

Red Herring in der Medizin: Nebelkerzen entlarven

Autor: Wolfram Klatt

Veröffentlicht am: 10.08.2026

Dokument generiert über Gesundheitsmythen.de

ZUSAMMENFASSUNG (ABSTRACT)

Der Red Herring (Ablenkungsmanöver / Nebelkerze) ist ein logischer Fehlschluss, bei dem von der eigentlichen Evidenzfrage auf ein emotional aufgewühltes Nebenthema abgelenkt wird. Der Artikel zeigt Beispiele wie Pharma-Kritik, das Galileo-Gambit und den "Wer heilt, hat recht"-Herring.

Der "Red Herring" (Das Ablenkungsmanöver): Wie Nebelkerzen in der Gesundheitskommunikation den Blick auf das Wesentliche verstellen

1. Definition und Funktionsweise

In der Welt der Argumentation und der wissenschaftlichen Diskussion gibt es zahlreiche Fallstricke. Einer der häufigsten und psychologisch wirkungsvollsten ist der sogenannte "Red Herring" – im Deutschen zumeist als Ablenkungsmanöver oder als das Werfen von "Nebelkerzen" bezeichnet. Es handelt sich hierbei um einen klassischen, informellen logischen Fehlschluss. Er beschreibt eine Taktik, bei der in einer Analyse oder einem Patientengespräch ein völlig irrelevantes, wenngleich oft hochgradig emotionalisiertes Thema eingeführt wird.

Das Ziel dieses rhetorischen Manövers ist es, die Aufmerksamkeit der Zuhörer, der Patienten oder der Diskussionspartner vom eigentlichen – meist schwachen oder unbelegten – Kernthema abzulenken. Die Debatte wird stattdessen auf ein Nebengleis verlagert. Auf diesem Nebengleis fühlt sich der Argumentierende sicherer, oder er kann dort seine Zielgruppe emotional leichter an sich binden, da das neue Thema starke Gefühle wie Empörung, Angst oder Gerechtigkeitssinn anspricht.

Woher stammt der Begriff? Der skurril anmutende Name "Red Herring" (Roter Hering) stammt der Überlieferung nach aus dem Großbritannien vergangener Jahrhunderte. Geräucherte, stark riechende Heringe (die durch den Prozess eine rötliche Färbung annahmen) wurden angeblich genutzt, um Jagdhunde von der eigentlichen Fährte des Fuchses abzulenken. Genau dies leistet der Denkfehler in der menschlichen Kommunikation: Ein stark "riechendes" Argumentationsstück wird quer über die analytische Spur gezogen, um den kritischen Verstand davon abzubringen, die Wahrheit weiter zu verfolgen.

Abgrenzung zu anderen Denkfehlern: Oft wird der Red Herring mit ähnlichen Argumentationsfehlern verwechselt:

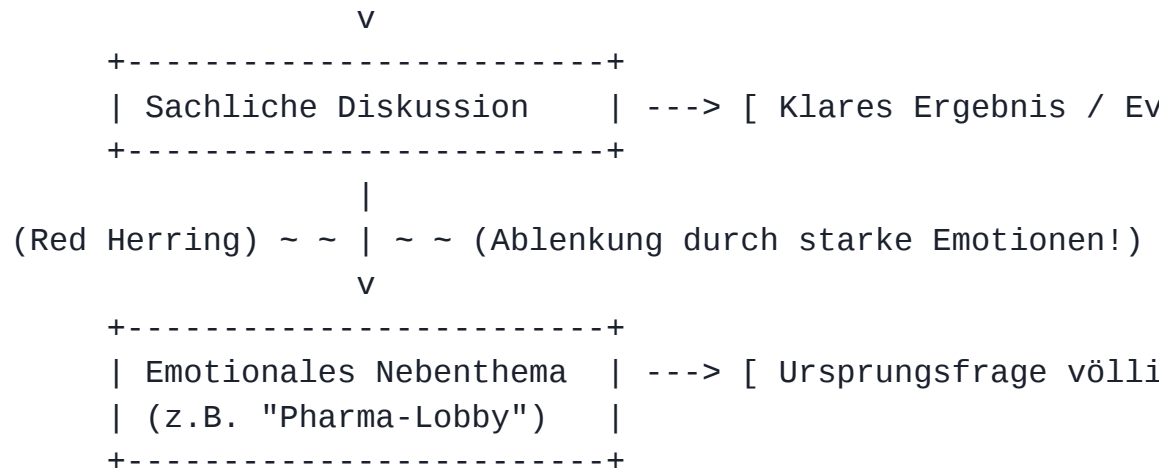
- **Whataboutism:** Dies ist eine spezifische Unterform des Red Herrings, die sich meist auf vermeintliche Doppelmoral konzentriert ("Aber was ist mit...?").
- **Strohmann-Argument:** Hierbei wird die Position des Gegners stark verzerrt oder übertrieben dargestellt und dann diese fiktive (und leicht zu widerlegende) Position angegriffen. Der Red Herring hingegen wechselt das Thema komplett.

2. Die Anatomie eines Ablenkungsmanövers

Um die Wirkweise des Red Herrings in der Gesundheitskommunikation besser zu verstehen, hilft die didaktische Metapher einer Zugfahrt. Eine evidenzbasierte Entscheidungsfindung gleicht einer Zugfahrt von einer Frage ("Ist Methode X wirksam?") zu einem logischen Ziel ("Ja, bewiesen" oder "Nein, unbewiesen"). Der Red Herring ist der Moment, in dem die Weichen heimlich umgestellt werden.

Die Metapher der entgleisten Zugfahrt (Logischer Pfad vs. Red Herring)

[Ausgangsfrage: "Wirkt diese Therapie wissenschaftlich nachweisbar?"]
|
| (Analytischer Fokus)



Ein erfolgreiches Ablenkungsmanöver durchläuft in der Regel drei Phasen:

1. **Der Auslöser:** Eine kritische, analytische Frage wird gestellt, auf die es keine gute evidenzbasierte Antwort gibt.
2. **Der Köder:** Anstatt die fehlende Evidenz einzugestehen, wird ein hochgradig emotionales, aber logisch unzusammenhängendes Thema eingeworfen.
3. **Die Entgleisung:** Der Fragesteller springt auf das emotionale Thema an. Die eigentliche Diskussion über die medizinische Wirksamkeit wird verlassen.

3. Einordnung im medizinischen Kontext

In der Gesundheitskommunikation, im Patientengespräch und ganz besonders in Debatten über die Wirksamkeit medizinischer Verfahren ist der Red Herring einer der am häufigsten anzutreffenden argumentativen Fallstricke. In der Medizin geht es im Kern stets um eine fundamentale Frage: Ist durch belastbare, wissenschaftliche Daten bewiesen, dass eine Therapie eine bestimmte Krankheit heilt oder lindert, und überwiegt der Nutzen den möglichen Schaden?

Wenn diese wissenschaftliche Grundlage jedoch nicht existiert, weichen Anbieter von unbewiesenen Konzepten oft instinktiv auf Ablenkungsmanöver aus. Der Red Herring verschleiert die mangelnde Datengrundlage, indem er das Gespräch verlagert.

