

Berufung auf Prominente: Der Halo-Effekt in der Medizin

Autor: Wolfram Klatt

Veröffentlicht am: 10.08.2026

Dokument generiert über Gesundheitsmythen.de

ZUSAMMENFASSUNG (ABSTRACT)

Die Berufung auf Prominente (Appeal to Celebrity) ist eine gezielte Manipulationstechnik im Gesundheitsbereich, die den Halo-Effekt und den evolutionären Prestige-Bias ausnutzt. Mediale Berühmtheit wird fälschlicherweise mit wissenschaftlicher Kompetenz gleichgesetzt. Der Artikel beleuchtet die psychologischen Mechanismen, Gefahren für Patienten und zeigt Wege zur kritischen Bewertung auf.

Der Halo-Effekt der Stars: Die Psychologie der „Berufung auf Prominente“ in der Medizin

1. Definition und Funktionsweise: Die geliehene Autorität

In der Argumentationstheorie und Kognitionspsychologie bezeichnet die „Berufung auf Prominente“ (im englischen Sprachraum *Appeal to Celebrity* oder *Celebrity Endorsement* genannt) einen klassischen Fehlschluss und zugleich eine äußerst wirksame Mechanismuskette der sozialen Beeinflussung. Sie ist eine moderne, massenmediale und durch soziale Netzwerke stark beschleunigte Unterform des sogenannten *Argumentum ad verecundiam* (Beweis durch

Autorität).

Der Kern dieses Denkfehlers besteht darin, dass der Wahrheitsgehalt einer Sachaussage, die Wirksamkeit einer Therapie oder die Sicherheit eines Produkts maßgeblich damit begründet wird, dass eine berühmte Person diese unterstützt – und zwar völlig unabhängig davon, ob diese Person über die nötige fachliche Qualifikation auf dem jeweiligen Gebiet verfügt.

Wenn eine Virologin eine Impfung empfiehlt oder ein Kardiologe zu mehr Bewegung rät, handelt es sich um eine legitime Berufung auf eine echte fachliche Autorität. Wenn jedoch eine Schauspielerin, ein Popstar, ein Model oder ein reichweitenstarker Social-Media-Influencer ein medizinisches Verfahren anpreist, liegt ein kognitiver Kurzschluss vor: Prominenz, medialer Erfolg, physische Attraktivität und schiere Omnipräsenz werden von unserem Gehirn fälschlicherweise mit wissenschaftlicher Expertise gleichgesetzt.

Die Grenze zwischen echter und angemaßter Expertise verschwimmt in den sozialen Medien zusehends. Wenn ein Olympiasieger Tipps zu sportlicher Disziplin gibt, ist dies plausibel und fundiert. Wenn derselbe Athlet jedoch ein bestimmtes teures, nicht zugelassenes Nahrungsergänzungsmittel als angebliches Wundermittel gegen Gelenkverschleiß anpreist, verlässt er seinen eigentlichen Kompetenzbereich. Das Gehirn des Konsumenten vollzieht diese strikte intellektuelle Trennung jedoch meistens nicht von allein.

