



# Street Epistemology

---

# Inhalt

- 1.) Einleitung: Um was geht es und Klärung von Fragen und Einwänden
  - 2.) Wissenschaftliche Studien
  - 3.) „Street Epistemology“
  - 4.) Offene Diskussion mit Meinungen, Fragen und Antworten
-



# Einleitung

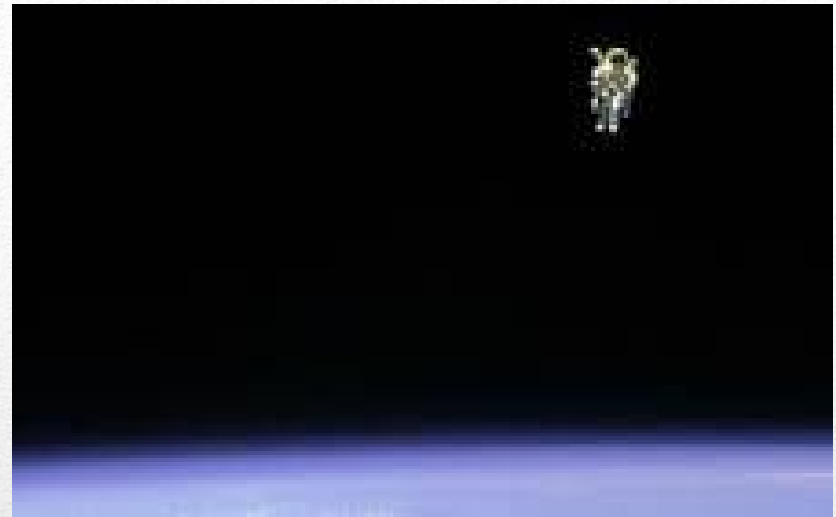
Auf welche Art sollte man Menschen überzeugen?

- ⇒ Street Epistemology ist ein Ansatz, unter vielen
- ⇒ Besonders geeignet für 4-Augen Gespräche
- ⇒ Themenunabhängig in jedem Bereich anwendbar

Sollte man überhaupt versuchen, Menschen zu überzeugen?

**Einwand:** Nein, natürlich nicht! Jeder darf doch denken, was er/sie will. Ich will doch andere Menschen nicht manipulieren oder missionieren. Ist mir doch egal, was andere denken.

---







## Sollte man sich selbst überzeugen lassen?

- Selbstverständlich sollte man sich selbst überzeugen lassen. Natürlich nicht von jedem Unsinn, dem wir tagtäglich ausgesetzt sind
  - Bei guten Argumenten und Belegen für eine Position sollte man ernsthaft überlegen, ob man diese Position einnehmen sollte
  - Wenn man dazu nicht fähig oder willens ist, für neuen Input, andere Sichtweisen, neue (gute!) Argumente und Belege oder überhaupt irgendetwas, dann ist man ein Fundamentalist
-





Matt Dillahunty (Skeptiker, bekannt durch die TV-Show: „The Atheist Experience“):

*"I want to believe as many true things and as few false things as possible."*

(Ich will so viel wie möglich wahre und so wenig wie möglich falsche Dinge glauben.)

- Weshalb ist das ein gutes Ziel?
- Weil das, was in unserem Hirn vor sich geht, also unsere Ideen und Meinungen, unsere Entscheidungen und Handlungen bestimmen
- Mit objektiv falschen Meinungen entfernt man sich von der Realität und damit entfernen sich auch die Entscheidungen, Handlungen und allgemein das Verhalten von der Realität
- Entscheidungen und Handlungen, die nichts mit der Realität zu tun haben, schädigen über kurz oder lang einen selbst und/oder andere Menschen und zwar deshalb, weil es „der Realität“ egal ist, was man glaubt. Sie ist einfach und kümmert sich nicht darum, was jemand fühlt, denkt oder mit ihm passiert

## Wissenschaftliche Studien

In einer Studie (American Academy of Pediatrics 2014) wurden Aufklärungsmethoden für impfkritische Eltern untersucht.

Ist es möglich diese Eltern vom Sinn einer Impfung zu überzeugen?