Beispiel 1: Die Pharma-Kritik als Nebelkerze Ein Patient oder eine Wissenschaftlerin fragt den Anbieter eines neuartigen, kostenintensiven Verfahrens: *"Gibt es prospektive, doppelblinde Studien, die belegen, dass diese Methode chronische Schmerzen besser lindert als ein Placebo?"*

Die Antwort: *"Die klassische Pharmaindustrie hat uns über Jahrzehnte hinweg mit Medikamenten behandelt, die teils starke Nebenwirkungen haben und enorme Profite abwerfen. Wollen Sie solche Machenschaften wirklich unterstützen?"*

Dies ist ein Bilderbuch-Red-Herring. Die Antwort behandelt tatsächliche und durchaus berechnete gesellschaftliche Fragen rund um die Pharmaindustrie – lenkt aber komplett davon ab, dass für das eigene Verfahren absolut kein Beweis geliefert wurde. Ein unbewiesenes Verfahren wird nicht dadurch wirksam, dass große Unternehmen ethisch fragwürdig handeln. Der Patient wird jedoch verleitet, sich über die Missstände zu empören, und vergisst die ursprüngliche Frage nach dem Wirksamkeitsnachweis.

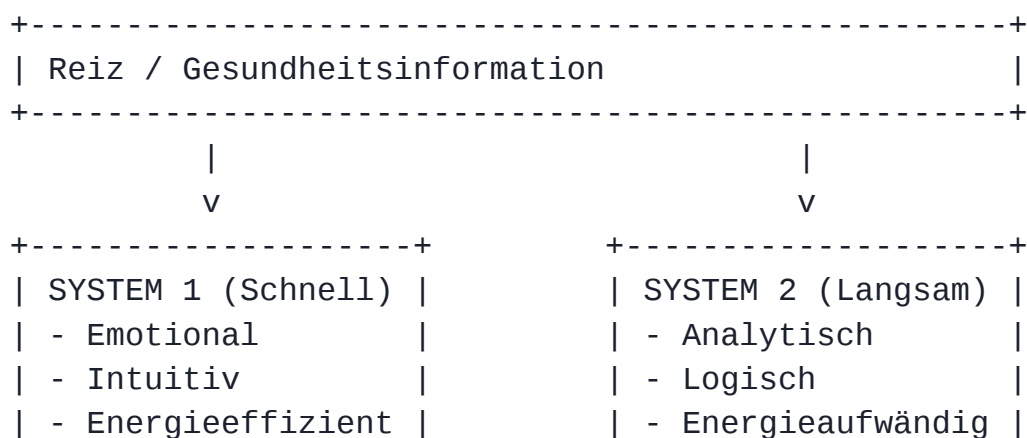
Beispiel 2: Der Reinheits- und Natürlichkeits-Fokus Frage: *"Gibt es Langzeitstudien zur Sicherheit dieses hochdosierten Pflanzenextrakts bei Nierenerkrankungen?"* Antwort: *"Synthetische Medikamente aus dem Labor sind voller Chemie und widernatürlicher Stoffe, schauen Sie sich nur die endlosen Beipackzettel an. Unser Extrakt stammt zu 100% aus Mutter Natur."*

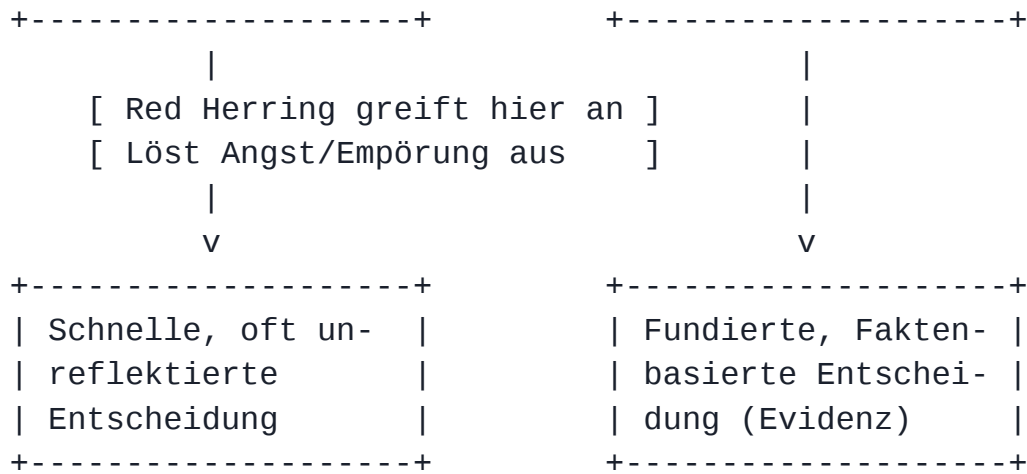
Hier wird die weit verbreitete Sorge vor "Chemie" genutzt, um von der fehlenden Sicherheitsprüfung des eigenen Produkts abzulenken.

