von Dbpedia (ein Universitätsprojekt, das die strukturierte Extraktion von Informationen aus Wikipedia ermöglicht), um reale Nachrichten von Fake News in Bulgarien zu unterscheiden. Bei einer Kombination aller drei Analyse-Ebenen erreichten sie in einem Sample eine Genauigkeit von über 99%, im schlechtesten Sample jedoch nur gut 62%. (vgl. Hardalov/Koychev/Nakov, 2016: 178f) Noch herrscht bei dieser Lösung also Verbesserungsbedarf.

Einstein und Glick untersuchten in einer Studie die Auswirkungen einer Verschwörungstheorie auf die Einstellung der Rezipienten gegenüber der in der Verschwörungstheorie behandelten Materie und kamen zu dem unerwarteten Ergebnis, dass die Gruppe, die als Treatment einen sachlichen Artikel zum Thema und die passende Verschwörungstheorie bekam, der Verschwörungstheorie weniger glauben schenkte als die Gruppe, die nur den sachlichen Artikel bekam, wobei dieser Effekt unabhängig von der politischen Einstellung war. Die Autoren konnten sich die Ergebnisse nur durch soziale Erwünschtheit erklären oder durch die Möglichkeit, dass die Frage nach der Glaubwürdigkeit der Verschwörungstheorie mit vorheriger Konfrontation mit der Verschwörungstheorie die Probanden eher dazu veranlasste, die Theorie noch einmal zu reflektieren und daher den Glauben an sie verminderte. Als sie die Auswirkung der Verschwörungstheorie auf die wahrgenommene Glaubwürdigkeit der in der Verschwörungstheorie genannten US-Institutionen überprüften, kamen sie zu dem Ergebnis, dass die Verschwörungstheorie einen negativen Einfluss, die Frage nach der Glaubwürdigkeit der Verschwörungstheorie jedoch einen positiven Einfluss auf die wahrgenommene Glaubwürdigkeit der US-Institutionen hatte. (vgl. Einstein/Glick, 2015: 688ff) Es ist also davon auszugehen, dass die

Verschwörungstheorie tatsächlich die Rezipienten beeinflusste, diese jedoch von der Frage nach der Glaubwürdigkeit zu einer Reflexion gezwungen wurden.

In einer weiterführenden Studie stellten Edelson et al. fest, dass das Vertrauen in die Richtigkeit der Antwort enorm steigt, wenn die Manipulation aufgedeckt wird. Desweiteren sind verschiedene Hirnregionen für die Korrektur gelernter Fehlinformationen und das Beibehalten dieser Informationen verantwortlich. Beim Aufdecken der Fehlinformationen gibt es Funktionen, die diese Informationen beibehalten und andere, die sie ausradieren. In der Studie blieben 40,4 % der Teilnehmer, nachdem sie erfuhren, falsche Informationen von ihren Kollegen übernommen zu haben, bei ihren falschen Antworten. (vgl. Edelson et al, 2014: 7747-7751)

## **2.8.2. Moderation/Erklärung**

### **2.8.2.1. Mentale Modelle und Abruffehler**

Für die Ineffektivität der Korrektur von Falschnachrichten gibt es mehrere Hypothesen. Eine betrifft mentale Modelle, wonach die Verneinung einer Schlüsselkomponente eines Ereignisses mit Ursache-Wirkung-Zusammenhang das Ereignis als unlogisch erscheinen lässt. Daher wird die nachweislich falsche Ursache weiterhin wiedergegeben, damit das Ereignis weiterhin Sinn ergibt. (vgl. Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 9, Lewandowsky et al., 2012: 114ff) Eine weitere betrifft Abruf-Fehler. So können Aussagen von Menschen nicht akkurat zu Quellen zugeordnet werden und Falschinformationen werden situationsspezifisch ebenso abgerufen wie richtige Informationen. Verneinungen und Gegenteile von Adjektiven werden auch sehr oft falsch erinnert. Eine weitere Erklärung liefert die Bekanntheit einer Nachricht. Durch die Verneinung einer Information wird die Information wiederholt und so stärker im Gedächtnis verankert, weshalb die ursprüngliche, falsche Information einige Zeit nach der Richtigstellung stärker verankert sein kann als vor der Richtigstellung. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 114ff;)

### **2.8.2.2. Glauben, was man glauben will**

Aber auch Reaktanz kann eine Rolle spielen, wenn Menschen das Gefühl haben, gesagt zu bekommen, was sie zu denken oder zu glauben haben. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 114ff;) Die ist eng verknüpft mit ideologischen Einstellungen. Nyhan und Reifler kamen zum Ergebnis, dass die Auswirkung von Richtigstellungen zu ideologischen Themen stark von der

Ideologie der Rezipienten abhängig ist. Ist die Einstellung der Probanden mit der der Falschmeldung kongruent und die Probanden sehr überzeugt, kann eine Richtigstellung den verzerrenden Effekt der Falschmeldung noch verstärken. (vgl. Nyhan/Reifler, 2010: 322ff; Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 8f) Bei der Untersuchung einer Falschmeldung zum irakischen Besitz von Massenvernichtungswaffen und deren Richtigstellung ergab sich in einer ersten Untersuchung, dass die Richtigstellung Konservative in ihrem Glauben an Massenvernichtungswaffen des Iraks noch bestärkte, in einer weiteren Untersuchung war dieser Effekt nicht mehr auszumachen. Dennoch konnten in dieser weiteren Untersuchung den gleichen Effekt für Konservative ausmachen, denen das Thema Irak-Krieg sehr wichtig war. (vgl. Nyhan/Reifler, 2010: 313-318) Die Autoren können den durchaus unterschiedlichen Effekt nicht erklären, eventuell hat das genaue Wording einen Einfluss. Die Studie macht jedoch deutlich, dass sowohl die ideologische Einstellung zu einem Thema, als auch die Wichtigkeit, die dieses Thema einnimmt, die Wirkungsweise einer Richtigstellung modifiziert.

Die Beeinflussung der Wirkung von Falschmeldungen und Richtigstellungen durch die ideologische Einstellung wird als „motivated reasoning“ (Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 9) bezeichnet und gipfelt bei den hartnäckigsten Personen im Beharren auf dem Recht, an etwas ohne jeden Faktenbeweis zu glauben. (vgl. ibd.)

Johnson und Seifert räumten zwar die Möglichkeit ein, dass die Korrektur aufgrund ihrer kürzer zurückliegenden Einprägung die Falschmeldung durchaus überwinden kann, aber ihre Studie kam zum Ergebnis, dass Informationen wesentlich schlechter zugeordnet wurden, wenn sie einer Korrektur einer Falschmeldung entsprangen. (vgl. Johnson/Seifert, 1998: 1490ff)

### **2.8.3. Richtigstellungen – doch ein Mittel?**

Falschinformationen können aber vom Rezipienten erst als solche aufgedeckt werden, sobald er eine korrigierende Information erhalten hat. Vorher muss der Rezipient von der Wahrhaftigkeit einer Information ausgehen, solange kein Beweis dagegen spricht. (vgl. Grice, 1975: 47f)

Es gibt Ergebnisse, die in viele Richtungen deuten. Richtigstellungen können keinen Einfluss auf den Effekt von Falschmeldungen haben oder sogar die Bereitschaft zu einem mit der

Richtigstellung kongruenten Verhalten vermindern. Die Rezeption einer Verschwörungstheorie dagegen kann den Glauben an sie mindern im Vergleich zu Personen, die keinen Kontakt mit dieser Theorie hatten. Es scheint, als wäre die Falschmeldung in den Köpfen der Rezipienten mehr zur Richtigstellung fähig als die Richtigstellung selbst. Doch eine Studie gibt Hoffnung: Leticia Bode und Emily K. Vraga testeten in einer Studie die Funktion Facebooks, wonach dem User nach dem Klick auf einen Link ähnliche Links zur Verfügung gestellt werden. Sie testeten in ihrer Studie den Fall einer Falschmeldung in einem Link, die durch einen verwandten Link richtig gestellt wurde. Und während die Rezipienten die Artikel, die nicht mit ihren Überzeugungen kongruent waren, generell negativer bewerteten, minderte das dennoch nicht den Einfluss dieser Artikel auf ihre Überzeugungen. Auch Probanden, die von den Falschmeldungen überzeugt waren, wurden von den Richtigstellungen in gewisser Weise zum Umdenken gebracht, auch wenn sie die Richtigstellungen schlecht bewerteten. (vgl. Bode/Vraga, 2015: 631ff)

Van der Linden et al. zeigten anhand des Beispiels Klimawandel, dass eine Information über den wissenschaftlichen Konsens über die Existenz von Klimawandel durchaus dazu beiträgt, dass die Rezipienten ihn eher als Tatsache akzeptieren. Gleichzeitig präsentierte Falschinformationen radierten den positiven Effekt jedoch aus, während Falschinformationen ohne die Präsentation des wissenschaftlichen Konsenses negative Auswirkungen auf die Akzeptanz des Klimawandels als Tatsache hatte. (vgl. Van der Linden et al., 2017: 6) Das betont einerseits die Wichtigkeit von akkurater Information, aber andererseits auch die Macht von Desinformation. Van der Linden et al. empfehlen bei der Präsentation wissenschaftlicher Fakten einen Warnhinweis, dass diese von Interessensgruppen unterminiert werden können, um sie gegen solche Falschinformationen abzusichern. (vgl. ebd.)

#### **2.8.4. Richtigstellungen – doing it right**

Damit Richtigstellungen funktionieren, sollten sie ein paar Punkte erfüllen.

„[...] corrections must explain why the misinformation was disseminated in the first place or they must provide an alternative explanation of the relevant event.“ (Lewandowsky/Ecker/Cook, 2017: 10)

Die Kompatibilität mit bereits vorhandenem Wissen erhöht die Chance, dass irreführende Informationen akzeptiert werden und verringert die Chancen, dass sie erfolgreich korrigiert

werden. Ebenso ist ein Aufbau einer Nachricht nach der Logik menschlicher Motivation und genereller Annahmen begünstigend für die Aufnahme dieser Nachricht. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 112) Die mentalen Modelle, die für die Bilder im Kopf sorgen, die bei Verneinungen von Falschmeldungen nicht revidiert werden, müssen bedacht werden. Die Abgrenzung zwischen Falschmeldung und Richtigstellung sollte nicht verschwimmen, da sonst eine falsche Zuordnung von richtigen und falschen Inhalten möglich ist. Daher müssen Richtigstellungen eine alternative Erklärung anbieten, die das alte Bild überschreibt und ein logisches mentales Modell ermöglicht. Eine gute Richtigstellung ist zudem einfacher oder wenigstens nicht komplizierter als die Falschmeldung. Zudem hilft es, wenn die Richtigstellungen wiederholt werden. Eine Vorwarnung vor Falschinformationen schwächt die Wirkung der Falschinformationen ab. (vgl. Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 4ff)

„Misleading information rarely comes with a warning label. People usually cannot recognize that a piece of information is incorrect until they receive a correction or retraction. For better or worse, the acceptance of information as true is favored by tacit norms of everyday conversational conduct [...]”  
(Lewandowsky et al., 2012: 111f)

Wie die erkenntnistheoretische Behandlung von Aussage-Wissen bereits gezeigt hat, ist das Problem die Notwendigkeit des Vertrauens in die Aussage und damit in den Urheber. Die Ungewissheit kann nur durch eine Instanz durchbrochen werden, die falsche Meldungen richtig stellt. Nicht zuletzt, um unsere Wahrnehmung für falsche und richtige Aussagen zu schulen, wie es in der Bewertung weiterer Aussagen zum Tragen kommt (siehe Kapitel 2.4.3.).

Werden also andere Erklärungen angeboten und nicht nur Falschmeldungen negiert, können Richtigstellungen durchaus einen positiven Effekt haben. Zudem zeigt sich, dass Algorithmen zukünftig zwar eine viel versprechende Lösung sind, aber momentan noch nicht treffsicher genug sind. Bei ansprechender Gestaltung sind Richtigstellungen also momentan wahrscheinlich das beste Mittel, um Fake News zu bekämpfen. Zusammenfassend ergibt sich aus der Literatur, dass Richtigstellungen nicht zwingend einen positiven Effekt haben müssen, aber bei entsprechender Gestaltung gute Chancen haben, die Einstellungsänderungen von Falschmeldungen zu einem gewissen Grad zu revidieren. Daraus leiten sich die dritte Forschungsfrage und die zugehörige Hypothese ab:

FF3: Wie wirkt sich die Richtigstellung einer Falschmeldung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

H3: Die Rezeption der Richtigstellung einer Falschmeldung mindert eine mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

Die Verbindung der Glaubwürdigkeitsforschung mit Aussagen ist hinreichend beschrieben. So kommt ihr auch bei Richtigstellungen eine essenzielle Rolle zu, da sie wie Falschmeldungen, ganz ungeachtet ihres Wahrheitsgehalts, nur Aussagen sind.

### **2.8.5. Richtigstellungen und Quelle**

Auch der Quelle der Richtigstellung kommt eine wichtige Rolle zu. So war die Richtigstellung des Death Panel Myth, der von Sarah Palin in die Welt gesetzt wurde und demzufolge Bürokraten über die Bewilligung von Gesundheitsversorgung für Individuen entscheiden würden, bei Republikanern nur effektiv, wenn sie von einem republikanischen Politiker kam. Ebenso hat mit Einstellungen kongruentes Framing einer Aussage positive Effekte auf deren Wirkung. (vgl. Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 10)

“Not surprisingly, the persuasiveness of a message increases with the communicator’s perceived credibility and expertise” (Lewandowsky et al., 2012: 113). Einen besonderen Fall organisierter Fake News beschreiben Cho et al. in ihrer Studie über Astroturfing. Sie zeigen, dass von Unternehmen geförderte Pseudo-Grassroots-Bewegungen, so genannte Astroturf Organizations, sehr geschickt und subtil die Argumentation von echten Grassroots-Bewegungen, die den menschengemachten Klimawandel propagieren, unterwandern. So wurden uninformierte Personen mehr, aber auch informierte Personen von ihnen beeinflusst und waren anschließend weniger überzeugt von menschlichen Ursachen des Klimawandels. So untergruben jene Astroturfing-Bewegungen erfolgreich die Logik der Klimawandel-Wissenschaft. (vgl. Cho et al., 2011: 580f)

„However, even untrustworthy sources are often influential.” (Lewandowsky et al., 2012: 113)

Tatsächlich gibt es weitere Studien, die ähnliche Beeinflussungseffekte von Aussagen unter Eid und Aussagen ohne Eid befanden. (vgl. Nyhan, 2011) Und dennoch ist die Glaubwürdigkeit gerade in diesem Feld eine wichtige Variable, die es zu untersuchen gilt:

„Future research should explore under what conditions the overkill backfire effect and familiarity backfire effects arise, and it should clarify the role of expertise and trustworthiness of the source of the refutation.” (Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 11)

Cook, Ecker und Lewandowsky plädieren für eine genauere Untersuchung der Kompetenz und der Vertrauenswürdigkeit, also der beiden Faktoren für das Konstrukt der Glaubwürdigkeit. In ihr liegt viel Hoffnung, wie eine Moderation des Effekts von Richtigstellungen aussehen könnte in einer Zeit, wo wir uns genaue Recherche nicht mehr erlauben können, sondern auf Andere vertrauen müssen, weil wir mit der Informationsüberflutung nicht mehr umgehen können.

## 2.9. Glaubwürdigkeit

Es gibt zwei Möglichkeiten, Aussagen auf ihre Wahrhaftigkeit zu überprüfen. Einerseits gibt es erhärtende Beweise durch andere Aussagen, etwa wenn eine Nachbarin von einem Mord erzählt und später darüber in den Nachrichten berichtet wird. Diese Konvergenz deutet auf eine richtige Aussage hin. Andererseits kann man Handlungen aufbauend auf das Vertrauen in eine Aussage setzen. Ist die Handlung erfolgreich, stimmt wohl auch die Aussage und umgekehrt. (vgl. Adler, 1994: 266) Diese Möglichkeiten lehnen sich wiederum an die Unterscheidung Goldbergs zwischen erkenntnistheoretischer Unterstützung erster und zweiter Art an. Setzt man eine Handlung aufbauend auf eine Aussage, überprüft man die Faktenlage, also die erkenntnistheoretische Ebene der Aussage. Im Zusammenhang mit Fake News gilt es aber vor so einer gesetzten Handlung anzusetzen. Denn wird aufgrund von Fake News gehandelt, etwa eine Nachricht weiter verbreitet politisch aktiviert, ist der Schaden bereits angerichtet.

Neben individuellen Unterschieden wie der Risikobereitschaft und individuell-situativen Unterschieden wie dem erkenntnistheoretischen Risiko möchte ich auch auf der erkenntnistheoretischen Ebene zweiter Art ansetzen, also jener des Sprechers. Diese Ebene ist etwa durch andere Aussagen überprüfbar, aber auch ohne die Überprüfung unter Zuhilfenahme anderer Aussagen gibt es einen wichtigen Indikator zur Bewertung für uns, der wohl neben der Risikobereitschaft und erkenntnistheoretischem Risiko große Bedeutung auf die Akzeptanz von Aussagen hat: Die Glaubwürdigkeit des Sprechers.

„Es ist insbesondere die Glaubwürdigkeit der Quelle und die Autorität der Personen und Institutionen, die auf die Veröffentlichung reagieren, die zu entscheidenden Meta-Informationen werden.“  
(Pörksen/Detel, 2012: 165)

Glaubwürdigkeit ist ein essenzieller Baustein in der Bewertung von Aussagen eines Sprechers, die zu deren Annahme oder Zurückweisung durch den Hörer führt. Die Glaubwürdigkeit einer Aussage ist gewissermaßen die zentrale Komponente der Akzeptanz von Aussage-Wissen. (vgl. Goldberg, 2006: 128; siehe Kapitel 2.2.1.)

