

Die fatale Schwäche starker Meinungen

Veröffentlicht am 27.06.2023 | Lesedauer: 7 Minuten

Von Reto Schneider



Falsifizierbarkeit: Um zu widerlegen, dass alle Schwäne weiß sind, genügt ein einziges schwarzes Tier

Quelle: Ellie Rothnie/Alamy

Die eigene Meinung sollten Sie unter dem Aspekt beurteilen, welche neuen Informationen sie zu Fall bringen könnten. Wenn Ihnen nichts in den Sinn kommt, müssen Sie sich von der Illusion verabschieden, ein offener Gesprächspartner zu sein.

Im Jahr 2014 führten der amerikanische Wissenschaftsjournalist Bill Nye und der bibeltreue Kreationist Ken Ham eine Fernsehdebatte über Darwins [Evolutionstheorie](/podcasts/aha-zehn-minuten-alltags-wissen/article243440605/Evolution-Wie-wird-der-Mensch-der-Zukunft-aussehen-Wissenspodcast.html) (</podcasts/aha-zehn-minuten-alltags-wissen/article243440605/Evolution-Wie-wird-der-Mensch-der-Zukunft-aussehen-Wissenspodcast.html>). Beide wurden gefragt: „Was, wenn überhaupt etwas, könnte Ihre Meinung ändern?“ Nye, der die Evolution für eine Tatsache hält, antwortete: „Wir bräuchten nur ein einziges Beweisstück (...) Wir bräuchten den Beweis, dass sich das Universum nicht ausdehnt, wir bräuchten den Beweis, dass die Sterne weit weg zu sein scheinen, es aber nicht sind. Wir bräuchten Beweise dafür, dass sich Gesteinsschichten irgendwie in nur viertausend Jahren bilden können (...) Kommen Sie mit irgendeinem dieser Dinge, und Sie würden mich sofort umstimmen.“ Hams Antwort war kürzer: „Niemand wird mich jemals davon überzeugen, dass das Wort Gottes nicht wahr ist.“

Ken Ham hat damit nichts anderes gesagt, als dass sich jede weitere Diskussion erübrigt. Wer religiöse Menschen fragt, welche Fakten sie von ihrem Glauben abbringen würden, bekommt die Antwort:

keine. Das ist legitim. Es liegt in der Natur des Glaubens, dass er ausschließlich subjektiven Kriterien unterliegt und sich nicht durch Fakten erschüttern lässt.

In politischen Debatten und Streitgesprächen müsste es hingegen anders sein. Schließlich haben wir uns alle den zwei großen Dogmen der Meinungsbildung verschrieben:

1. Unsere Meinungen beruhen auf einer nüchternen Bewertung von Fakten
2. Im Licht neuer Fakten revidieren wir unsere Meinungen.

Dass das nicht stimmen kann, entlarvt eine erstaunlich einfache Frage: „Was würde dich vom Gegenteil überzeugen?“ Damit können Sie die meisten Gesprächspartner augenblicklich aus dem Tritt bringen. Erstaunlicherweise wird diese Frage aber selbst in Talkshows oder Politdiskussionen kaum gestellt. Die meisten Menschen erkennen die Sprengkraft nicht, die in ihr steckt. Wem nicht schnell eine Antwort einfällt, hat ein Problem: Er hat eben zugegeben, dass er – wie Ken Ham – nicht zum ernsthaften Gesprächspartner taugt.

Um die Macht der Frage, „Was würde dich vom Gegenteil überzeugen?“, zu erkennen, muss man verstehen, was eine Meinung überhaupt ist. Selbst Philosophen tun sich schwer damit, denn die Meinung lebt im Niemandsland zwischen Wissen und Glauben.

(</debatte/kommentare/article160936660/Die-Deutschen-glauben-so-ziemlich-alles.html>) Eine Möglichkeit, die drei Begriffe zu unterscheiden, ist diese:

Wissen ist eine Auffassung, von deren Wahrheit man subjektiv überzeugt ist und die sich objektiv begründen lässt.

Glaube ist eine Auffassung, die man subjektiv für wahr hält, aber objektiv nicht beweisen kann.

Die **Meinung** liegt dazwischen: eine Ansicht, die sich weder subjektiv noch objektiv eindeutig bestätigen lässt.