4. Die evolutionären und psychologischen Wurzeln

Um zu verstehen, warum wir alle so anfällig für Nebelkerzen sind, müssen wir die Arbeitsweise unseres Gehirns betrachten. Der Nobelpreisträger Daniel Kahneman prägte die Unterscheidung zwischen zwei mentalen Systemen:

Das kognitive Dual-System (nach Kahneman)





Das Bewerten von medizinischer Evidenz, das Verstehen von statistischen Wahrscheinlichkeiten und das Abwägen von Nutzen und Risiko erfordert enorm viel kognitive Energie. Es bedarf der Aktivierung unseres präfrontalen Kortex, also des anstrengenden System 2. Aus evolutionärer Sicht war unser Gehirn jedoch stets darauf getrimmt, Energie zu sparen.

Der Red Herring ist ein direkter Angriff auf das System 1. Er arbeitet fast immer mit emotionalen Triggern: Empörung, Angst oder der tiefen Sehnsucht nach Geborgenheit. Diese starken Emotionen führen oft zu einem sogenannten "Amygdala-Hijack". Die Amygdala (unser neuronales Warnsystem) schlägt Alarm und übersteuert vorübergehend das rationale Denken. Wenn wir uns fürchten oder empören, schaltet das Gehirn in einen reaktiven Zustand. Der geworfene Red Herring löst Emotionen aus, die so intensiv sind, dass unser analytischer Verstand pausiert und wir der emotionalen Fährte unreflektiert hinterherjagen.

5. Wie unbewiesene Konzepte diesen Denkfehler ausnutzen

Die Vermarktung von nicht-evidenzbasierter Komplementärmedizin stützt sich oft stark auf Red Herrings. Da belastbare Wirksamkeitsnachweise in Form von randomisierten kontrollierten Studien (RCTs) für diese Verfahren zumeist negativ ausfallen oder gar nicht erst existieren, wird auf Nebelkerzen zurückgegriffen. Dies geschieht selten aus böswilligem Kalkül, sondern oft aus der unbewussten Selbsttäuschung der Anbieter heraus, die selbst nicht bemerken, dass sie logischen Fehlschlüssen unterliegen.

Einige der häufigsten Red Herrings in diesem Bereich sind:

- **Der "Wer heilt, hat recht"-Herring:** Wenn die fehlende wissenschaftliche Plausibilität eines Verfahrens angesprochen wird, lautet die Antwort oft: *"Aber Tante Erna ging es danach besser! Wollen Sie ihr ihre eigenen Erfahrungen absprechen?"* Hierbei wird abgelenkt. Dass es jemandem besser ging, kann an Placebo-Effekten, der intensiven Zuwendung oder dem natürlichen Krankheitsverlauf (Regression zur Mitte) liegen. Niemand spricht der Person ihre Gefühle ab, aber individuelle Anekdoten sind kein Beweis für die spezifische biologische Wirkung einer Methode.
- **Der Galilei-Herring (Das Galileo-Gambit):** Fehlt die Anerkennung durch die wissenschaftliche Gemeinschaft, wird oft entgegnet: *"Auch Galileo Galilei wurde damals ausgelacht, als er sagte, die Erde drehe sich um die Sonne."* Dies lenkt davon ab, dass für jede bahnbrechende Entdeckung unzählige unbewiesene Theorien existieren, die sich nachweislich als falsch herausstellten. Ausgelacht zu werden, ist kein Gütesiegel für medizinische Wirksamkeit.
- **Der "Erfahrungs"-Herring:** *"Diese traditionelle Methode wird in fernen Ländern seit 3000 Jahren angewendet."* Dies lenkt von der Frage der aktuellen wissenschaftlichen Überprüfung ab. Nur weil eine Praxis historisch alt ist, sie nicht zwingend sicher oder wirksam. Der Aderlass war über Jahrtausende ein Standard der Medizin – bis die Wissenschaft zeigte, dass er oft mehr schadete als nutzte.
- **Der "Freiheits"-Herring:** *"Jeder Patient sollte doch das Recht haben, völlig frei zu entscheiden, womit er sich behandelt."* Dies ist ethisch absolut richtig, lenkt aber von der eigentlichen Frage ab, ob die angebotene Methode überhaupt objektiv wirksam ist. Die wichtige Entscheidungsfreiheit eines Patienten hebt die Notwendigkeit wissenschaftlicher Beweise für das Therapieverfahren nicht auf.

6. Gefahren für den Patienten

Das unbemerkte Erliegen eines Red Herrings birgt im Gesundheitswesen gravierende Risiken für Patienten und deren Familien.

1. Zeitverlust bei ernsten Erkrankungen: Die primäre Gefahr ist der Zeitverlust. Wenn Patienten sich durch emotionale Argumente und Ablenkungsmanöver von einer kausalen, erwiesenermaßen wirksamen Behandlung abbringen lassen, kann das fatale Konsequenzen haben. Bei fortschreitenden Erkrankungen wie Krebs oder neurodegenerativen Leiden schließt sich oft ein kritisches Zeitfenster. Verzögert ein Patient eine wirksame Therapie zugunsten unbewiesener Methoden (etwa weil ihn Nebelkerzen von einer angeblichen "Vergiftung durch

Medikamente" überzeugt haben), sinken die Heilungschancen drastisch.

2. Finanzielle und emotionale Opportunitätskosten: Opportunitätskosten bezeichnen in der Gesundheitsökonomie den Verlust jener Vorteile, die man durch die beste alternative Handlungsoption gehabt hätte. Unbewiesene Behandlungen müssen fast immer aus eigener Tasche finanziert werden. Das Geld, das Familien in teure, jedoch letztlich wirkungslose Behandlungen investieren, fehlt später oftmals für essenzielle Pflegeleistungen, entlastende Alltagshilfen oder Maßnahmen zur direkten Steigerung der Lebensqualität.

3. Untergrabung des Informed Consent: Das medizinethische Prinzip der informierten Entscheidungsfindung (Informed Consent) besagt, dass ein Patient nur dann wirklich frei und mündig entscheiden kann, wenn er ungetrübte, objektive Fakten über Vor- und Nachteile kennt. Nebelkerzen verhindern diese Klarheit und beeinträchtigen somit die Autonomie des Patienten.

7. Empathie & Respekt: Das Verstehen der Verzweiflung

Es ist von absolut entscheidender Bedeutung, sich vor Augen zu führen, dass das Erliegen eines Red Herrings nichts mit mangelnder Intelligenz oder Naivität zu tun hat. Patienten in diesen Situationen handeln nicht aus Leichtgläubigkeit. Es handelt sich vielmehr um Menschen, die sich oft in absoluten psychologischen Ausnahmesituationen befinden.

Eine schwere Diagnose verursacht existenzielle Panik. Unser modernes, oft hoch getaktetes Gesundheitssystem verstärkt diesen emotionalen Stress bedauerlicherweise häufig noch. In kurzen Besprechungszeiten in der Klinik müssen Patienten komplexe, furchteinflößende Informationen verarbeiten. Die wissenschaftliche Medizin ist zwar ehrlich, aber ihre Antworten sind selten tröstlich: Sie spricht von Wahrscheinlichkeiten, von unvermeidbaren Nebenwirkungen und dem ehrlichen Fehlen von hundertprozentigen Heilungsgarantien.

