

WARUM SIE NIE RECHT HABEN — Die Welt wäre eine bessere, würden wir häufiger die Meinung ändern. Die Forschung zeigt leider: nichts fällt schwerer.

In der Nacht vom 13. Januar 2013 rief ein Teenager aus einem kleinen Dorf in den schottischen Highlands im Internet eine aussergewöhnliche Diskussionsgruppe ins Leben. Kal Turnbull war 17 Jahre alt, die Universität von Edinburg hatte ihm eben einen Studienplatz im Bauingenieurwesen zugesichert. Bald würde er vom Land in die Stadt ziehen, und das machte ihn nachdenklich. «Ich sinnierte über meine Vergangenheit, über Freunde und Familie und wie wir in unserem kleinen schottischen Dorf im grossen und ganzen alle recht ähnlich dachten.» Turnbull wusste, dass sich sein Umfeld nun ändern würde, und er suchte nach einem Ort, an dem er erfahren würde, in welchen Dingen er falschliege. Und weil es den nicht gab, gründete er im Internetforum reddit die Gruppe «Change my View». Als ich sie acht Jahre später in meinem Browser aufrufe, hat die Gemeinschaft der Meinungsänderer 1,3 Millionen Mitglieder, von denen gerade über 5000 online sind.

Einer findet, Blasphemiegesetze hätten keinen Platz in der Rechtsprechung; ein anderer, Bob Dylan sei ein mieser Liedermacher; ein dritter, die Leute sollten aufhören, «kleiner Penis» als Beschimpfung zu benutzen, weil es schlecht ausgestattete Männer verletze. Alle wollen Gegenargumente hören und ihre Meinung dann überprüfen. Auch ich starte einen Versuchsballon. «Latein gehört als obligatorisches Schulfach abgeschafft», tippe ich ins Titelfeld. Darunter begründe ich meine Meinung in kurzen Sätzen. Die oft genannte positive Wirkung auf das Lernen anderer Sprachen und das logische Denken konnte nie wissenschaftlich belegt werden, die Schüler könnten die Zeit effizienter nutzen.

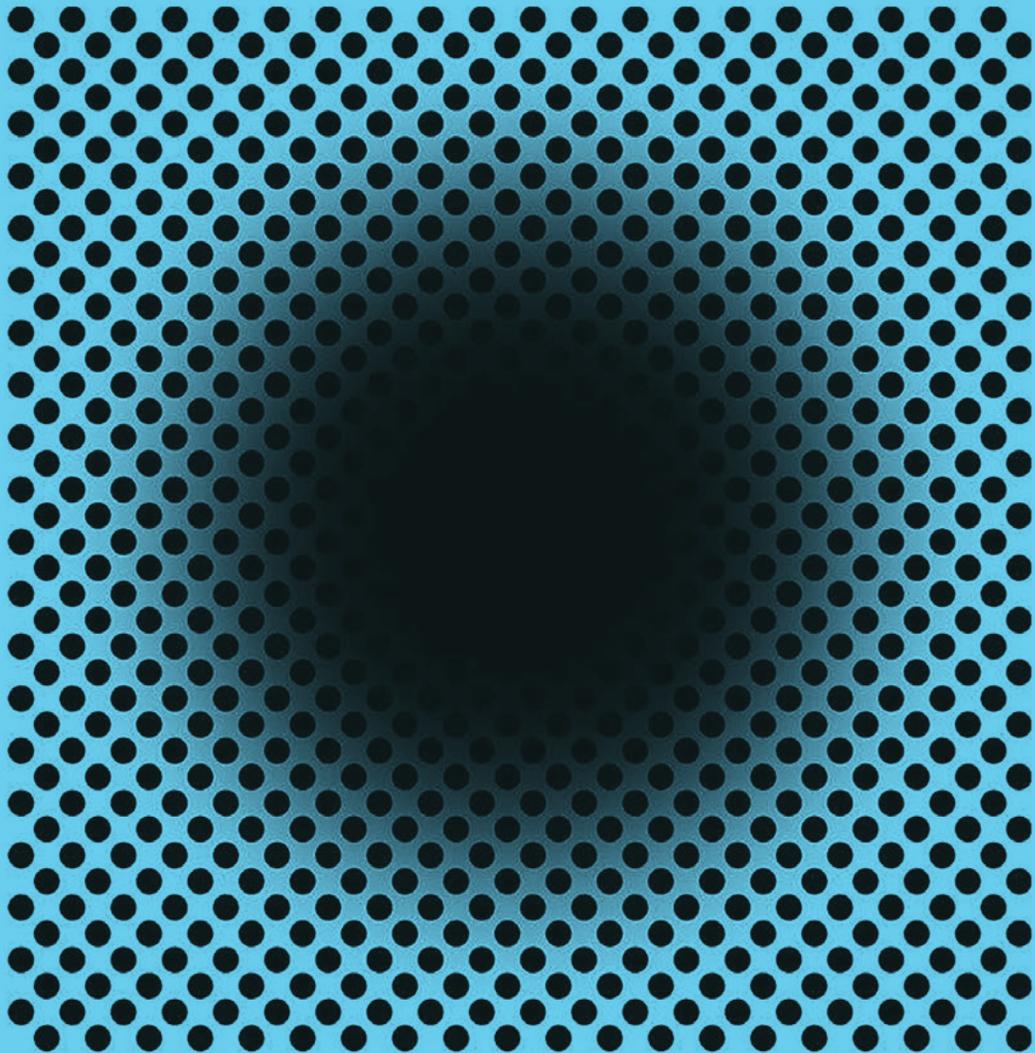
Nach drei Stunden hat mein Eintrag acht Kommentare. Drüben beim Penis sind es 667, und auch die Blasphemie hat schon 141 Wortmeldungen. Gegen diese Konkurrenz hat Latein keine Chance. Es sind die üblichen Argumente. Thetasigma4 gibt zu bedenken, dass Latein als «lingua franca» in Europa zur Zeit der Aufklärung zum Kern der westlichen Geschichte gehörte, und myc-e-mouse hält Latein für eine gute Grundlage, um andere Sprachen zu lernen. Alle Beiträge sind wohltuend nett. «Seien Sie nicht unhöflich oder feindselig gegenüber anderen Benutzern»,

heisst eine der Regeln hier. «Change my View» wurde auch schon «der zivilisierteste Ort im Internet» genannt. Selbst bei Bob Dylan bleiben sie freundlich, obwohl einigen das nüchterne Argumentieren schwerfällt ob der infamen Behauptung, er sei ein mittelmässiger Songwriter.