Doch weil wir uns oft nicht einig werden, was als objektiver Beweis gilt, zieht jeder die Grenzen anders. Was für die einen ein Glaube ist, ist für andere eine Meinung und für Dritte schon Wissen. „Jeder hat das Recht auf eine eigene Meinung, aber nicht auf eigene Fakten“, ist eine schöne Redewendung, doch wenn jemand seine Meinungen für Fakten hält und die Fakten der anderen für Meinungen, ist sie wertlos.

Trotzdem gilt, dass Meinungen eine grundlegende Eigenschaft mit wissenschaftlichen Theorien teilen: Sie müssen sich im Licht neuer Information verändern können. Darin liegt ihr Kern. Die Aussage, „Ich

werde meine Meinung nie ändern“, ist deshalb paradox: Eine Meinung, von der man weiß, dass man sie nie ändern wird, ist gar keine Meinung, sondern ein Glaube. Google listet 106.000 Fundstellen auf zu „I will never change my mind“.

Es ist erstaunlich, über welche Banalitäten die Leute ihre Meinung nie ändern wollen: über das angloamerikanische Maßsystem, über [Pizza mit Ananas \(/politik/ausland/article162289932/Islands-Praesident-liefert-zu-Pizza-Hawaii-eine-Klarstellung.html\)](#) und darüber, dass manche Menschen es verdienen, von Hunden gebissen zu werden. Man kann sich ausmalen, wie zugänglich sie für Argumente sind, wenn es um bedeutendere Dinge geht.

Eine Änderung der Meinung muss möglich sein

Die Frage „Was würde Sie vom Gegenteil überzeugen?“ ist so explosiv, weil sie eine vermeintlich flexible Meinung augenblicklich als starren Glauben entlarven kann. Viele Leute stellen sich gerne als aufgeschlossene Gesprächspartner dar, die geradezu nach neuer Information lechzen, um ihre Meinung zu ändern. Doch wenn man sie danach fragt, welche Information das sein könnte, bleiben sie oft stumm. Wer sich einbildet, seine Meinung sei aus der neutralen Bewertung von Informationen entstanden, sollte auch wissen, welche Veränderung dieser Informationen zu einem Meinungswechsel führen würden.

Es war der Wissenschaftsphilosoph Karl Popper, der in den 1930er-Jahren auf den Grundsatz stieß, der in der Frage „Was würde Sie vom Gegenteil überzeugen?“ steckt. Er suchte nach einer Möglichkeit, Pseudowissenschaften wie die Psychoanalyse oder den Marxismus von der Wissenschaft abzugrenzen. Dabei stieß er auf das Kriterium der [Falsifizierbarkeit \(/kultur/plus231201333/Lockdown-Mythen-Das-Praeventionsparadox-Paradox.html\)](#). „Eine Theorie, die durch kein denkbare Ereignis widerlegbar ist, ist unwissenschaftlich“, schrieb er schließlich. „Die Unwiderlegbarkeit ist keine Tugend einer Theorie (wie oft angenommen wird), sondern ein Laster.“ Dasselbe gilt für Meinungen.

Poppers Erkenntnis hat eine bemerkenswerte Konsequenz. Wissenschaftliche Theorien lassen sich zwar widerlegen, aber niemals bestätigen. Das mag Laien überraschen, aber es ist einfach einzusehen. Die Theorie, dass alle Schwäne weiß sind, bewährt sich zwar mit jeder Sichtung eines weißen Schwans. Zweifelsfrei belegt ist sie aber auch beim hunderttausendsten weißen Schwan nicht, denn der hunderteintausendste könnte ja ein schwarzer Schwan sein. Ein einziger schwarzer Schwan reicht, um die Theorie zu Fall zu bringen.

Zu beweisen, dass es etwas nicht gibt, ist also aus logischen Gründen unmöglich. „You can't prove a negative“, sagen die Wissenschaftler. Politiker, die verlangen, eine neue Technik dürfe erst eingesetzt werden, wenn sie zu hundert Prozent sicher sei, sollten einen Kurs in Logik besuchen, denn sie werden ewig warten – was manche vielleicht tatsächlich möchten. Die Feststellung „Risiken können nicht ausgeschlossen werden“ ist verschwendete Druckerschwärze: Risiken können *nie* ausgeschlossen werden!

