

Über die Frage, ob wir uns dazu entscheiden können, etwas zu glauben

Wider eines idealisierten Verständnisses des doxastischen Voluntarismus.

Alexander Max Bauer und Malte Meyerhuber

Der Diskurs um den doxastischen Voluntarismus behandelt die Frage, ob es möglich ist, einen Glaubenszustand intentional und mehr oder minder spontan herbeizuführen. Dabei sind historisch verschiedenste Positionen verhandelt worden. Es soll nicht versucht werden, eine Antwort auf die Frage nach der Möglichkeit zu liefern; vielmehr sollen methodische Überlegungen zur Klärung der Frage in den Fokus gerückt werden. Es wird gezeigt, dass die eigentliche Frage präzisierungsbedürftig ist. Exemplarisch wird ein ausgewählter Präzisierungsversuch aus dem zeitgenössischen Diskurs kritisch beleuchtet und ihm wird ein Verständnis der Frage entgegengesetzt, das die Diskussion um die Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus in einen neuen Rahmen einbetten kann.

Schlüsselwörter: Voluntarismus, doxastischer Voluntarismus, Meinung, Glauben, Überzeugung

1 Einleitung¹

Ob wir uns entscheiden können, etwas zu glauben, ist eine Frage, die von Alters her unter ganz verschiedenen Voraussetzungen und mit ganz unterschiedlichen Ausgängen – mal im Zentrum, mal am Rande von Überlegungen – diskutiert worden ist, ohne dabei abschließend geklärt worden zu sein.² Der vorliegende Essay möchte versuchen, unter Bezugnahme auf jüngere Literatur Vorschläge zum Verständnis der Frage zu machen und dabei eine Brücke zwischen philosophischer Reflexion und psychologischer Forschung zu schlagen, die Indizien für eine mögliche Beantwortung liefern mag.

2 Zum möglichen Verständnis der Frage

Bevor wir uns der eigentlichen Frage widmen, versuchen wir uns Klarheit über einige dafür zentrale Begriffe oder Konzepte zu verschaffen, die nachfolgend in den Fokus genommen werden sollen. Wir werden zunächst das Konzept des Entscheidens, dann das des Glaubens zu fassen versuchen. Schließlich gilt es auch zu klären, wie die zugrundeliegen-

1 Mit herzlichstem Dank an Yannic Peper, Mark Siebel, Nils Springhorn, Malte Maria Unverzagt, Lena Marie Zomer sowie zwei anonyme Gutachter.

2 Man denke hier exemplarisch an Thomas von Aquin (Schübler 2012) oder Bernard Bolzano (Siebel 2004). Gerade vor dem Hintergrund des epistemischen Deontologismus weist Nottelman außerdem auf Augustinus, Clifford, James, Pascal, Descartes, Kirkegaard und Tolstoy als Vertreter eines doxastischen Voluntarismus hin (Nottelman 2007). Meyer entwickelt hinsichtlich dieser Möglichkeit einer endgültigen Klärung beispielsweise eine zurückhaltende Position (Meyer 2014).



de Frage aufgefasst werden kann, ehe die Möglichkeit ihrer Beantwortung in den Fokus gerückt werden soll.

2.1 Zu einem Begriff der Entscheidung

Wenden wir uns zunächst dem Begriff der Entscheidung zu. Schon eine erste etymologische Annäherung mag hier zur Klärung beitragen: Das Substantiv »Entscheidung« kommt in unserer Sprache als Derivation des Verbs »entscheiden« über das mittelhochdeutsche »scheiden« vom althochdeutschen »sceidan« – schneiden, spalten, trennen (Wissenschaftlicher Rat der Dudenredaktion 2007, S. 1452).³ Auch bei unserem heutigen Begriff geht es darum, etwas zu trennen. Seine Bedeutung gewinnt er dabei vor dem Hintergrund der Freiheit – unter der Annahme, dass wir weder vollständig determiniert noch einem absoluten Zufall unterworfen sind. Unter dieser Bedingung müssen wir im Regelfall ständig mit Alternativen umgehen: Beim Klingeln des Weckers entscheiden wir uns zwischen aufstehen und liegenbleiben, in der Bibliothek für eine kleine Auswahl aus Unmengen an Büchern, in der Konversation für eine von zahllosen Formulierungen und so fort. Dabei gehen wir auch dann mit Alternativen um, wenn bei uns eigentlich kein Entscheidungsbewusstsein vorliegt: An den meisten Tagen stehen wir auf, wenn der Wecker klingelt. Nur manchmal wägen wir die Alternativen tatsächlich bewusst ab, bevor wir aufstehen oder liegen bleiben. Der angenommenen Freiheit entstammt dabei unsere Annahme, dass wir uns aber in beiden Fällen auch anders hätten entscheiden können. Ob der dabei zugrunde gelegte Prozess bewusst oder unbewusst abläuft: Am Ende werden gewisse Alternativen von anderen geschieden, die Spreu wird vom Weizen getrennt.⁴

Vielleicht lässt sich der Entscheidungsprozess dergestalt fassen: Wir versuchen zunächst, aus den uns gegebenen Informationen für uns relevante Alternativen zu identifizieren. Klingelt der Wecker, könnten das die Alternativen des Aufstehens oder Liegenbleibens sein. Genauso gut könnten wir aber auch die nächste Zeit wild auf unseren Betten tanzen. In den meisten Fällen wird diese dritte Option wohl nicht als relevant identifiziert werden. Es gilt also, die Alternativen zu scheiden: Sie werden in eine Präferenzordnung gebracht, der entlang sich versuchen lässt, sie zu realisieren.⁵

3 Dieser Weg lässt sich vermutlich noch weiter mit dem indogermanisch *skēi* – trennen, schneiden – verfolgen. Ebenso aufmerken lassen hier – neben dem für das heutige Englisch, Italienisch oder Spanisch relevante lateinischen *decisio* oder griechischen *κρίσις* – das lateinisch *scindere* und altgriechisch *ορίζειν* – spalten, teilen (Kluge 2012, S. 798).