Die Metapher der „Geliehenen Brille“

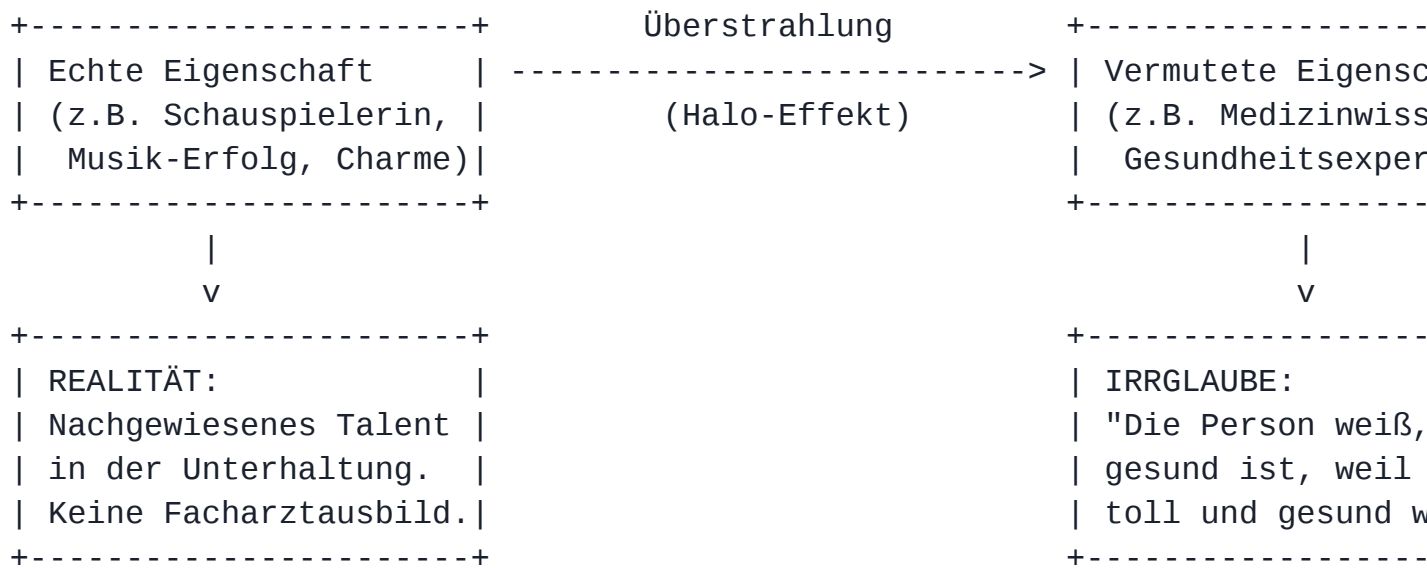
Stellen Sie sich vor, Sie setzen eine rosarote Brille auf, die durch die herausragenden schauspielerischen Leistungen oder den sportlichen Erfolg eines Stars getönt ist. Blicken Sie durch diese Brille auf medizinische Ratschläge derselben Person, erscheinen diese Ratschläge automatisch in einem wärmeren, viel vertrauenswürdigeren Licht. Das eigentliche medizinische Fundament – das Fundament der harten wissenschaftlichen Fakten – bleibt für Sie unscharf, weil die Brillengläser der Prominenz die Sicht verzerren und den kritischen Blick trüben.

Der Halo-Effekt (Heiligenschein-Effekt)

Dieser psychologische Effekt wird maßgeblich durch den sogenannten **Halo-Effekt** ausgelöst. Der US-amerikanische Psychologe Edward Thorndike beschrieb dieses Phänomen bereits im frühen 20. Jahrhundert: Wir Menschen neigen dazu, von einer bekannten, stark ausgeprägten positiven Eigenschaft einer Person unbewusst auf andere, völlig unzusammenhängende

Eigenschaften zu schließen. Die leuchtende Aura des Stars überstrahlt die rationale Prüfung seiner Aussagen vollständig.

Visualisierung des Halo-Effekts:



2. Einordnung im medizinischen Kontext

Nirgendwo ist die Berufung auf Prominente präsenter – und potenziell folgenreicher – als in der heutigen Gesundheits-, Wellness- und Ernährungsbranche. In der Medizin zeigt sich dieser Denkfehler tagtäglich an der konfliktbeladenen Schnittstelle zwischen trockener, evidenzbasierter Wissenschaft und dem hochprofitablen Markt für alternative Gesundheitsansätze und Lifestyle-Interventionen.

Ein weltweit bekanntes Beispiel ist das von einer Oscar-Preisträgerin gegründete Wellness-Unternehmen. Unter dem positiven Leitgedanken von Wellness, Achtsamkeit und Self-Care werden dort auch Produkte und Therapien beworben, für die es aus Sicht der evidenzbasierten Medizin keine ausreichenden Wirkungsnachweise gibt – von energetischen Aufklebern bis hin zu unkonventionellen Regulierungsmethoden für den Hormonhaushalt. Die bloße Tatsache, dass eine hochangesehene Persönlichkeit mit scheinbar makellosem Äußeren hinter diesen Produkten steht, verleiht ihnen in den Augen von Millionen Konsumenten eine unverdiente Legitimität.

Ebenso gravierend greift dieser Mechanismus bei weitreichenden gesundheitspolitischen Themen. Wenn Prominente in der Öffentlichkeit Zweifel an etablierten, sicheren medizinischen Präventionsmaßnahmen äußern, erlangen diese oft unbelegten Aussagen eine gigantische

Reichweite. Menschen vertrauen oft der hochemotionalen, persönlichen Geschichte einer berühmten Persönlichkeit vor der Fernsehkamera wesentlich mehr als den nüchternen Statistiken und Warnungen der Gesundheitsbehörden.

Auch im Bereich der Therapie von schweren Erkrankungen ist der Effekt allgegenwärtig. Wenn ein weltweit bewundelter Technologie-Pionier nach einer Tumor-Diagnose zunächst auf evidenzbasierte Operationen verzichtet und stattdessen versucht, die Erkrankung mit restriktiven Diäten und alternativen Behandlungen zu stoppen, sendet dies ein starkes, wenngleich oft fatales Signal an die Öffentlichkeit. Es suggeriert subtil: „Wenn ein unbestrittenes Genie an diese alternativen Methoden glaubt, dann müssen sie dem Skalpell der Schulmedizin überlegen sein.“ Dass dieser Ansatz mitunter tragisch enden kann, wird oftmals erst im Nachhinein deutlich und verdrängt.

3. Die evolutionären und psychologischen Wurzeln

Um zu verstehen, warum unser hoch entwickeltes Gehirn so anfällig für die Berufung auf Prominente ist, hilft ein weiterer Blick zurück in unsere evolutionäre Vergangenheit. Anthropologen und Evolutionspsychologen wie Joseph Henrich bezeichnen dieses tief verankerte Verhalten als **Prestige-Bias** (Prestige-Verzerrung).

In der frühen Menschheitsgeschichte war es ein enormer Überlebensvorteil, schnell, effizient und risikoarm zu lernen. Anstatt jedes neue Verhalten – etwa die Unterscheidung essbarer und giftiger Pflanzen – riskant durch Versuch und Irrtum (*Trial and Error*) selbst herauszufinden, entwickelten unsere Vorfahren die überlegene Strategie des sozialen Lernens. Dabei erwies es sich als besonders sicher und zielführend, die Verhaltensweisen derjenigen Stammesmitglieder zu kopieren, die am erfolgreichsten, angesehensten oder fähigsten waren. Hohes Prestige war in unserer evolutionären Entwicklung ein höchst verlässlicher Indikator für nützliches, überlebenswichtiges Wissen.

Der evolutionäre Mismatch

Unser modernes Gehirn operiert im Hintergrund noch immer mit genau diesem archaischen Algorithmus: „*Orientiere dich an den Erfolgreichsten der Gruppe.*“ Dieses Phänomen lässt sich auch als evolutionärer Mismatch (evolutionäre Fehlpassung) bezeichnen. Verhaltensweisen, die vor Jahrtausenden in kleinen Gruppen absolut sinnvoll und überlebenswichtig waren, führen in

der heutigen, global vernetzten und hochkomplexen Welt zu gravierenden Fehleinschätzungen. Unser Steinzeitgehirn ist schlichtweg nicht dafür ausgelegt, die Informationsflut und die künstlich inszenierte Perfektion von Social Media und Hollywood rational zu filtern. Wenn wir einen prominenten Star sehen, signalisiert unser Gehirn unbewusst: *Das ist ein extrem erfolgreiches Mitglied unseres Stammes. Was auch immer diese Person tut, wir sollten es umgehend kopieren.*

Parasoziale Interaktionen: Der Star als imaginärer Freund

Erschwerend hinzu kommt das tiefgreifende Konzept der **parasozialen Interaktion** (erstmalig detailliert beschrieben von den Psychiatern Donald Horton und R. Richard Wohl im Jahr 1956). Wir konsumieren Filme, Lieder, Interviews und tägliche Social-Media-Beiträge von Prominenten oft über Jahre oder Jahrzehnte hinweg. Das Gehirn baut dadurch allmählich das Gefühl einer echten, intimen sozialen Beziehung auf.