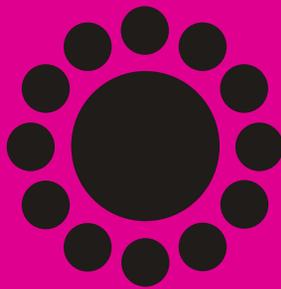
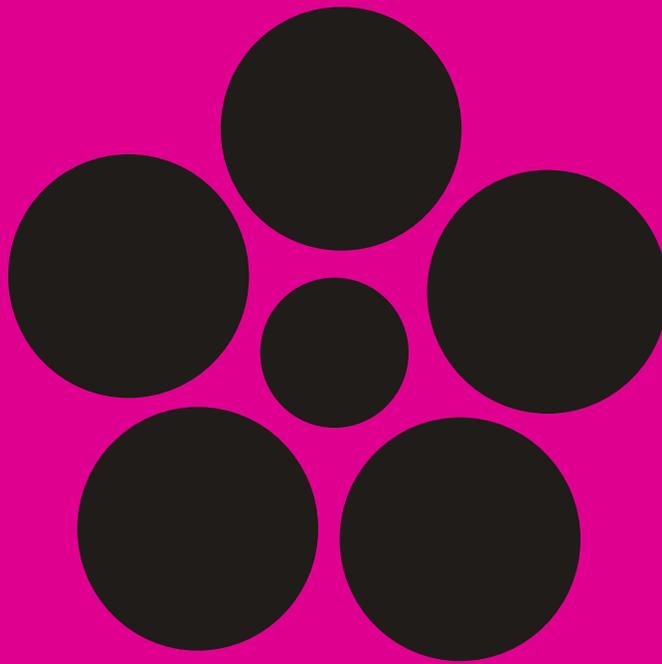
Wenn mich ein Argument überzeugt, meine Meinung zu ändern, könnte ich dafür ein Δ vergeben. Der griechische Buchstabe Delta steht in der Mathematik für Veränderung. Er ist der Orden für Antworten, die einen Benutzer dazu bewegen umzudenken. Die besten Debattanten werden auf dem Deltaboard aufgelistet, einer Art Hitparade der Überredungskünstler. Thetasigma4, der sich in meiner Lateindiskussion bemüht, hat schon 80 Deltas verliehen bekommen. Von mir bekommt er keines. Seine Argumente überzeugen mich nicht.

Turnbulls Idee mit den Deltas erwies sich als Glücksfall für die Wissenschaft. Meinungsänderungen auf freier Wildbahn zu untersuchen ist schwierig. Man weiss nie im voraus, wann und wo sie auftauchen. Doch «Change my View» hat ein Reservat für sie geschaffen. Der Computerlinguist Chenhao Tan versuchte 2016 aus 1114533 Beiträgen auf «Change my View» zu destillieren, was die Leute dazu bringt, die Meinung zu ändern. Dazu liess er seine Computer nach systematischen Unterschieden suchen zwischen Argumentationsketten ohne Delta und solchen mit. Es zeigte sich, wer seinen Diskussionspartner nach vier Wortwechseln nicht überzeugt hatte, konnte aufgeben, für spätere Argumente gab es keine Deltas mehr. Auch die Anzahl Diskussionsteilnehmer wirkte sich auf den Meinungsumschwung aus: je mehr, desto besser, bis zu einer Obergrenze von etwa 130 Leuten. Einen positiven Effekt hatten ebenso längere Beiträge, mehr Absätze und das Pronomen «ich».

Wer hoffte, Chenhao Tan hätte mit seiner Studie die geheimnisvolle Mechanik des Meinungswechsels entschlüsselt, wurde enttäuscht. Zwar ist der Datenberg von «Change my View» unbezahlbar, um Computern das Argumentieren beizubringen. Doch was die Meinungsänderung bei Menschen betrifft, liegen Tans Resultate belanglos nahe: Mehr Diskussionsteil-



Blickt man auf den schwarzen Punkt, scheint sich der Nebel zu bewegen.



Auch wenn es anders wirkt: Die beiden Kreise in der Mitte sind gleich gross.

nehmer bedeuten mehr unterschiedliche Argumente, mehr Absätze deuten auf eine klare Strukturierung, längere Posts auf eine tiefere Argumentation. Den Grund, weshalb «Change my View» nicht die ganz grossen Erkenntnisse liefern kann, hat der Entrepreneur Elon Musk so zusammengefasst: ««Change my View» wird wahrscheinlich am wenigsten von jenen Leuten angeklickt, die wirklich ihre Ansicht ändern sollten.» Eine Zweitmeinung wollen wir von einem Arzt und nicht von uns selbst, da reicht uns die erste.

«Change my View» ist eine geschützte Werkstatt, und das hat mit der wichtigsten Regel dort zu tun: Man muss offen für Veränderung sein. «Change my View» sei ein Ort, um eine Meinung zu posten, die man als fehlerhaft akzeptiere, «in dem Bestreben, andere Sichtweisen zu diesem Thema zu verstehen», steht in der offiziellen Beschreibung. Mit anderen Worten: «Change my View» ist kein Abbild der Welt.

Wer der Meinungsbildung ins Getriebe schaut, stösst auf Widersprüche ohne Ende. Der grösste: Die Meinung zu ändern finden wir grossartig – solange es die anderen tun. Wir verstehen alle, dass ein gemeinsames Verständnis der Welt für das Zusammenleben wichtig ist. Und dazu gehört immer wieder, dass wir im Licht der Fakten unseren Standpunkt ändern. Eigentlich müsste uns jede neue Information schmerzfrei davon überzeugen können, dass wir falschlagen. Doch wer kann sich an ein Gespräch erinnern, in dem die Worte fielen, «gut, dass du mir das sagst, da muss ich sofort meine Meinung aufgeben». Haben wir nicht schon alle gedacht, die Welt wäre eine bessere, wenn gewisse Leute ihre Meinung ändern würden? Und waren diese Leute ohne Ausnahme nie wir selber?