4 Diese Trennung der Spreu vom Weizen ist als ein grundlegendes Moment der menschlichen Existenz ausgemacht worden: Mit Kierkegaard gesprochen wird die Wahl, die Entscheidung, zum Bestimmungsgrund des Persönlichkeitsinhalts und ist verbunden mit einer verantwortlichen Lebensführung, die sich der Wirklichkeit stellt (Kierkegaard 1975; Bormann 1972, Sp. 544). Ähnlich später auch bei Jaspers, der schreibt: “[...] denn ich lasse entweder den Lauf der Dinge über mich entscheiden, und verschwinde als ich selbst, weil [...] alles nur geschieht; oder ich ergreife das Sein aus selbstseiendem Ursprung mit dem Bewußtsein: es muß entschieden werden.” (Jaspers 1948, S. 301)

5 Vor dem Hintergrund der kognitiven Wende, die in der Psychologie Ende der sechziger Jahre den informationsverarbeitenden Aspekt bei Menschen in den Fokus rückte, ließe sich dieser Prozess der Entscheidungsfindung dann etwa als »eine spezifisch kognitive Funktion, und zwar [als] ein zielgerichteter, nach Regeln operierender Prozess auffassen. [...] Es ist ein Prozess der vergleichenden Beurteilung und Wahl.« (Jungermann et al. 2010, S. 7) Sein Ziel ist es – und hier könnte man mit Aristoteles sprechen – durch »überlegtes Begehren des in unserer Macht stehenden« den Anfangsgrund unseres Handelns zu bilden (Reiner 1972, Sp. 548).



2.2 Zu einem Begriff des Glaubens

Es liegt – auch hier wieder vor dem Hintergrund der Etymologie – nahe, Glauben im Sinne eines Fürwahrhaltens oder Überzeugtseins zu verstehen: Die Vorform hat sich in der gotischen, angelsächsischen und althochdeutschen Missionssprache für das griechische »πιστεύειν« beziehungsweise das lateinische »crēdere« – vertrauen, trauen, glauben, für wahr halten – etabliert und aus einem »jemandem vertrauen in Bezug auf die Wahrheit seiner Aussage« entwickelte sich schließlich wohl ein generelles »etwas für wahr halten« (Pfeifer 1993).

Korrespondierend dazu wird in der Psychologie Glauben oft definiert als das mentale Akzeptieren oder die Überzeugung von der Wahrheit oder der Aktualität einer Idee (Schwitzgebel 2010; Stephens und Graham 2004, S. 238). Dieses »etwas für wahr halten«, das sich aus dem etymologischen sowie dem psychologischen Hintergrund ergibt, ist was uns hier interessiert.

Das Fürwahrhalten oder Überzeugtsein lässt sich fassen als eine mentale Einstellung von Subjekten. Niederbacher charakterisiert solche Einstellungen erstens als dispositional; ein Subjekt hat sie also auch dann, wenn es sich dessen nicht bewusst ist, wenn sie nicht manifest sind, etwa im Schlaf. Ferner haben Einstellungen ein Objekt auf das sie sich beziehen und drittens sind sie wertend auf dieses Objekt bezogen. – Überzeugungen als eine spezifische Art von Einstellungen können dann charakterisiert werden als dispositional, ihr Inhalt sind Propositionen, die für wahr oder falsch gehalten werden oder denen man indifferent gegenüber steht (Niederbacher 2012, S. 22ff.).

Wenn man Glauben also als Fürwahrhalten oder Überzeugtsein nimmt, bleibt noch die Frage, wie solcher Glauben eigentlich aktiv entstehen kann. Connors und Halligan (2015, S. 7ff.) präsentieren hier ein Modell mit dem Ziel, den Glaubensfindungsprozess in verschiedene kognitive Prozesse zu unterteilen. Ihr Modell beinhaltet fünf Phasen der Glaubensfindung. In die Vorläufer-Phase (precursor phase) fällt der Auslöser für die Bildung eines neuen Glaubens – zum Beispiel durch Wahrnehmungen oder Informationen, die dem bisherigen Glauben zuwiderlaufen. Die Diskrepanz zwischen bisherigem Glauben und neuen Informationen, ob bewusst oder unbewusst, führt zu Phase zwei, der Suche nach Sinn (search for meaning). Hier geht es darum, die unpassenden neuen Informationen entweder zu erklären, sie in den bisherigen Glauben zu integrieren oder sie nach der Reflexion als falsch zu verwerfen. Diese Suche wird von bereits existierendem Glauben beeinflusst, dessen Einfluss aber durch die Vermeidung kognitiver Widersprüchlichkeiten als beschränkt angenommen wird. Am Ende dieser Phase können dann verschiedene mögliche Glaubensalternativen (proto-beliefs) generiert werden, welche die unpassenden neuen Informationen erklären können sollen. In der dritten Phase, der Evaluation möglicher Glaubensalternativen (candidate belief evaluation), werden die Alternativen beurteilt im Bezug auf ihre Fähigkeit, die unpassenden neuen Informationen zu erklären, sowie im Bezug auf ihre Übereinstimmung mit bereits existierendem Glauben. Dieser Prozess wird oft von verschiedenen unbewussten Faktoren beeinflusst (s. Abschn. 2.4). In der vierten Phase, dem Akzeptieren der neuen oder dem Beibehalten der alten Glaubensalternative (accepting or holding the belief), wird die subjektiv als richtigste wahrgenommene Glaubensalternative zu einem akzeptierten Glauben oder bleibt ein solcher, womit der darauf bezogene Glaubensfindungsprozess abgeschlossen ist. Die fünfte Phase, resultierende