Nach Fumerton vertrauen wir niemals bedingungslos der Aussage einer Person. Vielmehr werten wir Anzeichen über die Autorität und Kompetenz der Person in ihrer Aussage als Indiz für die Wahrheit und Richtigkeit ihrer Aussage, da kompetente Personen mit Autorität auf ihrem Gebiet meistens Recht haben. Autorität kommt in der Glaubwürdigkeit von Aussagen also eine große Rolle zu. (vgl. Fumerton, 2006: 80f)

Aussage und Argument ähneln sich in vielen Punkten. Beide bestehen aus erklärenden Sätzen und erzeugen Glauben. Während Argumente jedoch für sich stehen und ihre Glaubwürdigkeit nur von ihrer Schlüssigkeit abhängig ist, sind Aussagen abhängig von der Autorität des Äußernden. Wo Argumente eine Garantie generieren können, sind Aussagen nur ein Kanal. (vgl. Elgin, 2002: 293)

„The testifier provides no reasons to back his claim. Instead, he says in effect, ‘Take it from me. I am in a position to know.’” (Elgin, 2002: 293)

In einem Kontext, in dem Expertise erwartet wird und dem Kommunikator nicht von vornherein diese Expertise unterstellt wird, gibt es nach Elgin zwei Möglichkeiten, als Kommunikator Glaubwürdigkeit zu erlangen. Erstens den Beweis für die Aussage und zweitens den Beweis seiner Kompetenz zum Thema. (vgl. Elgin, 2002: 302) Da jedoch der Beweis für die Aussage, wie in Kapitel 2.3.2. erwähnt, Aussage-Wissen einerseits ad absurdum führt und andererseits in vielen Fällen nicht erbracht werden kann, kommt dem Beweis der Kompetenz im Falle von Fake-News und ihren Richtigstellungen eine entscheidende Rolle zu, da man oft nicht anhand von Fakten entscheiden kann, welche zweier diametral entgegengesetzter Behauptungen nun die richtige ist, sondern die Bewertung des Kommunikators zur Bewertung der Behauptungen als Hilfsmittel heranziehen muss.

### **2.9.1. Wie kommt Glaubwürdigkeit zustande?**

Aristoteles definiert drei Voraussetzungen, nämlich die Besonnenheit, die Tugend und das Wohlwollen, die alle drei erfüllt sein müssen, damit ein Kommunikator glaubwürdig ist.

„Die Überzeugungskraft des Redners beruht auf dreierlei. Soviel Dinge nämlich gibt es außer den Beweisen noch, auf die wir vertrauen, nämlich Besonnenheit, Tugend und Wohlwollen. Denn man täuscht auch über den Gegenstand seiner Rede oder seines Rates durch alles dies oder eines davon. Entweder nämlich hat man aus Unverstand gar nicht erst die rechte Auffassung, oder man sagt aus Schlechtigkeit gar nicht, was man meint, oder man ist klug und billigdenkend, aber ohne Wohlwollen, so daß man womöglich trotz aller Einsicht nicht das Beste anrät. Weiter gibt es nichts. Folglich muß jemand, der alle diese Voraussetzungen erfüllt, überzeugend wirken.“ (Aristoteles: Rhetorik, Buch II, Kapitel 1, Paderborn 1959, S. 105)

Die Definition der Glaubwürdigkeit von Hovland lehnt sich stark an jene von Aristoteles an, reduziert die drei genannten Dimensionen jedoch auf zwei. Für Hovland sind Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit die beiden notwendigen Bestandteile von Glaubwürdigkeit, von denen keiner den anderen ersetzen kann. Wenn der Rezipient dem Kommunikator zwar hohe Kompetenz unterstellt, aber geringe Vertrauenswürdigkeit, wird er seine Aussage wahrscheinlich ablehnen:

„An individual's tendency to accept a conclusion advocated by a given communicator will depend in part upon how well informed and intelligent he believes the communicator to be. However, a recipient may believe that a communicator is capable of transmitting valid statements, but still be inclined to reject the communication if he suspects the communicator is motivated to make nonvalid assertions. It seems necessary, therefore, to make a distinction between 1) the extent to which a communicator is perceived to be a source of valid assertions (his 'expertness') and 2) the degree of confidence in the communicator's intent to communicate the assertions he considers most valid (his 'trustworthiness').“ (Hovland/Janis/Kelley, 1982: 21).

Nach Köhnken ist Glaubwürdigkeit jedoch auch gegeben, wenn der Kommunikator falsche Informationen als richtig oder richtige Informationen als falsch ausweist, dies jedoch nur irrtümlich. Köhnken sieht damit die Absicht des Kommunikators als einzig wichtige Dimension für seine Glaubwürdigkeit. (vgl. Köhnken, 1990: 4) Diese Definition reiht sich nahtlos in jene von Hovland, Janis und Kelley ein, denn die irrtümliche Weitergabe von Falschinformationen kann durch die Dimension der Kompetenz verhindert werden. Auch die drei Voraussetzungen von Aristoteles lassen sich in diese zwei Eigenschaften eingliedern, da man Wohlwollen und Tugend als Voraussetzungen für Vertrauenswürdigkeit und Besonnenheit synonym für Kompetenz begreifen kann.

### **2.9.2. Wer oder was ist glaubwürdig?**

Für Köhnken gibt es drei Dimensionen der Glaubwürdigkeitsbeurteilung: Eine verhaltensorientierte, die sich vorwiegend auf nonverbale Kommunikation und Sprechverhalten konzentriert, eine inhaltsorientierte, die etwa anhand des Detailreichtums des Inhalts auf dessen Glaubwürdigkeit schließen lässt und eine quellen- und

kontextorientierte, die Rezipienten aufgrund verhaltensunabhängiger Merkmale des Kommunikators und eventuell in Verbindung mit dem Kommunikationskontext auf seine Glaubwürdigkeit schließen lässt. (vgl. Köhnken, 1990: 7)

Je nach Dimension können Rückschlüsse auf die Glaubwürdigkeit entweder auf inhaltlicher, nicht-sprachlicher beziehungsweise verhaltensbezogener sowie Quellen- und Kontext-Ebene gezogen werden. Obwohl Köhnken für eine integrative Betrachtungsweise plädiert, die alle drei Ebenen vereint (ibd.), ist das in dieser Arbeit weder möglich, noch erwünscht.

Problematisch bei der rein quellenorientierten Glaubwürdigkeitsbeurteilung ist weniger die Zuschreibung durch den Rezipienten, sondern viel mehr die Unmöglichkeit, in einem Kontext von Fake News die Glaubwürdigkeit des Inhalts hinreichend zu beurteilen. Wie bereits dargelegt wurde, baut die Vermittlung von Aussage-Wissen auf die Anerkennung von Inhalten, die man selbst nicht prüfen kann. Ebenso entfällt bei Fake-Artikeln eine verhaltensorientierte Glaubwürdigkeit, weil es auf textlicher Ebene kein beobachtbares Verhalten gibt. Bleibt also die quellen- und kontextorientierte Glaubwürdigkeitsbeurteilung, die sich für diese Arbeit insofern gut eignet, als dass die Überprüfung von Quellenglaubwürdigkeit einen interessanten Einblick in Heuristiken zur Bewältigung und Einordnung der Nachrichtenflut bieten kann.

### **2.9.3. Quellenglaubwürdigkeit**

Die Schlüsselkategorien Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit wurden bisher nicht einstimmig operationalisiert, auch wenn für Kompetenz Titel oder eine Erwähnung als Experte in Frage kommen. Hovland et al. nennen weiters Fachwissen, Intelligenz, Erfahrung, Insider-Wissen, Qualifikation oder Begabung, Geschick und Können als Maßstäbe für Kompetenz. (vgl. Hovland/Janis/Kelley, 1982: 21)

Eine Variation der Glaubwürdigkeit des Kommunikators bei verschiedenen Themenbereichen führten schon Hovland und Weiss 1951 durch. Sie ließen die Versuchspersonen jeweils ein Pro- und ein Contra-Statement zu einem Themenbereich lesen, wobei einmal das Pro-Statement einer glaubwürdigen und das Contra-Statement einer unglaubwürdigen Quelle, und das andere Mal genau umgekehrt zugeordnet wurde. (vgl. Hovland/Weiss, 1951: 637, 640ff)

Hovland, Janis und Kelley konnten zeigen, dass sich die vermutete Agenda eines Kommunikators negativ auf die Bewertung hinsichtlich der Qualität seiner Faktenbasiertheit sowie seiner Fairness und Ehrlichkeit durch die Rezipienten auswirkt. (vgl. Hovland/Janis/Kelley, 1982: 34)

Eine unterstellte oder vorher erwähnte Beeinflussungsabsicht des Kommunikators kann sich, wie Nawratil aus mehreren Studien zusammenfasst, sowohl negativ als auch in manchen Fällen positiv auf den Erfolg der Beeinflussung des Rezipienten auswirken. Köhnken sieht einen Effekt der Unterstellung einer Beeinflussungsabsicht auf die dem Kommunikator zugeschriebene Aufrichtigkeit, jedoch moderiert durch Faktoren wie die persönliche Bedeutung des angesprochenen Themas. In manchen Fällen ist auch eine größere Beeinflussung durch die offensichtliche Beeinflussungsabsicht gegeben. (vgl. Nawratil, 2006: 56f, Köhnken, 1990: 129f) Diese Beeinflussungsabsicht oder fehlende Objektivität des Kommunikators kann auch durch den Kontext, in dem er eine Äußerung tätigt, variieren, weswegen die Dimension als quellen- und kontextorientierte Glaubwürdigkeitsattribution bezeichnet wird. (vgl. Köhnken, 1990: 121)

Im Gegensatz dazu kamen Cho et al. in ihrer Studie zum Ergebnis, dass die angegebene Quelle kaum eine Rolle spielte. Eine Seite, die den Klimawandel leugnete, wurde zwar als weniger glaubwürdig eingestuft, wenn eine Finanzierung durch ExxonMobil angegeben wurde, jedoch wurden die Einstellungen der Rezipienten immer noch signifikant von der Seite beeinflusst. Cho et al. räumen als Erklärung ein, dass den Absichten vielleicht weniger vertraut wird, nicht aber den Einstellungen. (vgl. Cho et al., 2011: 581).

Auch Adler sieht Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit bedingend für Vertrauenswürdigkeit. Als Praxisbeispiele zieht sie Bibliothekare heran, denen wir mehr Glaubwürdigkeit attestieren als Autoverkäufern, genau so wie professionelle Journals glaubwürdiger sind als die Presse. (vgl. Adler, 1994: 271f) Tatsächlich lassen sich diese unterschiedlichen Niveaus von Glaubwürdigkeit durch die vermutete Agenda begründen: Ein Bibliothekar ist im Gegensatz zum Autoverkäufer sicher nicht gewinnbeteiligt oder arbeitet auf Provision. Ebenso müssen Journals höheren Standards genügen als Presse-Artikel, wie in Kapitel 2.4.1. in Bezug auf das Umfeld schon erwähnt wurde. Durch ihre per Berufsethos höhere Vertrauenswürdigkeit wird ihnen auch höhere Glaubwürdigkeit attestiert. Adler begreift Glaubwürdigkeit als abhängige Variable. Im Gegensatz zur Unschuldsvermutung vor Gericht attestieren wir sie

nicht bedingungslos. Stattdessen gründet sie auf vorangegangenen Erfahrungen, etwa dass Bibliothekare sich in der Vergangenheit oft als vertrauenswürdig und kompetent erwiesen haben. (vgl. Adler, 1994: 273)

#### **2.9.4. Zuschreibung durch den Hörer**

Obwohl die Dimension der quellen- und kontextabhängigen Glaubwürdigkeitsbeurteilung auf den Kommunikator zielt, wird die Beurteilung dennoch vom Rezipienten vorgenommen. Gemessen werden kann niemals die tatsächliche Vertrauenswürdigkeit (oft synonym mit Glaubwürdigkeit verwendet) des Kommunikators, sondern immer nur eine „Attribution der Vertrauenswürdigkeit durch den Rezipienten der Information.“ (Köhnken, 1990: 121)

Damit die von den Rezipienten wahrgenommene Glaubwürdigkeit und die von der Studie als unabhängige Variable definierte Glaubwürdigkeit eines Kommunikators nicht auseinander klaffen, befragten schon Hovland und Weiss die Rezipienten nach ihrer subjektiven Glaubwürdigkeitsbeurteilung des Kommunikators. (vgl. Hovland/Weiss, 1951: 640f)

#### **2.9.5. Variation der Glaubwürdigkeit in der Literatur**

Petty und Ciacoppo ließen Studenten ein Tape hören, wobei eine Gruppe in einem Booklet gewarnt wurde, dass das Tape dazu konstruiert wurde, die Studenten davon zu überzeugen, dass die Veränderung von ein paar Universitätsregeln positiv wäre. Die vorgewarnte Gruppe zeigte Reaktanz gegen die Persuasion, indem sie Gegenargumente entwickelte. (vgl. Petty/Ciacoppo, 1979)

McGinnies und Ward variierten die Glaubwürdigkeit des Kommunikators, indem sie zusätzliche Angaben über seine Person machten, indem sie vermeintliche Bewertungen von Kollegen einließen ließen. Einmal wurde der Kommunikator als ehrlich, aufrichtig und vertrauenswürdig beschrieben, einmal als berechnender, egoistischer Nazi-Sympathisant. (vgl. McGinnies/Ward, 1980; zit. nach Köhnken, 1990: 124f)

Der vielleicht relevanteste Beitrag zur Kommunikator-Glaubwürdigkeit in der Medienlandschaft geht auf Hovland und Weiss zurück. Sie zeigten Probanden Äußerungen zu vier verschiedenen Themenbereichen von glaubwürdigen oder unglaubwürdigen Quellen mit dem gleichen Text. Die Probanden sahen zu je zwei Themenbereichen Äußerungen von glaubwürdigen und Äußerungen von unglaubwürdigen Quellen, wobei die Zusammensetzung von Themenbereichen und Glaubwürdigkeit so durchmischt wurde, dass 24 Möglichkeiten der Mischung entstanden. Ergebnis war nicht nur, dass bei Zustimmung

mit dem Autor dem Autor mehr Fairness und Faktenorientierung attestiert wurde, sondern auch, wenn die Quelle als glaubwürdig angegeben wurde. Glaubwürdige Quellen führten zu einer viel stärkeren Meinungsänderung als unglaubwürdige Quellen, aber dieser Effekt verpuffte nach vier Wochen. (vgl. Hovland/Weiss, 1951: 648)

### **2.9.6. Glaubwürdigkeit und Einstellungänderung**

Glaubwürdigkeit kann sich unterschiedlich auswirken, je nachdem, wie eine Argumentation mit der Einstellung des Rezipienten übereinstimmt. Grundsätzlich können gegensätzliche Argumente den Rezipienten dazu veranlassen, die eigene Meinung zu verteidigen, während kongruente Argumente seine Meinung unterstützen können. In jedem Fall ist es also möglich, dass der Rezipient bei seiner Meinung bleibt, weil er Argumente je nach seiner Einstellung unterschiedlich aufnimmt. Eine gegensätzliche Argumentation von einer glaubwürdigen Quelle ist jedoch eher dazu geeignet, eine Meinungsänderung herbeizuführen als jene von einer unglaubwürdigen Quelle. Bei einer mit der Meinung des Rezipienten kongruenten Argumentation ist jedoch die unglaubwürdige Quelle problematisch für den Rezipienten, weil er die gesamte Argumentation für seine Einstellung in Frage stellen könnte. (vgl. Clark/Evans, 2014: 1024f)

Clark und Evans kamen zu den Ergebnissen, dass schwache Argumente zu einer wesentlich geringeren Einstellungsänderung führten als starke Argumente, die der Einstellung eines Rezipienten widersprachen. Dabei wurden schwache Argumente durch unglaubwürdige Quellen viel stärker diskreditiert, da bei starken Argumenten bereits eine Persuasion einsetzte, bevor die nachträglich bekannt gegebene Quelle überhaupt in Betracht gezogen wurde. Unglaubwürdige Quellen wirken sich also besonders negativ bei schwachen Argumenten auf die Einstellungsänderung aus. (vgl. Clark/Evans, 2014: 1029) Diese Effekte sind von hoher Motivation gekennzeichnet, die eigene Meinung zu verteidigen. Weiters sind Unterschiede in der Sicherheit der Einstellung eine Mediatorvariable für den Effekt von Quellen auf die Persuasion. (vgl. Ebd.: 1032) Bei kongruenten Argumenten sind glaubwürdige Quellen mit höherer „self-validation“, also einer Losgelöstheit von externer Begründung, verbunden. Besonders wurden diese Effekte bei Personen mit hoher Motivation, die eigene Einstellung zu untermauern, gefunden. Bei schwachen Argumenten bestätigte sich das Muster nicht, und bei niedriger Motivation zur Untermauerung der eigenen Einstellung war keine self-validation gegeben. (vgl. ebd.: 1034)

Die Glaubwürdigkeit ist also neben der Stärke der Argumentation ein äußerst wichtiger Einflussfaktor für die Einstellungsänderung. Ihr kommt nicht nur eine bedeutende Rolle als einfaches Klassifikationsmerkmal in der Bewältigung der Informationsflut zu; in weiterer Folge ist sie auch als wichtiges Werkzeug zum Meinungsmachen einzusetzen. Dadurch eignet sich die Glaubwürdigkeit hervorragend, um im Zusammenhang zwischen Falschmeldungen und Richtigstellungen untersucht zu werden.

Während es also wie in der Literatur zu Richtigstellungen divergierende Meinungen zur Effektivität der Glaubwürdigkeit gibt, wird sie doch oft als Schlüsselement zur Bewertung und Einordnung von Aussagen benannt. Da Richtigstellungen ebenso wie Falschmeldungen Aussagen sind, die im Vorhinein für den Rezipienten nicht oder nur schwer überprüfbar sind, kann auch bei ihnen die Glaubwürdigkeit des Kommunikators ein entscheidender Anhaltspunkt zur Bewertung sein, um demnach schwächer oder stärker die Einstellung der Rezipienten zum entsprechenden Thema zu beeinflussen. Die vierte Forschungsfrage und ihre zugehörige Hypothese lauten demnach:

FF4: Wie wirkt sich die (wahrgenommene) Glaubwürdigkeit der Richtigstellung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

H4: Eine als glaubwürdiger wahrgenommene Richtigstellung mindert die mit der Falschmeldung kongruente Einstellung stärker.

### 3. Methode

Durchaus sind Richtigstellungen also eine vielversprechende Lösung des Problems der Desinformation durch Falschmeldungen, nicht zuletzt, weil noch keine bessere Alternative in Sicht ist. Einprägsam gestaltet, können Richtigstellungen also durchaus den gewünschten Effekt erzielen. Für diese Untersuchung bedeutet das, politisch polarisierende Themen weitgehend zu vermeiden, um eine hohe Verbissenheit und Reaktanz zu vermeiden. Sämtliche Diagramme wurden mit Microsoft Excel erstellt, alle statistischen Berechnungen mit IBM SPSS Statistics durchgeführt.

#### 3.1. Themenwahl

Um also den motivated-reasoning-Effekt auszuschließen, bei dem Probanden wider jegliche Fakten auf ihrer Einstellung beharren und Richtigstellungen durchaus Reaktanzeffekte hervorrufen können (vgl. Nyhan/Reifler, 2010: 322ff; Cook/Ecker/Lewandowsky, 2012: 8f), war ein durchaus brisantes Thema vonnöten, das dennoch möglichst wenig politisch polarisiert.

Die gesellschaftliche Debatte über das Thema Flüchtlinge etwa kennt mittlerweile nur noch den Gegensatz zwischen Befürwortern und Gegnern, sodass eine Richtigstellung egal welcher Art wohl wenig Effekt hätte bei jemandem, der aufgrund seiner ideologischen Einstellung an die Falschmeldung glauben will, wie umgekehrt die Falschmeldung keine Auswirkung auf jemanden hätte, der eine zur Falschmeldung konträre Einstellung hat.

Erwägungen waren unter Anderem Verunreinigungen bei Kleidung, zum Beispiel bei der neuen Bundesheer-Uniform oder bei technischen Geräten, Umweltprobleme beim Abbau von Rohstoffen wie Fracking-Unfälle oder das große Thema der Steuervermeidung. Von diesen Themen erfüllte jedoch nur die Steuervermeidung als Thema gleichzeitig zwei wichtige Anforderungen: Unüberblickbarkeit, also die einfache Möglichkeit der unkenntlichen Fabrikation einer Falschmeldung und ein hohes Potenzial zur Empörung. Während Umweltprobleme als Thema auch unüberblickbar sind, bieten sie nur in einem Teil der Bevölkerung ausreichend Empörungspotenzial. Verunreinigungen zum Beispiel bei der Bundesheer-Uniform hätten wohl ein ausreichendes Empörungspotenzial, aber das Thema ist aufgrund seiner Nähe leicht überblickbar, was eine fabrizierte Meldung leichter als eine solche entlarvt hätte.

## 3.2. Stimuli

### 3.2.1. Falschmeldung

Aus dem Interesse an der Wirkung von Richtigstellungen ergab sich zunächst das Experimentaldesign, in dem ein Teil der Probanden nur die Falschmeldung und der Rest der Probanden zuerst die Falschmeldung und anschließend eine Richtigstellung als Stimulus bekam. In meiner Studie wählte ich das Thema der Steuervermeidung rund um die Enthüllungen der Paradise Papers als Auslöser für die Falschmeldung, derzufolge ein fiktiver EU-Abgeordneter namens Oliver Marquez mit einem Konstrukt aus Briefkastenfirmen eine beträchtliche Summe an der Steuer vorbeischleuste. Diese Meldung ist eingebettet in den Kontext der Kritik an der Schwarzen Liste der EU, die Steueroasen anführt, aber EU-interne Steueroasen ausspart. (Siehe Appendix – Stimuli)

Als fiktive Quelle wurde „Nachrichten Exakt“ ausgewählt, ein selbst als unabhängig titulierter österreichischer Newsblog. Das Design ist möglichst schlicht gehalten, um einen seriösen Anschein zu erzeugen. Als Hintergrundbild diente eine kleine tropische Insel, die als Symbol für die Steueroase stehen sollte. Bekannte Online-Elemente wie die Vorschau zu zwei weiteren Artikeln, die zu der Zeit der angeblichen Meldung (15. Jänner) tatsächlich in den Medien besprochen wurden, nämlich der H&M-Shitstorm sowie das Dementi Trumps bezüglich seiner „Drecksloch“-Länder-Aussage wurden mit 13. beziehungsweise 14. Jänner datiert, um zusätzliche Glaubwürdigkeit zu generieren. Die Quelle sollte deshalb ein Blog sein, da es in dem Fall für die Probanden nicht ungewöhnlich scheint, dass sie von diesem spezifischen Blog noch nicht gehört haben.

### 3.2.2. Szenario

Ein EU-Abgeordneter wurde gewählt, da so eine Enthüllung gerade unter dem Gesichtspunkt der kürzlich von der EU erstellten Schwarzen Liste für Steueroasen brisant wäre. Die meisten EU-Abgeordneten sind dem Durchschnittsbürger jedoch nicht bekannt, weswegen sehr einfach ein fiktiver spanischer Abgeordneter kreiert werden konnte.

Damit ist ein Szenario, in dem eine Falschmeldung durch die Erzählung einer Richtigstellung neutralisiert wird, aus der Realität möglichst gut abgebildet. Denn für den Rezipienten erschließt sich nicht von vornherein, welche Meldung nun der Wahrheit entspricht. Viel mehr ist es eine Gegenüberstellung zweier unterschiedlicher Schilderungen, die der Rezipient für sich selbst abwägen muss. Dabei sind selten solche einfachen Deutungshilfen

enthalten wie die Tatsache, dass ein EU-Abgeordneter etwa komplett erfunden ist. Eine Andeutung der fiktiven Natur von Oliver Marquez hätte außerdem dazu führen können, dass die Probanden sich während der laufenden Befragung online über den Abgeordneten erkundigen und dort herausfinden, dass er nicht existiert, was das Experiment verfälscht hätte.

### **3.2.3. Richtigstellungen**

Zwei Richtigstellungen wurden erstellt, eine glaubwürdige und eine unglaubwürdige. Um Effekte rein auf die Quelle zurückführen zu können, blieben der Text und das Bild in beiden Richtigstellungen gleich, nur das Design des Online-Mediums war unterschiedlich. Im Gegensatz zur Falschmeldung wurden bei der Richtigstellung tatsächlich existierende Medien ausgewählt (siehe Kapitel 3.5.), denen die Richtigstellung zugeschrieben wurde, da es bei den Richtigstellungen im Gegensatz zur Falschmeldung explizit nicht um eine neutrale Bewertung der Glaubwürdigkeit durch die Probanden ging.

Wie in der Falschmeldung bezog sich der Inhalt der Richtigstellungen auf die Anschuldigungen gegen Oliver Marquez, die entkräftet und als möglicherweise politisch motiviert dargestellt wurden. Nicht eingegangen wurde jedoch auf den Kontext der kritisierten mangelnden Effektivität der Maßnahmen der EU gegen Steuervermeidung.

## **3.3. Experimentaldesign**

Um meine vier Forschungsfragen zu beantworten, erschien mir ein Experimentaldesign mit drei Gruppen in Form einer Online-Befragung am sinnvollsten. Die Forschungsfragen wurden schon abgeleitet, sollen hier jedoch noch einmal Erwähnung finden:

FF1: Wie wirkt sich das erkenntnistheoretische Risiko der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?

FF2: Wie wirkt sich die Risikobereitschaft der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?

FF3: Wie wirkt sich die Richtigstellung einer Falschmeldung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

FF4: Wie wirkt sich die (wahrgenommene) Glaubwürdigkeit der Richtigstellung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

Die vier Forschungsfragen und ihre Hypothesen werden in den folgenden Kapiteln genau operationalisiert und ihre Übersetzung in den Fragebogen dargelegt.

Das Design des Fragebogens lässt sich schematisch folgendermaßen darstellen:

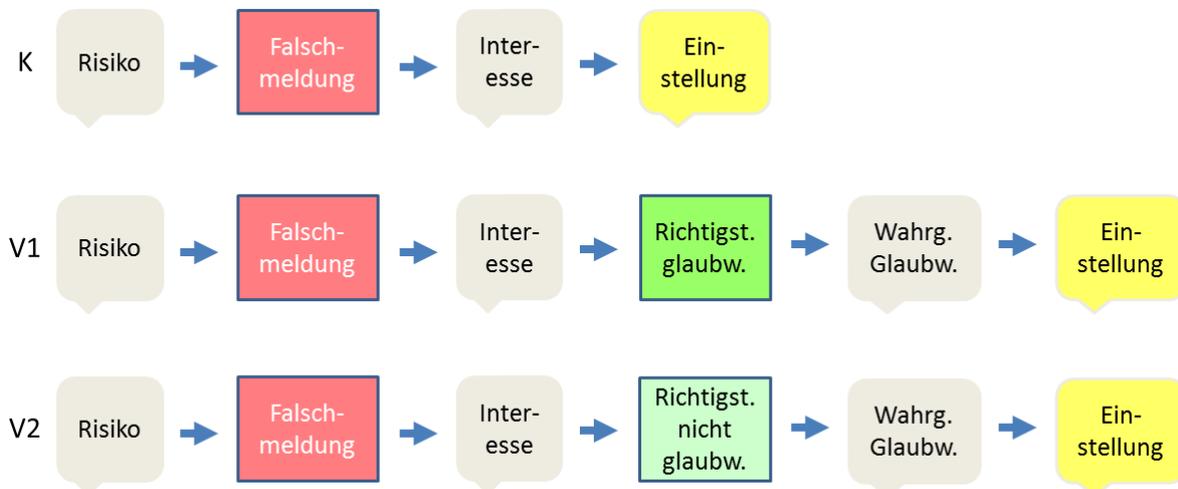


Abb. 2

Während die Kontrollgruppe lediglich die Falschmeldung gepaart mit einer Erhebung der erkenntnistheoretischen Risikos (in der Abbildung als Interesse angeführt) und einer Messung der Einstellung zu den behandelten Themen erhielt, bekamen die beiden Versuchsgruppen nach der Falschmeldung und der Erhebung des erkenntnistheoretischen Risikos noch eine Richtigstellung zu lesen, um erst nach der Rezeption der Richtigstellung die ihre Einstellung zu den behandelten Themen anzugeben. Die Versuchsgruppe 1 erhielt eine Richtigstellung von einem als glaubwürdig definierten Kommunikator, die Versuchsgruppe 2 erhielt eine Richtigstellung von einem als glaubwürdig definierten Kommunikator. Zusätzlich sollten die Versuchsgruppen angeben, für wie glaubwürdig sie die Richtigstellungen empfunden haben, um zu überprüfen, ob der Unterschied in der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit der Richtigstellungen dem Unterschied in der vom Versuchsleiter intendierten Glaubwürdigkeit der Richtigstellungen entspricht.

### 3.3.1. Randomisierung

Die Zuteilung zu den Gruppen erfolgte per Randomisierung mit Zurücklegen, die bei einer angestrebten Samplegröße von 150 Probanden zu gleichen Gruppengrößen führen sollte und im Gegensatz zu einer Randomisierung ohne Zurücklegen zu weniger Komplikationen bei nicht fertig ausgefüllten Fragebögen führt. Die Erstellung des Fragebogens erfolgte mit dem Online-Tool SoSci Survey.

### **3.3.2. Vorwand und Aufklärung**

Die Befragung fand unter dem Vorwand statt, dass die Wahrnehmung der Steuervermeidung untersucht würde. Dieser Vorwand war plausibel für die Art des Fragebogens und nicht zu stark entfernt vom wahren Forschungsinteresse. Um ethische Bedenken bezüglich der falschen Anschuldigungen von EU-Abgeordneten und generell der Falschinformation der Probanden entgegenzuwirken, bekamen alle Probanden nach dem letzten Befragungs-Item eine Aufklärung über die Fabrikation der Inhalte. Gleichzeitig wurden die Teile, die stimmten, die Einbettung in den Kontext von Paradise Papers und der Schwarzen Liste der EU, als wahr betont. Weiters wurde im Anschluss das wahre Interesse der Studie offen gelegt. Die Aufklärung erfolgte auf einer eigenen Seite vor der Schlussseite, damit die Probanden diese auch lasen, ohne sofort den Fragebogen zu schließen.

Mit diesem Design war es mir möglich, meine vier Forschungsfragen zu beantworten, deren Operationalisierung ich auf den folgenden Seiten beschreibe.

### **3.4. Wirkung der Richtigstellung**

FF3: Wie wirkt sich die Richtigstellung einer Falschmeldung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

H3: Die Rezeption der Richtigstellung einer Falschmeldung mindert eine mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

Neben dem Experimentaldesign war zur Beantwortung der FF3 die Einstellungsmessung nötig. Sie fragte einerseits mit drei Items nach der Einstellung zum EU-Abgeordneten Oliver Marquez (ehrlich, fair, korrupt) und der eng damit verknüpften Einstellung zur EU ebenso mit drei Items (ehrlich, fair, korrupt). Weiters wurde die nur sehr indirekt damit verbundene Einstellung zu Steuervermeidung an sich mit einem Item sowie die Einstellung zu den EU-Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuervermeidung und der Ausklammerung von EU-Staaten von der Schwarzen Liste mit zwei Items abgefragt. Bis auf das direkt abgefragte Item der Steuervermeidung wurden die Items zu den übrigen drei Kategorien (Oliver Marquez, EU, Maßnahmen der EU) zu gleich gewichteten Indizes zusammengefasst.

Mit diesen vier Kategorien von Einstellungen kann bestimmt werden, ob sich Effekte in der Richtigstellung nur auf die direkt benannte Dimension, den Abgeordneten Oliver Marquez, oder auch auf damit verbundene Konstrukte, einerseits die EU als verknüpfte Organisation und andererseits die Maßnahmen der EU als in der Falschmeldung erwähnter Kontext sowie die Steuervermeidung an sich als grundsätzliche Thematik ergeben.

### **3.5. Variation der Glaubwürdigkeit**

FF4: Wie wirkt sich die (wahrgenommene) Glaubwürdigkeit der Richtigstellung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?

H4: Eine als glaubwürdiger wahrgenommene Richtigstellung mindert die mit der Falschmeldung kongruente Einstellung stärker.

Für die FF4 war das Drei-Gruppen-Design notwendig, also nicht nur ein Vergleich der Einstellung zwischen der Kontrollgruppe, die nur eine Falschmeldung ohne anschließender Richtigstellung erhält und der Versuchsgruppe, die eine Falschmeldung mit anschließender Richtigstellung erhält. So erhielt die Versuchsgruppe 1 (in der Abbildung als V1 betitelt) den Stimulus der Falschmeldung und danach die Richtigstellung einer glaubwürdigen Quelle, „Die Presse“. Die Wahl fiel auf „Die Presse“, weil sie sowohl bei politisch eher linken als auch bei politisch rechten Bürgern ein hohes Ansehen genießt, da sie eine moderat bürgerlich-rechte Position vertritt. Ein tendenziell linkes Medium wäre riskant gewesen, da diese von politisch rechts eingestellten Bürgern oftmals als unglaubwürdig angesehen werden. Diese Kritik ist bei „Die Presse“ wesentlich seltener zu vermuten, da diese ein breites bürgerliches Meinungsspektrum abbildet.

Die Versuchsgruppe 2 erhielt eine Richtigstellung mit dem selben Text und Bild, jedoch wurde er per Photoshop in ein anderes Layout integriert. Während die Versuchsgruppe 1 scheinbar einen Artikel der Presse erhielt, bekam die Versuchsgruppe 2 die Richtigstellung scheinbar von einem eher unbekanntem und etwas reißerisch wirkenden österreichischen Nachrichtenblogs namens Inside Politics, dessen Färbung, Layout sowie ein Titelbild am Seitenkopf von Sebastian Kurz und Heinz Christian Strache in einer Pressekonferenz wenig

Anschein der Kompetenz erweckt. Wie vorher erwähnt, sind beide Medien tatsächlich existent und wurden täuschend echt imitiert. (siehe Appendix – Stimuli)

Der Unterschied zwischen namhaftem Qualitätsmedium und einem wenig kompetent wirkenden Blog sollte aufgrund von Glaubwürdigkeitszuschreibungen und dem Umfeldzwang (vgl. Adler, 1994: 266f) ein deutlicher und somit auch nachweisbar sein.

