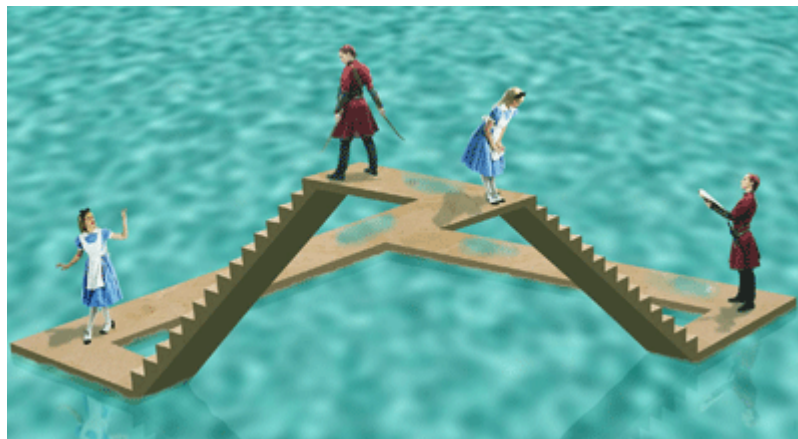


Silber, Gold und wie Sie andere davon überzeugen

28.12.2016 | [Jeffrey Lewis](#)

Seit Jahren höre ich ruhig, geduldig und meistens rational zu, wenn Freunde, Familienangehörige, Patienten und Kollegen versuchen, sich mit dem Konzept von Edelmetallen auseinanderzusetzen. Die Mehrheit von ihnen versteht die wesentlichen Gründe, die es nötig oder sinnvoll machen, eines Teil des Anlageportfolios in Edelmetalle zu investieren, aber nur sehr wenige haben entsprechende Vorkehrungen getroffen oder werden das jemals tun.



Die Illusion der Erklärungstiefe

Oft sind die Menschen schockiert darüber, dass ich mich überhaupt für dieses Thema interessiere. Ich denke unterbewusst verstehen die meisten Leute, dass man als Arzt gleichzeitig auch Lehrer ist, aber mein Interesse für etwas, das ihnen nur äußerst selten in den Sinn kommt, finden sie seltsam. Es bereitet ihnen sogar Unbehagen, mein dahingehendes Engagement zu akzeptieren.

Von Zeit zu Zeit kommt es zu Diskussionen. Ich lege es nicht unbedingt darauf an. Meine Erfahrung mit Menschen jeden Alters und jeder Lebenssituation hat mich ein gesundes Maß an Bescheidenheit gelehrt. Aber mit allen, die es interessiert, debattiere ich gerne so lange und ausführlich wie gewünscht über Geld, Finanzen und insbesondere Silber. Ganz gleich, wie verlockend es ist, ganz gleich wie stark der Drang ist, Recht zu haben und sich bestätigt zu fühlen - normalerweise führen diese Diskussionen zu nichts. Ich weiß nicht mehr, wo ich ihn zuerst gelesen haben, aber das ist einer meiner Lieblingssprüche geworden:

"Ich kann es Ihnen erklären, aber ich kann es nicht für Sie verstehen."

Verständnis erfordert Umdenken. Es erfordert - und es fällt mir fast schon schwer das zuzugeben - emotionale Intelligenz. Es widerspricht jeder rationalen Logik.

Die meisten Menschen sind höflich. Ich gebe zu, dass ich ebenfalls dazu tendiere Konflikten aus dem Weg zu gehen, insbesondere in Anbetracht des Kontextes, in dem viele dieser (potentiellen) Streitgespräche typischerweise entstehen. Vor einiger Zeit stieß ich auf einen [Artikel](#) über die "Illusion der Erklärungstiefe", der sich mit den Erfahrungen deckte, die ich beim Ringen mit meinen eigenen Überzeugungen, aber auch mit den Überzeugungen, Weltansichten und Meinungen mir nahestehender Menschen gemacht habe - und allgemein gesprochen bei der Auseinandersetzung mit den Meinungen all derer, die sich für finanzielle Sicherheit, Gerechtigkeit und Wohlstand interessieren.

"Ich fürchte, damit liegen Sie falsch. Ihr Standpunkt ergibt logisch betrachtet keinen Sinn. Hören Sie mir zu, ich werde gern all die Gründe dafür darlegen, dass ich recht habe und Sie nicht. Sind Sie bereit, sich von mir überzeugen zu lassen?"