Effekte des Innehabens eines Glaubens (consequential effects of holding the belief), beschreibt die Auswirkungen, die ein neu akzeptierter Glaube auf ein Individuum hat.

Das Erlangen von Glauben oder Überzeugungen muss dabei freilich nichts mit deren tatsächlichem Wahrsein zu tun haben. Falscher Glaube, wie etwa durch den »above average effect« (Hoorens 1993, S. 113ff.) oder den »illusory superiority effect« (Brown 1986, S. 353ff.) erfüllt etwa oft den Zweck, das individuelle Selbstbewusstsein zu stärken. Indem sie zum Beispiel die meisten Menschen glauben lassen, dass sie besser Auto fahren als der Durchschnitt, besser aussehen als der Durchschnitt, oder intelligenter sind als der Durchschnitt (Hoorens 1993; Brown 1986). Mit einer solchen Stärkung des Selbstbewusstseins wiederum können verschiedene Vorteile einhergehen; es scheint also auch evolutionsbedingt nicht der oberste Zweck zu sein, einen möglichst wahren Glauben zu erlangen.

2.3 Mögliche Einflussfaktoren auf Entscheidungen

Wir haben uns den Konzepten der Entscheidung und des Glaubens angenähert. Vor dem Hintergrund unserer Fragestellung gilt es nun unter anderem noch zu klären, welche Faktoren unseren Glauben und unsere Entscheidungen beeinflussen können.

Zahlreiche Studien in der Kognitionspsychologie legen nahe, dass unseren Entscheidungen viele verschiedene, oft unbewusste Faktoren zugrunde liegen. Selbst etwas Simple wie die Entscheidung, was wir in einem Restaurant essen, scheint unbewusst durch verschiedene – aber nicht immer offensichtliche – Faktoren beeinflusst. Jacob, Guéguen und Boulbry (2011, S. 47ff.) zum Beispiel haben in einer Studie gezeigt, dass Menschen in einem Restaurant häufiger Gerichte mit Fisch bestellen, wenn sich dort maritime Hinweise befinden – beispielsweise eine Seemannsfigur, eine Serviette mit dem Bild eines Bootes und gedruckte Gedichte über das Meer.

Eine bewährte Annahme ist unter anderem auch, dass vielen Handlungen und Entscheidungen Heuristiken zugrunde liegen; unbewusste Denkmuster, die eine Art mentale Abkürzungen darstellen, die es uns erlauben, innerhalb kurzer Zeit eine Entscheidung zu treffen. Diese Heuristiken sind jedoch nicht perfekt. So kann die eigene Entscheidung etwa von der Beurteilung, wie häufig etwas in der Welt vorkommt, beeinflusst werden. Tversky und Kahneman (1973, S. 208) bezeichnen diese Strategie als Verfügbarkeitsheuristik (availability heuristic). Die Beurteilung eines Sachverhalts basiert darauf, wie verfügbar auf ihn bezogene Informationen in der Erinnerung sind, nach der Logik: »Mir fallen sofort viele Beispiele ein? Das muss häufig in der Welt vorkommen.« oder »Mir fällt es schwer, überhaupt Beispiele zu finden? Dann muss das sehr selten vorkommen.«

Eine andere Heuristik ist die der Verankerung (anchoring heuristic), die sich auf die Tendenz bezieht, sich beim Treffen einer Entscheidung auf einen einzelnen Bezugswert zu verlassen: Man »verankert« sich an einem Wert, was die Beurteilung einer Situation beeinflusst (Tversky und Kahnemann 1974, S. 1128; Chapman und Johnson 1999, S. 116ff.). Angenommen, zwei Läden verkaufen einen technisch gleichwertigen Computer für jeweils 500 Euro. Einer bewirbt ihn außerdem mit dem Hinweis: »Statt 600 nur 500 Euro!« – Vor die Wahl gestellt, werden viele Menschen den Computer dieses Ladens kaufen, da sie glauben, dieser müsse besser sein, da er ursprünglich auch teurer gewesen wäre. Die Entscheidung wird hier durch eine »Verankerung« an den 600 Euro beeinflusst.



Es wird deutlich, dass unsere Entscheidungen nicht vollkommen autonom sind, sondern einer Reihe möglicher Einflussfaktoren unterliegen. Ein ähnliches Bild zeigt sich hinsichtlich der Beeinflussbarkeit unseres Glaubens.