Entscheidend bei der unterschiedlichen Glaubwürdigkeit der Richtigstellungen ist, wie Hovland und Weiss bereits betonten, die wahrgenommene Glaubwürdigkeit (vgl. Hovland/Weiss, 1951: 640f). Nur weil für mich als Studienleiter „Die Presse“ wesentlich glaubwürdiger erscheint als der Nachrichtenblog Inside Politics, bedeutet das nicht automatisch, dass das die Probanden ebenso sehen. Vielleicht orten sie keinen großen Unterschied zwischen den beiden Medien, oder sehen gar Inside Politics als glaubwürdiger an als „Die Presse“. Um einen Zusammenhang zwischen Glaubwürdigkeit und Beeinflussung der Einstellung ableiten zu können, muss immer von der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit ausgegangen werden, da Glaubwürdigkeit immer zugeschrieben wird und nicht automatisch vorhanden ist (siehe Kapitel 2.9.4.).

### **3.6. Moderation durch Risikobereitschaft**

FF2: Wie wirkt sich die Risikobereitschaft der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?

H2a: Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

H2b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft stärker relativierend auf ihre Einstellung.

Risikobereitschaft wird in der Forschung eng verwandt mit Sensation-Seeking gesehen, das sich im Gegensatz zur recht allgemeinen Risikobereitschaft auf die Suche nach Reizen bezieht, die mit hohen Risiken behaftet sind. Es gibt verschiedene Dimensionen von Risikobereitschaft, die nicht notwendigerweise in Zusammenhang miteinander stehen müssen. So kann eine Person bei Geldanlagen eher risikoavers, bei Sportarten aber durchaus risikofreudig sein. Auch zwischen verbalisierter und tatsächlicher Risikobereitschaft gibt es

einen Unterschied, aber sie stehen in starkem Zusammenhang. Generell wird in der Literatur durchaus von einer übergreifenden Risikofreudigkeitsvariable ausgegangen, die die verschiedenen Subkategorien der Risikobereitschaft beeinflusst. (vgl. Beierlein et al., 2014: 7)

Risikobereitschaft ist ein durchaus komplexes Konstrukt, das sich aus Faktoren wie dem Wissen über Risiko und Situation, unterschiedlichen Motiven und Stufen der Kontrolle sowie der Art, wie Reflexivität über Risiko im sozialen Bereich der Person verankert ist, zusammensetzt. (vgl. Zinn, 2017) Daher ist eine Single-Item-Messung, wie Beierlein et al. sie für hinreichend halten, durchaus problematisch anzusehen. Denn obwohl eine hohe Übereinstimmung mit der Dimension Risikobereitschaft/Sensation-Seeking des UPPS-Test gegeben und sie gut von anderen Variablen abgegrenzt ist, (vgl. Beierlein et al., 2014: 18) ist die Single-Item-Messung dennoch eine starke Vereinfachung, da sie kaum die verschiedenen Dimensionen von Risikobereitschaft erfassen und ob ihrer Generalisierung wohl zu massiven Verzerrungen führen kann, da die Probanden keinerlei Anhaltspunkte für ihre Self-Report-Daten haben.

Zinn beschreibt die Vielfältigkeit von Risikobereitschaft anhand mehrerer konstituierender Faktoren. Da wäre zunächst das Motiv, ein Risiko einzugehen. Nach Zinn gibt es drei Arten von Motiven, erstens das Risiko als Ziel selbst, etwa bei riskanten Sportarten, zweitens das Risiko als Mittel zum Ziel, etwa als Hilfsarbeiter in Krisenregionen, und drittens das Risiko als Folge von Verletzlichkeit oder Hilfsbedürftigkeit, etwa Flüchtlinge aus Kriegsgebieten, die Schlepper bezahlen. (vgl. Zinn, 2017: 3f) Diese Unterscheidungen offenbaren die verknüpfte Dimension der Kontrolle. Je mehr man sein eigenes Leben unter Kontrolle hat und je weniger man sich anderen Faktoren, etwa finanzieller Natur, beugen muss, umso bewusster kann man sich für oder gegen Risiken entscheiden, während unterprivilegierte Klassen oftmals gezwungen sind, Risiken einzugehen. (vgl. ibd.: 4-7) Schlussendlich hat Risikobereitschaft auch mit Reflexivität über das Inkaufnehmen von Risiken, deren Routinisierung und Integration in den Alltag, sowie mit unserer Identität, also unserem Lebensstil und unserer Sinntribuierung im Leben zu tun. (vgl. ibd.: 7-11)

Um dieser komplexen Konstruktion von Risikobereitschaft zumindest annähernd gerecht zu werden, habe ich den 30 Items fassenden Index von Blais und Weber herangezogen, ins Deutsche übersetzt und auf zehn Items verkürzt, damit der Fragebogen kompakt bleibt. (vgl.

Blais/Weber, 2006: 45f) Der Index wurde von den Autoren bereits erfolgreich verkürzt und ins Französische übersetzt. Dabei habe ich darauf geachtet, dass die fünf Kategorien der Risikobereitschaft (ethisch, finanziell, Gesundheit/Sicherheit, Vergnügen und sozial) mit je zwei Items statt wie im Original sechs Items vertreten sind. Zusätzlich habe ich Items ausgewählt, die möglichst unterschiedliche Klassen und Grade der Risikobereitschaft in verschiedenen Situationen abdecken (siehe Appendix – Index zur Risikobereitschaft).

### **3.7. Moderation durch erkenntnistheoretisches Risiko**

FF1: Wie wirkt sich das erkenntnistheoretische Risiko der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?

H1a: Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

H1b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko stärker relativierend auf ihre Einstellung.

Das erkenntnistheoretische Risiko wurde nach den von Freedman genannten Dimensionen operationalisiert. (vgl. Freedman, 2015: 257f, siehe Kapitel 2.6.3.) So wurde erstens in Bezug auf Konsequenzen die Relevanz der Themen Steuervermeidung und Paradise Papers für die Probanden abgefragt, zweitens das Interesse an den Themen und drittens die Expertise in Form der Intensivität der bisherigen Auseinandersetzung mit den Themen, jeweils als sechsteilige Likert-Skala. Diese drei Items wurden wiederum zu einem gleich gewichteten Index zusammengerechnet, um eine mehrdimensionale Variable zur Messung des erkenntnistheoretischen Risikos zu erhalten.

## **3.8. Einschränkungen und Anpassungen**

### **3.8.1. Pretest und Fehler**

Nach einer mehrfachen Selbsterprobung des Fragebogens wählte ich zum Pretest drei Personen aus, die bereits über den Inhalt des Fragebogens Bescheid wussten. Neben kleinen Tippfehlern wurde ich etwa auf die unzureichende Größe des Angabefelds für das Alter und Vereinfachungen gewisser Formulierungen hingewiesen. Der wichtigste Hinweis war jedoch, dass die Schriftgröße der Stimuli zu klein war, weswegen die Schriftgröße der fabrizierten

Artikel noch einmal in Photoshop vergrößert wurde, ohne das authentische Erscheinungsbild jedoch zu gefährden. Zudem ergänzte ich die Stimuli um den Hinweis, dass sie mit „Strg +“ am PC oder „cmd +“ am Mac vergrößert werden können, falls die Schrift zu klein sein sollte. Ein Fehler blieb jedoch durch den Pretest unbemerkt: Damit das Debriefing unbedingt gelesen würde, fügte ich eine neue Seite hinzu und stellte das Debriefing auf die vorletzte Seite anstatt auf die letzte. Leider wurde die Kontrollgruppe, die keinen zweiten Stimulus und damit auch keine Abfrage über die Glaubwürdigkeit des zweiten Stimulus bekam, immer noch nach der Abfrage ihrer Einstellung direkt auf die letzte Seite geleitet und bekam somit kein Debriefing. Dieser Fehler beeinflusst zwar die Datenqualität nicht, jedoch trat damit die ethische Problematik auf, dass 44 Teilnehmer der Kontrollgruppe kein Debriefing bekamen und so durchaus die fabrizierte Meldung für bare Münze nehmen könnten. Dieser Fehler resultierte aus der Einfügung des Debriefings in den Fragebogen, nachdem bereits die Weiterleitung programmiert war. So wurde nach der Befragung ein Teil auf die Endseite weitergeleitet, um keine für ihre Gruppe unzulässigen Treatments zu erhalten. Dabei wurde jedoch vergessen, vorher auf das Debriefing umzuleiten. Der Fehler wurde sofort nach seiner Entdeckung ausgebessert, um keine weiteren Probanden in diesem Irrglauben zu lassen. Jedoch hatte ich keine Möglichkeit, die 44 nicht aufgeklärten Teilnehmer zu erreichen, um sie nachträglich aufzuklären, da ich keine Kontaktdaten abfragte und der Fragebogen anonym ausgefüllt wurde.

### **3.8.2. Qualitätskontrolle und Bereinigung der Daten**

Datensätze mit fehlenden Werten wurden herausgestrichen, zudem wurden nur Datensätze ausgewählt, die mindestens das Ende der letzten Seite mit Befragungselement erreicht hatten, da manche aufgrund eines Programmierfehlers (welcher nach Entdeckung ausgebessert wurde) die neunte Seite übersprungen hatten. (siehe Kapitel 3.8.1.)

Zur Kontrolle der Antwortqualität wurden weder inhaltliche Fragen noch Weiter-Buttons, die erst nach einem bestimmten Zeitfenster erscheinen, integriert. Jedoch zeichnet das verwendete Fragebogen-Tool SoSci-Survey die Verweildauer auf jeder Seite des Fragebogens auf. Durch die unterschiedliche Fragebogenlänge je nach Gruppe konnte ich nicht auf die automatische Filterung zurückgreifen, die soScisurvey aufgrund der Gesamtzeit vornimmt. Stattdessen stellte ich drei Bedingungen für die drei unterschiedlichen Gruppen auf. Die Kontrollgruppe musste mindestens für die Dauer meiner Lesezeit auf der Seite der Falschmeldung geblieben sein, also 37 Sekunden. Die beiden Treatmentgruppen mussten

zusätzlich mindestens die Dauer meiner Lesezeit auf der Seite der Richtigstellung geblieben sein, also 17 Sekunden. Denn während vielleicht ein paar Leute noch etwas schneller lesen als ich, war mir der Inhalt bekannt der Meldungen bekannt und ich fand mich sofort auf der Seite zurecht.

### 3.9. Stichprobe und Gruppen

Die drei per Randomisierung ermittelten Gruppen sind etwa gleich groß. Die Kontrollgruppe hat 68 Teilnehmer, die Versuchsgruppe 1 hat 66 Teilnehmer und die Versuchsgruppe 2 hat 64 Teilnehmer. Hinsichtlich soziodemographischer Daten gibt es keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen. Die Differenz des Durchschnittsalters ist per einfaktorieller ANOVA nach Bonferroni weit entfernt von signifikant, ebenso die Bildung mittels Kreuztabelle und Fischers Exakt. Bei der Bildung überwiegen klar die Absolventen von Hochschulen, gefolgt von AHS/BHS mit Matura. Die übrigen Ausbildungsniveaus sind stark unterrepräsentiert. Das Durchschnittsalter liegt insgesamt bei 31,8 Jahren mit einer Standardabweichung von 10,34, einem Maximum von 64 und einem Minimum von 17 Jahren.

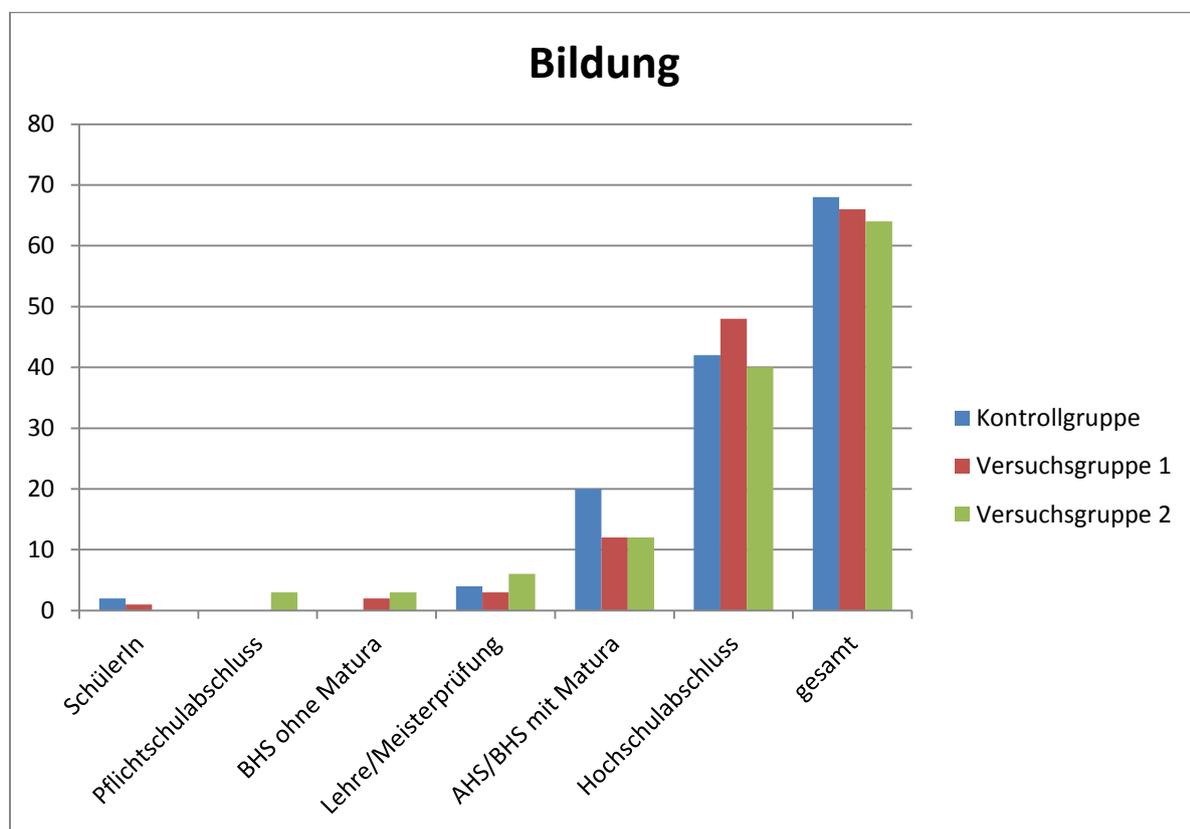


Abb. 3

Auch der Geschlechtsunterschied, in den Diagrammen deutlicher als die Bildungsunterschiede ersichtlich, ist per chi-Quadrat noch weit entfernt von signifikant. Insgesamt nahmen an der Studie 116 Frauen und 82 Männer teil.

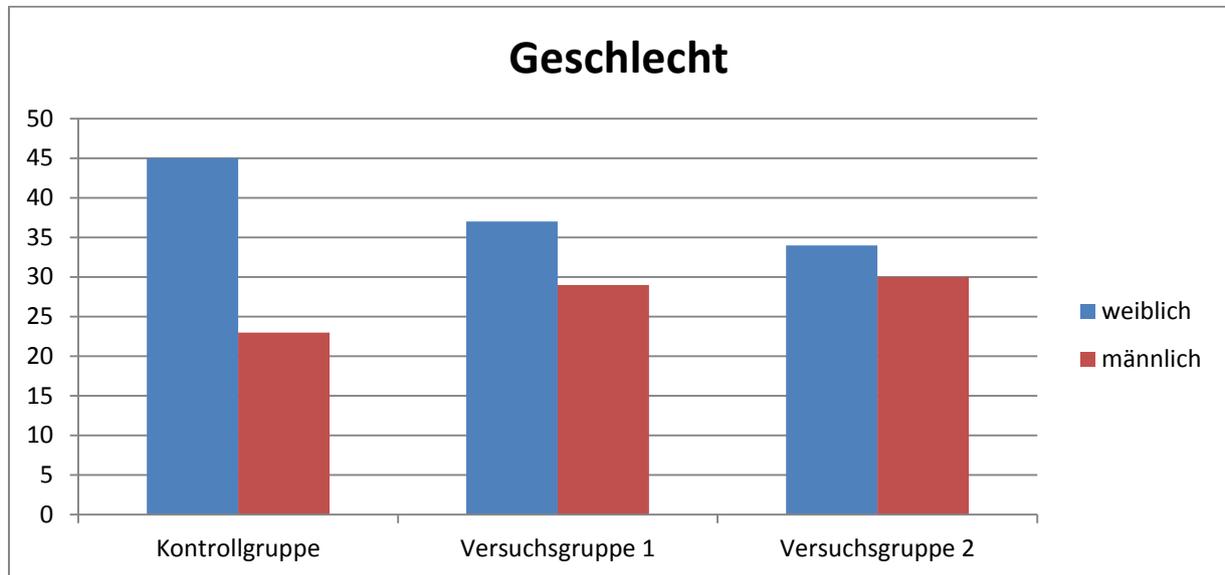


Abb. 4

Das Sample kann also kurz zusammengefasst werden als vermehrt weiblich, jung und mit hoher Bildung. Dies hat angesichts der Stichprobenziehung nicht überrascht. Um eine möglichst große Stichprobe und damit aussagekräftige Werte zu bekommen, konnte ich auf keine repräsentative Abbildung Rücksicht nehmen. Stattdessen bewarb ich den Online-Fragebogen auf Facebook sowie in eigenen Facebook-Gruppen und ermutigte Freunde, ihn zu teilen. Zusätzlich veröffentlichte ich ihn auf einer Plattform für Fragebogen namens SurveyCircle, um weitere Teilnehmer zu bekommen. Die Teilnehmer auf dieser Plattform sind zumeist selbst Autoren von Studien und Forschungsleiter, die im Gegenzug ihre Studien veröffentlichen und ebenso auf höhere Teilnehmerzahlen hoffen. Durch diese verschiedenen Veröffentlichungsplattformen konnte ich von 24.01.2018 bis 16.02.2018 ein bereinigtes Sample von 198 Probanden erreichen, jedoch sind aufgrund mangelnder Repräsentativität Generalisierungen schwer vornehmbar. Zudem könnte die Sampleziehung einen Effekt auf die Datenqualität haben, was ich in der Diskussion noch erläutern werde.

