

Klimaforscher Spencer nennt Al Gores Aussagen Propaganda

geschrieben von EIKE | 2. Februar 2009

Roy Spencer ist ein moderner Klimaforscher der Ersten Stunde. Schon 1981 machte er seinen Doktor der Meteorologie. Und seit über 30 Jahren forscht er für staatliche Organisationen wie NASA, NOAA und DOE über Klimawandel, Satellitenmessungen etc. Bei der NASA arbeitete er jahrelang unter John Theon, der kürzlich für großes Aufsehen sorgte, als er sich offen zu seiner Skeptischen Haltung gegenüber der herrschenden IPCC-Linie bekannte. Auch Spencer gewann mehr und mehr eine kritische Position zu der offiziellen Klimawissenschaft und schrieb das Buch ?Climate Confusion?. So ging Dr. Spencer mit seinen Zweifeln an die Öffentlichkeit.

Neben der wissenschaftlichen Auseinandersetzung, die er überaus faktenreich betreibt, hält er auch die breite publizistische Auseinandersetzung für notwendig. Denn trotz aller wissenschaftlichen Belege für die Brüchigkeit der IPCC-Thesen haben ja populäre Darstellungen, wie sie z.B. Al Gore bringt, eine enorme Langfristwirkung in der Bevölkerung. Nachdem inzwischen Al Gores Thesen dutzendfach wissenschaftlich widerlegt sind, hat Dr. Spencer nun den Beweis erbracht, dass ? aber lesen Sie selbst:

Al Gore?s Propaganda

27. Januar 2009 von Dr. Roy W. Spencer

Die Methoden, die von den Schwarzmalern der globalen Erwärmung angewendet werden, um Sie zu überzeugen, dass mehr Kohlendioxyd die Erde ruinieren wird, werden in zunehmendem Maße mit Beleidigungen und Angriffen geführt, die auf jedermann gerichtet werden, der nicht einer Meinung ist.

Eine von den vielen intellektuell faulen (& falschen) Aussagen ist, dass ich von "Big Oil" bezahlt werde. Die Taktiken von Herr Gore sind ein wenig subtiler als das und erinnern an Propagandamethoden, die seit jeher wirkungsvoll zur Beeinflussung der öffentlichen Meinung eingesetzt worden sind. Man sollte bedenken, dass Gores wissenschaftlicher Hauptberater, James Hansen von der NASA, unter allen Klimaforschern die extremsten Ansichten hat, wenn es darum geht, das größtmögliche Armageddon aufgrund der globalen Erwärmung vorherzusagen.

Nachstehend führe ich 10 Propagandatechniken auf, die ich bei Wikipedia entnommen habe. Unter jeder dieser Techniken sind eines oder mehrere Beispiele für die Rhetorik von Herrn Gore aufgeführt, mit denen er versucht, den Rest von uns zur Verringerung unserer CO2-Emissionen zu motivieren. Wenn nicht extra erwähnt, sind die meisten Passagen aus seinen Aussagen vor dem US-Senat-Umweltausschuss vom 21. März 2007. Herr Gore ist auch eingeladen, am 28.

Januar 2009 vor dem Auswärtigen Ausschuss des Senats zu berichten?, falls das kalte Wetter mit Schneefall nicht einen neuen Termin erforderlich macht.

Furcht wecken: Appelle an die Furcht sollen wachsende Angst und Panik in der Bevölkerung erzeugen

?Ich möchte heute Zeugnis ablegen über etwas, das ich für eine weltweite Notlage halte – eine Krise, die das Überleben unserer Gesellschaft bedroht und die Bewohnbarkeit der Erde gefährdet?.

Autoritäten bemühen: Mit der Technik ?Autoritäten bemühen? zitiert man prominente Personen, die eine Position, eine Idee, ein Argument oder eine Handlungsweise unterstützen.

Ebensolche Dienste leistet die Methode ?**Bekanntnis**?: Bekenntnisse sind spezielle Aussprüche – oft aus dem Zusammenhang gerissen – mit denen eine bestimmte Politik, Aktion, Handlungsweise oder Person unterstützt oder verworfen werden soll. Das Ansehen oder die gesellschaftliche Rolle der zitierten Person (Experte, Person des Öffentlichen Lebens o.a.) wird besonders herausgestellt.

?Gerade vor sechs Wochen hat die wissenschaftliche Gemeinschaft in ihrer bisher stärksten Stellungnahme bestätigt, dass die Tatsache der Erwärmung zweifelsfrei ist. Die globale Erwärmung findet statt und der Mensch ist die Ursache?.

?Der Ruf der Wissenschaftler schallt jetzt quasi von allen Dächern. Die Debatte ist vorbei. Es gibt keinerlei Debatte mehr unter den Wissenschaftlern? (aus ?Eine Unbequeme Wahrheit?).

Mitläufereffekt nutzen: Appelle an den Mitläufereffekt und an den "unvermeidlichen Sieg" sollen die Zielgruppe bewegen, mitzumachen und teilzunehmen an den gemeinsamen Aktivitäten "aller anderen". Auch bewährt ist "**Schließe Dich an**": diese Technik nutzt den natürlichen Instinkt der Leute, auf der Gewinnerseite zu sein. Diese Technik wird vorteilhaft genutzt, um das Publikum von der unwiderstehlichen Massenbewegung zu überzeugen und daß es besser ist, dabei zu sein.