2.4 Mögliche Einflussfaktoren auf Glauben

Parallel zu der Beeinflussung von Entscheidungen zeigen zahlreichen Beispiel aus der Forschung außerdem, dass diverse Faktoren unbewusst auch jemandes Glauben beeinflussen können. Muzafer Sherif stellte bereits 1935 in seiner Forschung zum autokinetischen Effekt – einer optischen Täuschung, bei der ein kleines stationäres Licht im Dunkeln als sich bewegend wahrgenommen wird – fest, dass soziale Einflüsse individuelle Überzeugungen verändern können: Wenn Personen die Bewegung des Lichts mehrfach einschätzen sollen, pendeln sie sich bei einer durchschnittlichen Bewegungswahrnehmung ein, die sich von Person zu Person unterscheidet. Wenn diese Schätzungen aber in einem sozialen Kontext geschehen und ausgesprochen werden, wird die individuelle Wahrnehmung von den Schätzungen der anderen anwesenden Personen beeinflusst (Sherif 1936). Selbst wenn sie danach die Bewegung des Lichts wieder alleine einschätzen sollen, bleiben ihre Schätzungen die gleichen wie in der Gruppe; ihr Glaube, wie weit sich das Licht bewegt, selbst wenn sie es nochmals sehen, hat sich also nachhaltig geändert (Sherif 1966).

Soziale Einflüsse können jemanden außerdem glauben lassen, krank zu sein. Im Falle von psychogenischen Krankheiten gibt es zum Beispiel keine organischen oder umweltbezogenen Ursachen für die Symptome, die trotzdem von einer Gruppe Menschen gezeigt werden. So verbreitete sich zum Beispiel im Juni 1962 nach einigen Krankheitsfällen in einer Kleidungsfabrik das Gerücht, dass Insekten, die sich in einer ausländischen Tuchlieferung befunden haben sollen, eine Krankheit eingeschleppt hätten. Mehr und mehr Arbeitnehmer beklagten sich über Übelkeit, Schmerzen, beeinträchtigte Orientierung und Muskelschwächen. Einige Arbeiter kollabierten bei der Arbeit oder wurden ohnmächtig. Der Glaube an diese Gerüchte und die mit ihm verbundenen Auswirkungen wurde so stark, dass keine Mühen gescheut wurden, um die Insekten zu vernichten. Jedoch wurden die nämlichen Tiere nie gefunden und Experten schlussfolgerten schließlich, dass der sogenannte »june bug incident« durch sozial verbreitete Wahnvorstellungen ausgelöst wurde (Kerckhoff und Back 1968; Kerckhoff, Back und Miller 1965).

Joireman, Truelove und Duell (2010, S. 359ff.) untersuchten ferner, inwieweit Heuristiken den Glauben an die Intensität der Auswirkungen der globalen Erwärmung beeinflussen. Sie haben Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter anderem wärmebezogenen Worten ausgesetzt, um bei ihnen durch entsprechende Worte wärmebezogene Gedanken zu aktivieren, eine Methode die auf der Ausbreitung der Aktivierung von Assoziationen beruht. Dies führte – im Unterschied zu Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Kontrollgruppe – zu einer Intensivierung des Glaubens an globale Erwärmung.

Damit zeigt sich, dass nicht nur unser Entscheidungsverhalten, sondern auch unser Glaube nicht autonom ist, sondern einer Reihe aufdeckbarer Einflussfaktoren unterliegt. Ehe wir betrachten wollen, was das für unsere Frage bedeuten kann, gilt es diese näher zu fassen.



2.5 Präzisierung der Frage

Es bleibt zu klären, wie wir die Frage nach der Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus, also der Möglichkeit, sich intentional für einen Glauben entscheiden zu können, eigentlich en détail verstehen wollen.

In der jüngeren Literatur ist diese Frage des doxastischen Voluntarismus, also die Frage, ob man sich dazu entscheiden kann, etwas zu glauben, verschiedentlich diskutiert worden. In einem prominenten Beispiel stellt Winters (1979) beispielsweise eine Reihe von Forderungen auf, die erfüllt sein sollen, um von der Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus (believing at will) sprechen zu können. Dieser genuine Fall ist bei ihr durch drei Bedingungen gekennzeichnet. Die erste ist Direktheit: Der Glaube müsse direkt und ohne Umwege aus der Intention heraus, ihn zu erlangen, erworben sein. Damit geht Winters zurück auf Williams (1978), der sagt, man könne noch am ehesten von doxastischem Voluntarismus sprechen, wenn man einen Glauben so spontan erreichen könne, wie man spontan die Luft anzuhalten vermag. Nächstens fordert sie Beliebigkeit: Der Glaube müsse unabhängig von jeglichen Überzeugungen über dessen Wahrheit erworben werden können. Und drittens müsse sein Erwerb stattfinden mit dem vollen Bewusstsein dieses Vorhabens (Winters 1979, S. 243ff). Sie fasst zusammen: »Believing at will, then, requires the acquisition of a belief directly, independently of truth considerations, and in full consciousness.« (Ebd., S. 245)

Winters argumentiert, dass die Bedingungen der Beliebigkeit und des Bewusstseins ein Problem für die Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus sind, gerade auch, weil Glauben in der Regel auf Wahrheit gerichtet sei (Winters 1979, S. 245). Die Bedingung der Direktheit wiederum hat Relevanz für Scott-Kakures' (1993) Versuch, doxastischen Voluntarismus notwendigerweise als unmöglich zu erweisen, mit dem sich unter anderem Nottelmann (2007) kritisch auseinandersetzt.

Die Bedingungen haben also eine gewisse Relevanz in der Debatte. Neben diesen sehr starken Forderungen räumen verschiedene Autoren die Möglichkeit ein, Glauben auf Umwegen zu erreichen. Williams (1978, S. 237) etwa schreibt: »So kann man vielleicht sagen, es gebe Raum für Entscheidungen in Bezug auf das Glauben, wenn er auch auf Umwegen erreicht werden muß.« – So etwas würde dann aber nicht mehr unter den definierten Fall eines doxastischen Voluntarismus fallen, wie auch Scott-Kakures (1993) feststellt.