Oft erklären wir uns die falschen Meinungen der anderen mit Unwissen. Wenn wir der Gegenseite bloss lange genug die Fakten darlegen könnten, würde sie ihren Irrtum zweifellos einsehen. Angesichts der Tatsache, dass wir damit kaum je erfolgreich waren, ist das eine erstaunliche Überzeugung. Trotzdem führen wir jeden neue Diskussion mit dieser Strategie.

Der Einfluss von Wissen bei der Meinungsbildung wird überschätzt. Zudem ist nicht Unwissen das Problem sondern Halbwissen. Wer nichts weiss, macht sich selten etwas vor über seine Fähigkeiten, wer wenig weiss, hingegen schon. Das haben 2002 die Psychologen Leonid Rozenblit und Frank Keil eindrücklich demonstriert, indem sie ihren Versuchsteilnehmern ein paar einfache Fragen stellten: Wie funktioniert ein Reissverschluss? Ein Dosenöffner? Ein Tachometer? Die Beschreibungen waren derart dürftig, dass die Forscher den Begriff «Illusion der Erklärungstiefe» erfanden. Die Probanden hatten nämlich zuvor angegeben, all diese Dinge zu verstehen.

Für eine andere Studie bat die Psychologin Rebecca Lawson Versuchspersonen, in der groben Skizze eines Velos einige Details einzuzeichnen. 36 von 80 waren nicht in der Lage, Kette und Pedale korrekt zu positionieren. Bei vielen führte die Kette direkt vom Vorderrad zum Hinterrad, die Pedale klebten losgelöst irgendwo am Rahmen. Wenn Sie jetzt

gelacht haben, nehmen Sie ein Blatt Papier und skizzieren Sie eine WC-Spülung. Das gehörte auch zu Rozenblits und Keils Aufgaben.

Spätere Untersuchungen zeigten: Das Halbwissen setzt sich nahtlos von Velos und WC-Spülungen zu Steuersystemen und der Klimaerwärmung fort. Die meisten Leute glauben Dinge zu verstehen, von denen sie keine Ahnung haben. Dabei ist es nicht so, dass sie bewusst aufschneiden, sie erliegen tatsächlich der Illusion, etwas zu verstehen, was sie nicht verstehen. Erst wenn sie eine genaue Erklärung liefern sollen, bricht ihr oberflächliches Wissen in sich zusammen. «Ich ahnte nicht, wie wenig ich über diese Dinge wusste, bis ich sie zeichnen musste», kommentierte ein Proband seine Veloskizze. Die instinktive Selbstüberschätzung zeigt sich während der Corona-Pandemie besonders spektakulär. Menschen, die Polymerase Chain Reaction noch nicht einmal buchstabieren können, fühlen sich berufen, ihre Meinung zu den PCR-Tests in die Welt hinauszuschreien. Dabei spielt auch der sogenannte Dunning-Kruger-Effekt mit: Inkompetenten Menschen fehlt leider auch die Kompetenz, ihre Inkompetenz zu erkennen.

Doch dass wir unser Wissen überschätzen, ist nur eines von vielen Hindernissen, die einer rationalen Meinungsbildung im Weg stehen. Wenn Meinungen auf einer nüchternen Analyse von Fakten beruhten, wie Politiker oft behaupten, dann müssten wir heute eigentlich alle einer Meinung sein. Selbst wenn man in Betracht zieht, dass Kultur, Erziehung und Welt-sicht eine Meinung mitformen: ist es nicht erstaunlich, dass Appenzeller unterschiedliche Meinungen haben, die Kessler-Zwillinge oder die Nationalräte Roger

Heute haben wir per Mausclick alle Fakten zur Verfügung. Einig sind wir uns deshalb nicht geworden.

Köppel von der SVP und Balthasar Glättli von den Grünen, die als Studienkollegen an der Uni Zürich auch noch in derselben Philosophievorlesung sassent? Heute haben wir per Mausclick alle Fakten zur Verfügung. Einig sind wir uns deshalb nicht geworden.

Am 23. November 1951 empfing die Fussballmannschaft von Princeton jene von Dartmouth zum letzten Spiel der Saison. Es war ein ungewöhnlich grober Match, ein Spieler brach sich die Nase, ein anderer ein Bein. Die Studentenzeitungen der beiden Universitäten berichteten sehr unterschiedlich über die Gründe dieser Ereignisse. Das brachte zwei Psychologen auf eine Idee: Sie zeigten identische Filmausschnitte des Spiels an beiden Hochschulen und fragten die Studenten nach ihrer Einschätzung. Die Meinungen fielen diametral anders aus. In Princeton hielt man das Spiel für hart, aber fair, in Dartmouth

war Princeton der Aggressor. Das klingt wenig überraschend, birgt aber eine tiefe Wahrheit: Jeder glaubt die Welt so zu sehen, wie sie wirklich ist. Und daraus folgt in zwingender Logik: Wer die Welt nicht so sieht, dem fehlt entweder die richtige Information, oder er ist voreingenommen, oder er kann nicht vernünftig denken. Die Satire-Website «Der Postillion» fasste es so zusammen: «Wissenschaftlich erwiesen: alles Vollidioten ausser Ihnen.» Der naive Realismus, wie diese Tendenz in der Psychologie heisst, hat weitreichende Folgen bei der Meinungsbildung. Keiner kennt sie besser als der Psychologe Lee Ross, der den Begriff in den 1990er Jahren geprägt hat.

Ross hat in Experimenten nicht nur nachgewiesen, wie vernebelt unsere Vorstellungen der Meinungsbildung sind, er ist auch Mitbegründer des Stanford Center on International Conflict and Negotiation und hat in Nordirland und im Nahen Osten zwischen Kon-

Die Einflüsse, denen wir unterworfen waren, deuten wir als Quelle der Weisheit, jene unserer Gegner als den Ursprung von Vorurteilen.

fliktparteien vermittelt. Dabei zeigte sich immer wieder, welch hohe Hürde der naive Realismus ist.