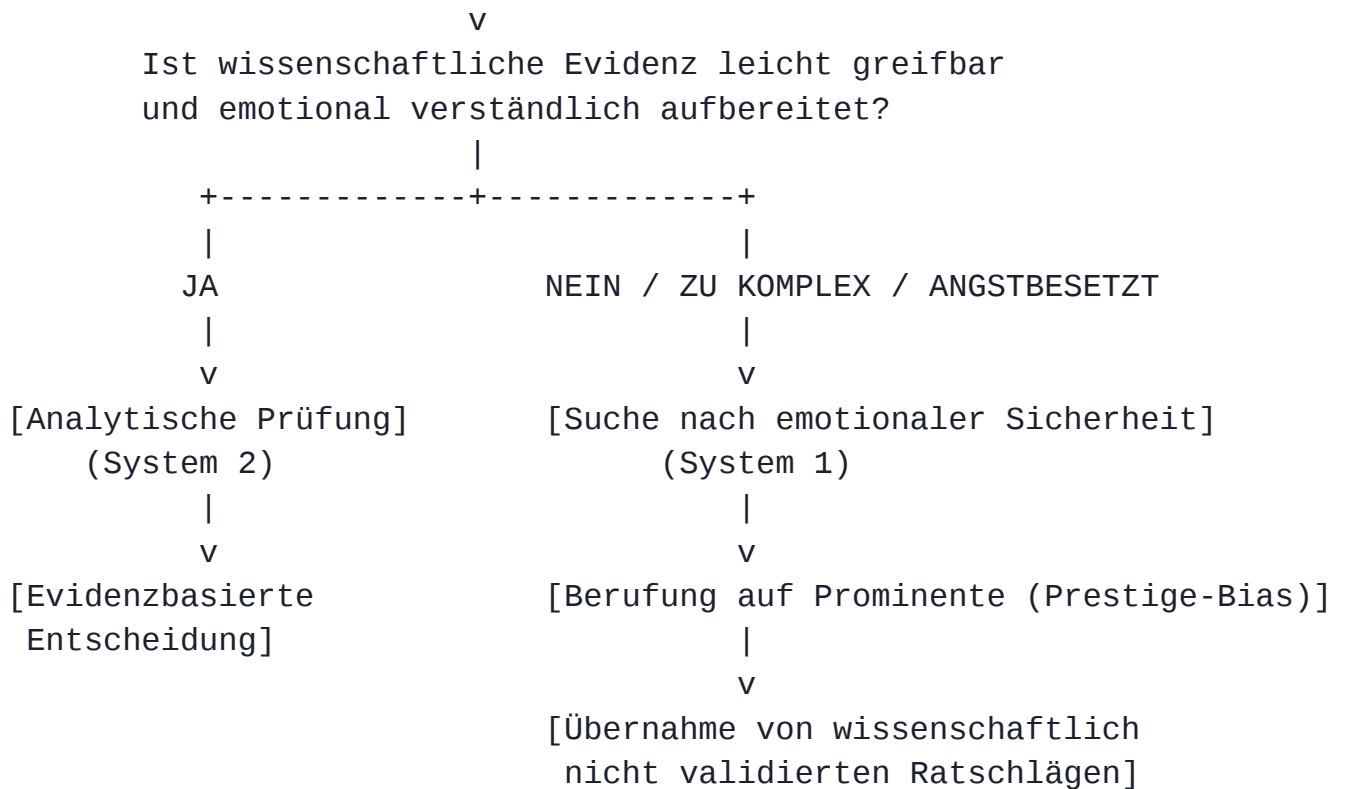
Wenn ein Star in die Kamera spricht und von seinen gesundheitlichen Problemen erzählt, fühlt es sich in unserem Emotionszentrum an, als würde uns ein guter, langjähriger Freund beim Kaffee einen Rat geben. Evolutionär gesehen ist unser Gehirn nicht primär dafür gemacht, zwischen echten Freunden aus Fleisch und Blut und zweidimensionalen Gesichtern auf einem Bildschirm zu unterscheiden. Dieser scheinbaren Intimität begegnen wir mit einem massiven Vertrauensvorschuss.