Wir wollen uns kritisch mit der Frage befassen, wie sinnvoll es scheint, diese Bedingungen zu fordern, um auf deren Grundlage von der Möglichkeit oder Unmöglichkeit eines doxastischen Voluntarismus sprechen zu können. Zunächst zu der geforderten Direktheit (Scott-Kakures 1993, S. 77ff.). Hier scheint nicht ersichtlich, warum das Erlangen des Glaubens, auch wenn intendiert, nicht prozesshaft sein sollte (vgl. Abschn. 2.3). Als Beispiel für die Forderung wird das spontane Anhalten der Luft oder das Anheben eines Armes genannt. Die Grenze, wann etwas als direkt, wann als indirekt zählt, ist allerdings unscharf: Auch das Anheben eines Armes ist nicht im absoluten Sinne direkt und unvermittelt, wenn man sich die Abläufe von Nervenimpulsen und komplexen Muskelbewegungen vor Augen führt, die dafür erfolgreich zusammenspielen müssen. Direktheit in



diesem Sinne ist hier als begriffliche Idealisierung problematisierbar, die kaum bis gar nicht einzulösen sein mag.

Nächstens zur Beliebigkeit. Williams (1987, S. 236) fordert: »Könnte man willentlich einen Glauben annehmen, so könnte man ihn annehmen ohne Rücksicht darauf [...], ob er wahr ist oder nicht.«⁶ Man könnte sich also aus der Menge sämtlicher Propositionen frei bedienen. Warum das möglich sein soll, um von einem doxastischen Voluntarismus sprechen zu können, wird jedoch nicht klar. Bedienen wir uns hier einer Analogie: Auch unsere körperlichen Aktionen sind Beschränkungen unterworfen und somit nicht frei von einer Restriktion ihrer Möglichkeiten. Es würde unsinnig scheinen zu fordern: »Könnte man entscheiden, wo man sein möchte, so müsste man an jeden Ort gelangen können, ohne Rücksicht darauf, ob es ihn gibt.« Denn offensichtlich können wir uns nur erfolgreich entscheiden, an Orte zu gelangen, die wir auch faktisch erreichen können, die also nicht Wolkenkuckucksheim (mithin also nicht existent) oder das Unerreichbare des Inneren eines Felsbrockens (damit existent aber nicht zugänglich) sind. Neben dieser Analogie scheinen auch unsere Vorstellungen nicht beliebig, sondern geistigen Beschränkungen, etwa des Vorstellungsmaterials, unterworfen. – Warum also sollte Glaube gemäß der herangezogenen Autoren für einen doxastischen Voluntarismus bedingungslos erwerbbar sein, um von seiner Autonomie ausgehen zu können?

Während also bei Winters und anderen die Menge sämtlicher Propositionen relevant ist, ergibt sich eine andere Perspektive auf die Frage, wenn man nur eine Teilmenge aller Propositionen als relevant erachtet. Vor dem Hintergrund der oben eingeführten Identifikation möglicher Alternativen (vgl. Abschn. 2.1) lässt sich aus diesen vielleicht eine weitere Teilmenge bilden: Die der wahrgenommenen möglichen Alternativen, also nur diejenigen, die wir – bewusst oder unbewusst – in Betracht gezogen haben (vgl. Abschn. 2.2).

Schließlich scheint Bewusstsein, wie wir gesehen haben, dimensional: Es gibt unbewusste Faktoren, die unsere Vorhaben beeinflussen. Wie in Abschnitt 2.1 und 2.3 gezeigt, müssen sowohl Entscheidung als auch Glaube nicht zwangsläufig als bewusst verstanden werden.

Wir halten die geforderten Bedingungen damit für kritisch und wollen wie Price (1954) davon ausgehen, dass ein solcher direkter doxastischer Voluntarismus nicht möglich ist, dass aber auch die für ihn geforderten Bedingungen sich als problematisch und unintuitiv erweisen. Alternativ dazu wollen wir nicht fordern, sich beliebig zwischen sämtlichen Propositionen entscheiden können zu müssen, sondern nur zwischen den wahrgenommenen möglichen Alternativen, also denjenigen, die man – bewusst oder unbewusst – in Betracht zieht. Auch die Beschränkung auf bewusste, intentionale Akte scheint wegen des dimensional Aspekts zu eng. Damit muss neu geklärt werden, was die Bedingungen der Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus sind, anhand derer seine Möglichkeit oder Unmöglichkeit schließlich zu bestimmen ist.

6 Freilich steht hier weniger die Beurteilung eines Glaubens hinsichtlich eines binären Wahrheitswertes im Fokus, als der ihm attributierte Wert, also das Fürwahrhalten oder nicht.



3 Neue Bedingungen der Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus

Die daraus sich für den Fokus unseres Essays ergebende wichtige Frage ist also folgende: Ist es überhaupt möglich, relativ bewusst (s. Abschn. 2.3) und intentional zu einem Glauben zu gelangen oder werden unsere Überzeugungen so stark von unbewussten sozialen, kognitiven und biologischen Faktoren beeinflusst, dass dies als nicht möglich zu bewerten ist?