## 4. Ergebnisse

### **FF1: Wie wirkt sich das erkenntnistheoretische Risiko der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?**

H1a: Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

Die H1a und H2a wurden mit einer linearen Regression für die Kontrollgruppe überprüft. Das Modell ist bei  $p=0.001$  signifikant, der Zusammenhang von Erkenntnistheoretischem Risiko und Einstellung zu den im Artikel behandelten Themen sogar mit  $p<0.001$ . Mit einem stark negativen  $\beta$  von  $-0,447$  und einer negativen Teilkorrelation von  $-0,44$  ist der Zusammenhang jedoch anders als postuliert. Ist das Erkenntnistheoretische Risiko höher, ist eine mit der Falschmeldung kongruentere Einstellung, also eine negativere Haltung zum Abgeordneten, der EU, ihren Maßnahmen und Steuervermeidung, festzustellen.

H1b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko stärker relativierend auf ihre Einstellung.

Das Erkenntnistheoretische Risiko hat zumindest für sich betrachtet als eine von zwei Moderationsvariablen im Modell 2 des Tools Process von Hayes einen signifikante negativen Einfluss auf die aggregierte Einstellung. Leute mit geringerem erkenntnistheoretischen Risiko haben also über alle Gruppen hinweg eine höhere Meinung zu den in der Falschmeldung behandelten Themen. Die von der Hypothese postulierten Interaktionseffekte können mit dem Modell jedoch nicht nachgewiesen werden, der p-Wert ist überhaupt nicht aussagekräftig. Diese Hypothese muss also verworfen werden.

### **FF2: Wie wirkt sich die Risikobereitschaft der Rezipienten auf ihre Einstellung zur behandelten Thematik aus?**

H2a: Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft haben eine stärker mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

Im Regressionsmodell war der Zusammenhang zwischen Risikobereitschaft der Rezipienten und der Einstellung zur behandelten Thematik im Artikel nicht signifikant, dennoch ließ sich in der Kontrollgruppe eine Teilkorrelation von  $0,175$  und ein  $\beta$  von  $0,178$  feststellen. Somit

ist die schwache Tendenz einer positiven Korrelation zu verzeichnen. Risikobereitere Menschen in der Kontrollgruppe haben also eine weniger mit der Falschmeldung kongruente Einstellung. Die H2a muss nicht nur wegen mangelnder Bestätigung verworfen werden, sondern ihr widerspricht diese Tendenz zusätzlich.

H2b: Die Richtigstellung wirkt bei Rezipienten mit höherer Risikobereitschaft stärker relativierend auf ihre Einstellung.

Hinsichtlich Risikobereitschaft lässt sich zumindest eine Tendenz ausmachen, dass sie sich über alle Gruppen hinweg positiv auf die Einstellung zu den in der Falschmeldung behandelten Themen auswirkt, auch wenn der p-Wert bei 0,139 liegt. Interaktionseffekte mit der Gruppenvariable, also ob Risikobereitschaft den Einfluss der Richtigstellung moderiert, können hier ebenfalls nicht einmal tendenziell beschrieben werden. Zumindest bei dem Item Steuervermeidung lässt sich jedoch eine Interaktionstendenz verzeichnen. Hier sind nicht nur das Erkenntnistheoretische Risiko und die Risikobereitschaft für sich signifikante Prädiktoren, auch der Interaktionseffekt von Versuchsgruppe und Risikobereitschaft erreicht zumindest ein p nahe 0,1 (0,1007). Die Interaktion besagt, dass eine hohe Risikobereitschaft die Wirkung der Richtigstellung dahingehend abschwächt, dass Steuervermeidung allgemein problematischer gesehen wird. Die einzige Tendenz, die sich aus der Modellbildung ableiten lässt, steht also im Kontrast zur H2b.

### **FF3: Wie wirkt sich die Richtigstellung einer Falschmeldung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?**

H3: Die Rezeption der Richtigstellung einer Falschmeldung mindert eine mit der Falschmeldung kongruente Einstellung.

Zwar sind die einzelnen Einstellungsmerkmale nicht normalverteilt, aber die Einstellung zu Steuervermeidung, zur EU und dem Abgeordneten Oliver Marquez sind in Kontrollgruppe und den Versuchsgruppen so ähnlich, dass nach Bortz und Schuster, die sich dabei auf die Monte-Carlo-Studien beziehen, (vgl. Bortz/Schuster, 2010: 122f) selbst bei der unterschiedlichen Fallzahl der Gruppen eine Robustheit des T-Tests gegeben ist und ich ihn bei diesen Indikatoren daher durchführte. Jedoch ist jeder der getesteten

Einstellungsfaktoren weit von einer Signifikanz entfernt, selbst die Mittelwerte liegen so eng beieinander, dass kaum eine Differenz auszumachen ist. Der aufgrund ungleicher Varianzen durchgeführte Mann-Whitney-U-Test beim Index zu den Maßnahmen der EU ist ebenso unsignifikant.

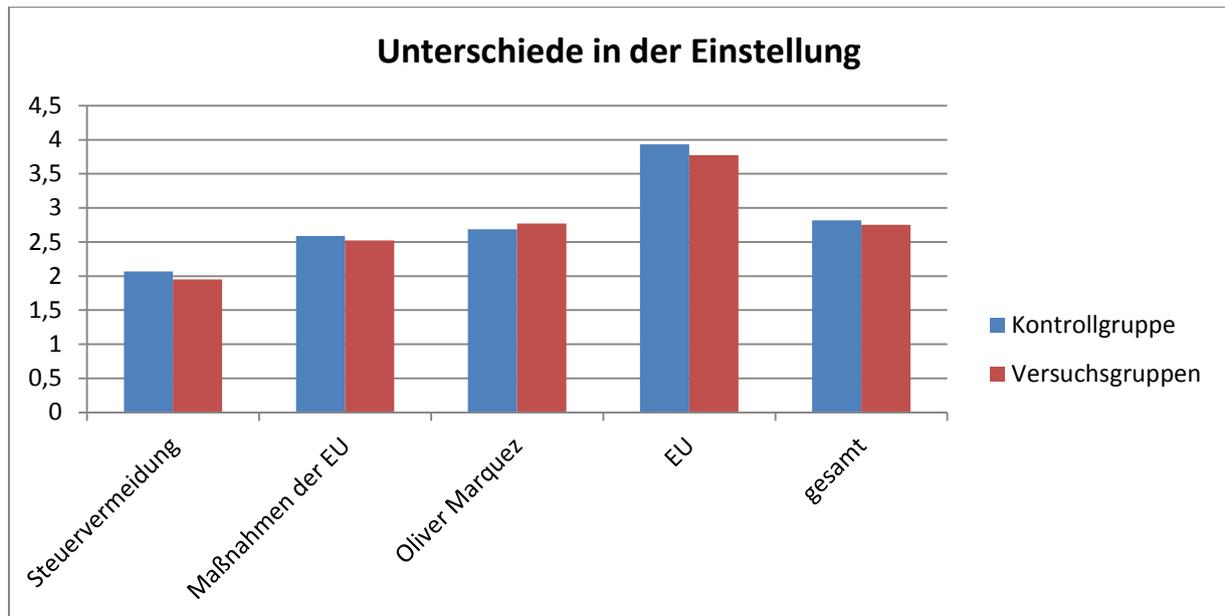


Abb. 5

Bis auf den Indikator für den fiktiven Abgeordneten Oliver Marquez sind die Bewertungen der Kontrollgruppe zudem durchwegs positiver als in den Versuchsgruppen, was der Hypothese widerspricht. Die Hypothese ist damit klar zu falsifizieren.

#### **FF4: Wie wirkt sich die (wahrgenommene) Glaubwürdigkeit der Richtigstellung auf die Einstellung der Rezipienten zur behandelten Thematik aus?**

H4: Eine als glaubwürdiger wahrgenommene Richtigstellung mindert die mit der Falschmeldung kongruente Einstellung stärker.

Um Unterschiede in der Einstellungsmessung zwischen den beiden Versuchsgruppen auf die wahrgenommene Glaubwürdigkeit zurückzuführen, muss sich jene zwischen den beiden Gruppen signifikant unterscheiden. Obwohl nur die Versuchsgruppe 1 normalverteilt ist, kann aufgrund der fast gleichen Gruppengröße (vgl. Bortz/Schuster, 2010: 122ff) ein T-Test durchgeführt werden. Tatsächlich sind die Unterschiede so groß, dass bei einseitiger

Betrachtung ein knapp signifikantes  $p$  von 0,0485 herauskommt, wobei die Versuchsgruppe 1, die eine von mir als glaubwürdig intendierte Richtigstellung erhielt, diese auch glaubwürdiger einschätzte als die Versuchsgruppe 2, die eine von mir als unglaubwürdig intendierte Richtigstellung erhielt.

Jedoch sieht es auch innerhalb der Versuchsgruppen ähnlich wie beim Vergleich zwischen Kontrollgruppe und den beiden Versuchsgruppen aus. Aufgrund vergleichbarer Gruppengrößen der beiden Versuchsgruppen konnte ich den T-Test auch bei fehlender Normalverteilung ausführen (vgl. Bortz/Schuster, 2010: 122f), aber auch hier gibt es keine annähernd signifikanten Werte. Der Mittelwertvergleich offenbart, warum.

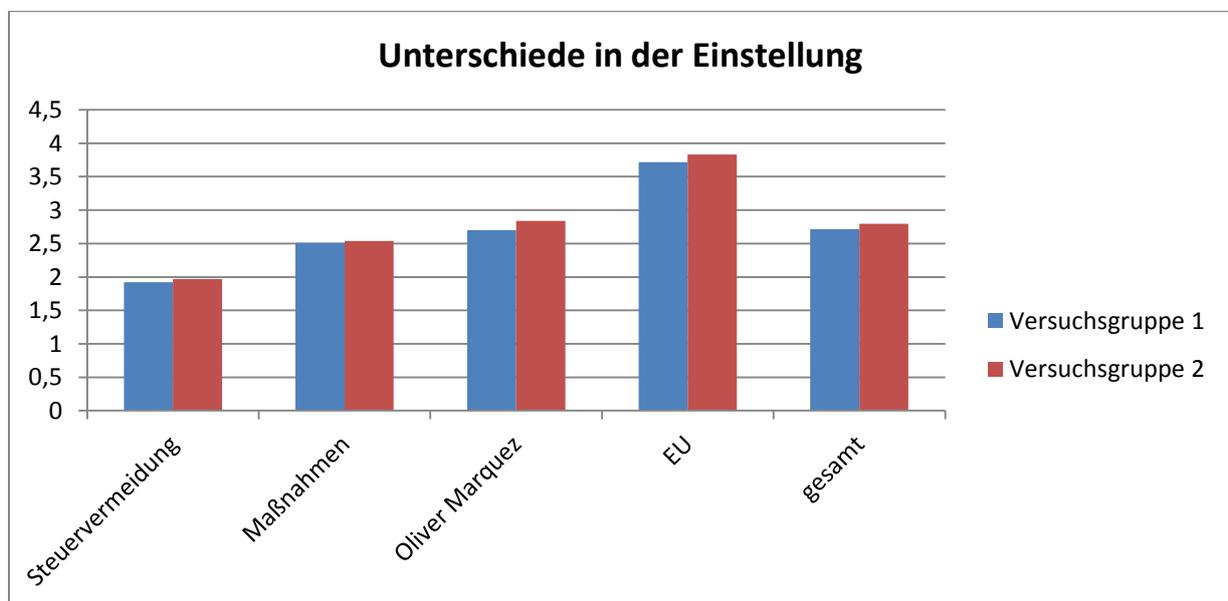


Abb. 6

Wieder liegen die Mittelwerte extrem nahe beieinander, zusätzlich ergab die Einstellungsmessung in der Versuchsgruppe 2, die die weniger glaubwürdige Richtigstellung erhielt, durchwegs bessere Bewertungen in allen Kategorien, sei es der direkt richtiggestellte Faktor des Abgeordneten Oliver Marquez, enger verknüpfte Einstellungsstrukture wie jenes zur EU oder weiter entfernte wie ihre Maßnahmen oder Steuervermeidung an sich.

Auch die Hypothese 4 muss also verworfen werden. In Richtung einer partiellen Bestätigung deutet nur die unabhängig von den Versuchsgruppen durchgeführte Korrelationsanalyse, die eine leicht positive, wenngleich nicht signifikante Korrelation mit einem Effekt von 0,093 zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit und dem gesamten Einstellungsstruktur

ergibt. Die positive Korrelation zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit und der Einstellung zu den Maßnahmen der EU ist sogar bei  $p < 0.05$  signifikant. Dies ist jedoch nur eine Tendenz, die für die folgende Forschung interessant sein könnte.

## **5. Diskussion**

### **5.1. Einschränkungen**

#### **5.1.1. Stichprobe**

Wie bereits erwähnt ist die Stichprobe ein Convenience-Sample, um eine möglichst große Gruppengrößen zu ermöglichen. Das großteils weibliche, überdurchschnittlich junge und weitgehend akademische Sample macht Generalisierungen jedoch sehr schwer. Auch das Veröffentlichen in diversen Gruppen zum Teilen von Befragungen verringerte vermutlich die Datenqualität, da Leute auf diesen Seiten tendenziell „abgestumpft“ von den vielen Befragungen sind und ihr Interesse eher darin liegt, die Befragung möglichst schnell abzuschließen, um im Gegenzug einen Teilnehmer mehr für ihre Studie zu bekommen. Das sind natürlich Mutmaßungen, jedoch zeigte die kurze Beantwortungszeit bei einigen Teilnehmern eine derartige Tendenz, auch wenn Probanden mit zu kurzer Zeit beim Inputmaterial aussortiert wurden.

#### **5.1.2. Pretest**

Der besonders bei einer Studie, deren Feintuning beim Input-Material so essenziell ist, so wichtige Pretest kann durchaus als unzureichend angesehen werden. Aus forschungsökonomischen Gründen umfasste der Pretest nur drei Teilnehmer, was aber nicht das Kernproblem ist, denn das Feedback dieser drei Teilnehmer war durchaus gut, wenngleich mehrere Teilnehmer womöglich noch für ein vollumfänglicheres Feedback gesorgt hätten.

Problematisch ist viel mehr, was beim Pretest nicht erhoben wurde: Während Meinungen zu den Items abgefragt wurden, war der Pretest nicht so konzipiert, dass die drei Personen die Items ausfüllten. So konnte auch keine Messung der verschiedenen Inputmaterialien vorgenommen werden, was letztlich dazu führte, dass sich die beiden Richtigstellungen in puncto wahrgenommener Glaubwürdigkeit nur knapp signifikant voneinander unterschieden.

### **5.1.3. Fragebogen**

Im Gegensatz zu den beiden Richtigstellungen wurde die Glaubwürdigkeit der Falschmeldung überhaupt nicht erhoben, um unnötige Verwirrung zu vermeiden. Durch diese fehlende Bewertung kann nicht gesagt werden, welche Rolle die Glaubwürdigkeit der Falschmeldung spielte. Diese ist bei allen drei Gruppen die gleiche, jedoch kann eine zum Beispiel sehr unglaubwürdige Falschmeldung die Folge haben, dass Richtigstellungen gar keine positive Einstellungseffekte mehr verzeichnen können. Zwar wurde bei der Gestaltung der Falschmeldung viel Wert darauf gelegt, sie möglichst glaubwürdig erscheinen zu lassen, aber ohne eine Glaubwürdigkeitsmessung bei den Probanden ist nicht feststellbar, ob sie es tatsächlich war.

Ein weiteres methodisches Versäumnis war die Abfrage des erkenntnistheoretischen Risikos nach dem Stimulus der Falschmeldung. Der Gedanke dahinter war eine akkuratere Vergegenwärtigung des Themas nach der Rezeption der Falschmeldung, tatsächlich wäre aber mit entsprechend zugeschrärfen Fragen auch eine Erfassung des Erkenntnistheoretischen Risikos vor der Rezeption der Falschmeldung gewesen. Durch die Erfassung nach dem Stimulus ist die Möglichkeit einer systematischen Verzerrung gegeben, auf die ich bei der Interpretation der Ergebnisse weiter eingehen werde.

Auch die Messung der Risikobereitschaft mittels der auf zehn Items verkürzten DOSPERT-Skala ist womöglich etwas problematisch, da die intrapersonale Varianz laut den Autoren siebenmal so hoch war wie die interpersonale Varianz (vgl. Blais/Weber, 2006: 42). Tatsächlich ist die interpersonale Varianz im Sample dieser Magisterarbeit mit 0,34 bei einer Ausprägung von 1 bis 6 sehr gering. Die intrapersonale Varianz dagegen war mit 0,94 fast drei Mal so groß.

## **5.2. Interpretation und Ausblick**

### **5.2.1. Glaubwürdigkeitsforschung**

Die Ergebnisse sind durchaus verblüffend. Weder konnte irgendeine der aufgestellten Hypothesen bestätigt werden, noch ließen sich irgendwelche Tendenzen in Richtung der Hypothesen ableiten. Tatsächlich bringen sie wenig Licht in die komplexe erkenntnistheoretische Dimension von Fake News. Zur Wirkung von Quellenglaubwürdigkeit ist zu sagen, dass sie in dieser Studie nicht bestätigt werden konnte. Positiv zu verzeichnen ist lediglich eine signifikant positive Korrelation zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit

der Richtigstellung und Einstellung zu den EU-Maßnahmen gegen Steuervermeidung. Jedoch ist das nur eine von vier Einstellungskategorien; alle drei anderen zeigten keine signifikanten Zusammenhänge mit der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit der Richtigstellung.