Die Metapher der "Kognitiven Abkürzung" (System 1 vs. System 2)

Medizinische Studien zu lesen, Fachbegriffe zu recherchieren und Wahrscheinlichkeiten zu begreifen, erfordert hohe kognitive Anstrengung – dies entspricht dem langsamen, analytischen „System 2“ (nach dem Nobelpreisträger Daniel Kahneman). Einem sympathischen, rhetorisch geschulten Star zu vertrauen, ist hingegen schnell, mühelos und fühlt sich intuitiv richtig an („System 1“). Es ist eine geistige Abkürzung, die mentale Energie spart, aber im medizinischen Bereich zu Fehlentscheidungen führen kann.

Der Entscheidungsprozess als Diagramm:

[Gesundheitliches Problem / Verunsicherung / Diagnose]
|



4. Mechanismen der Einflussnahme im Gesundheitsmarkt

Anbieter von wissenschaftlich nicht validierten Gesundheits- und Lifestyle-Produkten nutzen diese unbewussten psychologischen Mechanismen oft gezielt für ihr Marketing, um das Vertrauen der Konsumenten zu gewinnen.

Der künstliche Transfer von Attraktivität und Erfolg: Stars verkörpern in ihrer oft stark kuratierten medialen Darstellung das Ideal von Jugend, Vitalität und Erfolg. Wenn ein Anbieter von Nahrungsergänzungsmitteln, obskuren Entgiftungskuren oder Wellness-Treatments einen Star als Werbegesicht einsetzt, wird diese Ästhetik psychologisch unmittelbar an das Produkt gekoppelt. Der implizite Claim lautet: „Nutze dieses Produkt, und ein Teil dieser glamourösen Vitalität geht magisch auf dich über.“

Testimonials als Ersatz für klinische Studien: Wenn strenge, unabhängige, randomisierte Doppelblindstudien (RCTs) für ein Präparat fehlen, wird diese signifikante Evidenzlücke häufig durch emotionale Erfahrungsberichte (Testimonials) prominenter Personen gefüllt. Die persönliche, teils sehr tränenreiche Erzählung eines Stars („Mir hat diese Therapie in meiner

dunkelsten Stunde enorm geholfen“) übertrumpft in der Wahrnehmung vieler Menschen leider oft komplexe klinische Studien und nüchterne Statistiken. Der emotionale Einzelfall wird zur gefühlten, absoluten Wahrheit erhoben.

Das Narrativ der Exklusivität und des rebellischen Geistes: Prominente werden oft genutzt, um Therapien einen Anstrich von elitärer Exklusivität zu geben („Die Gesundheitsgeheimnisse der Hollywood-Elite“). Es entsteht die Illusion, dass Stars Zugang zu besseren, verborgenen Heilmethoden haben, die der breiten Öffentlichkeit vorenthalten werden. Gleichzeitig wird oft ein packendes Rebellentum bedient: Der Prominente präsentiert sich als unerschrockener Aufklärer, der vermeintlich unterdrücktes Wissen mutig mit seinen Anhängern teilt.

Die Simplifizierung komplexer medizinischer Vorgänge: Die evidenzbasierte Medizin muss oft ehrlicherweise eingestehen, dass der menschliche Körper hochkomplex ist, dass Krankheiten multifaktoriell (durch viele verschiedene Faktoren) entstehen und eine Heilung nicht immer garantiert werden kann. Prominente und Influencer bieten hingegen oftmals verlockend einfache, leicht konsumierbare Erklärungsmodelle an (z. B. „Ihre chronische Müdigkeit liegt nur an einer Übersäuerung des Körpers“ oder „Dieses eine Superfood eliminiert alle Entzündungen“). Solche monokausalen Erklärungen sind wissenschaftlich fast immer unhaltbar, sie bedienen aber das tiefe, sehr verständliche menschliche Bedürfnis nach Verstehbarkeit und persönlicher Kontrolle über die eigene Gesundheit.

5. Herausforderungen und Risiken für Patienten

Die unreflektierte Übernahme von Gesundheitsempfehlungen prominenter Personen, selbst wenn diese in gutem Glauben geäußert werden, birgt ernstzunehmende Risiken für die individuelle und die öffentliche Gesundheit.

Verzögerung oder Abbruch evidenzbasierter, lebensrettender Therapien: Die gravierendste und tragischste Folge kann eintreten, wenn Patienten sich gegen etablierte, medizinisch notwendige Behandlungen (wie chirurgische Eingriffe oder medikamentöse Therapien) entscheiden, weil sie voller Inbrunst auf die von Vorbildern beworbenen „natürlichen“ oder alternativen Wege vertrauen. Das Aufschieben einer dringend angeratenen Therapie kann den Verlauf einer schweren Erkrankung extrem negativ beeinflussen.

Hohe finanzielle Belastung ohne gesundheitlichen Mehrwert: Von Stars beworbene Gesundheitsprodukte, exklusive Retreats und esoterische Therapien sind in aller Regel extrem

kostenintensiv. Menschen, die sich in einer vulnerablen gesundheitlichen Phase befinden, investieren oftmals erhebliche Summen in Behandlungen oder Präparate ohne jeden bewiesenen Zusatznutzen. Die Hoffnung auf Linderung treibt sie dazu, das oft hart Ersparte für leere Versprechungen auszugeben.

Körperliche Schäden durch unregulierte Substanzen und Wechselwirkungen: Viele frei verkäufliche Substanzen, hochdosierte Vitaminkuren, dubiose Entgiftungen oder extreme Diäten, die im Internet massenhaft beworben werden, sind keineswegs harmlos. Sie können Leber- und Nierenfunktionen belasten oder zu unerwünschten, gefährlichen Wechselwirkungen mit verordneten, lebenswichtigen Medikamenten führen. Die strahlende Autorität des Prominenten drängt das Bewusstsein der Konsumenten für diese realen Risiken in den Hintergrund.

Auswirkungen auf die Gesundheitsprävention und Herdenimmunität: Wenn Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens präventive Maßnahmen wie Impfungen oder Hygieneempfehlungen öffentlichkeitswirksam in Frage stellen, kann dies die mühsamen Bemühungen der öffentlichen Gesundheitsvorsorge erheblich beeinträchtigen. Der Vertrauensverlust in etablierte medizinische Institutionen kann zu sinkenden Impfquoten und dem Wiederaufleben potenziell gefährlicher Infektionskrankheiten führen.

Psychologische Belastung bei Therapieversagen (Victim Blaming): Wenn Patienten den Ratschlägen von Prominenten folgen und die versprochene, wundersame Heilung ausbleibt, entsteht nicht selten eine zusätzliche psychologische Last. Während in der evidenzbasierten Medizin ein Therapieversagen als tragische biologische Realität verstanden wird, suggerieren alternative Heilversprechen oft perfide, dass der Patient sich „nicht genug angestrengt“ habe, „nicht positiv genug gedacht“ habe oder die Kur „nicht streng genug befolgt“ habe. Dies kann zu schweren Schuldgefühlen bei chronisch kranken Menschen führen, die ohnehin schon unter ihrer gesundheitlichen Situation leiden.

6. Empathie und Verständnis: Warum Urteilen der falsche Weg ist

Es ist für Außenstehende oder für medizinisches Fachpersonal manchmal verlockend, mit Unverständnis auf Menschen zu reagieren, die unkonventionellen gesundheitlichen Ratschlägen von Prominenten folgen. Eine solche Haltung ist jedoch weder professionell noch hilfreich, da

sie die tiefe emotionale und psychologische Not der Betroffenen völlig verkennt.

Der Leuchtturm im Nebel der Verunsicherung

Stellen Sie sich vor, Sie erhalten eine schwere Diagnose oder leiden an einer zehrenden chronischen Erkrankung. Es ist, als müssten Sie ein Schiff in dichtem Nebel und bei schwerer See steuern. Unser modernes Gesundheitssystem ist oft hochkomplex, von Zeitmangel geprägt und spricht korrekterweise in nüchternen Wahrscheinlichkeiten und Risiken. Ein Arzt hat oftmals nur wenige Minuten Zeit, um komplexe Befunde zu erklären, und muss ehrlicherweise auch auf mögliche Nebenwirkungen der Therapien hinweisen.

Tritt in genau dieser Situation der emotionalen Erschöpfung ein prominenter Fürsprecher auf den Plan, wirkt er wie ein heller Leuchtturm. Er bietet einfache, verständliche Antworten, strahlt absolute Sicherheit aus und vermittelt emotionale Wärme und Hoffnung. Das Schiff steuert intuitiv auf dieses wärmende Licht zu, ohne in der Not überprüfen zu können, ob der Leuchtturm auf einem sicheren Fundament echter Evidenz oder auf gefährlichen Klippen steht.

Patienten, die diesen Wegen folgen, handeln nicht irrational aus mangelnder Bildung. Sie folgen zutiefst menschlichen Bedürfnissen nach Sicherheit, Orientierung und Fürsorge in einer Phase maximaler Verletzlichkeit. Es ist die vornehmste Aufgabe einer guten Gesundheitskommunikation und einer empathischen Medizin, genau diese Bedürfnisse ernst zu nehmen. Patienten dürfen niemals für ihre Suche nach Heilung verurteilt werden; Aufklärung muss stets auf Augenhöhe, geduldig und mit allergrößtem Respekt vor der individuellen Leidensgeschichte erfolgen. Die kritische Betrachtung richtet sich nicht gegen die Suchenden, sondern gegen jene Strukturen und Akteure, die dieses tiefe Vertrauen gezielt kommerzialisieren.

7. Fazit und Gegenmaßnahmen (Cognitive De-Biasing)

Um als Patient geschützte und fundierte Entscheidungen treffen zu können, ist es außerordentlich hilfreich, den tief in uns verwurzelten Reflex der Prestige-Orientierung im gesundheitlichen Kontext bewusst wahrzunehmen. Das sogenannte *Cognitive De-Biasing* (die kognitive Entzerrung und Bewusstmachung von Denkfehlern) stärkt die eigene Gesundheitskompetenz und Resilienz. Folgende Strategien können dabei maßgeblich unterstützen:

- **Strikte Trennung der Kompetenzbereiche (Kompartimentalisierung):** Machen Sie sich immer wieder bewusst, dass herausragender Erfolg in der Unterhaltungsindustrie, im Sport oder in der Wirtschaft nicht mit medizinischer oder wissenschaftlicher Expertise gleichzusetzen ist. Ein brillanter Künstler ist nicht automatisch ein kompetenter Ratgeber für Immunologie, Onkologie oder Ernährungsmedizin. Wir müssen trainieren, die berechnete Bewunderung für die Kunst einer Person strikt von der Bewertung ihrer gesundheitlichen Aussagen zu trennen.
- **Fokus auf unabhängige Evidenz statt auf Anekdoten:** Bei allen medizinischen Fragen sollte die Aufmerksamkeit konsequent von der Frage „Wer sagt das?“ (Fokus auf Person und Sympathie) hin zur entscheidenden Frage „Worauf stützt sich diese Aussage, wo sind die Beweise?“ (Fokus auf Daten und Studien) gelenkt werden. Einzelfallberichte (Testimonials), so emotional bewegend sie auch sein mögen, können methodisch saubere wissenschaftliche Studien nicht ersetzen.
- **Hinterfragen möglicher Interessenbindungen (Follow the Money):** Prüfen Sie stets kritisch, ob der prominente Ratgeber direkte oder indirekte finanzielle Vorteile aus seiner Empfehlung zieht (etwa durch eigene Produktlinien, gesponserte Beiträge oder Unternehmensbeteiligungen). Eine finanzielle Verflechtung schränkt die Neutralität einer Empfehlung naturgemäß stark ein.
- **Nutzung verlässlicher, unabhängiger Informationsquellen:** Orientieren Sie sich bei gesundheitlichen Fragestellungen an den offiziellen Leitlinien medizinischer Fachgesellschaften, an evidenzbasierten Patienteninformationen und unabhängigen Institutionen der Gesundheitsaufklärung (z. B. Verbraucherzentralen, Universitätskliniken oder staatlichen Instituten) – und nicht an den durchgestylten Social-Media-Profilen von Celebrities.

Der Einfluss von Vorbildern ist mächtig und tief in unserer Evolution verankert. Doch mit einem bewussten, wertschätzenden, aber auch wachen und kritischen Blick können wir die glänzende Illusion durchbrechen. So stellen wir sicher, dass lebenswichtige medizinische Entscheidungen auf dem stabilen Fundament der Wissenschaft und im stets vertrauensvollen Dialog mit qualifiziertem Fachpersonal getroffen werden.