In der psychologischen Forschung wurden viele Indizien dafür gefunden, dass Menschen zwei kognitive Systeme haben, die den Glaubensfindungsprozess beeinflussen: Ein aktives System, das die Argumente inhaltlich berücksichtigt, und ein eher passives System, das verschiedenste Heuristiken nutzt. – Ein mögliches Modell, das dabei die letzten 30 Jahre sehr populär war, ist das sogenannte »elaboration likelihood model« – ob jemand das aktive zentrale Verarbeiten (central processing) nutzt, bei dem die Qualität der Argumente im Detail berücksichtigt wird, oder das eher passive periphere Verarbeiten (peripheral processing), bei dem der Überzeugungsprozess eher unbewusst geprägt wird, ist von der individuellen Motivation und der temporären Verarbeitungsfähigkeit beziehungsweise -kapazität abhängig. Dies bedeutet, dass zentrales Verarbeiten, das zu einer präziseren Abwägung der Argumente führt, nur dann möglich ist, wenn jemand die Motivation besitzt, eine möglichst wahrheitsnahe Meinung zu einem Thema zu erlangen, und in dem Moment über die Verarbeitungsfähigkeit verfügt, sich entsprechend stark auf die Argumente zu fokussieren (Petty und Cacioppo 1986a,b). Auch wenn das Modell in jüngerer Zeit hinterfragt wurde, da es gerade im Bereich der digitalen Kommunikation oft keine präzisen Vorhersagen trifft (Kitchen et al. 2014, S. 2034ff.), ist die Unterscheidung zwischen einem eher aktivem und eher passivem Prozess nach wie vor breit akzeptiert und spiegelt sich in vielen Modellen des Überzeugungsprozesses wieder, inklusive Voraussetzung von Motivation und Verarbeitungsfähigkeit (Bohner, Moskowitz und Chaiken 1995, S. 36). Der Einfluss von Motivation und Verarbeitungsfähigkeit auf die Präzision des Überzeugungsprozesses ist auch Teil von Modellen, die nicht zwischen aktivem und passivem Prozess unterscheiden (Lavine 1999, S. 142) und hat erfährt sowohl starke empirische als auch theoretische Unterstützung.

Studien dazu, wann Menschen besonders von unbewussten Faktoren beeinflusst werden, zeigen zudem, dass die unbewusste Beeinflussung von vorherigem Wissen abhängig ist. So wurde zum Beispiel für den Verankerungseffekt (vgl. Abschn. 2.3) nachgewiesen, dass mit steigendem Wissen über ein Thema die unbewusste Beeinflussung durch andere Faktoren in Bezug auf eben jenes Thema nachlässt (Wilson et al. 1996, S. 399; Smith, Windschitl und Bruchmann 2013, S. 105; Smith und Windschitl 2015, S. 1081).

Für unsere Fragestellung ergeben sich damit folgende Punkte: Der Grad an Intentionalität, mit dem man an einen Glauben gelangen könnte, wird maßgeblich von der eigenen Motivation, diesen Glauben zu erlangen, als auch von der eigenen momentan verfügbaren kognitiven Kapazität beeinflusst. Umso mehr man zudem über ein Thema weiß, desto weniger wird der Glaubensfindungsprozess zu diesem Thema von unbewussten Faktoren beeinflusst.



4 Conclusio

Nun ergeben sich mindestens zwei Lesarten unserer Fragestellung hinsichtlich der Möglichkeit, sich zu entscheiden. Liest man sie so, dass es möglich ist, sich für einen Glauben zu entscheiden, irrelevant ob dies bewusst oder unbewusst geschieht, dann lässt sich die Frage bejahen: Wir haben oben beispielhaft den Prozess der Glaubensfindung anhand des Modells von Connors und Halligan illustriert. Am Ende steht einer von verschiedenen möglichen Glauben, der – häufig unbewusst – von anderen möglichen Alternativen geschieden wurde. Freilich schaut es aber anders aus, versteht man die Entscheidung als eine vorrangig bewusste.

Die Forderung der bei Winters angeführten Bedingungen erscheint dabei weder zielführend noch sinnvoll. Wir halten die Voraussetzung absoluter Direktheit für unpassend, mithin für eine sprachliche Idealisierung, die in der Realität keine Entsprechung hat: Alle angeführten Analogien verweisen eigentlich auf komplexere Zusammenhänge. Daher ersetzen wir die Forderung nach Direktheit durch die Akzeptanz von Indirektheit (vgl. Abschn. 2.5), die der Möglichkeit eines doxastischen Voluntarismus nicht zuwiderläuft. Statt der Möglichkeit, sich zwischen sämtlichen Propositionen entscheiden zu können, scheint es sinnvoll, nur die wahrgenommenen möglichen Alternativen in den Fokus nehmen, da wie oben erläutert, die Möglichkeit einer Beliebigkeit konterintuitiv scheint: Auch unsere Vorstellungen scheinen nicht beliebig, sondern geistigen Beschränkungen, etwa des Vorstellungsmaterials, unterworfen (vgl. Abschn. 2.1, 2.2 und 2.5). Ferner ist es nicht möglich, eine ausschließlich bewusste, intentionale Entscheidung zu treffen; es wurde deutlich gemacht, dass den meisten menschlichen Entscheidungen zumindest teilweise auch unbewusste Faktoren zugrunde liegen (vgl. Abschn. 2.3 und 2.4), ohne dadurch vollständig deren Autonomie aufgeben zu müssen.