So gehen viele von uns die Sache an, wenn sie jemanden davon überzeugen wollen, seine Haltung zu ändern, egal ob es sich dabei um Geo-Engineering, den Nahen Osten oder die Pläne für die nächsten

Ferien handelt. Genau diese Herangehensweise führt jedoch in meisten Fällen dazu, dass sich die Position der anderen Person nur weiter verhärtet. (Wenn es um das Thema Geld und Vermögen geht, liegt die Ursache in der Angst vor Verlusten, die viel stärker ist, als der Wunsch nach Gewinnen. Die Leute werden alles tun und sich selbst von so ziemlich allem überzeugen, um Verluste zu vermeiden.)

Glücklicherweise legen Studien nahe, dass es eine bessere Methode gibt, die mehr Zuhören beinhaltet und weniger darauf abzielt, sein Gegenüber so lange zu bearbeiten bis er oder sie entnervt aufgibt. Vor etwas mehr als zehn Jahren haben Leonid Rozenblit und Frank Keil von der Yale University die Theorie entwickelt, dass die Menschen in vielen Fällen glauben, sie wüssten wie etwas funktioniert, obwohl sie bestenfalls über oberflächliches Wissen verfügen. Sie nannten dieses Phänomen die "Illusion der Erklärungstiefe".

Zu Beginn der Studie baten sie die Teilnehmer, ihr eigenes Wissen zur Funktionsweise von Dingen wie Toilettenspülungen, Tachos und Nähmaschinen einzuschätzen. Anschließend sollten die Probanden diese Dinge erklären und Fragen dazu beantworten. Das Ergebnis dieses Experiments war, dass die Studienteilnehmer ihr Wissen viel schlechter einschätzten, nachdem es auf die Probe gestellt worden war.

Die Wissenschaftler erklärten das damit, dass wir aufgrund unserer Vertrautheit mit Gegenständen des täglichen Lebens fälschlicherweise glauben, wir würden bis ins Detail verstehen, wie sie funktionieren. Ich bin mir sicher, dass Sie das beim Thema Geld und Währung selbst schon erlebt haben. Oft werden diese Worte synonym verwendet, dabei bezeichnen sie in Wirklichkeit sehr unterschiedliche Dinge. Ich werde zum Beispiel nie die Veränderung vergessen, die in einem Bitcoin-Fan vorging, der sich der ganzen Angelegenheit von der technologischen Seite her genähert hatte, als er sich schließlich mit dem Konzept eines dauerhaften Vermögenswertes im Gegensatz zu einer Währung auseinandersetzte.

Normalerweise stellt niemand unser Wissen auf die Probe und wenn wir Fragen zu etwas haben, können wir einfach nachsehen oder es irgendwo nachlesen. Diese Tendenz der Menschen, beim Treffen von Entscheidungen oder beim Beurteilen einer Situation mentale Abkürzungen zu nehmen, nennen Psychologen die Theorie vom "kognitiven Geizhals". Warum sollten wir uns die Mühe machen, etwas wirklich zu verstehen, wenn wir auch so zurechtkommen?

Das Interessante daran ist, dass wir vor uns selbst verstecken, *wie* oberflächlich unser Wissen wirklich ist. Jedem, der schon einmal unterrichten musste, wird dieses Phänomen bekannt sein. Wenn man übt, was man sagen möchte, dauert es normalerweise nur wenige Augenblicke, bis man feststellt, dass man eine Sache nicht völlig versteht. Oder, schlimmer, man merkt es bei der ersten Frage seiner Studenten. Überall auf der Welt sagen die Lehrer zueinander: "Ich habe das erst richtig verstanden, als ich es unterrichten musste." Oder, wie Mark Changizi witzelte: "Ganz gleich, wie schlecht ich unterrichtete, ich kann immer noch etwas dabei lernen."

Erklären Sie sich

Im letzten Jahr wurde eine neue Studie zu dieser Illusion des Wissens veröffentlicht. Sie zeigt, wie die über das Phänomen gewonnenen Erkenntnisse dazu verwendet werden können, andere von der eigenen Meinung zu überzeugen. Ein Forscherteam unter der Leitung von Philip Fernbach von der University of Colorado ging dabei von der Annahme aus, dass das Phänomen nicht nur bei Toilettenspülungen anzutreffen ist, sondern auch auf politische Themen usw. übertragen werden kann. Vielleicht, so dachten sie, wären Menschen mit starken politischen Überzeugungen offener für andere Sichtweisen, wenn man sie bittet zu erklären, wie genau eine von ihnen befürwortete Maßnahme zu den gewünschten Ergebnissen führen würde.

