

Nach unten wachsen

Hand aufs Herz. Haben Sie im Internet schon mal auf einen Artikel oder ein Video geklickt, weil der Titel Ihnen Spektakuläres versprochen hat? Ich gebe es zu. Auch ich habe mich schon ködern lassen.

Die Enttäuschung folgt meist schnell. Denn der Köder ist in der Regel attraktiver als der Fisch. Dieses Internet-Phänomen nennt man in der Fachsprache «Clickbait». Den «Clickbait» (dt. «Klickköder») wirft man meist mit einem überspitzten Titel oder einer reisserischen Überschrift aus. So will man eine sogenannte «curiosity gap», zu Deutsch «Neugier-Lücke», schaffen, die der Leser überbrücken will. Man gibt dem Nutzer also einen kleinen Informationsschnipsel, der Neugier weckt. Um die Wissens- oder Neugier-Lücke zu schliessen, muss er aber weiterklicken. In Film und Fernsehen spricht man bei solchen Praktiken auch vom «Cliffhanger» (Quelle: ionos.de/digitalguide). Oft werden unglaubliche oder unerwartete Neuigkeiten angekündigt. Die Macher wollen die Leser dadurch auf die Folter spannen, schockieren und neugierig machen. Häufige Titel sind zum Beispiel: «Diese Frau ging spazieren, doch plötzlich passierte etwas Unfassbares», «SO sieht XY heute nicht mehr aus» oder «Die 10 besten XY. Nummer 6 wird dich zum Weinen bringen». Die Aufzählung liesse sich beliebig erweitern.

Diese Praxis findet vor allem im Onlinejournalismus Verwendung. Blogs, News-Portale oder Magazine wollen damit die Klickzahlen einzelner Artikel erhöhen und Besucher auf ihre Website locken. Verwandt damit sind reisserische Trailer, vor allem im Privatfernsehen, die Drama, Sex und Gewalt im Stakkato aneinanderschneiden. Meist werden die spektakulärsten Szenen so aber bereits im Trailer «verbraten», die Sendungen selber sind oft von mittelmässiger Langeweile. Auch hier ist der Köder spannender als das Produkt. Doch die Neugierde lässt unsere Finger zucken und schlussendlich klicken. Das Ergebnis ist wie erwähnt meistens eine Enttäuschung, und den Inhalt haben wir schon 10 Minuten später wieder vergessen. Brutal gesagt: Mediencontent, den die Welt nicht braucht. Oberflächlich, belanglos und ohne Substanz. Und kein Potenzial für nachhaltige persönliche Impulse. Warum klicken wir trotzdem? Die Links versprechen kurzfristige Ablenkung. Ein farbiger Luftballon in einer grauen Pandemiewelt. «Clickbait» als Symbol für einen Zeitgeist, der nach Reizen, Tempo und Gewinn lechzt.

Im Gegensatz dazu brauchen tiefgreifende Veränderungen Geduld. Oft langsames Tempo. Pausen. Warten. Luftballone sind nett anzusehen, aber untauglich, wenn der Wind rau wird. Wer im Sturm bestehen will, der muss in die Tiefe wachsen. Aber das braucht Zeit und gute Wurzeln. Die erwachende Natur im Frühling kann uns als Illustration dienen. Was verbindet Eiche, Kiefer, Tanne und Ulme? All diese Baumarten haben ein tiefes, üppiges Wurzelsystem. Durch ihre tiefen Wurzeln haben diese Bäume in der Regel eine bessere



Verankerung im Boden als flache Wurzeln. Dadurch sind sie deutlich sturmfester als zum Beispiel Fichten. Mit ihrem Wurzelwerk erreichen sie zudem tiefere Bodenschichten. Dadurch bekommen sie Zugang zu mehr Wasser und Nährstoffen. «Die oberflächlichen Schichten des Bodens sind bei uns oft versauert», sagt Jürgen Bauhus von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Zudem gilt: «Je grösser die unterirdische Biomasse durch das üppige Wurzelwerk, desto mehr Reservestoffe wie zum Beispiel Stärke können gespeichert werden. Diese helfen dem Baum wieder neu auszutreiben, wenn er gefällt wurde oder der oberirdische Teil abgestorben ist» (Quelle: quarks.de).

So unterscheidet man in der Botanik auch zwischen Tiefwurzler und Flachwurzler. Ein Vergleich, den ich frech auf Menschen übertragen will. Die genannte «Clickbait»-Mentalität gehört wohl

eher ins Reich der «Flachwurzler». Es zählen das Äussere, der Schein und die schnelle Wirkung. Beim Baum ist es gerade anders. Das Wichtigste ist das, was man nicht sieht: das Unsichtbare, die Wurzeln. Um wachsen zu können, muss ein Baum vor allem in die Tiefe wachsen. Die Wurzeln tragen und stützen den Stamm und die Krone des Baumes. Die Wurzeln geben Festigkeit und Halt. Je schwerer und grösser ein Baum wird, desto weiter und tiefer müssen sich seine Wurzeln ausbreiten. Dann können ihn die Winde und Stürme nicht entwurzeln (Quelle: «Von Bäumen lernen», Brot für alle).

Die vergangenen Monate waren hart. Die Corona-Pandemie hat die meisten von uns in irgendeiner Form getroffen. Sie hat gerüttelt am Selbstverständnis der westlichen Zivilisation, das glaubt, dass wir es im Griff haben und das Leben nach Belieben gestalten können. In sonnigen Momenten ist es nicht so wichtig, ob wir Flachwurzler oder Tiefwurzler sind. Der Unterschied zeigt sich erst in der Krise. Dann, im Sturm, kommt es auf die Wurzeln an.

Wie ist das bei uns? Wo habe ich meine Wurzeln? Wurde ich in der Kraft, die aus der Tiefe kommt? Viele der Protagonisten von FENSTER ZUM SONNTAG haben erlebt, dass gerade unter erschwerten Bedingungen eine persönliche Beziehung zu Gott solche tiefgehenden Wurzeln entwickeln kann. «Die Kraft Gottes ist wie ein Jahrtausende alter unterirdischer Strom, nach dem ich meine Wurzeln ausstrecken kann. Ich muss mein Wurzelwerk pflegen, indem ich die Beziehung zu Gott suche. Mich immer wieder neu an den Wasserstrom anschliessen» (Quelle: «Von Bäumen lernen»).

Apropos «Clickbait»: Wenn wir die Trailer für unsere Sendungen produzieren, ist das ehrlich gesagt oft ein Krampf. Unsere Geschichten eignen sich selten, um sie mit glamourösen Bildern und spektakulären Actionszenen in 20 Sekunden zu verkaufen. Da glänzen wir nicht, dafür gehören unsere Porträts und Interviews hoffentlich mehr in die Kategorie der Tiefwurzler und haben eine nachhaltigere Wirkung als ein Artikel, der vor allem nach Klickzahlen giert.

Wenn Sie das Thema interessiert, dann schalten Sie doch am 17./18. April 2021 den Fernseher ein. «Nach unten wachsen» ist dann unser Thema. Spannende Protagonisten erzählen, wie sie zu gesunden Wurzeln gefunden haben.

Michael Bischoff
Chefredaktor FENSTER ZUM SONNTAG

In sonnigen Momenten ist es nicht so wichtig, ob wir Flachwurzler oder Tiefwurzler sind. Der Unterschied zeigt sich erst in der Krise. Dann, im Sturm, kommt es auf die Wurzeln an.