Laut Ross können wir durchaus erkennen, dass die Meinungen aller Menschen von ihrer Kultur und ihren persönlichen Erfahrungen geprägt werden, bloss bewerten wir diese unterschiedlich. Die Einflüsse, denen wir selber unterworfen waren, deuten wir als Quelle der Weisheit und Erleuchtung, jene unserer Gegner als den Ursprung von Vorurteilen und Ressentiments.

Wir können uns sogar vorstellen, dass wir an ihrer Stelle genauso denken und handeln würden. Was wir uns nicht vorstellen können, ist, dass sie recht haben und wir unrecht. In einem Akt erstaunlicher mentaler Akrobatik ziehen wir es vor zu glauben, wir wären in ihrer Lage ebenfalls in die Irre geleitet worden. «In den 40 Jahren, in denen ich das mache, habe ich noch nie erlebt, dass die Leute sagen: «Ich möchte mich mit der anderen Seite treffen, weil ich glaube, dass ich die Dinge falsch sehe»», sagt Ross, «sie wollen vielleicht wissen, wie die andere Seite denkt, damit sie sich einfühlend fühlen können, aber sie denken nie daran, dass der Zweck des Treffens darin besteht, selber zu einer rationaleren Sichtweise zu gelangen.»

Eigentlich hatte schon der deutsche Reichskanzler Otto von Bismarck gewusst, dass es ein Fehler sei, «bei jedem Andersmeinenden entweder an seinem Verstand oder an seinem guten Willen zu zweifeln». Doch unglücklicherweise kann niemand dem naiven Realismus entfliehen. Er ist wie eine optische Täuschung: Selbst wenn wir das Phänomen gedanklich erfassen, geht die Illusion nicht weg.

Es ist das tragische Schicksal des Menschen, dass er die Welt nicht wirklich mit den Augen der andern

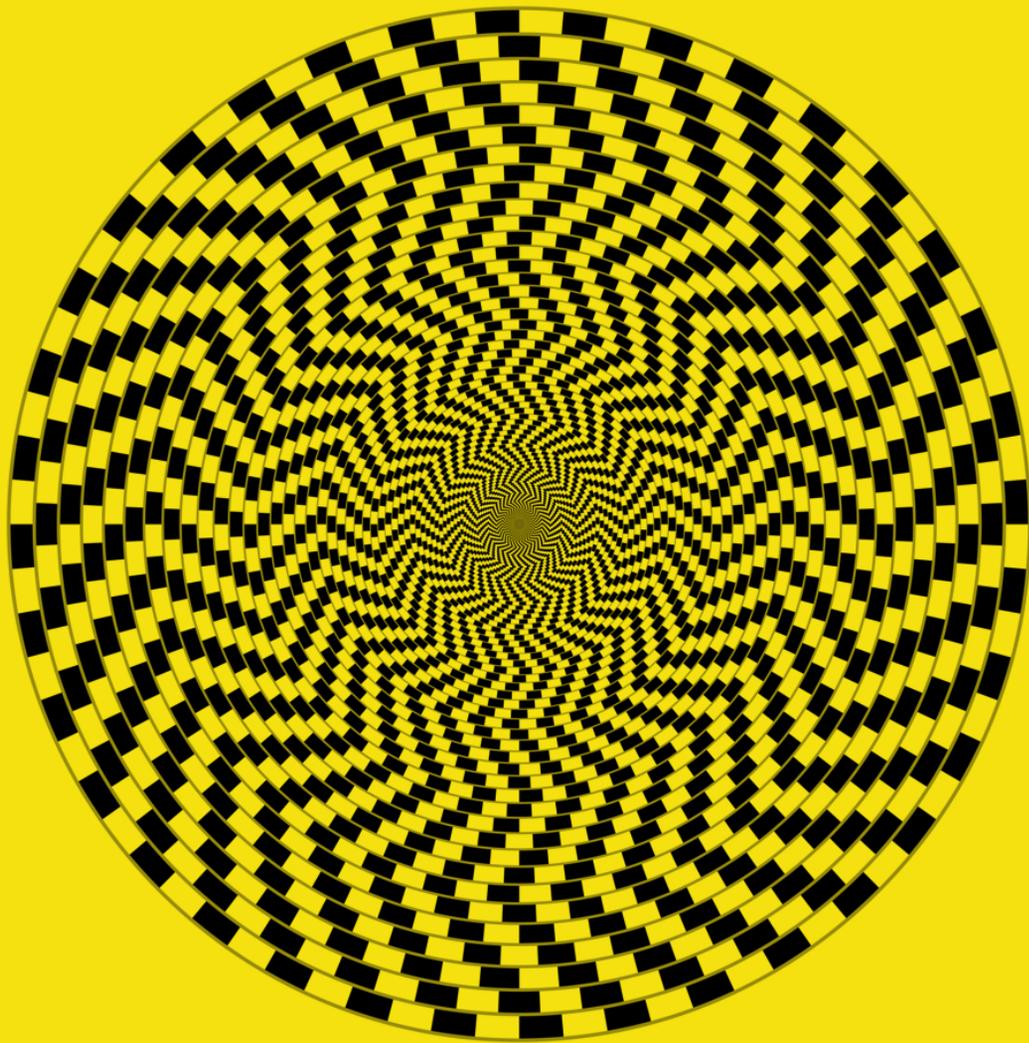
sehen kann. Dazu fehlen ihm nicht nur die anderen Augen, sondern vor allem das andere Gehirn. Wir werden immer wieder glauben, die Dinge vorurteilslos und objektiv zu sehen, obwohl wir wissen müssten, dass das höchst unwahrscheinlich ist angesichts der Tatsache, dass alle anderen auch so denken.