Die Wissenschaftler rekrutierten im Internet amerikanische Probanden und befragten die Studienteilnehmer zu einer Reihe von umstrittenen Themen der US-Politik, beispielsweise dem Verhängen von Sanktionen gegen den Iran, dem Gesundheitssystem und dem CO₂-Ausstoß.

Eine Gruppe sollte ihre Meinung dazu sagen und dann Gründe für ihrem Standpunkt anführen. Die Mitglieder dieser Gruppe konnten also ihre Argumente vorbringen, so wie jeder in einer Debatte oder einem Streit seine Ansichten vertreten kann. Die Mitglieder der zweiten Gruppe bekamen eine etwas andere Aufgabe. Statt Gründe zu nennen, sollten sie erklären, wie eine von ihnen befürwortete politische Regelung im Detail funktionieren würde. Sie wurden gebeten, die kausale Wirkungsabfolge vom Beschluss der Maßnahme bis zu den erwarteten Resultaten Schritt für Schritt aufzuzeigen.

Die Ergebnisse waren eindeutig. Die Teilnehmer, die ihre Argumente und Gründe vorgetragen hatten, waren nach dem Experiment genauso überzeugt von ihrem Standpunkt wie davor. Diejenigen, die die exakte Funktionsweise erklären sollten, hatten ihre Haltung relativiert und bewerteten anschließend auch ihr

Verständnis der jeweiligen Sache dementsprechend schlechter.

In manchen Fällen eröffnet dieses Aufweichen der eigenen Position die Möglichkeit auf ein besseres, tiefer gehendes Verständnis und eine Erneuerung der Überzeugung. Womöglich wird sie dadurch sogar immun gegenüber Druck von außen. "Aufweichen" ist allerdings ein irreführender Begriff. Die Relativierung des eigenen Standpunktes ist das Ergebnis echten Nachdenkens und geistiger Arbeit. In vielen Fällen werden vorgefasste Meinungen dadurch ernsthaft auf die Probe und in Frage gestellt.

In unserem "Camp" fällt es vielen, einschließlich mir selbst, beispielsweise schwer die Tatsache zu akzeptieren, dass die Preisentwicklung die Art der Berichterstattung bestimmt. Die Ursachen für die Art und Richtung der Marktentwicklung sind in unserem modernen Finanzsystem manipuliert. Alles andere ist eine Folge dessen. Das gilt auch die Reste der Realwirtschaft, die sich zwischen alldem noch verstecken.

Studienteilnehmer, die zuvor zum Beispiel stark für oder gegen den CO2-Emissionshandel waren, vertraten anschließend tendenziell eine moderate Meinung und standen dieser Maßnahme nicht mehr uneingeschränkt zustimmend oder ablehnend gegenüber.

Es lohnt sich in jedem Fall, dieses Phänomen im Hinterkopf zu behalten, wenn Sie das nächste Mal jemanden davon überzeugen wollen, dass wir mehr Kernreaktoren bauen sollten, dass der Kollaps des Kapitalismus unvermeidlich ist, oder dass die Dinosaurier noch vor 10.000 Jahren gemeinsam mit den Menschen auf dieser Erde existierten.

Interessante Analogie, die die Autoren hier gewählt haben. Vielleicht sollte man ihnen erklären, auf welche Weise der heutige Zusammenbruch des Kapitalismus schon vor langer Zeit begonnen hat.

Aber wie dem auch sei. Vergessen Sie nicht, dass Sie eventuell erklären müssen, warum genau Sie denken, dass Sie recht haben. Sonst sind vielleicht am Ende Sie derjenige, der seine Meinung ändert.

Ironischerweise glaube ich gerade deshalb, dass ich in Bezug auf Silber und Edelmetalle richtig liege, weil dieses Phänomen der Massenillusionen in unserer heutigen Kultur und Gesellschaft so allgegenwärtig ist.

© Jeffrey Lewis

Der Artikel wurde am 22. November 2016 auf www.Silver-Coin-Investor.com veröffentlicht und exklusiv für GoldSeiten übersetzt.

Dieser Artikel stammt von GoldSeiten.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.goldseiten.de/artikel/309975--Silber-Gold-und-wie-Sie-andere-davon-ueberzeugen.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer!](#)

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by GoldSeiten.de 1999-2025. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).