In diesem Zustand der ultimativen Verletzlichkeit und Desorientierung sehnt sich die menschliche Psyche nach Sicherheit, nach einem Sinn und nach Fürsorge. Wenn in diesem Moment ein alternativer Anbieter auftritt, der viel Zeit mitbringt (die wertvollste Ressource in der Heilbehandlung), tiefgehende Empathie zeigt und einfache, greifbare Erklärungen liefert, ist das psychologisch extrem verlockend. Wir müssen erkennen, dass die Hinwendung zu solchen Methoden oft eine nachvollziehbare Reaktion auf die mitunter fehlenden empathischen Ressourcen der hochtechnisierten Medizin darstellt.

Es ist essenziell, Patienten, die in unbewiesenen Methoden Halt suchen, mit höchstem Respekt und ohne jede Wertung zu begegnen. Wirkliche Aufklärung darf nie von oben herab stattfinden, sondern muss auf Augenhöhe und mit größtem Verständnis für die existenzielle Notlage des Gegenübers erfolgen.

8. Fazit und Gegenmaßnahmen (Cognitive De-Biasing)

Das bewusste Enttarnen von Red Herrings, das sogenannte "Cognitive De-Biasing", ist eine erlernbare Fähigkeit, die als geistiger Schutzschild in der Gesundheitskommunikation dient. Wie können sich Patienten, Angehörige und medizinisches Personal rüsten?

- **Zurück zur Kernfrage (Pinning Down):** Dies ist die mächtigste Waffe. Formulieren Sie vor einem Gespräch Ihre absolute Kernfrage, z. B.: *"Gibt es methodisch saubere Studien, die zeigen, dass diese Methode bei meiner spezifischen Erkrankung wirkt?"* Wenn Ihr Gegenüber antwortet: *"Wissen Sie, die klassische Medizin weiß auch nicht alles..."*, lenken Sie freundlich, aber bestimmt zurück: *"Das ist ein wichtiger philosophischer Punkt, der aber meine eigentliche Frage nicht beantwortet. Lassen Sie uns bitte zu meiner Frage nach den klinischen Beweisen zurückkehren."*
- **Achtsamkeit bei Emotionen (Der Amygdala-Check):** Achten Sie auf Ihre eigenen emotionalen Reaktionen. Fühlen Sie sich im Gespräch plötzlich stark empört, verängstigt oder erfüllt von einem wohlig-warmen Gefühl der Bestätigung? Wann immer in einer Diskussion über Wirksamkeit starke Emotionen ins Spiel kommen, fliegen meist Nebelkerzen. Treten Sie innerlich einen Schritt zurück und lassen Sie das analytische System 2 wieder übernehmen.
- **Unabhängige Navigation suchen:** Wer selbst krank ist, kann den objektiven Kompass oft nur schwer ablesen. Bitten Sie psychologisch nicht unmittelbar betroffene Angehörige oder Freunde, Informationen sachlich für Sie zu prüfen. Holen Sie unabhängige Zweitmeinungen an universitären Zentren oder bei evidenzbasierten Patientenorganisationen ein.
- **Trennen von Betreuung und Wirkung:** Lernen Sie zu unterscheiden: Fühle ich mich besser, weil mir intensiv zugehört wird (was extrem wichtig und heilsam ist!), oder hat das angebotene Mittel eine spezifische medizinische Wirkung? Oft ist das einfühlsame Gespräch der eigentliche Wirkfaktor. Es ist ratsam und völlig legitim, sich diese wertvolle emotionale Betreuung (etwa durch psychologische Begleitung) zu sichern, ohne dabei gleichzeitig unwirksame und teure Zusatzleistungen erwerben zu müssen.