Besonders der Gruppenvergleich lieferte ernüchternde Ergebnisse, hier schnitt die Versuchsgruppe mit der unglaubwürdigen Richtigstellung bei sämtlichen Einstellungsdimensionen höher ab als die Versuchsgruppe mit der glaubwürdigen Richtigstellung. Dass das nicht an einer verzerrten Wahrnehmung der Glaubwürdigkeit lag, zeigte die knapp signifikant positiv bewertete, als glaubwürdiger intendierte Richtigstellung. Dennoch könnten die Unterschiede der beiden Richtigstellungen zu gering gewesen sein, um messbare Effekte hervorzurufen. Jedenfalls muss die Relevanz der Glaubwürdigkeit von Meldungen in Online-Meldungen in einer Zeit hinterfragt werden, in der Skepsis an etablierten Medien immer salonfähiger, die Übersicht zu behalten immer schwieriger und die Trennung zwischen Produzenten und Rezipienten immer schwieriger wird. (vgl. Tandoc et al., 2017: 3ff; Ortner, 2014: 154f)

Wie schon in Kapitel 5.1. erwähnt, kann der Einfluss der Falschmeldung aufgrund der fehlenden Glaubwürdigkeitserhebung nicht genau bemessen werden. Es ist aber durchaus denkbar, dass diese als unglaubwürdig wahrgenommen wurde und insofern eine schlechte Ausgangsposition für Unterschiede durch verschiedene Richtigstellungen war. Dass ein Zusammenhang zwischen wahrgenommener Glaubwürdigkeit und einer Einstellungsdimension aber keiner zwischen den verschiedenen Gruppen und irgendeiner Einstellungsdimension gefunden wurde, spricht für die Wichtigkeit der subjektiven Glaubwürdigkeit und ebenso für die Annahme, dass sich die wahrgenommene Glaubwürdigkeit der beiden Richtigstellungen zu wenig unterschied.

Bei weiterführender Forschung in diese Richtung sollte jedenfalls eine höhere Differenz der Stimuli angestrebt werden. Zudem wäre anzudenken, ob ein Versuchsdesign mit verschiedenen Gruppen überhaupt zielführend ist, oder ob die subjektiv wahrgenommene Glaubwürdigkeit eine so große Rolle spielt, dass nicht verschiedene Gruppen mit verschiedenen Stimuli, sondern Probanden aufgrund ihrer Glaubwürdigkeitsbewertungen verglichen werden. Obwohl die Ergebnisse nicht eindeutig sind, kommt der subjektiv zugeschriebenen Glaubwürdigkeit noch die größte Bedeutung in dieser Studie zu.

Es ist jedoch fraglich, ob das Konzept der Personenglaubwürdigkeit ohne Weiteres auf abstraktere Kommunikatoren wie im Fall dieser Magisterarbeit Medien umzuwälzen ist, die eines Gesichts und einer Personifizierung entbehren. Schließlich testeten McGinnies und Ward die Glaubwürdigkeit von Personen und selbst Hovland und Weiss erhoben vorwiegend die Glaubwürdigkeit von Personen und nur in wenigen Beispielen jene von Medien. (vgl. Hovland/Weiss, 1951; McGinnies/Ward, 1980, zit. nach Köhnken, 1990: 124f) Probleme bei der Übertragbarkeit würden jedenfalls auch die geringen Unterschiede der beiden Richtigstellungen bezüglich der wahrgenommenen Glaubwürdigkeit sowie die fehlenden Auswirkungen auf die Einstellung erklären. Die Fragestellung, inwiefern Glaubwürdigkeitskonzepte auf Online-Medien übertragbar sind, ist für den Themenkreis Fake News sicherlich in höchstem Maße relevant.

### **5.2.2. Wirkung von Richtigstellungen**

Ein weiteres Problem im Zusammenhang mit Glaubwürdigkeit ist die möglicherweise mangelnde Übertragbarkeit der Realität von Falschmeldungen und Richtigstellungen in einen Fragebogen. Denn während in der Realität die Falschmeldung von einem Medium und die Gegendarstellung oder Richtigstellung von einem anderen Medium lanciert wird, kann der Fragebogen diese Trennung der beiden Medien nicht abbilden. Selbst wenn im Fragebogen Falschmeldung und Richtigstellung verschiedenen Medien zugeordnet sind, gibt es die übergeordnete Instanz des Versuchsleiters, der den Fragebogen und damit beide Meldungen zusammengestellt hat. Das kann man mit „Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht“ zusammenfassen. Wenn also die Probanden die Falschmeldung rezipieren und in einer weiteren Meldung erfahren, dass diese Meldung wohl eine Falschmeldung war, wissen sie damit implizit, dass der Versuchsleiter sie täuschen wollte. Damit können sie zum Schluss gelangen, dass der Versuchsleiter sie auch mit der zweiten Meldung, also der Richtigstellung, täuschen will, was die Wirkung der Richtigstellung wohl komplett auslöschen würde.

Ob eine derartige Auslöschung tatsächlich stattfindet und in welchem Maße diese passiert, wäre ein weiterer interessanter Untersuchungsgegenstand. Trotz aller Einschränkungen deuten die Ergebnisse jedoch darauf hin, dass Richtigstellungen, wenn überhaupt, lediglich ein kleiner Puzzleteil in der Bekämpfung von Fake News sind. Die Bewältigung der Informationsflut durch Computeralgorithmen oder maschinelle Klassifizierung (vgl. Ortner, 2014: 149, 154) und neue Wissensinstitutionen (vgl. Weinberger, 2013: 27f) scheinen angesichts der nicht feststellbaren Wirkung jedenfalls eher adäquate Lösungen des

Problems Fake News zu sein als Richtigstellungen. Die geringe Wirkung von Richtigstellungen wird mehrfach in der Literatur ersichtlich, wie sogar Lewandowsky et al. erläutern, wenn sie die Reversierung von Einstellungsänderungen durch Desinformation als extrem schwierig beschreiben. (vgl. Lewandowsky et al., 2012: 114) Nyhan et al. verzeichneten sogar eine negative Wirkung von Richtigstellungen auf die Einstellung. (vgl. Nyhan et al., 2014: e841) Es ist also durchaus möglich, dass die Abbildung von Falschmeldungen und Richtigstellungen in der Untersuchung durchaus adäquat erfolgte, aber die Richtigstellungen tatsächlich keinen Effekt haben.

Wie bereits erörtert gibt es jedoch ein breites Spektrum an Ergebnissen zu Richtigstellungen und Bedingungen, unter welchen diese funktionieren, nicht funktionieren oder sogar den Effekt der Falschmeldung verstärken. Diese Widersprüchlichkeit verdeutlicht die Ratlosigkeit, die selbst in der Wissenschaft zum Thema Fake News und ihrer wirkungsvollen Bekämpfung herrscht. Um der Wirkungsweise von Falschmeldungen und Richtigstellungen auf den Grund zu gehen, wären daher Untersuchungen anzudenken, die sich weiterführend mit mentalen Modellen, vorgefertigten Einstellungen und Reaktanz auseinandersetzen. Diese Faktoren konnten in dieser Magisterarbeit nicht berücksichtigt werden, haben aber das Potenzial, die (Nicht-)Wirkungsweise von Richtigstellungen tiefergehend zu klassifizieren.

### **5.2.3. Moderation der Wirkung von Richtigstellungen**

Über die Moderation der Wirkung von Richtigstellungen kann wenig gesagt werden. Tatsache ist, dass in dieser Studie keine moderierenden Effekte durch Risikobereitschaft oder erkenntnistheoretisches Risiko gefunden werden konnten. Die einzig signifikante Beobachtung war jene, dass Probanden mit höherem erkenntnistheoretischen Risiko eine mit der Falschmeldung stärker kongruente Einstellung hatten. Dieses Ergebnis steht dem Konzept Freedmans entgegen, demzufolge Menschen mit einem höheren erkenntnistheoretischen Risiko (also höherem Interesse, größeren persönlichen Folgen oder höherer wahrgenommener Wichtigkeit des Themas) eine Meldung zu diesem Thema genauer überprüfen und sie daher weniger leichtfertig übernehmen.

Wie bereits angemerkt, könnte die Kausalität aufgrund der Messreihenfolge anders als intendiert sein: Die Messung des erkenntnistheoretischen Risikos nach der Präsentation des Stimulus schließt zumindest nicht aus, dass Probanden, die von der Falschmeldung eher empört waren und daher eine negativere Einstellung gegenüber den behandelten Themen

angaben, durch ihre Empörung das Thema als wichtiger und interessanter empfanden als jene, die das Thema eher kalt ließ. Hier eine umgekehrte Wirkungsweise des erkenntnistheoretischen Risikos zu vermuten, wäre demnach überhastet. Durchaus nicht auszuschließen ist, dass bei einer Vorab-Erhebung der erkenntnistheoretischen Risikos durchaus Einflüsse im Sinne der Hypothese zu messen gewesen wären, aber die Ergebnisse sind ernüchternd. Die Frage, inwieweit das Konzept des erkenntnistheoretischen Risikos auf die Rezeption, Prüfung und Einordnung von Nachrichtenmeldungen wirkt, beziehungsweise ob es überhaupt einen Effekt hat, kann folglich zumindest in Zweifel gezogen werden. Folgestudien sollten vielleicht ein ausgefeilteres Persönlichkeitsprofil erstellen, um zu sehen, welche intrapersonellen Faktoren auf welche Weise in die Wirkung von Falschmeldungen und Richtigstellungen eingreifen. Eine Messung der Gehirnströme könnte vielleicht weitere Einblicke in die Verarbeitung geben.

Im Gegensatz zum erkenntnistheoretischen Risiko wurde die Risikobereitschaft vor der Präsentation des Stimulus erhoben. Jegliches Vorhandensein oder Nichtvorhandensein von Effekten kann also nicht auf eine umgekehrte Kausalität zurückgeführt werden. So lässt sich trotz Einschränkungen hinsichtlich der geringen Unterschiede des aggregierten Index zur Risikobereitschaft zwischen verschiedenen Personen sagen, dass das Ausbleiben von Ergebnissen nicht ausschließlich auf einen womöglich zu homogen ausgeprägten Index zurückgeführt werden sollte. Eher deutet es auf eine untergeordnete Rolle der Risikobereitschaft bei der Rezeption und Bewertung von Nachrichtenmeldungen hin. Es stellt sich in diesem Zusammenhang auch die Frage, ob das Konzept von Risikobereitschaft tatsächlich auf das Risiko der Wissensgewinnung umgelegt werden kann, oder ob Risikobereitschaft bei Freizeitaktivitäten, finanziellen Dingen oder sozialer Natur nicht komplett losgelöst zu betrachten ist von Risikobereitschaft bei Wissensgewinnung. Dafür würde auch die Tatsache sprechen, dass die intrapersonale Varianz, also die Unterschiede der Bewertung der verschiedenen Risiko-Dimensionen durch eine Person, in der Untersuchung drei mal so groß war wie die interpersonale Varianz des Index, also die Unterschiede der aggregierten Items bei verschiedenen Personen. Es ist also durchaus denkbar, dass nicht der Risiko-Index ein ungeeignetes Messinstrument ist, sondern Risikobereitschaft ein ungeeignetes Konzept für den Umgang mit Nachrichtenmeldungen.

#### **5.2.4. Bedeutung für die erkenntnistheoretische Dimension**

In dieser Studie bieten also weder das erkenntnistheoretische Risiko, noch die Risikobereitschaft eine Basis, um der erkenntnistheoretischen Problematik von Fake News zu entkommen und Abstufungsmodelle zu formulieren. Weder die Glaubwürdigkeit, noch die persönliche Dimension der Risikobereitschaft, noch das erkenntnistheoretische Risiko, das durchaus Ähnlichkeiten mit Involvement hat, liefern Erklärungen über die Wirkungsweise von Richtigstellungen respektive Fake News. Das bedeutet aber nicht, dass Abstufungsmodelle somit negiert werden sollten.

Im Gegenteil; der Fokus der Kommunikationswissenschaft muss darauf liegen, Abstufungsmodelle zu finden, die keine Komplexität scheuen. Denn die Studie ist eine enorme Verkürzung von tatsächlichen Rezeptionsbedingungen und Zusammenhängen. Sie berücksichtigte etwa nicht die Interaktivität von Social Media, die die Kommunikation mit anderen Usern sowie die Rezeption von Bewertungen und Kommentaren, das Teilen von Inhalten und dessen Bedeutung und diverse andere Aktivitäten beinhaltet. Auch fand die Untersuchung von verschiedenen Aufmerksamkeitszuständen und der Nebenbei-Rezeption im Alltag keinen Eingang in diese Studie. Solche vielschichtigen Ansätze werden jedoch nötig sein, um die Wirkung von Nachrichten in immer schnelleren und interaktiveren Medien beschreiben zu können und letztlich das Phänomen Fake News nicht nur erkenntnistheoretisch beschreiben, sondern auch in der Praxis wirkungsvoll bekämpfen zu können.

#### **5.2.5. Fazit**

Weder hatte die Glaubwürdigkeit der Richtigstellungen einen messbaren Effekt auf die Einstellung zu den in der Falschmeldung behandelten Themen, noch konnten Moderationseffekte der Risikobereitschaft oder des erkenntnistheoretischen Risikos auf die Rezeption von Falschmeldungen oder die Wirkung von Richtigstellungen nachgewiesen werden. Diese auf den ersten Blick aussageschwachen Ergebnisse sollten jedoch den Blickwinkel öffnen für andere, umfassendere Konzepte der Wirkungsforschung, die die interaktive Dimension der sozialen Medien miteinbeziehen, da diese eine tragende Rolle in der aktuellen Dynamik der Verbreitung von Fake News spielen.

Insgesamt ist die Ergebnislosigkeit dieser Studie also vielleicht das wahre Ergebnis. Denn nur, wenn man verkürzte Annahmen und Modelle verwirft oder verfeinert, kann man sich den komplexen Wirkungsmechanismen annähern.

# Quellen

## Online-Quellen

Angele, Michael (2000): Der Feind lauert überall. Über die Weisen von Zion. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 03.08.2000. [http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/buecher/rezension-sachbuch-der-feind-ist-maskiert-und-lauert-ueberall-11314097-p4.html?printPagedArticle=true#pageIndex\\_4](http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/buecher/rezension-sachbuch-der-feind-ist-maskiert-und-lauert-ueberall-11314097-p4.html?printPagedArticle=true#pageIndex_4) (letzter Aufruf 05.07.2017)

Kaylan, Melik (2008): The Internet is Bad for the Truth. In: Forbes Magazine. 23.12.2008. [https://www.forbes.com/2008/12/22/internet-media-television-oped-cx\\_mk\\_1223kaylan.html](https://www.forbes.com/2008/12/22/internet-media-television-oped-cx_mk_1223kaylan.html) (letzter Aufruf 29.05.2017)

Lobo, Sascha (2016): Gegen Fake News hilft kein Gesetz. In: Spiegel Online, 14.12.2016, , <http://www.spiegel.de/netzwelt/web/gegen-fake-news-hilft-kein-gesetz-kolumne-a-1125878.html> (letzter Aufruf: 28.09.2017)

Schaedel, Sydney (2016): Did the Pope endorse Trump?. In: Fact Check, 24.10.2016. <http://www.factcheck.org/2016/10/did-the-pope-endorse-trump/> (letzter Aufruf 28.09.2017)

Silverman, Craig / Alexander, Lawrence (2016): How Teens in The Balkans Are Duping Trump Supporters With Fake News. *BuzzFeed*. 03.11.2016. [https://www.buzzfeed.com/craigsilverman/how-macedonia-became-a-global-hub-for-pro-trump-misinfo?utm\\_term=.lmzRbvqJa#.xIDJ6jnBq](https://www.buzzfeed.com/craigsilverman/how-macedonia-became-a-global-hub-for-pro-trump-misinfo?utm_term=.lmzRbvqJa#.xIDJ6jnBq) (letzter Aufruf 28.09.2017)

Subramanian, Samanth (2017): Inside the Macedonian Fake-news Complex. *Wired*. <https://www.wired.com/2017/02/veles-macedonia-fake-news/>. (letzter Aufruf 28.09.2017)

## Wissenschaftliche Artikel

Adler, Jonathan E. (1994): Testimony, Trust, Knowing. In: *The Journal of Philosophy*, Jg. 91, Nr. 5, S. 264-275.

Allcott, Hunt / Gentzkow, Matthew (2017): Social Media and Fake News in the 2016 Election. National Bureau of Economic Research Working Paper.

Beierlein, Constanze / Kovaleva, Anastassiya / Kemper, Christoph J. / Rammstedt, Beatrice (2014): Eine Single-Item-Skala zur Erfassung von Risikobereitschaft. Die Kurzskaala Risikobereitschaft (R-1). Leibnitz: Leibnitz-Institut für Sozialwissenschaften.

Blais, Ann-Renée / Weber, Elke U. (2006): A Domain-Specific Risk-Taking (DOSPRT) Scale for Adult Populations. In: *Judgment and Decision Making*, Jg. 1, Nr. 1, S. 33-47.

Bode, Leticia / Vraga, Emily K. (2015): In Related News, That Was Wrong. The Correction of Misinformation Through Related Stories Functionality in Social Media. In: *Journal of Communication*, Jg. 65, Nr. 4. S. 619-638.