Nicht jede Meinung liegt uns gleich nah am Herzen. Das konnten die Neurowissenschaftler Jonas Kaplan und Sarah Gimbel direkt im Hirn feststellen. Sie steckten vierzig Versuchspersonen mit politisch linker Grundhaltung in einen Gehirnsch scanner und präsentierten ihnen auf einem Bildschirm Argumente, die ihren Überzeugungen widersprachen. Diese Gegenargumente betrafen einerseits politische Meinungen wie «Abtreibung soll legalisiert werden» oder «die Steuern für Reiche gehören erhöht», andererseits unpolitische wie «Edison hat die Glühbirne nicht erfunden» oder «eine Universitätsausbildung verbessert die wirtschaftlichen Aussichten». Bei den unpolitischen Ansichten fielen die Argumente auf fruchtbaren Boden, viele Versuchspersonen änderten ihre Meinung ohne zu zögern. Von ihren politischen Ansichten liessen sie sich jedoch kaum abbringen. Diese Gegenwehr zeigte sich auch in der Gehirnaktivität. «Die Reaktion war sehr ähnlich, wie wenn Sie durch einen Wald spazieren und auf einen Bären stossen», sagt Sarah Gimbel. Gewisse Meinungen sind Bären! Sie in Frage zu stellen empfinden wir offenbar als grosse Gefahr. «Interessanterweise unterscheidet das Gehirn in diesem Fall nicht zwischen körperlicher und mentaler Bedrohung.»

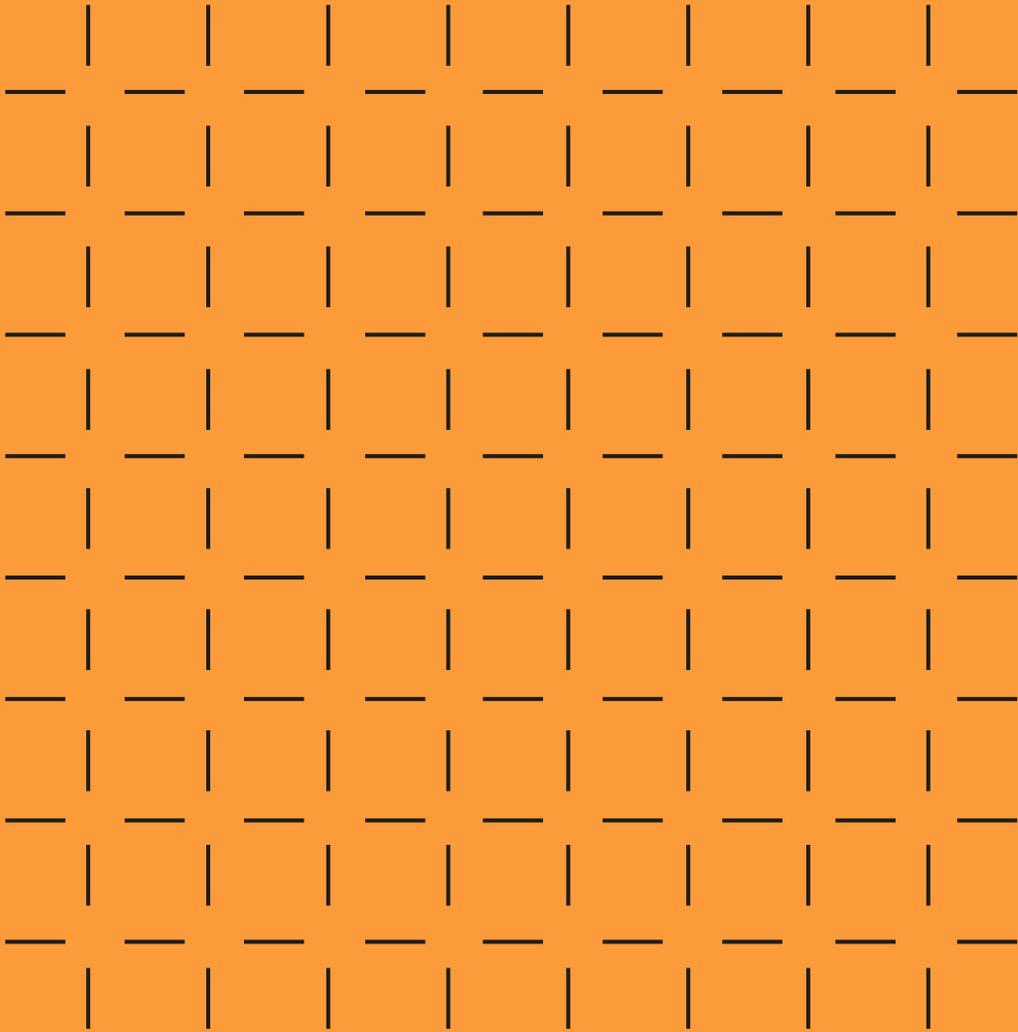
Und so wie sich das Gehirn beim Bären auf Kämpfen oder Flüchten einstellt, stehen ihm wirksame, wenn auch dubiose Methoden zur Verfügung, um mit missliebigen Meinungen fertig zu werden. Wie meisterhaft wir das beherrschen, zeigte eine Untersuchung in den 1970er Jahren. Damals baten Psychologen eine Reihe von Studenten, zwei Studien zu lesen, die sie für das Experiment erfunden hatten: eine belegte anscheinend, dass die Todesstrafe eine abschreckende Wirkung auf mögliche Täter habe, die andere zeigte das Gegenteil. Sowohl Gegner wie Befürworter der Todesstrafe hielten jeweils jene Studie für überzeugender, die ihre Meinung stützte, und hielten die andere Studie für lückenhaft und schlampig.

Ernüchtert stellten die Wissenschaftler fest, man könne offenbar nicht erwarten, «dass aus «objektiven» Daten über brennende gesellschaftliche Themen ein Konsens über die Politik hervorgehe». Schliesslich hatten ihre Versuchspersonen das Kunststück geschafft, in exakt denselben Unterlagen die Bestätigung für ihre entgegengesetzten Ansichten zu finden.

Seither haben Studien eine Macke um die andere unseres Gehirns offenbart, die uns erlauben, trotz erdrückenden Widersprüchen an einer Meinung festzuhalten: Confirmation Bias bezeichnet die Tendenz, gezielt nach Informationen Ausschau zu halten, die unsere Meinung bestätigen; Motivated Reasoning die Neigung, widersprechende Fakten besonders kritisch zu untersuchen; beim Desirability Bias halten wir eher



Nicht alle sehen hier das gleiche. Für die einen bewegen sich die Kreise spiralförmig, für die andern verlaufen sie nicht um den gemeinsamen Mittelpunkt.



Dort, wo sich die Linien kreuzen würden, sehen wir kleine Kreise.

für wahr, was wir uns wünschen. Natürlich erkennen wir sofort, wenn andere diese billigen Tricks anwenden, bloss bei uns selber will uns das nicht gelingen.

Wir sind blind gegenüber unserer eigenen Parteilichkeit, obwohl wir sie in unserem Alltag immer wieder beobachten könnten. Der Psychologe Daniel Gilbert hat sie im Badezimmer entdeckt: «Wenn unsere Personenwaage schlechte Nachrichten liefert, springen wir ab und dann wieder auf, nur um sicherzugehen, dass wir die Anzeige nicht falsch gelesen haben; wenn die Waage gute Nachrichten liefert, lächeln wir und gehen unter die Dusche.»

Unser Gehirn ist selektiv skeptisch, glaubt, was es glauben will, und macht das Vertrauen in unsere Waage vom angezeigten Gewicht abhängig. Doch wozu der ganze Aufwand? Warum lassen wir uns nicht einfach leidenschaftslos vom besseren Argument überzeugen? Müsste es nicht von Nachteil sein, an einer falschen Meinung festzuhalten?

Das kommt ganz darauf an, in welche Kategorie eine Meinung fällt: Unpolitische Meinungen, die sich nicht auf unser Wohlergehen auswirken, ändern wir ohne Umstände und oft ohne Prüfung. Wenn uns jemand erzählt, nicht Thomas Edison habe die Glühbirne erfunden, sondern der Brite Joseph Swan, nehmen wir das mit mehr oder weniger Interesse zur Kenntnis. Ansichten, die sich direkt auf unser Leben auswirken, prüfen wir hingegen genau. Die esoterische Idee, dass sich der Mensch ausschliesslich von Licht ernähren kann, hat nur wenige Anhänger, weil die meisten Menschen ihre Gefährlichkeit sofort erkennen.

Bei Meinungen, die politisch oder moralisch aufgeladen sind, liegt die Sache anders. Sie betreffen zwar oft grosse Fragen. Doch ob ein einzelner sie richtig oder falsch beurteilt, bleibt für seinen Alltag ohne Folgen. «Mit Ausnahme einer winzigen Anzahl von Machern und Entscheidern ist es astronomisch unwahrscheinlich, dass die Meinung einer Person über den Klimawandel oder die Evolution einen Unterschied für die Welt als Ganzes macht», sagt der Psychologe Dan Kahan. Kahan hat grosse Untersuchungen über die sozialen Folgen von Meinungswechseln gemacht. Er hat auch einen Verdacht, warum es aus der Sicht eines Einzelnen vernünftig sein kann, nicht von einer absurden Meinung abzurücken: Für viele ist der Preis, den sie für eine falsche Meinung bezahlen, kleiner als die Gefahr, in ihrer sozialen Gruppe isoliert zu werden, wenn sie die Meinung wechseln.

Kahan sieht die politische Meinung als eine Art Treueschwur. Eine Meinung zu wechseln ist so gesehen immer auch Verrat. Verrat an der Gruppe, zu der man gehört oder gehören möchte, und Verrat an seinem früheren Ich. Deshalb reagieren wir auf Gegenargumente wie auf den Bären im Wald: Sie bedrohen unser soziales Leben und unsere Identität. Wir haben nicht Meinungen, wir sind unsere Meinungen.

Besonders deutlich zeigt sich das bei Friedensverhandlungen traditionell verfeindeter Parteien, wie die israelische Sozialpsychologin Ifat Maoz mittels einer kleinen Lüge zeigte.

Maoz verschaffte sich Zugang zu Originalfriedensvorschlägen, die Israeli und Palästinenser im Mai 1993 in Washington präsentierten. Diese Dokumente unterbreitete sie israelischen Studenten zur Beurteilung. Was sie ihnen nicht sagte: Bei einem Teil der Dokumente vertauschte Maoz die Urheber: Der Vorschlag der Israeli wurde den Palästinensern zugeschrieben, jener der Palästinenser den Israeli. Und siehe da: Die Studenten fanden den Vorschlag ihrer Feinde plötzlich besser als jenen ihrer eigenen Partei. Die Politiker hätten es sich sparen können, nächtelang über Formulierungen zu brüten, entscheidend war nicht, was dastand, sondern, wer es geschrieben hatte.

Noch erstaunlicher war, dass sich die Studenten weder beschämt noch verunsichert fühlten, als ihnen Maoz eröffnete, wer die tatsächlichen Urheber waren. «Sie sagten nur: «Das ist ganz rational. Wir befinden uns in einem Kampf, der Feind sind die Palästinenser, wir können ihnen nicht vertrauen, also können wir ihren Vorschlägen auch nicht vertrauen.»»

Ein solches Stammesdenken zeigt sich heute bei vielen umstrittenen Themen, vom Klimaschutz über die Gentechnik bis zur Einwanderung – mit verhängnisvollen Konsequenzen. Das rationale Verhalten des Einzelnen, der im Zweifelsfall zuallererst zu seiner Gruppe hält, kann für die Gesellschaft als Ganzes irrational sein, «indem es die Bürger daran hindert, sich auf die besten verfügbaren wissenschaftlichen Erkenntnisse darüber zu einigen, wie sie ihre gemeinsamen Interessen an Gesundheit, Sicherheit und Wohltand sichern können», wie Kahan schreibt.

Überraschenderweise wirkt sich Intelligenz bei solchen Partisanenkämpfen negativ aus. Oft gilt: Je höher der Bildungsgrad, desto extremer die Positio-

Dem Gehirn stehen wirksame, wenn auch dubiose Methoden zur Verfügung, um mit missliebigen Meinungen fertig zu werden.

nen. Offenbar brauchen die Kontrahenten ihre beachtliche Denkfähigkeit nicht in erster Linie, um über Gegenargumente zu ihren Positionen nachzudenken, sondern, um sie wegzuerklären. Der beunruhigende Widerspruch, der sich daraus ergibt, steckt im Titel eines Artikels des kanadischen Philosophen Michael Hannon: «Sind kundige Wähler die besseren Wähler?» Eine klare Antwort kann Hannon nicht geben. Schon Benjamin Franklin bemerkte: «Es ist so praktisch, ein rationales Wesen zu sein, da es uns befähigt, für alles, was man zu tun gedenkt, einen Grund zu finden.»

Die Mitglieder der Sekte The Seekers verbrachten die Nacht vom 21. Dezember 1977 voller Erwartung in einem Haus in Chicago. Ihre Anführerin Dorothy Martin hatte die Botschaft erhalten, dass die Welt um Mitternacht untergehe, ihre Gemeinschaft aber geret-

tet werde. Was Martin nicht wusste: Unter ihren Getreuen waren auch Wissenschaftler, die sich eingeschlichen hatten. Die Forscher um den Psychologen Leon Festinger wollten wissen, was passieren würde, wenn die Prophezeiung nicht einträfe. Tatsächlich tauchte die Untertasse, die die Sektenmitglieder hätte abholen sollen, nicht auf. Am Morgen erhielt die Sektenführerin die Botschaft, Gott habe beschlossen, die Welt zu verschonen. Von aussen betrachtet, wäre die einzige vernünftige Reaktion gewesen, dem Glauben abzuschwören und die Sekte nach der Fehlprognose zu verlassen, doch das war nicht, was geschah.

Die Gemeindemitglieder erlebten einen starken inneren Konflikt. Die Welt war nicht untergegangen, das Leben nahm weiter seinen Lauf, dabei hatten sie doch ihre Arbeit aufgegeben, ihre Häuser verschenkt, ihr Geld verteilt. Entweder mussten sie sich eingestehen, dass sie leichtgläubig auf eine absurde Geschichte

Die Versuchspersonen schafften das Kunststück, in exakt denselben Unterlagen die Bestätigung für ihre entgegengesetzten Ansichten zu finden.

hereingefallen waren, oder sie mussten glauben, dass sich Gott tatsächlich kurzfristig umentschieden hatte und sie immer noch zu den Auserwählten gehörten. Die meisten wählten die zweite Möglichkeit.

Leon Festinger nannte diese innere Spannung kognitive Dissonanz. Sie ist oft der versteckte Antrieb hinter all den Mechanismen, die verhindern, dass wir unsere Meinung ändern. Kognitive Dissonanz ist ein komplizierter Begriff dafür, dass wir Widersprüche im Kopf als höchst unangenehm empfinden und unter allen Umständen aufzulösen versuchen. Wie die Mitglieder der Sekte wählen die meisten Menschen anstelle der unangenehmen ehrlichen Antwort, dass wir falschlagen, die angenehme Lüge, dass die neue Information zweifelhaft ist.

Die kognitive Dissonanz vermindern wir auch in anderen Bereichen. Wenn wir nicht in die Ferien fahren können und uns einreden, der Strand wäre ohnehin schmutzig gewesen, oder wenn wir froh sind, nicht gewählt worden zu sein, weil das Amt ohnehin viel Arbeit gemacht hätte. Diese Widersprüche aufzulösen ist ein grundlegender Mechanismus der Lebensbewältigung. Er erlaubt uns, in den Spiegel zu schauen und einen einigermaßen anständigen und intelligenten Menschen zu sehen. Doch wenn der innere Konflikt gross wird, kann er zu grotesken Verhalten führen. Zum Beispiel bei Staatsanwälten, die Menschen hinter Gitter gebracht haben, deren Unschuld Jahre später durch DNA-Tests zweifelsfrei festgestellt wurde. Sie können sich ihren Fehler oft nicht eingestehen und wollen die Freigelassenen wieder anklagen. Die Vorstellung, dass sie unschuldigen Menschen Jahre ihres Lebens genommen haben, ist ihnen unerträglich.

Angesichts dieser übermächtigen psychologischen Prozesse und unserer Blindheit gegenüber unserer eigenen Voreingenommenheit scheint die Meinungsbildung ein erratischer und tief irrationaler Prozess zu sein, bei dem Fakten kaum eine Rolle spielen. Aber stimmt das wirklich? Dringen Fakten tatsächlich nicht zu den Menschen vor?

Diese Frage stellte sich der amerikanische Politologe David Redlawsk. Er wusste, dass Wähler nicht kühle Rechner sind. Mochten sie einen Kandidaten einmal, hatte dieser die Psychologie des Meinungswechsels auf seiner Seite. Selbst mit negativer Information wäre er nur schwer zu entthronen. Doch Redlawsk war überzeugt, dass es einen Wendepunkt geben musste. Irgendwann würden sich die ungünstigen Fakten in der Wählergunst niederschlagen. Oder nicht?

Das versuchte Redlawsk in einer simulierten Präsidentschaftswahl herauszufinden, in der die Versuchspersonen mehr und mehr schreckliche Dinge über ihren bevorzugten Kandidaten erfuhren. Am Anfang blieben die Probanden ihrem Kandidaten treu, doch als etwa ein Drittel der Nachrichten negativ waren, begannen sie ihren Favoriten aufzugeben. Redlawsk hatte seinen Wendepunkt gefunden. Er weiss, dass sich dieses Resultat nicht auf eine richtige Wahl übertragen lässt. «Aber ich glaube, wir haben zumindest die Existenz dieses Effekts bewiesen.»

Irgendwann spielen Fakten also doch eine Rolle – zumindest in diesem Fall. Das wären gute Neuigkeiten, wenn sich der Medienkonsum mit dem Internet nicht so radikal verändert hätte. Heute kann sich jeder seine persönliche News-Diät zusammenstellen, und die meisten Menschen bevorzugen Quellen, die ihre Meinungen bestätigen. In einem Experiment waren die Teilnehmer sogar bereit, auf einen Lotteriegewinn zu verzichten, wenn sie dafür keine Aussagen der Gegenpartei lesen mussten. So kann die unangenehme kognitive Dissonanz gar nicht erst aufkommen. Und die kritische Menge an Gegenargumenten, bei der man die grundsätzliche Abwehrhaltung aufgibt, wird nie erreicht. Das Problem sind nicht Fake News, das Problem ist, dass die Menschen in einem nie dagewesenen Mass kontrollieren, welche Information sie überhaupt finden. Und es kommt noch schlimmer: Da jeder Einzelne nur einen winzigen Bruchteil der Welt aus erster Hand kennen kann, haben wir keine andere Wahl, als viele Informationen zu akzeptieren, die wir nicht selbst überprüfen können. Wir müssen einfach glauben, dass die Erde eine Kugel ist. Mit eigenen Augen gesehen haben das nur 568 Raumfahrerinnen und Raumfahrer.

Das führt unweigerlich zu Frage, wem wir glauben. Freunden? Politikern? Wissenschaftern? Haben Wissenschaftler nicht auch ihre blinden Flecken? Das haben sie. Schon der deutsche Physiker Max Planck wusste, dass sich Neues in der Wissenschaft nicht durchsetzt, indem man die Gegner überzeugt, sondern indem die Gegner «allmählich aussterben».

Allerdings sind Wissenschaftler im Gegensatz zu Freunden und Politikern einer Methode verpflichtet, die letztlich unbestechlich ist. Das Wissen, das aus

Beobachtungen und Experimenten entsteht, kann jederzeit mit Beobachtungen und Experimenten überprüft werden. «Die Wissenschaft ist schlauer als die Wissenschaftler», hat der Künstliche-Intelligenz-Forscher Eliezer Yudkowsky einmal gesagt.

Langfristig ist die Welt mit dem wissenschaftlichen Konsens gut gefahren. Die Treffsicherheit von einzelnen Querschlägern in der Forschung wird überschätzt, weil uns das Gedächtnis einen Streich spielt: Wir erinnern uns nur an jene, die recht behalten haben, und nicht an jene, die an der Existenz des Aidsvirus zweifelten oder das Perpetuum mobile erfunden hatten.

Trotzdem bleibt das Fazit düster: Meinungen werden oft nicht aus Fakten, Analyse und Intelligenz geboren, sondern aus Inkompetenz, Selbstüberschätzung und Opportunismus. Selbst die Leute über ihre Vorurteile aufzuklären hilft wenig, sagt die Psychologin Emily Pronin: «Die Studenten sagen nur: «Meine Güte, das habe ich gar nicht gewusst, jetzt habe ich Wörter, um zu beschreiben, was die anderen Leute immer tun.»» Aber gibt es nicht doch Lektionen, die sich aus der Forschung zur Meinungsfindung destillieren lassen? Es gibt sie, doch Wunder bewirken sie keine.

Als erstes sollten Sie akzeptieren, dass die offensichtliche Voreingenommenheit, Inkonsequenz und Befangenheit, die sie in anderen Menschen erkennen, diese genau so leicht in Ihnen sehen. Die Erkenntnis, alle ändern glaubten auch, sie sähen die Welt objektiv, mag Sie treffen wie ein Schlag. Finden Sie sich damit ab: Für Ihre Meinung ist im Universum kein besonderer Platz reserviert. Studien zeigen übrigens: Die blinden Flecken sind von links bis rechts gleichmässig über das politische Spektrum verteilt.

Brechen Sie mit der Erwartung, zu allem eine Meinung haben zu müssen. Wenn Sie wenig über ein Thema wissen, sowieso; aber auch, wenn Sie Experte sind. Der kanadische Pädagoge Laurence J. Peter sagte es so: «Manche Probleme sind so komplex, dass man hochintelligent und gut informiert sein muss, um bei ihnen unentschieden zu sein.»

Erliegen Sie nicht dem Trugschluss, die Meinung zu ändern zeuge von Schwäche. Sie zeigen damit nicht,

dass Sie falschlagen, sondern dass sie etwas gelernt haben.

Stellen Sie sich die Frage: Welche konkrete Information würde mich vom Gegenteil überzeugen? Falls Ihnen nichts einfällt, ist Ihre Meinung keine Meinung sondern Ideologie oder Glaube. Die zweite Frage, die Sie beantworten müssen: Was wäre, wenn ich nicht recht hätte? Je dramatischer die Folgen, desto besser sollte Ihre Begründung ausfallen.

Und: Auch wenn Sie in diesem Text das Gegenteil gelesen haben, Sie sind nicht Ihre Meinungen. Wer Sie sind, sollte eine Frage Ihrer Werte und Ihrer Handlungen sein. Dabei gilt immer: Seien Sie geduldig, eine Meinung ist wie ein Tanker, sie braucht Zeit, um zu wenden.

Oder stimmt auch das nicht? Zwei schwedische Psychologen fanden eine Methode, mit der es ganz schnell geht: Sie machten Menschen vor, sie hätten eine Meinung, die sie gar nicht hatten.

Kurz vor den Wahlen in Schweden im Jahr 2010 baten Lars Hall und Petter Johansson Passanten, einen Fragebogen zu zwölf politischen Fragen auszufüllen, in denen sich linke von rechten Parteien unterschieden. Durch eine Manipulation, die ihnen ein Zauber-künstler beigebracht hatte, verkehrten sie einige der Antworten auf dem Papier ins Gegenteil.

Als die Psychologen danach um Erklärungen baten, hielten die Hälfte der Befragten die manipulierten Meinungen für ihre eigenen und begründeten eine Position, die sie nie bezogen hatten. 48 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben danach sogar an, sie würden anders wählen, als sie vor der Umfrage angegeben hatten.

Man mag diesen Taschenspielertrick für eine schamlose Manipulation halten und die politischen Haltungen der Menschen für flatterhaft. Doch das Resultat enthält auch eine positive Botschaft: Vielleicht sind viele unserer Meinungen weniger starr, als wir annehmen. Vielleicht fördert es das Verständnis, hin und wieder so zu tun, als vertrete man eine Meinung, die man gar nicht vertritt. Vielleicht bin ich gar nicht immer meiner Meinung.

Reto U. Schneider ist stv. Redaktionsleiter von NZZ Folio.

ANZEIGE

Sonn
matt
tut gut.

Aktuell:
Kur nach Covid-Erkrankung



SONNMATT
LUZERN

Kurhotel & Residenz

Gesund werden, gesund
bleiben, gelassen altern.

Telefon +41 (0)41 375 32 32
www.sonnematt.ch