Es lässt sich stattdessen vielleicht passender fragen: Können wir relativ intentional und bewusst, zudem indirekt einen mentalen Zustand erreichen, der uns eine Proposition aus der Menge wahrgenommener möglicher Glaubensalternativen für wahr halten lässt? Anders formuliert: Besteht die Möglichkeit eines abgeschwächten, also indirekten und partiellen doxastischen Voluntarismus? – Damit wird die Frage eingebettet in einen sinnvollen, nicht konterintuitiven Rahmen von Bedingungen, auf deren Grundlage ihre Beantwortung erneut untersucht werden kann.

Gehen wir zur Illustration noch einmal zurück zur Annahme bei Winters: Wir können uns dazu entscheiden, etwas zu glauben, wenn wir uns bewusst, direkt und willentlich dazu bringen können, eine beliebige Proposition, unabhängig von Überlegungen zu deren Wahrheit, zu glauben. – Wir wollen hier noch einmal die oben angeführte Analogie bemühen: Statt »Können wir uns entscheiden, irgendetwas zu glauben?« fragt unser Analogon »Können wir uns entscheiden, irgendwo zu sein?« – Wenden wir Winters Bedingungen darauf an, würde daraus: Wir können uns dazu entscheiden, irgendwo zu sein, wenn wir uns bewusst, direkt und willentlich dazu bringen können, an einen beliebigen Ort zu gelangen, unabhängig von dessen Existenz oder der Möglichkeit seiner Erreichbarkeit. – Obwohl wir uns aber offensichtlich nur erfolgreich entscheiden können, zu Orten zu gelangen, die für uns auch erreichbar sind, mithin also diese Bedingungen nicht erfüllt sind, würde kaum jemand auf den Gedanken kommen, deswegen die Möglichkeit eines Volun-



tarismus des Ortswechsels zu bestreiten: Nichtsdestotrotz nehmen wir an, dass wir uns dazu entscheiden können, irgendwo zu sein.

Alle Analogien, die zum doxastischen Voluntarismus bemüht worden sind, sei es das Anhalten der Luft oder das spontane Heben eines Armes, sind nicht frei von solchen Restriktionen, die bei Übertragung der Fragestruktur auf andere, nicht-mentale Prozesse augenblicklich unsinnig erscheinen würden.

Schauen wir uns nun unsere modifizierte Fragestellung an. »Können wir uns entscheiden, irgendwo zu sein?« wird in unserem Sinne dann: »Können wir relativ intentional und bewusst, ferner indirekt einen Ort erreichen, der zu den Orten gehört, die zu unseren wahrgenommenen möglichen Alternativen, mithin also zu den uns bekannten, prinzipiell erreichbaren Orten gehört?« – Eine Frage, die sich sinnvoll beantworten lassen sollte: Den freien Willen vorausgesetzt, sprechen einige empirische Indizien für ihre Bejahung. Wir beobachten Ortswechsel von Personen, oftmals korreliert mit deren Entscheidung, einen gewissen Ort zu erreichen.

Zurück zum doxastischen Voluntarismus: Freilich scheint der Zusammenhang mentaler Prozesse und Zustände wesentlich komplexer als ein simpler physischer Ortswechsel, aber es ergeben sich auffällige Strukturgleichheiten. Wie bei den Ortswechseln beobachten wir auch dort Intentionen für Glaubenswechsel. Und es scheint – vor dem oben Gesagten – denkbar, dass wir den Entscheidungsprozess für wahrgenommene, mögliche Glaubensalternative zumindest beeinflussen können. Wenn Faktoren bekannt sind, die bei der Entstehung eines Glaubens maßgeblich sind, sollte es auch möglich sein, auf diese einzuwirken. Zumindest scheinen wir unsere Entscheidungsfindung fokussieren und präzisieren zu können, wenn wir ausreichend motiviert und involviert sind, ebenso wie durch eine Erweiterung unserer Informationsbasis (vgl. Abschn. 3). Wir scheinen also nicht vollkommen durch unbewusste Faktoren determiniert und haben Spielraum, was die Qualität unseres Glaubensfindungsprozesses betrifft.

Neben diesen Punkten fehlen allerdings empirische Daten, die Rückschlüsse auf die angenommene Kausalität zulassen. Wie bei der Analogie des Ortswechsels bräuchten wir eine hinreichend große Stichprobe von Menschen, die innerhalb ihrer wahrgenommenen möglichen Glaubensalternativen artikulieren, dass sie eine bestimmte Proposition glauben möchten, und dann bei der Überzeugung von der Wahrheit ebendieser ankommen.

Wir hoffen, mit unserem Vorschlag zum Verständnis der Frage eine sinnvolle Beantwortung in den Fokus rücken zu können, die Gegenstand weiterer Forschung darstellen kann und nicht im Spekulativen verhaftet bleiben muss. Insbesondere interdisziplinäre Arbeit mag hier die Möglichkeit bieten, die Frage aus zusätzlichen Perspektiven zu beleuchten und zu ihrer Lösung beizutragen.



5 Literaturverzeichnis

- Bohner, Gerd; Moskowitz, Gordon und Chaiken, Shelly (1995): *The interplay of heuristic and systematic processing of social information*. In: Stroebe, Wolfgang und Hewstone, Miles (Hrsg.): *European Review of Social Psychology*. Chichester. S. 33-68.
- Brown, Jonathon (1986): *Evaluations of self and others. Self-enhancement biases in social judgments*. In: *Social Cognition*, 4, S. 353-376.
- Chapman, Gretchen und Johnson, Eric (1999): *Anchoring, activation and the construction of values*. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, S. 115-153.
- Connors, Michael und Halligan, Peter (2015): *A cognitive account of belief. A tentative road map*. *Frontiers in Psychology*, 5, S. 1-14.
- Hoorens, Vera (1993): *Self-enhancement and superiority biases in social comparison*. In: *European Review of Social Psychology*, 4, S. 113-139.
- Jacob, Céline; Guéguen, Nicolas und Boulbry, Gaelle (2011): *Presence of various figurines on a restaurant table and consumer choice. Evidence for an associative link*. In: *Journal of Foodservice Business Research*, 14, S. 47-52.
- Jaspers, Karl (1948): *Philosophie*. Berlin, Göttingen und Heidelberg.
- Joireman, Jeff; Truelove, Heather und Duell, Blythe (2010): *Effect of outdoor temperature, heat primes and anchoring on belief in global warming*. In: *Journal of Environmental Psychology*, 30, S. 358-367.
- Jungermann, Helmut; Pfister, Hans-Rüdiger und Fischer, Katrin (2010): *Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung*. Heidelberg.
- Kerkhoff, Alan und Back, Kurt (1968): *The june bug. A study of hysterical contagion*. New York.
- Kerkhoff, Alan; Back, Kurt und Miller, Norman (1965): *Sociometric patterns in hysterical contagion*. In: *Sociometry*, 28, S. 2-15.
- Kluge, Friedrich (2012): *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*. Berlin und New York.
- Kierkegaard, Søren (1975): *Entweder – Oder*. München.
- Kitchen, Philip; Kerr, Gayle; Schultz, Don; McColl, Rod und Pals, Heather (2014): *The elaboration likelihood model. Review, critique and research agenda*. In: *European Journal of Marketing*, 48, S. 2033-2050.
- Lavine, Howard (1999): *Types of evidence and routes to persuasion. The unimodel versus dual-process models*. In: *Psychological Inquiry*, 10, S. 141-144.
- Meyer, Uwe (2014): *Offenheit. Ein Essay über Rationalität, Sprache, Natur und den menschlichen Geist*. Münster.
- Niederbacher, Bruno (2012): *Erkenntnistheorie moralischer Überzeugungen. Ein Entwurf*. Heusenstamm.
- Nottelman, Nikolaj (2007): *Is believing at will »Conceptually Impossible«?* In: *Acta Analytica*, 22, S. 105-124.
- Petty, Richard und Cacioppo, John (1986a): *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*. New York.
- Petty, Richard und Cacioppo, John (1986b): *The elaboration likelihood model of persuasion*. In: *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, S. 123-205.
- Pfeifer, Wolfgang (1993): *Etymologischen Wörterbuch des Deutschen*. Berlin.
- Price, Henry (1954): *The inaugural address. Belief and will*. In: *Proceedings of the Aristotelian Society, Supplementary Volumes*, 28, S. 1-26.
- Radcliffe, Dana (1997): *Scott-Kakures on Believing at Will*. In: *Philosophy and Phenomeno-*



- logical Research, 57, S. 145-151.
- Reiner, Hans (1972): *Entschluss*. In: Ritter, Joachim (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie. Bd. 2, Sp. 547-548.
- Schüßler, Rudolf (2012): *Doxastischer Voluntarismus bei Thomas von Aquin. Wille, Intellekt und ihr schwieriges Verhältnis zur Zustimmung*. In: Recherches de théologie et philosophie médiévales, 79, S. 75-107.
- Schwitzgebel, Eric (2015): *Belief*. <http://plato.stanford.edu/entries/belief/> (21.10.2015).
- Scott-Kakures, Dion (1993): *On belief and the captivity of the will*. In: Philosophy and Phenomenological Research, LIII, S. 243-256.
- Sherif, Muzafer (1966): *In common predicament. Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston.
- Sherif, Muzafer (1936): *The psychology of social norms*. New York.
- Siebel, Mark (2004): *Bolzanos Urteilslehre*. In: Archiv für Geschichte der Philosophie, 86, S. 56-87.
- Smith, Andrew und Windschitl, Paul (2015): *Resisting anchoring effects: The role of metric and mapping knowledge*. In: Memory & Cognition, 43, S. 1071-1084.
- Smith, Andrew; Windschitl, Paul und Bruchmann, Kathryn (2013): *Knowledge matters. Anchoring effects are moderated by knowledge level*. In: European Journal Of Social Psychology, 43, S. 97-108.
- Stephens, Lynn und Graham, George (2004): *Reconceiving delusion*. In: International Review of Psychiatry, 16, S. 236-241.
- Tversky, Amos und Kahneman, Daniel (1974): *Judgment under uncertainty. Heuristics and Biases*. In: Science, 185, S. 1124-1131.
- Tversky, Amos und Kahneman, Daniel (1973): *Availability. A heuristic for judging frequency and probability*. In: Cognitive Psychology, 5, S. 207-232.
- von Borman, Claus (1972): *Entscheidung*. In: Ritter, Joachim (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie. Bd. 2, Sp. 541-544.
- Williams, Bernard (1978): *Probleme des Selbst. Philosophische Aufsätze 1956-1972*. Stuttgart.
- Wilson, Timothy; Houston, Cristopher; Eitling, Kathryn und Brekke, Nancy (1996): *A new look at anchoring effects. Basic anchoring and its antecedents*. In: Journal of Experimental Psychology, 125, S. 387-402.
- Winters, Barbara (1976): *Believing at will*. In: The Journal of Philosophy, 76, S. 243-256.
- Wissenschaftlicher Rat der Dudenredaktion (Hrsg.)(2007): *Duden. Deutsches Universalwörterbuch*. Mannheim, Leipzig, Wien und Zürich.