Bortz, Jürgen / Schuster, Christof (2010): *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*. Berlin, Heidelberg: Springer. S. 117-136.

Bortz, Jürgen / Döring, Nicole (2002): *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. Berlin, Heidelberg, New York, Barcelona, London, Mailand, Paris, Tokio: Springer.

Brodnig, Ingrid (2016): *Hass im Netz. Was wir gegen Hetze, Mobbing und Lügen tun können*. Wien: Brandstätter.

Coady, Charles A. J. (1992): *Testimony. A Philosophical Study*. Oxford: Oxford University Press.

Cho, Charles H. / Martens, M. L. / Kim, H. / Rodrigue, M. (2011): Astroturfing Global Warming. It Isn't Always Greener on the Other Side of the Fence. In: *Journal of Business Ethics*, Jg. 104, Nr. 4, S. 571-587.

- Clark, Jason K. / Evans, Abigail T. (2014): Source Credibility and Persuasion. The Role of Message Position in Self-Validation. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, Jg. 40, Nr. 8, S. 1024-1036.
- Cook, John / Ecker, Ullrich / Lewandowsky, Stephen (2015): Misinformation and How to Correct it. In: Ben-Yehoyda, Naor, et al.: *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences. An Interdisciplinary, Searchable, and Linkable Resource*.
- Edelson, Micah G. / Dudai, Yadin / Dolan, Raymond J. / Sharot, Tali (2014): Brain Substrates of Recovery from Misleading Influence. In: *The Journal of Neuroscience*, Jg. 34, Nr. 23, S. 7744-7753.
- Edelson, Micah / Sharot, Tali / Dolan, Raymond J. / Dudai, Yadin (2011): Following the Crowd. Brain Substrates of Long-Term Memory Conformity. In: *Science*, Jg. 333, Nr. 6038, S. 108-111.
- Einstein, Katherine L. / Glick, David M. (2015): Do I Think BLS Data Are BS? The Consequences of Conspiracy Theories. In: *Political Behavior*. Jg. 37, Nr. 3. S. 679-701.
- Elga, Adam (2007): Reflection and Disagreement. In: *Nous*, Jg. 41 Nr. 3, S. 478–502.
- Fleck, Jan (2014): Das Gerücht als Kommunikation im Massenmedium WWW. Überlegungen zu Beobachtbarkeit und theoretischer Kontextualisierung. In: Malsch, Thomas (Hg.) / Schmitt, Marco (Hg.): *Neue Impulse für die soziologische Kommunikationstheorie*. Wiesbaden: Springer. S. 187-213.
- Freedman, Karyn L. (2015): Testimony and Epistemic Risk. The Dependence Account. In: *Social Epistemology*, Jg. 29, Nr. 3, S. 251-269.
- Fricker, Elizabeth (1994): Against Gullibility. In: Matilal, B. K. / Chakrabarti, A.: *Knowing from Words*. Amsterdam: Kluwer Academic Publishers, S. 125–61.
- Fumerton, Richard (2006): The Epistemic Role of Testimony. Internalist and Externalist Perspectives. In: Lackey, Jennifer / Sousa, Ernest: *The Epistemology of Testimony*. Oxford: Oxford University Press. S. 127-144.
- Goldberg, Sanford C. (2006): Reductionism and the Distinctiveness of Testimonial Knowledge. In: Lackey, Jennifer / Sousa, Ernest: *The Epistemology of Testimony*. Oxford: Oxford University Press. S. 127-144.
- Goldman, Alvin I. (1999): *Knowledge in a Social World*. Oxford: Clarendon Press.
- Gottfried, Jeffrey / Shearer, Elisa (2016): *News Use Across Social Media Platforms 2016*. Pew Research Center, Jg. 26.
- Grice, H. Paul / Cole, Peter / Morgan, Jerry (1975): Logic and Conversation. In: Cole, Peter / Morgan, Jerry L.: *Syntax and Semantics Volume 3. Speech Acts*. New York: Academic Press. S. 41-58.
- Hardalov, Momchil / Koychev, Ivan / Nakov, Preslav (2016): In Search of Credible News. In: Dichev, Christo (Hg.) / Agre, Gennady (Hg.): *Artificial Intelligence. Methodology, Systems, and Applications*. Springer. S. 172-180.
- Hardwig, John (1991): The Role of Trust in Knowledge, In: *The Journal of Philosophy*, Jg. 88, Nr. 12, S. 693-708.
- Hovland, Carl I. / Weiss, Walter (1951): The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness, In: *Public Opinion Quarterly*, Jg. 15, Nr. 4, S. 635-650.
- Hovland, Carl I. / Janis, Irving L. / Kelley, Harold H. (1982): *Communication and Persuasion. Psychological Studies of Opinion Change*. Connecticut: Greenwood Press.
- Jacoby, Larry L. / Kelley, C. / Brown, J. / Jasechko, J. (1989): Becoming Famous Overnight. Limits on the Ability to Avoid Unconscious Influences in the Past. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 56, Nr. 3, S. 326-338.

- Johnson, Hollyn M. / Seifert, Colleen M. (1998): Updating Accounts Following a Correction of Misinformation. In: *Journal of Experimental Psychology. Learning, Memory and Cognition*, Jg. 24, Nr. 6, S. 1483-1494.
- Köhnken, Günter (1990): *Glaubwürdigkeit. Untersuchungen zu einem psychologischen Konstrukt*. München: Psychologie-Verlags-Union.
- Lehrer, Keith (2006): Testimony and Trustworthiness. In: Lackey, Jennifer / Sousa, Ernest: *The Epistemology of Testimony*. Oxford: Oxford University Press. S. 146-159.
- Lewandowsky, Stephan / Ecker, Ullrich K. H. / Cook, John (2017): Beyond Misinformation. Understanding and Coping With the Post-Truth Era. In: *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, Jg. 6, Nr. 4, S. 353-369.
- Lewandowsky, Stephan / Ecker, Ullrich K. H. / Seifert, Colleen M. / Schwarz, Norbert / Cook, John (2012): Misinformation and Its Correction. Continued Influence and Successful Debiasing. In: *Psychological Science in the Public Interest*, Jg. 13, Nr. 3, S. 106-131.
- Nawratil, Ute (1997): *Die Glaubwürdigkeit in der sozialen Kommunikation*. Wiesbaden: Springer.
- Nyhan, Brendan / Reifler, Jason (2011): *Opening the Political Mind? The Effects of Self-Affirmation and Graphical Information on Factual Misperceptions*. Unpubliziertes Manuskript.
- Nyhan, Brendan / Reifler, Jason / Richey, Sean / Freed, Gary L. (2014): Effective Messages in Vaccination Promotion. A Randomized Trial. In: *Pediatrics*, Jg. 133, Nr. 4, S. e835-e842.
- Ortner, Heike (2014): Zu viel Information? Kognitionswissenschaftliche und linguistische Aspekte der Datenflut. In: Ortner, Heike / Pfurtschaller, Daniel / Rizzoli, Michaela / Wiesinger, Andreas (Hg.): *Datenflut und Informationskanäle*. Innsbruck: University Press. S. 149-166.
- Petty, Richard E. / Cacioppo, John T. (1979): Effects of Forewarning of Persuasive Intent and Involvement on Cognitive Responses and Persuasion. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, Jg. 5, Nr. 2, S. 173-176.
- Petty, Richard E. / Cacioppo, John T. (1986): The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. In: *Advances in Experimental Social Psychology*, Jg. 19, S. 123-205.
- Price, Henry H. (1996): *Belief. The Gifford Lectures Delivered at the University of Aberdeen in 1960*. In: *The Collected Works of Henry H. Price*. 4 Volumes. Bristol: Thoemes Press.
- Pörksen, Bernhard / Detel, Hanne (2012): *Der entfesselte Skandal. Das Ende der Kontrolle im digitalen Zeitalter*. Köln: Herbert von Halem Verlag.
- Riggs, Wayne D. (2008): Epistemic Risk and Relativism. In: *Acta analytica*, Jg. 23, Nr. 1, S. 1-8.
- Rini, Regina (2017): Fake News and Partisan Epistemology. In: *Kennedy Institute of Ethics Journal*. Jg. 27, Nr. 2.
- Ross, Lee (1977): The Intuitive Psychologist and His Shortcomings. Distortions in the Attribution Process. In: *Advances in Experimental Social Psychology*, Jg. 10, S. 173-22.
- Shoemaker, Pamela / Reese, Stephen D. (2011): *Mediating the Message*. New York: Routledge.
- Spenkuch, Jörg L. / Toniatti, David (2016): *Political Advertising and Election Outcomes*. Center for Economic Studies & Ifo Institute Working Paper.
- Spinney, Laura (2017): The Shared Past That Wasn't. How Facebook, Fake News and Friends Are Altering Memories and Changing History. In: *Nature*, Nr. 543, S. 168-170.
- Stevenson, Leslie (1993): Why Believe What People Say? In: *Synthese*, Jg. 94, Nr. 3, S. 429-451.

Sundar, S. Shyam (2008): The MAIN Model. A Heuristic Approach to Understanding Technology Effects on Credibility. In: Digital Media, Youth, and Credibility. Cambridge, MA: The MIT Press. S. 73-100.

Tandoc Jr., Edson C. / Lim, Zheng Wei / Ling, Richard (2017): Defining "Fake News". In: Digital Journalism, S. 1-17.

Thorson, Emily: Belief Echoes (2016). The Persistent Effects of Corrected Misinformation. Political Communication, Jg. 33, Nr. 3. S. 460-480.

Van der Linden, Sander / Leiserowitz, Anthony / Rosenthal, Seth / Maibach, Edward (2017): Inoculating the Public Against Misinformation About Climate Change. In: Global Challenges, Jg. 1, Nr. 2.

White, David Manning (1950): The "Gate Keeper". A Case Study in the Selection of News. In: Journalism Bulletin, Jg. 27, Nr. 4, S. 383-390.

Zhang, Dongsong / Zhou, Lina / Kehoe, Juan Luo / Kilic, Isil Yakut (2016): What Online Reviewer Behaviors Really Matter? Effects of Verbal and Nonverbal Behaviors on Detection of Fake Online News. In: Journal of Management Information Systems, Jg. 33, Nr. 2, S. 456-481.

Zinn, Jens O. (2017): The Meaning of Risk-Taking – Key Concepts and Dimensions. In: Journal of Risk Research, S. 1-15.

## Abbildungen

|   |    |
|---|----|
| Abb. 1: Typologie von Fake News, Tandoc Jr., Edson C. / Lim, Zheng Wei / Ling, Richard (2017): Defining “Fake News”. In: Digital Journalism, S. 12. | 9  |
| Abb. 2: Schematische Darstellung des Experiments, eigene Darstellung  | 55 |
| Abb. 3: Beschreibung des Samples nach Bildung, eigene Darstellung   | 62 |
| Abb. 4: Beschreibung des Samples nach Geschlecht, eigene Darstellung  | 63 |
| Abb. 5: Einstellungsmessungen von Kontroll- und Versuchsgruppen, eigene Darstellung   | 66 |
| Abb. 6: Einstellungsmessungen von Versuchsgruppe 1 und 2, eigene Darstellung  | 67 |
| Abb. 7: Falschmeldung, eigene Darstellung   | 81 |
| Abb. 8: Richtigstellung von glaubwürdigem Kommunikator, eigene Darstellung  | 82 |
| Abb. 9: Richtigstellung von unglaubwürdigem Kommunikator, eigene Darstellung  | 83 |
| Abb. 10: Fragebogen Seite 1, Screenshot   | 84 |
| Abb. 11: Fragebogen Seite 2, Screenshot   | 84 |
| Abb. 12: Fragebogen Seite 3, Screenshot   | 85 |
| Abb. 13: Fragebogen Seite 4, Screenshot   | 85 |
| Abb. 14: Fragebogen Seite 5, Screenshot   | 86 |
| Abb. 15: Fragebogen Seite 6 (ausschließlich für die Versuchsgruppe 1), Screenshot   | 87 |
| Abb. 16: Fragebogen Seite 6 (ausschließlich für die Versuchsgruppe 2), Screenshot   | 88 |
| Abb. 17: Fragebogen Seite 7, Screenshot   | 89 |
| Abb. 18: Fragebogen Seite 8 (ausschließlich für die Versuchsgruppen), Screenshot  | 90 |
| Abb. 19: Fragebogen Seite 9, Screenshot   | 91 |
| Abb. 20: Fragebogen Seite 10, Screenshot  | 91 |

# Appendix

## Stimuli

### Falschmeldung

Österreichs unabhängiger Newsblog

# Nachrichten Exakt

News Technik Politik Chronik Immobilien Sport Karriere

---

14. Januar 2018

## Paradise Papers: EU in Glaubwürdigkeitskrise

Nachdem keine der EU-Steuerparadiese auf die schwarze Liste gesetzt wurde, werden nun auch die ersten Verwicklungen bekannt.



Nach der Veröffentlichung der Panama Papers im April 2016 gaben am 5. November 2017 die Paradise Papers, Unterlagen über die Steuerberatungskanzlei Appleby und das Treuhandunternehmen Asiaciti Trust, die der Süddeutschen Zeitung zugespielt wurden, einen weiteren Einblick in die Untiefen der Steuer-  
vermeidung. Grund genug für die EU, eine schwarze Liste mit 17 Steuerparadiesen wie Andorra, Cayman Islands oder Monaco zu erstellen, um sie zum Überdenken ihrer Steuerpolitik zu bringen.

Kritiker merken jedoch an, dass mit zweierlei Maß gemessen werde, weil man sich in Brüssel weigerte, auch steuergünstige EU-Staaten wie die Niederlande oder Irland auf die Liste zu setzen. Aufwind bekommen die Kritiker jetzt, wo nach eingehenden Recherchen der Süddeutschen Zeitung einige EU-Parlamentarier in den Paradise Papers erwähnt werden, allen voran der spanische Abgeordnete Oliver Marquez. Ihm soll Appleby geholfen haben, ein Vermögen von 3,2 Millionen Euro über ein komplexes Konstrukt vor der Steuer zu bewahren. Die Ermittlungen haben gerade erst begonnen. Welche Auswirkungen diese Entwicklungen indes auf die EU-Linie haben, ist noch offen. Es ist jedoch denkbar, dass sie ihre Einstellung zu EU-internen Steuerparadiesen überdenken muss.

14. Januar 2018

## „Drecksloch“-Länder: Trump dementiert Äußerung über Herkunftsländer

Der US-Präsident will nicht über die Zuwanderung aus afrikanischen Ländern und Haiti geschimpft haben.

[mehr erfahren](#)

13. Januar 2018

## Rassismus-Vorwürfe: H&M-Geschäfte in Südafrika geplündert

Ein Slogan auf dem Pullover eines dunkelhäutigen Buben in einer Werbung der schwedischen Modekette sorgte für Aufregung.



[mehr erfahren](#)

[Twitter](#) [Facebook](#) [Google+](#)

Abb. 7

## Richtigstellung glaubwürdig

E-Paper Apps Abo Club Shop Immobilien Jobs & Karriere Schaufenster Spectrum premium Anmelden

# Die Presse

HOME INNENPOLITIK AUSLAND ECONOMIST GELD CHRONIK KULTUR MEINUNG TECH SPORT MOTOR LEBEN BILDUNG KARRIERE RECHT ZEITREISE WISSEN MEHR »

Home » Economist » Wirtschaftsnachrichten



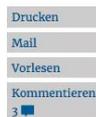
Testen und gewinnen

Die Presse

## Paradise Papers: EU weist Vorwürfe zurück



2  
mal geteilt



A- A+



15.01.2018 um 13:05

3 Kommentare

Die neulich verbreiteten Entwicklungen zur Causa Paradise Papers in der EU wurden nun aus Brüssel dementiert. Einem Sprecher zufolge prüfte die Kommission ausgehend von der Medienberichterstattung in den Dokumenten der Paradise Papers Verwicklungen der genannten EU-Parlamentarier nach. Ihren internen Ermittlungen zufolge gibt es keine Aufzeichnungen von Verwicklungen dieser EU-Parlamentarier.

Auch der Hauptbezeichnete Oliver Marquez soll der Kommission zufolge nicht in den Paradise Papers erwähnt werden. In Brüssel hält man es indes für möglich, dass die Urheber der Anschuldigungen die Schwarze Liste der EU diskreditieren wollten. Dies sei ein Zeichen politischer Verzweiflung und letztlich ein Indiz für die Effektivität der EU-Maßnahmen gegen Steueroasen.



### „Die Presse“-Geschichte: Der Weg zur Republik

Im November 1918 wurde die Republik Deutschösterreich ausgerufen, das spätere Österreich. Die siebente Ausgabe der Geschichte-Reihe nähert sich diesem Ereignis auf vielen Wegen und unter vielen Perspektiven: der Bogen reicht von Kaiser Karl und seiner Ehefrau Zita bis zum Sozialdemokraten Victor Adler, von Schönbrunn bis Prag, von Hunger und Verarmung bis zur spanischen Grippe, von Karl Kraus und Egon Schiele bis Franz Kafka. [Jetzt bestellen!](#) »

- WERBUNG -

Abb. 8

## Richtigstellung unglaubwürdig

The screenshot displays the homepage of the 'Inside Politics' website. At the top, a navigation bar includes links for 'NEWS', 'Sivic leaks', 'Sivcablog', 'Eltagakronen', 'Inside Politics Channel', 'Wer sind wir?', 'Transparenz', 'Spenden', and 'Lesenswert'. Below this, there are links for 'Kontakt und Impressum' and 'YouTube-Kanäle der Republik Österreich'. The main header features a large yellow box with the text 'INSIDE POLITICS' and the website URL 'www.inside-politics.at'. A background image shows two men in suits talking, with the text 'Mehr als Tagespolitik...' overlaid. The date '4.-5. Jänner 2018' is visible in the top right corner of the header image.

**KATEGORIE: NACHRICHTEN**

### Paradise Papers: EU weist Vorwürfe zurück

15. JANUAR 2018 | SIVIC | KOMMENTAR HINTERLASSEN

Die neulich verbreiteten Entwicklungen zur Causa Paradise Papers in der EU wurden nun aus Brüssel dementiert. Einem Sprecher zufolge prüfte die Kommission ausgehend von der Medienberichterstattung in den Dokumenten der Paradise Papers Verwicklungen der genannten EU-Parlamentarier nach. Ihren internen Ermittlungen zufolge gibt es keine Aufzeichnungen von Verwicklungen dieser EU-Parlamentarier.

Auch der Hauptbezeichnete Oliver Marquez soll der Kommission zufolge nicht in den Paradise Papers erwähnt werden. In Brüssel hält man es indes für möglich, dass die Urheber der Anschuldigungen die Schwarze Liste der EU diskreditieren wollten. Dies sei ein Zeichen politischer Verzweiflung und letztlich ein Indiz für die Effektivität der EU-Maßnahmen gegen Steueroasen.

Suchen ...

JOIN US ON FACEBOOK

Inside Politics - Europe  
56 likes  
Like Page | Mehr als Tagespolitik | Contact Us

Be the first of your friends to like this

Inside Politics - Europe  
and 5 others

#YouTube und #Facebook werden als Informationsplattformen immer wichtiger, insbesondere der Bereich Video wird von Behörden und anderen öffentlich-rechtlichen Dienstleistern genutzt. Wir haben uns Impact und Angebot näher angesehen.

Inside Politics - Europe - Mehr als Tagespolitik...  
#Web20 #Österreich

PLEASE SUPPORT

Sivic and his Team

BECOME A PATRON

f y t G+ R

Abb. 9

# Fragebogen

Seite 1

**soSci**  
ofb - der onlineFragebogen

0% ausgefüllt

Vielen Dank für deine Teilnahme an dieser Studie, du hilfst mir damit sehr bei meiner Magisterarbeit!

Die Studie befasst sich mit der Wahrnehmung der Steuervermeidung in den Medien, die in letzter Zeit große Wogen geschlagen hat. Der Fragebogen dauert nicht länger als 7 Minuten. Bitte nimm dir also genug Zeit, um ihn gewissenhaft zu lesen und auszufüllen.

Deine Daten und Antworten werden selbstverständlich vertraulich behandelt.

Diese Befragung ist freiwillig und kann jederzeit von dir abgebrochen werden.

Weiter

[B.A. Julian Sparrer](#), Universität Wien – 2018

Abb. 10

Seite 2

**soSci**  
ofb - der onlineFragebogen

10% ausgefüllt

1. Welchem Geschlecht ordnest du dich zu?

weiblich

männlich

keinem von beiden

2. Wie alt bist du?

3. Welche (Aus-)Bildung hast du absolviert?

Bitte kreuze die höchste zutreffende an, die du bereits abgeschlossen hast.

SchülerIn

Pflichtschule

Berufsbildende höhere Schule ohne Matura

Lehre / Meisterprüfung

AHS / BHS mit Matura

Hochschulabschluss (Universität / FH)

Weiter

[B.A. Julian Sparrer](#), Universität Wien – 2018

Abb. 11



20% ausgefüllt

Bitte lies dir die folgenden Aussagen durch. Gib auf der folgenden Skala an, wie wahrscheinlich es jeweils wäre, dass du so handeln würdest wie beschrieben, von sehr unwahrscheinlich bis sehr wahrscheinlich.

sehr unwahrscheinlich      sehr wahrscheinlich

0 1 2 3 4 5

|   |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Zugeben, dass du einen anderen Geschmack hast als ein Freund von dir.             | <input type="radio"/> |
| Ein Tageseinkommen bei einem Pferderennen setzen.                                 | <input type="radio"/> |
| Bei einer gesellschaftlichen Veranstaltung viel Alkohol trinken.                  | <input type="radio"/> |
| Fragwürdige Abschreibungen bei der Einkommenssteuererklärung vornehmen.           | <input type="radio"/> |
| Bei Hochwasser im Frühling Wildwasser-Rafting gehen.                              | <input type="radio"/> |
| 10% deines Jahreseinkommens in ein neues Unternehmen investieren.                 | <input type="radio"/> |
| Deine Meinung zu einem unbeliebten Thema in einem Meeting in der Arbeit kund tun. | <input type="radio"/> |
| Sonnenbaden ohne Sonnencreme.   | <input type="radio"/> |
| Von einer hohen Brücke bungeejumpen.  | <input type="radio"/> |
| Die Arbeit eines Anderen als deine eigene ausgeben.                               | <input type="radio"/> |

Weiter

B.A. Julian Sparrer, Universität Wien – 2018

Abb. 12



30% ausgefüllt

Du liest jetzt gleich einen Nachrichtentext. Es handelt sich um einen Screenshot. Bitte lies die Meldung aufmerksam und nimm dir dafür Zeit. Wenn dir die Schriftgröße zu klein ist, kannst du die Seite mit Strg + (bei PC) oder cmd + (bei Mac) vergrößern.

Österreichs unabhängiger Newsblog

# Nachrichten Exakt

News Technik Politik Chronik Immobilien Sport Karriere

---

14. Januar 2018

## Paradise Papers: EU in Glaubwürdigkeitskrise

Nachdem keine der EU-Steuerosen auf die schwarze Liste gesetzt wurde, werden nun auch die ersten Verwicklungen bekannt.



Nach der Veröffentlichung der Panama Papers im April 2016 gaben am 5. November 2017 die Paradise Papers, Unterlagen über die Steuerberatungskanzlei Appleby und das Treuhandunternehmen Asiaciti Trust, die der Süddeutschen Zeitung zugespielt wurden, einen weiteren Einblick in die Untiefen der Steuer-Vermeidung. Grund genug für die EU, eine schwarze Liste mit 17 Steuerosen wie Andorra, Cayman Islands oder Monaco zu erstellen, um sie zum Überdenken ihrer Steuerpolitik zu bringen.

Kritiker merken jedoch an, dass mit zweierlei Maß gemessen werde, weil man sich in Brüssel weigerte, auch steuerergünstige EU-Staaten wie die Niederlande oder Irland auf die Liste zu setzen. Aufwind bekommen die Kritiker jetzt, wo nach eingehenden Recherchen der Süddeutschen Zeitung einige EU-Parlamentarier in den Paradise Papers erwähnt werden, allen voran der spanische Abgeordnete Oliver Marquês. Ihm soll Appleby geholfen haben, ein Vermögen von 3,2 Millionen Euro über ein komplexes Konstrukt vor der Steuer zu bewahren. Die Ermittlungen haben gerade erst begonnen. Welche Auswirkungen diese Entwicklungen indes auf die EU-Liste haben, ist noch offen. Es ist jedoch denkbar, dass sie ihre Einstellung zu EU-internen Steuerosen überdenken muss.

14. Januar 2018

## „Drecksloch“-Länder: Trump dementiert Äußerung über Herkunftsländer

Der US-Präsident will nicht über die Zuwanderung aus afrikanischen Ländern und Haiti geschimpft haben.

mehr erfahren

---

15. Januar 2018

## Rassismus-Vorwürfe: H&M-Geschäfte in Südafrika geplündert

Ein Slogan auf dem Pullover eines dunkelhäutigen Bubens in einer Werbung der schwedischen Modekette sorgte für Aufregung.



mehr erfahren

Weiter

B.A. Julian Sparrer, Universität Wien – 2018

Abb. 13



44% ausgefüllt

gar nicht wichtig      sehr wichtig  
0 1 2 3 4 5

Wie wichtig ist es dir, zum Thema Paradise Papers und Steuervermeidung informiert zu sein?

gar nicht interessant      sehr interessant  
0 1 2 3 4 5

Wie interessant findest du die Themen Paradise Papers und Steuervermeidung?

gar nicht      sehr intensiv  
0 1 2 3 4 5

Wie intensiv hast du dich bisher mit den Themen Paradise Papers und Steuervermeidung beschäftigt?

Weiter

[B.A. Julian Sparrer](#), Universität Wien – 2018

Abb. 14

Du liest gleich noch einen Nachrichtentext. Es handelt sich um einen Screenshot. Bitte lies die Meldung wieder aufmerksam und nimm dir dafür Zeit.

Wenn dir die Schriftgröße zu klein ist, kannst du die Seite mit Strg + (bei PC) oder cmd + (bei Mac) vergrößern.

The screenshot shows the homepage of the newspaper 'Die Presse'. At the top, there is a navigation bar with categories like 'HOME', 'INNENPOLITIK', 'AUßENLAND', 'ECONOMIST', 'GELD', 'CHRONIK', 'KULTUR', 'MEINUNG', 'TECH', 'SPORT', 'MOTOR', 'LEBEN', 'BILDUNG', 'KARRIERE', 'RECHT', 'ZEITREISE', 'WISSEN', and 'MEHR'. Below this is a main banner for a promotion: 'Jetzt „Die Presse“ testen und Traumurlaub in Sri Lanka gewinnen'. The main article is titled 'Paradise Papers: EU weist Vorwürfe zurück'. It features a large image of the European Parliament in session. The article text discusses the EU's response to the Paradise Papers scandal, mentioning that the Commission is investigating the involvement of EU parliamentarians and that the main suspect, Oliver Marquardt, is not mentioned in the Paradise Papers. Below the main article is a small advertisement for 'Die Presse-Geschichte: Der Weg zur Republik'.

Abb. 15

Du liest gleich noch einen Nachrichtentext. Es handelt sich um einen Screenshot. Bitte lies die Meldung wieder aufmerksam und nimm dir dafür Zeit.

Wenn dir die Schriftgröße zu klein ist, kannst du die Seite mit Strg + (bei PC) oder cmd + (bei Mac) vergrößern.



Abb. 16



63% ausgefüllt

---

**4. Wie stehst du zum Thema Steuervermeidung?**

gar kein Problem      ein sehr großes Problem  
0 1 2 3 4 5

Ich sehe Steuervermeidung als... ○ ○ ○ ○ ○ ○

**5. Wie stehst du zur EU?**  
Ich finde die EU...

|           |             |          |
|-----------|-------------|----------|
| unehrlich | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | ehrllich |
| korrupt   | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | integer  |
| unfair    | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | fair     |

gar nicht effektiv      sehr effektiv  
0 1 2 3 4 5

Wie effektiv schätzt du die Maßnahmen der EU zur Bekämpfung von Steuervermeidung ein? ○ ○ ○ ○ ○ ○

Auf keinen Fall      ja, unbedingt  
0 1 2 3 4 5

Sollte die EU auch EU-Staaten auf die Schwarze Liste setzen? ○ ○ ○ ○ ○ ○

**6. Wie stehst du zum EU-Abgeordneten Oliver Marquez?**  
Ich finde den EU-Abgeordneten Oliver Marquez...

|           |             |          |
|-----------|-------------|----------|
| unehrlich | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | ehrllich |
| korrupt   | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | integer  |
| unfair    | ○ ○ ○ ○ ○ ○ | fair     |

Weiter

---

B.A. Julian Sparrer, Universität Wien – 2018

Abb. 17

# Seite 8 (Versuchsgruppen)

**soSci**  
oFb - der onlineFragebogen

80% ausgefüllt

sehr schlecht recherchiert      sehr gut recherchiert  
0 1 2 3 4 5

Für wie gut recherchiert hältst du die zweite Nachrichtenmeldung?

gar nicht vertrauenswürdig      sehr vertrauenswürdig  
0 1 2 3 4 5

Für wie vertrauenswürdig hältst du die zweite Nachrichtenmeldung?

gar nicht erfahren      sehr erfahren  
0 1 2 3 4 5

Für wie erfahren hältst du den Verfasser der zweiten Nachrichtenmeldung?

gar nicht schlüssig      sehr schlüssig  
0 1 2 3 4 5

Wie schlüssig erscheint dir die Darstellung der zweiten Nachrichtenmeldung?

[B.A. Julian Sparrer, Universität Wien – 2018](#)

Abb. 18



Abb. 19



Abb. 20

## Index zur Risikobereitschaft

Originalversion (vgl. Blais/Weber, 2006):

For each of the following statements, please indicate the likelihood that you would engage in the described activity or behavior if you were to find yourself in that situation. Provide a rating from *Extremely Unlikely* to *Extremely Likely*, using the following scale:

- Admitting that your tastes are different from those of a friend.
- Betting a day's income at the horse races.
- Drinking heavily at a social function.
- Taking some questionable deductions on your income tax return.
- Going whitewater rafting at high water in the spring.
- Investing 10% of your annual income in a new business venture.
- Speaking your mind about an unpopular issue in a meeting at work.
- Sunbathing without sunscreen.
- Bungee jumping off a tall bridge.
- Passing off somebody else's work as your own.

Übersetzung:

Bitte lesen Sie sich die folgenden Aussagen durch. Geben Sie auf der folgenden Skala an, wie wahrscheinlich es jeweils wäre, dass sie in einer Situation so handeln wie beschrieben, von sehr unwahrscheinlich bis sehr wahrscheinlich.

- Zugeben, dass du einen anderen Geschmack hast als ein Freund von dir.
- Ein Tageseinkommen bei einem Perderennen setzen.
- Bei einer gesellschaftlichen Veranstaltung viel Alkohol trinken.
- Fragwürdige Abschreibungen bei der Einkommenssteuererklärung vornehmen.
- Bei Hochwasser im Frühling Wildwasser-Rafting gehen.
- 10% deines Jahreseinkommens in ein neues Unternehmen investieren.
- Deine Meinung zu einem missliebigen Thema in einem Meeting in der Arbeit kund tun.
- Sonnenbaden ohne Sonnencreme.
- Von einer hohen Brücke bungeejumpen.
- Die Arbeit eines Anderen als deine eigene ausgeben.

## Abstract Deutsch

Die hier vorliegende Magisterarbeit befasst sich mit der Bekämpfung von Fake News durch Richtigstellungen. Dafür wird in einem ersten Schritt versucht, den momentan inflationär verwendeten Begriff Fake News einzuordnen und zu definieren. In weiterer Folge werden Fake News erkenntnistheoretisch eingeordnet, um das Dilemma zu erläutern, das der Mensch bei der Rezeption von Nachrichten und Fake News hat: Kurz gesagt, ob es für den Menschen zugängliche Maßstäbe zur Bewertung von Nachrichten a priori gibt und, wenn ja, wann man Nachrichten Glauben schenken darf und wann nicht.

Besonders wichtige Abstufungsmodelle und Ansätze zu persönlicher Risikobereitschaft und dem erkenntnistheoretischen Risiko, das gewissermaßen das Involvement bezeichnet, mit dem wir uns einem Thema widmen, werden in weiterer Folge skizziert und finden schließlich auch Eingang in die Forschungsfragen.

Als weiteres tragendes Konzept zur Bewertung von Nachrichten kristallisiert sich in dieser Arbeit die Glaubwürdigkeit des Senders heraus, die aufgrund von Informationsüberflutung und der Geschwindigkeit sozialer Medien eine willkommene Bewertungsheuristik darstellt. Sie wird ebenfalls in dem Experimentaldesign untersucht, das eine Kontroll- und zwei Versuchsgruppen vergleicht. Die Kontrollgruppe rezipierte eine Falschmeldung, die auch die beiden Versuchsgruppen bekamen, letztere lasen danach jedoch eine Richtigstellung von einer glaubwürdigen (Versuchsgruppe 1) beziehungsweise von einer unglaubwürdigen (Versuchsgruppe 2) Quelle. Mit diesem Design konnten Effekte der Richtigstellung allgemein, der Glaubwürdigkeit der Quelle und Moderationseffekte durch persönliche Risikobereitschaft sowie erkenntnistheoretisches Risiko eruiert werden. Die Auswertung ergab für keine der Hypothesen signifikante Effekte, jedoch einige wenige Tendenzen und mögliche Ausblicke für die weitere Forschung im Bereich von Fake News, die vermehrt nach Motiven sowie Hirnaktivitäten fragen und Szenarien der Verbreitung von Fake News besser abbilden sollte.

## Abstract English

The topic of this Master's thesis is how to battle fake news through corrections. Therefore it tries to categorize and define the excessively used term fake news in a first step.

Furthermore, fake news are categorized epistemologically to illustrate the dilemma we face when receiving news or fake news: summarized, if there are accessible scales for us to rate news a priori, and if so, when it is justified to believe news and when it is not.

Particularly important graduation models and approaches to personal risk taking and epistemological risk, which to some extent characterizes the involvement with which we attend to a topic, are outlined in further consequence and eventually established in the research questions.

Credibility of the communicator is argued to be another fundamental concept for rating news, which becomes a welcome heuristic nowadays due to information overload and the speed of social media. The impact of credibility of the communicator is therefore examined as well in the experimental design, which features one control group and two treatment groups. The control group received a false report, as did the two treatment groups, but the treatment groups also received a correction of a credible (treatment group 1) respectively an uncredible (treatment group 2) source afterwards. This design was able to determine effects of the correction in general, the credibility of the source and moderation effects through personal risk taking and epistemological risk. However, there were no significant effects found for either of the hypotheses. The results are limited to a few tendencies and possible prospects for future research in the field of fake news, which should focus on motives and brain activities and furthermore try to model sceneries of the distribution of fake news more accurately.