Dass sich das Nichtvorhandensein von etwas nicht beweisen lässt, bedeutet auch, dass der Atheismus streng genommen eine unwissenschaftliche Position ist: Es ist unmöglich zu zeigen, dass es Gott nicht gibt. Allerdings dürfte die Freude darüber bei Gläubigen nur kurz währen. Denn der Grundsatz gilt natürlich auch für jeden anderen Umstand. „Niemand kann beweisen, dass sich zwischen der Erde und dem Mars nicht ein Teekrug befindet, der sich auf einer elliptischen Umlaufbahn bewegt“, hat der Philosoph und Mathematiker Bertrand Russell einmal geschrieben, „aber niemand hält dies für wahrscheinlich genug, um es im wirklichen Leben zu berücksichtigen. Ich halte den christlichen Gott für genauso unwahrscheinlich.“

Auf dieser Grundlage machen sich Atheisten einen Spaß daraus, Religionsparodien ins Leben zu rufen. Die bekannteste, „Die Kirche des [fliegenden Spaghettimonsters \(/kultur/article775701/Das-Universum-des-Spaghettimonsters.html\)](/kultur/article775701/Das-Universum-des-Spaghettimonsters.html)“, wurde 2005 im amerikanischen Bundesstaat Kansas gegründet. Seither kämpft die Kirche weltweit vor Gerichten für die offizielle Anerkennung als Religionsgemeinschaft. Die Begründung: Die Existenz des fliegenden Spaghettimonsters sei ebenso wenig widerlegbar wie die Existenz anderer Götter, deren Religionsgemeinschaften staatliche Privilegien genießen. Die Kirche des fliegenden Spaghettimonsters hat ein Preisgeld von 250.000 Dollar ausgesetzt für den empirischen Beweis, „dass Jesus nicht der Sohn des fliegenden Spaghettimonsters ist“.

Die Tatsache, dass sich die Nichtexistenz einer Sache nicht beweisen lässt, ist der Treibstoff einer berüchtigten Sorte mühsamer Gesprächspartner. Sie stellen eine abseitige Behauptung nach der anderen auf, jeweils mit dem Nachsatz: „Beweise mir, dass es nicht so ist!“ Wer nicht aufpasst, verbringt unversehens einen Abend damit, bizarre Hirngespinnste zu widerlegen. Für solche Fälle hat der britisch-amerikanische Intellektuelle Christopher Hitchens die Faustregel aufgestellt: „Was ohne Beweise behauptet wird, kann ohne Beweise verworfen werden.“

Wer behauptet, [Bill Gates \(/politik/deutschland/plus241078911/Corona-Politik-Die-Machtmaschine-des-Bill-Gates.html\)](/politik/deutschland/plus241078911/Corona-Politik-Die-Machtmaschine-des-Bill-Gates.html) habe den Corona-Impfstoff mit elektronischen Chips versehen, müsste mindestens einen solchen Chip aus der Blutbahn fischen. Wer behauptet, das World Trade Center sei beim Terroranschlag von 2001 in Tat und Wahrheit von der amerikanischen Regierung gesprengt worden, müsste nach zwanzig Jahren mindestens einen Zeugen dieser monumentalen Aktion gefunden haben. Schließlich hätten Dutzende, wenn nicht Hunderte von

Leuten daran beteiligt gewesen sein müssen. Bleiben solche Belege aus, können Sie es sich sparen, überhaupt dazu Stellung zu nehmen. Außerordentliche Behauptungen erfordern nicht nur außerordentliche Beweise; wer sie in die Welt setzt, trägt auch die Beweislast.

Leider muss ich Sie am Schluss dieses Artikels noch mit der unangenehmsten Erkenntnis über die Meinungsbildung konfrontieren: Was Sie eben gelesen haben, gilt auch für Sie. Auch Ihre eigenen Überzeugungen sollten Sie unter dem Aspekt beurteilen, welche neuen Informationen sie zu Fall bringen könnten. Wenn Ihnen nichts in den Sinn kommt, müssen Sie sich von der Illusion verabschieden, ein offener Gesprächspartner zu sein.

Reto U. Schneider ist stellvertretender Redaktionsleiter von NZZ Folio in Zürich. Der Text ist ein gekürzter Vorabdruck aus seinem neuen Buch „Die Kunst des klugen Streitgesprächs“, das am 28. Juni bei Kösel erscheint.

Teilen Sie die Meinung des Autors?

JA  219

NEIN  8

Die WELT als ePaper: Die vollständige Ausgabe steht Ihnen bereits am Vorabend zur Verfügung – so sind Sie immer hochaktuell informiert. Weitere Informationen: <http://epaper.welt.de>

Der Kurz-Link dieses Artikels lautet: <https://www.welt.de/245817794>