?Ich bin heute hier, um dem Kongress mehr als eine halbe Million Appelle auszuhändigen, die wirkliche Maßnahmen gegen die globale Erwärmung fordern. Mehr als 420 Bürgermeister haben mittlerweile beschlossen, Kyoto entsprechende Maßnahmen in ihren Städten umzusetzen und haben dringend durchgreifende bundesweite Massnahmen gefordert. Die kirchlichen Gemeinden haben begonnen, Massnahmen zum Schutz der göttlichen Schöpfung einzufordern. Der Staat Kalifornien hat unter seinem republikanischen Gouverneur und demokratischer Verwaltung eine

strenge wirtschaftsweite Gesetzgebung zur CO2-Begrenzung beschlossen. Zweiundzwanzig Staaten und der Bezirk von Columbia haben erneuerbare Energie-Standards für ihren Elektrizitätssektor verabschiedet.?

Fahnenschwenken: Die Methode 'Fahnenschwenken' ist der Versuch, eine Tätigkeit mit der Begründung zu rechtfertigen, dass man dann patriotischer dasteht oder auf gewisse Weise einer Gruppe, einem Land oder einer Idee nützlich ist.

Ebenso wirkt 'Der unvermeidliche Sieg'. Diese Methode lädt diejenigen ein, die noch nicht auf dem Zug aufgesprungen sind, sich denen anzuschließen, die sich schon auf der Straße des vorbestimmten Sieges befinden. Die bereits auf dem fahrenden Zug sind, werden versichert, dass 'an Bord bleiben' ihre beste Vorgehensweise ist.

'Schließlich haben wir schon vorher Probleme dieser Kategorie ausgestanden. Als England und dann Amerika und unsere Verbündeten sich erhoben, um die Drohung des globalen Faschismus zu bekämpfen, haben wir zusammen zwei Weltkriege in Europa und im Pazifik gewonnen.?'

Persönliche Angriffe: Mit dieser Methode bezeichnet man das Vorgehen, den Diskussionsgegner selbst anstatt dessen Argumente anzugreifen. Dazu gehört auch die 'Dämonisierung' des 'Feindes': Personen der gegnerischen Nation, ethnischen Gruppe oder Anschauung, werden als Untermenschen hingestellt.

'Sie wissen, 15 Prozent der Menschen glauben, die Mondlandung sei in irgendeinem Filmstudio inszeniert worden, und eine noch kleinere Zahl glauben immer noch, dass die Erde eine Scheibe sei. Die kommen Samstag abend zusammen und feiern mit den Erwärmungs-Leugnern.?' (24. Oktober 2006, Seattle-Universität)

Vorurteile schüren: Verwendung von sinnbelegten oder emotionalen Ausdrücken, um einem Vorschlag Wert oder moralische Güte zu verleihen.

'Um diese Krise zu lösen, können wir moralisch gesehen zwei unterschiedliche Richtungen entwickeln.?' (21. Juni 2006, London, England)

Schwarzweiss-Falle: Nur zwei Möglichkeiten zur Wahl stellen, wobei das besagte Produkt oder die Idee als die bessere Wahl dasteht.

'Es ist keine Frage von links oder rechts; es ist eine Frage von Recht gegen Unrecht.?' (1. Juli

2007, New York Times op-ed)

Begeisterung: Eine Veranstaltung, die Begeisterung, Glücksgefühle oder moralischen Aufbruchstimmung erzeugt:

Die ?Live Earth Concerts? die in 2007 von Al Gore weltweit veranstaltet wurden.

Fälschen von Informationen: Das Hinzufügen oder Weglassen von Informationen bei Berichten, um eine falsche Darstellung des Ereignisses oder der Tätigkeiten einer Person oder Organisation zu erhalten. Pseudo-Wissenschaften werden häufig benutzt, Informationen zu fälschen.

?Niemand ist an einer Lösung interessiert, wenn niemand glaubt, dass es ein Problem gibt. Von dieser Warte aus gesehen halte ich es durchaus für angebracht, die Hinweise auf die Gefährlichkeit der globalen Erwärmung überzubetonen mit dem erklärten Ziel, dass das Publikum aufmerksam wird, zu hören, was die Lösungen sind und wie groß die Chancen sind, dass wir diese Krise lösen werden.? (9. Mai 2006 Grist Interview)

Abstempeln: Diese Technik soll Vorurteile im Publikum wecken, indem sie den Gegenstand der gegnerischen Kampagne als etwas abstempelt, wovor die Zielgruppe sich fürchtet, es hasst, verabscheut oder nicht für wünschenswert hält. Ebenso wirkt die Methode: ?Missbilligung erzeugen?: Mit dieser Technik wird eine Zielgruppe bewegt, eine Tätigkeit oder Idee zu missbilligen, indem man angibt, dass die Idee bei solchen Gruppen populär ist, die von der Zielgruppe verachtet, gehasst und gefürchtet werden.

?Es gibt viele, die noch nicht glauben, dass die globale Erwärmung überhaupt ein Problem ist. Und das ist kein Wunder: denn sie sind das Ziel einer massiven und gut organisiert Desinformationskampagne, die von den Verschmutzern verschwenderisch finanziert wird. Diese sind entschlossen, alle Maßnahmen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen zu verhindern und treiben damit die globale Erwärmung weiter. Das alles aus Angst, ihre Profite würden leiden, wenn sie aufhören müssten, so viel Verunreinigungen in die Atmosphäre abzulassen.? (15. Januar 2004, New York City)

Mein Fazit: Wenn jemand so viele Register der Propaganda zieht, wenn jemand seine Wissenschaft in so viel Propaganda einpackt, dann ist es wirklich Propaganda. Propaganda wiederum entwertet automatisch eine

Aussage, indem sie den Inhalt unglaubwürdig macht. Das macht die Menschen hellhörig und sie fragen sich: ?wie weit ist das jetzt gelogen, was er sagt??

Zudem: Propaganda als Wissenschaft zu verkaufen, ist schlichtweg ein moralisches Vergehen. Oder?

Vielleicht ist Al Gore genau deswegen nicht in Obamas Team.

CS

<http://www.drroyspencer.com/>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda>