

wir das Verb »melancholieren« erfänden, gäbe es wahrscheinlich keinen dass-Inhalt, der die Stimmung der Melancholie einfangen könnte. Melancholie zeichnet sich dadurch aus, dass sie keinen konkreten Inhalt hat. Sie ist eine vage Stimmung, kein Zustand mit präzisem Inhalt.

Wir können also unsere mentalen Ausdrücke in zwei grobe Kategorien teilen: In jene, die dass-Inhalte ausdrücken und in jene, die das nicht tun. Ich werde mich im weiteren Verlauf dieses Kapitels für das *Glauben, dass*, später auch für das *Fantasieren, dass* interessieren.

Wir sollten nun fragen, was Aussagen wie »David glaubt, dass die AfD die Bundestagswahl gewinnt« auszeichnet und was sie von Aussagen wie »David vermutet, dass die AfD die Bundestagswahl gewinnt« oder »David fürchtet, dass die AfD die Bundestagswahl gewinnt« unterscheidet.

3. Glauben

Das Verb »glauben« hat in unserem Sprachgebrauch viele verschiedene Funktionen. Um das Phänomen zu isolieren, das für Thesen über Verschwörungs-glauben relevant ist, müssen also ein paar Verwendungsweisen von »glauben« unterschieden werden.

Zunächst müssen wir das Glauben von *dem Glauben* – also der religiösen Einstellung – unterscheiden. Der Glaube ist ein Glaube *an Etwas*, üblicherweise ein erhabenes Wesen. Der Glaube hat also, im Gegensatz zum Glauben, ein Objekt zum Inhalt – wenn auch nicht klar ist, ob diesem Objekt etwas in der Wirklichkeit entspricht. Das Glauben hingegen hat, wie wir schon gesehen haben, nur dass-Sätze als Inhalt. Was genau wir zuschreiben, wenn wir sagen, dass jemand an Gott glaubt, ist eine sehr interessante Frage, für deren Klärung mir hier der Platz fehlt. Im Moment ist nur wichtig, dass religiöser Glaube nicht das Ziel meiner Überlegungen ist. Mein Ziel ist die Einstellung, die wir in weltlicheren Aussagen wie »David glaubt, dass es heute regnen wird« ausdrücken. Schließlich geht es mir in diesem Kapitel darum, herauszuarbeiten, welche Idee wir ausdrücken, wenn wir annehmen, dass Verschwörungstheoretiker*innen die entsprechenden Inhalte glauben. Religiösen Glauben schreibt diese Idee nicht zu (auch wenn wir geneigt sein könnten, Verschwörungsglauben polemisch als religiös zu bezeichnen).

Weil das Hauptwort »das Glauben« etwas klobig klingt, werde ich im Folgenden auch von *Überzeugungen* sprechen, um das entsprechende Phänomen zu beschreiben. Es ist aber wichtig, dass ich mich damit nicht dem Alltags-

gebrauch von »Überzeugung« anschließe. Überzeugung beschreibt im Deutschen manchmal ein besonders tiefes und identitätsstiftendes »Glauben, dass« (»Ich glaube, dass alle Menschen gleich sind!«). Diese Bedeutung möchte ich nicht mitgelesen wissen. Schließlich geht es mir um Zustände der Form »Ich glaube, dass es morgen regnen wird.« Und abgesehen vielleicht von Leidensgeschichten im deutschen Wetterdienst, sind diese alltäglichen Überzeugungen nicht tief oder identitätsstiftend.

Andererseits sollten wir Überzeugungen auch nicht als völlig belanglos betrachten, wie es der Sprachgebrauch auch gelegentlich nahelegt. Wir sagen bisweilen Dinge wie »Ich glaub' schon« oder »Ich glaub' nicht.« Das heißt aber meistens nichts weiter, als dass wir vermuten, schätzen oder spekulieren. Die Form des Glaubens, die mich interessiert, ist genau diejenige, die wir ebenso häufig von der reinen Annahme oder Spekulation abgrenzen. »Vermutest du das jetzt nur? – »Nein, ich glaube das!« Zu spekulieren, dass es morgen regnen wird, ist in diesem Sinne eine sehr unbeständige, unverbindliche Einstellung. Zu glauben, dass es morgen regnen wird, hingegen, ist sehr viel ernster. In diesem Sprachgebrauch ist das Glauben also stärker als das Vermuten oder Spekulieren. Es geht mit einer *Festlegung* auf den entsprechenden Inhalt einher, die bei der Vermutung und der Spekulation offenkundig fehlt.²

Worin genau diese Festlegung im Kern von Glauben-dass besteht, lässt sich durch zwei wesentliche Eigenschaften dieser Einstellung verstehen, auf die ich jetzt näher eingehen werde.

3.1 Das Ziel der Wahrheit

Überzeugungen haben eine besondere Verbindung zur Wahrheit. Die Inhalte unserer Einstellungen können wahr oder falsch sein.³ Ich habe zum Beispiel lange geglaubt, dass man das Wort »Herzinfarkt« so schreibt: *Herzinfakt*. Ich hatte mich geirrt. Man schreibt dieses Wort nicht so. Ich habe also etwas

2 Siehe Alston (1997); Singh (im Erscheinen).

3 Ich weiß, dass diese Aussage im heutigen Klima in manchen Bereichen des öffentlichen Lebens und der akademischen Welt für größte Aufregung sorgen wird. Sie ist aber ganz harmlos und tut niemandem etwas. Wenn ich glaube, dass der Mond durchschnittlich 3 Kilometer von der Erde entfernt ist, dann ist dieser Inhalt falsch, und zwar deshalb, weil der Mond nicht durchschnittlich 3 Kilometer von der Erde entfernt ist. Wenn ich glaube, dass der Mond durchschnittlich ca. 384.400 Kilometer von der Erde entfernt liegt, dann ist dieser Inhalt wahr, und zwar weil der Mond tatsächlich durchschnittlich so weit von der Erde entfernt liegt.

Falsches geglaubt. Der Inhalt meiner Überzeugung war falsch. Das Besondere an der Kategorie der Überzeugung ist nun, dass falsche Überzeugung allein der Falschheit ihres Inhalts wegen als mangelhaft gelten. Meine Überzeugung, dass man »Herzinfarkt« *Herzinfakt* schreibt, wies also einen Defekt auf, weil meine Einstellung einen falschen Inhalt hatte. Unsere Einstellungen des Glaubens haben dementsprechend die Tendenz zu verschwinden, wenn sich ihre Inhalte als falsch erweisen. Als ich erfahren hatte, was die richtige Schreibweise von »Herzinfarkt ist, hörte ich auf zu glauben, dass man das Wort *Herzinfakt* schreibt. Ich hätte einen Fehler gemacht, wenn ich einfach weiter an meiner alten Überzeugung über die Schreibweise festgehalten hätte.

Anders verhält es sich beispielsweise mit den Einstellungen des Annehmenden und des Spekulierens. Annahmen kann man tätigen, auch wenn man weiß, dass sie falsch sind: »Nehmen wir mal an, die AfD würde die Bundestagswahl gewinnen« können wir auch sagen, wenn bereits deutlich ist, dass diese Annahme nicht stimmt. Das Annehmen ist eine sehr pragmatische Einstellung. Wenn es uns hilft, einen bestimmten Inhalt anzunehmen, sei es, um uns die Folgen populistischer Politik vor Augen zu führen, oder, wie in der Wissenschaft, um bestimmte mathematische Resultate zu erzielen, dann ist eine Annahme angebracht – auch, wenn sie sachlich falsch ist. Sie ist also gerade *nicht* defekt, nur weil sie falsch ist. Und wir geben eine Annahme auch nicht sofort auf, wenn sie sich als falsch erweist, weil wir keinen Fehler machen, wenn wir sie trotz ihrer Falschheit aufrechterhalten. Das Spekulieren funktioniert ähnlich. An einer Spekulation, deren Inhalt falsch ist, muss an sich nichts fehlerhaft sein, es sei denn wir nehmen sie für bare Münze (dann aber, scheint mir, *glauben* wir unsere eigene Spekulation). Beim Spekulieren erkunden wir in unserem Kopf Möglichkeiten. Diese Möglichkeiten müssen nicht der Wirklichkeit entsprechen.

Natürlich dürfen wir das Annehmen und das Spekulieren auch mit wahren Inhalten betreiben. Der entscheidende Unterschied zu Überzeugungen besteht darin, dass nur Überzeugungen auf Grundlage ihrer Wahrheit/Falschheit *belangt* werden können.

Ich möchte diese Idee mithilfe eines Vorschlags der Philosophin Pamela Hieronymi ausleuchten. Hieronymi (2005, 2006, 2008) hat darauf hingewiesen, dass gewisse mentale Einstellungen von Verpflichtungen bestimmt sind, die wir mit ihnen eingehen. Überzeugungen, und nur Überzeugungen, gehen für Hieronymi mit der Verpflichtung einher, eine bestimmte Frage zu beantworten, nämlich in etwa die Frage: »Ist es wirklich so, dass...?« Die Überzeugung, dass meine Katze ein Außerirdischer ist, gibt in diesem Sinne eine Ant-

wort auf die Frage: »Ist es wirklich so, dass meine Katze ein Außerirdischer ist?« Indem wir eine Überzeugung ausbilden, *bekennen* wir uns sozusagen dazu, die entsprechende Frage ehrlich zu beantworten, und müssen uns deshalb auch eine Reihe von Fragen und Kritikpunkten gefallen lassen, die sich stellen, wenn unsere Methoden zur Beantwortung der Frage zu wünschen übriglassen (siehe Abschnitt 4). *Deshalb* sind falsche Überzeugungen fehlerhaft – weil wir uns in ihnen dazu bekennen, eine Frage nach bestem Wissen und Gewissen zu beantworten, aber nicht die richtige Antwort geben.

Das Annehmen und das Spekulieren gehen ebenfalls mit Verpflichtungen einher. Auch wenn wir uns in diesen Zuständen befinden, bekennen wir uns zu einer bestimmten Frage. Nur ist das nicht dieselbe Frage wie bei Überzeugungen. Bei der Spekulation bekennt man sich vielleicht zu der Frage: »Ist es wirklich möglich, dass x, wenn y?« Da wir uns mit der Spekulation aber nicht dazu bekennen, die Frage zu beantworten, ob es wirklich so ist, dass..., können wir auch nicht dafür belangt werden, wenn diese Frage gar nicht oder unzureichend beantwortet wird.

Dass Überzeugungen dieses besondere Verhältnis zur Wahrheit ihrer Inhalte aufweisen, wird auch daran deutlich, wie eigenartig es ist, diese Inhalte zu äußern, aber zu verneinen, dass wir sie glauben. Stellen Sie sich vor, ich sagte: »Die AfD wird die Bundestagswahl gewinnen. Aber ich glaube nicht, dass die AfD die Bundestagswahl gewinnen wird.«⁴ Ich habe hier etwas sehr Eigenartiges geäußert. Ich scheine für wahr zu halten, dass die AfD die Bundestagswahl gewinnen wird. Gleichzeitig behaupte ich, dass ich diesen Inhalt nicht glaube. Diese Kombination ist ärgerlich und verwirrend und zwar, weil einen Inhalt zu glauben genau bedeutet, ihn für wahr zu halten. Ich äußere hier also eine Art von Widerspruch (und Widersprüche sind ärgerlich): Einerseits gebe ich eine Antwort auf die Frage, ob die AfD wirklich die Bundestagswahl gewinnen wird, andererseits lehne ich es ab, mich darauf zu bekennen, diese Frage zu beantworten. Das ist ärgerlich. Man kann nicht einerseits beanspruchen, eine Frage zu beantworten und es andererseits ablehnen, für die Antwort und die Methoden, zu dieser Antwort zu gelangen, belangt zu werden.⁵

4 Dieses Phänomen ist in der Philosophie als *Moore's Paradox* bekannt, weil dem Philosophen G.E. Moore (1959, 1993) besonders früh und prominent auffiel, dass die obige Aussage absurd erscheint.

5 Eine ähnliche Deutung der Widersprüchlichkeit von moore-paradoxalen Aussagen bietet bereits Marcus (2021, Kap. 3) an.

Das ist nun also das erste zentrale Merkmal von Überzeugungen: Sie sind diejenigen Zustände, mit denen wir uns auf die Wahrheit verpflichten. Ich werde diese Idee auch verkürzt ausdrücken, indem ich davon spreche, dass Überzeugungen auf die Wahrheit zielen.⁶

3.2 Überzeugung und Handlung

Das zweite wichtige Merkmal von Überzeugungen besteht in ihrer handlungsleitenden Funktion. Ein Beispiel: Das Haus steht in Flammen. Ich will entkommen. Im dichten Rauch erkenne ich drei Türen. Ich wünsche mir, dass die erste Tür ins Freie führt (sie ist nämlich am einfachsten zu erreichen). Ich habe keine Einstellung zur zweiten Tür. Und ich *glaube*, dass die dritte Tür ins Freie führt. Welche Tür werde ich ansteuern? Die Dritte. In meiner Situation ist es wichtig, mich an jenen Inhalten zu orientieren, die wirklich wahr sind. Andere Zustände, wie das Wünschen oder das Annehmen oder Spekulieren, helfen mir hier nicht weiter. Deshalb ist das handlungsleitend, was ich glaube. Ein zweites Beispiel: Ich möchte das Haus in Brand stecken aber niemanden verletzen. Ich glaube aber nicht, dass bereits alle Personen das Haus verlassen haben. Solange ich nicht glaube, dass alle Personen das Haus verlassen haben, werde ich es unterlassen, es anzuzünden. Eine schwächere Einstellung reicht hier nicht

6 Für die am philosophischen Unterbau Interessierten: Mit meinem Vorschlag versuche ich einer Art Dilemma zu entkommen, das sich durch die philosophische Literatur über die Idee zieht, dass Überzeugungen auf Wahrheit zielen. *Teleologist*innen* (insbesondere Velleman 2000, 251) behaupten, dass Überzeugungen buchstäblich auf Wahrheit zielen – dass es sich psychologisch gesprochen um Dispositionen handelt, die Wahrheit aufzuspüren. Doch damit entsteht ein psychologisch unplausibles Bild von unseren Überzeugungen als notwendigerweise und einzig und allein von der Wahrheit bestimmte Zustände (Shah 2003). *Normativist*innen* (Shah 2003; Shah und Velleman 2005; Wedgwood 2002) verstehen die Rede vom Ziel der Wahrheit hingegen als Metapher, die ausdrückt, dass Überzeugungen einem normativen Standard der Wahrheit unterliegen, i.e. als defekt gelten, wenn sie falsch sind. Aber dadurch verlieren sie die Teile, die an der buchstäblichen Deutung der Rede vom Ziel der Wahrheit plausibel erscheinen (warum überhaupt noch von Wahrheit als Ziel der Überzeugung reden, wenn das nur metaphorisch gemeint ist?).

Meine Position steht in der Mitte dieser Streitparteien. Meiner Ansicht nach zielen Überzeugungen tatsächlich (nicht nur metaphorisch) auf die Wahrheit, weil wir uns dazu bekennen, mit ihnen die Wahrheit aufzuspüren. Gleichzeitig binden wir uns mit dieser Verpflichtung auf die Wahrheit an den entsprechenden normativen Standard (siehe Singh 2022 für einen ähnlichen Vorschlag).

aus. Die bloße *Vermutung*, dass das Haus bereits menschenleer ist, wird nicht dafür genügen, dass ich das Feuer entfache. Wichtig ist die Festlegung, dass es auch wirklich stimmt, dass das Haus menschenleer ist.

Natürlich führen Überzeugungen nicht immer sofort zu Handlungen. Das liegt zum einen daran, dass unser Geistesleben nie nur einzelne Überzeugungen enthält, wie ich es hier zur Vereinfachung angenommen habe. Tatsächlich bevölkern unseren Geist immer schon *Überzeugungssysteme*. Unsere Überzeugungen hängen zusammen und voneinander ab. Es kann also sein, dass die handlungsleitende Funktion einer Überzeugung von einer der umliegenden Überzeugungen überschrieben wird. Ich könnte zum Beispiel zwar glauben, dass die dritte Tür der Weg ins Freie ist, aber auch glauben, dass die Decke über der Tür jeden Moment einstürzen wird. Dann werde ich vielleicht nicht den Weg durch diese Tür suchen.

Zum anderen ist es unplausibel anzunehmen, dass Überzeugungen *allein* ins Handeln führen. Allein, dass ich glaube, dass das Haus menschenleer ist, bewegt mich in keine spezielle Richtung. Diese Richtung wird durch das Wollen vorgegeben. Erst wenn ich das Haus anzünden will, ohne Menschen zu verletzen, leiten mich meine Überzeugungen entsprechend an. Das richtungsgebende Wollen habe ich in den obigen Beispielen einfach unausgesprochen mitgedacht.

Überzeugungen führen also nicht immer und ohne Weiteres zu Handlungen. Aber es ist dennoch richtig, dass sie immer zu einer Handlungsbereitschaft führen. Sie stehen bereit, uns anzuleiten, sollten wir Entsprechendes wollen.

Außerordentlich klar tritt diese Handlungsbereitschaft im Wetten zutage. Das liegt daran, dass beim Wetten besonders deutlich wird, was (manchmal buchstäblich) auf dem Spiel steht. Ihr Wetteinsatz ist genau der Betrag oder diejenige Sache, den/die Sie verlieren, wenn sich der entsprechende Inhalt als falsch erweist. Ihre Überzeugung entspricht umgekehrt Ihrer Bereitschaft, etwas auf diesen Inhalt zu verwetten. Und wie sicher Sie sich Ihrer Überzeugung sind, zeigt sich an der Summe, die Sie zu verwetten bereit sind. Dass Sie glauben, dass das Haus wirklich menschenleer ist, bedeutet also auch, dass Sie bereit wären, eine bestimmte Summe darauf zu wetten, dass das Haus wirklich leer ist.

Wir denken bei Wettens unwillkürlich an *Geldwetten*. Aber die Analogie funktioniert besser, wenn wir uns vorstellen, dass Dinge auf dem Spiel stehen, die uns wirklich wichtig sein können. Glauben Sie wirklich, dass diese Hängebrücke halten wird? Das kommt darauf an: Würden Sie Ihre Kinder über die Brücke laufen lassen? Wenn die Antwort »ja« lautet, glauben Sie, dass

die Brücke sicher ist. Glauben Sie wirklich, dass der Revolver nicht geladen ist? Das kommt darauf an: Würden Sie ihn sich an die Schläfe halten und abdrücken? Wenn die Antwort »ja« lautet, dann glauben Sie, dass der Revolver ungeladen ist.⁷

Eine weitere Form der Bereitschaft ist zusätzlich charakteristisch für Überzeugungen: Die Bereitschaft, die entsprechenden Inhalte zu *behaupten*. Überzeugungen sind Dinge, die sozusagen in uns, in unserem Geistesleben geschehen. Behauptungen sind Äußerungen anderen Personen gegenüber. Sie sind diejenigen Äußerungen, die wir typischerweise ohne Einschränkung – also ohne »vielleicht«, »ich denke mal« oder »ich schätze« – und mit einem Gefühl der Sicherheit tätigen, und mittels derer wir in Gesprächen zur Verantwortung gezogen werden können. Wenn ich in einem Gespräch über Rechtschreibung sage: »Infarkt schreibt man aber ohne R!«, und das nicht ironisch meine, dann behaupte ich, dass man das Wort »Infarkt« ohne R schreibt. Wenn im Anschluss der Duden zu Rate gezogen wird, muss ich für meine Behauptung geradestehen: »Du hast doch gerade genau das Gegenteil behauptet!« Aus diesem Grund ist es auch eine so verführerische Verteidigungsstrategie, hinterher zu sagen: »Nein, das habe ich gar nicht behauptet.« Behauptungen geben Inhalte wieder, die wir vertreten und für die wir uns deshalb verantworten müssen. Diese Merkmale sind Spiegelungen der Überzeugung: Dass wir einen Inhalt vertreten, auf ihn festgelegt sind, bedeutet nichts anderes als dass wir ihn glauben. Behauptungen drücken also unsere Überzeugungen aus. Deshalb lässt sich der Begriff der Überzeugung auch mittels der Bereitschaft, den Inhalt zu behaupten, besser verstehen. Behauptungen sind sozusagen die Stellvertreter der Überzeugung in der äußeren Welt.

Das ist nun also das zweite Merkmal von Überzeugungen: Sie gehen mit einer entsprechenden Handlungsbereitschaft einher. Die beiden Merkmale von Überzeugungen, die ich herausgearbeitet habe, lassen sich nun zu einem Gesamtbild zusammensetzen.

⁷ In der mittlerweile dominanten Bayesianischen Erkenntnistheorie und umliegenden Forschungsfeldern wird mit *Überzeugungsgraden* gehandhabt, die ungefähr dem Wert entsprechen, den eine rationale Person verwetten würde. Ich erspare uns diese Komplikation hier.

3.3 Überzeugung und Weltbezug

Wenn wir davon sprechen, dass jemand einen Inhalt glaubt, dann drücken wir damit aus, dass sich diese Person darauf verpflichtet und festlegt, dass der Inhalt auch wirklich wahr ist. Wir drücken aus, dass diese Person entsprechend handeln wird, wenn alle anderen Bedingungen für das Handeln gegeben sind. Die Inhalte unserer Überzeugungen sind also die Inhalte, die wir für *Tatsachen* halten. Und weil wir diese Inhalte für Tatsachen halten, spielen sie auch so eine große Rolle in unserer Handlungskoordination. Wenn ich mich sicher durch die Welt bewegen will, dann muss ich mich an Tatsachen orientieren, nicht an Inhalten, die nur wahr scheinen oder wahr sein könnten oder falsch aber anderweitig hilfreich sind. Da wir uns in der unangenehmen Situation befinden, keine allwissenden Götter zu sein, für die alle Tatsachen augenblicklich offenbar werden, müssen wir uns mit Inhalten begnügen, von denen wir es für einigermaßen sicher halten, dass es sich um Tatsachen handelt. Diese Einstellung zu einem Inhalt bezeichnen wir mit dem Verb »glauben, dass«.

Eine hochtrabendere Art, diese Idee zusammenfassen ist diese: Wenn eine Person glaubt, dass etwas der Fall ist, dann übt diese Person ihre Fähigkeit aus, Bezug zur Welt herzustellen. Sie streckt, metaphorisch gesprochen, ihre Hände in die unabhängig unseres Geistes bestehende Wirklichkeit aus und versucht, ihre Konturen nachzuvollziehen. Über die Zeit und unsere kulturelle Entwicklung hinweg haben wir Menschen dieses Vermögen weiterentwickelt, geschärft, und in Institutionen gegossen. Die so entstandene Kulturpraxis nennen wir *Wissenschaft*. Die Wissenschaft tut im Großen, was wir im Kleinen tun, wenn wir glauben. Sie versucht systematisch, Bezug zur Welt herzustellen, also Wissen von der Welt zu erlangen.

Diese Begriffsbestimmung hilft bereits, die Geschichte meiner Bekannten am Anfang dieses Kapitels besser zu verstehen. Meine Bekannte nahm an, dass ihre Freundin glaubte, dass die Impfkampagne der erste Schritt im großen Austausch sei. Sie nahm also an, dass ihre Freundin auf diesen Inhalt festgelegt war, dass sie ihn für eine Tatsache hielt und nach ihm handeln würde. In der Tat sah meine Bekannte bereits die Konsequenzen dieser Festlegung: ihre Freundin trug keine Maske, ließ sich nicht impfen. Hätte meine Bekannte Grund gehabt zu glauben, dass ihre Freundin nur wild spekuliert oder wenigstens lediglich vermutet, hätte sie wohl mit weniger Bestürzung reagiert. Denn dann hätte der Inhalt über den großen Austausch – den meine Bekannte für bestenfalls verwirrt, schlimmstenfalls menschenverachtend hielt – vielleicht

eine ganz andere, geringere Rolle im Geistesleben ihrer Freundin eingenommen.

An noch einer weiteren Eigenschaft entzündete sich jedoch der Streit zwischen den beiden. Meine Bekannte hielt die Überzeugung ihrer Freundin für zutiefst unvernünftig, so unvernünftig, dass sie sich fragte, wie man so etwas glauben kann. Das Glauben hat also noch ein besonderes Merkmal: Es steht unter der Obhut der Vernunft. Dieser Eigenschaft widme ich mich im nächsten Abschnitt.

4. Die Obhut der Vernunft

Falsche Überzeugungen, habe ich behauptet, sind mangelhaft. Sie erfüllen nicht ihr Ziel, nämlich, uns Tatsachen zu erschließen. Dass eine falsche Überzeugung mangelhaft ist, bedeutet natürlich nicht, dass dieser Mangel notwendigerweise auf uns zurückfällt. Es gibt viele verschiedene Ursachen für unsere Irrtümer. Es könnte sein, dass ich meine falsche Überzeugung zur Schreibweise von »Herzinfarkt« bei einem vertrauenserweckendem aber insgeheim rechtschreibtechnisch anarchischen Lehrer gelernt habe. Meine Überzeugung ist dann immer noch falsch und daher mangelhaft. Aber das ist nicht meine Schuld – zumindest, solange ich keine Möglichkeit hatte, meine Überzeugung zu korrigieren.

Es gibt aber genügend Irrtümer, die meine Schuld sind. Vielleicht habe ich nicht richtig aufgepasst, als meine Freunde mir rieten, im Duden nachzusehen, oder als mir eine Expertin erklärte, warum man »Infarkt« mit R schreibt (von lat. *infarcire*: hineinstopfen). Vielleicht war ich faul, arrogant oder befangen. Vielleicht habe ich die Meinungen anderer geringgeschätzt und ihre Kritik nicht ernst genug genommen. Kurzum: Vielleicht habe ich allerlei sehr gute Gründe nicht gesehen, die dafürsprachen, dass meine Überzeugung falsch war und die ich einfach hätte sehen können.

Wenn das der Fall ist, dann fällt die Falschheit meiner Überzeugung auf mich zurück. Ich habe einen Fehler gemacht. Meine Überzeugung war unvernünftig, irrational. Weil wir uns in Überzeugungen auf die Wahrheit verpflichtet, kann man uns also den Vorwurf der Irrationalität machen, wenn wir dieser Verpflichtung nicht oder schlecht nachkommen.

Überzeugungen zielen zwar auf die Wahrheit, sie erreichen dieses Ziel aber nicht automatisch. Wir müssen nachhelfen. Wenn wir Methoden anwenden, die dem Ziel unserer Überzeugungen zuträglich sind, dann bilden