- Befragung von insgesamt 1759 Eltern von Kindern zwischen 0 und 17 Jahren zu ihrer generellen Einstellung zum Impfen
- Einteilung in fünf Gruppen, wobei jede Gruppe einer anderen Methode zur Impfaufklärung ausgesetzt wurde
- Ein weiteres Mal Befragung der Eltern nach ihren Einstellungen und ob sie ein zukünftiges Kind gegen Masern, Mumps und Röteln (MMR) impfen lassen würden

### Die fünf Methoden:

- Korrigieren von Fehlinformation: Einem Fünftel der Eltern wurde ein Text vorgelegt, der die Vorstellung ausräumt, Impfstoffe gegen MMR könnten Autismus auslösen
- Aufführen von Krankheitsrisiken: Dem zweiten Fünftel der Eltern wurde ein Text vorgelegt, der die Symptome und möglichen Komplikationen der Infektionskrankheiten aufführt
- Dramatische Geschichten: Einem weiteren Fünftel wurde ein Text vorgelegt, in dem eine Mutter die Masernbehandlung ihres Sohnes im Krankenhaus schildert
- Krankheitsbilder: Dem vierten Fünftel der Eltern wurden Bilder von erkrankten Kindern gezeigt
- Kontrollgruppe: Die restlichen Eltern bekamen einen Text über Kosten und Nutzen von Vogelfütterung zu lesen

**Welche dieser Methoden war erfolgreich?**

---



Die ernüchternde und überraschende Antwort:

**Nicht eine der eingesetzten Methoden war erfolgreich!** Anscheinend kann Aufklärung sogar kontraproduktiv sein.

Die Wissenschaftler untersuchten, wie sich die fünf Methoden auf die Einstellung der Eltern zur Impfung auswirkt. Abgefragt wurden drei Aspekte:

- Fehlvorstellung: Wie stark ist die Überzeugung der Eltern, dass die MMR Impfung Autismus auslösen können
  - Risikoeinschätzung: Wie hoch schätzen Eltern das Risiko erheblicher Impfschäden ein
  - Impfbereitschaft: Wie wahrscheinlich ist es, dass die Eltern nach der Aufklärung das nächste Kind impfen werden
- 
- Keine einzelne der Methoden hat die Impfbereitschaft von Eltern signifikant erhöht. Im Gegenteil: Bei Menschen, die der Impfung ohnehin kritisch gegenüberstanden, hat die erste Methode die Impfbereitschaft sogar gesenkt.
  - Und das obwohl diese Aufklärung sogar erfolgreich Fehlvorstellungen ausgeräumt hatte. Die entsprechenden Eltern waren deutlich weniger davon überzeugt, dass Impfen Autismus erzeugt, als die, bei denen Autismus kein Thema war.
  - Aber das führte nicht zu einer erhöhten Impfbereitschaft. Ausräumen der einen Fehlvorstellung hat offenbar nicht ausgereicht um die generelle Einstellung zur Impfung zu ändern.
  - Auf die Risiko-Einschätzung hatte nur die dramatische Geschichte (Aufklärungsmethode 3) einen Einfluss. Allerdings nicht den Bezweckten: Menschen, die diese Geschichte gehört hatten, schätzen auch das Risiko von Impfungen signifikant höher ein. Allerdings hatte auch das keinen messbaren Einfluss auf die Impfbereitschaft.

## **Backfire Effect („Nach-Hinten-Losgeh“ - Effekt)**

Man nennt es „Backfire Effect“, wenn Gegenbelege nicht zu einer Änderung der Meinung führen, sondern diese sogar verstärken.

Je ideologischer und emotionaler eine Überzeugung ist, umso wahrscheinlicher ist es, dass Gegenargumente und Gegenbelege nicht nur nichts ausrichten, sondern sogar in einer Verstärkung der Meinung des „zu Überzeugenden“ resultieren.

Es gibt Hinweise/Belege dafür, dass mangelndes Selbstvertrauen/Selbstbewusstsein und Unsicherheit mit dem Backfire Effekt korrelieren.

---



## Studie der University of Illinois (2015)

- Befragung von insgesamt 315 Personen über verschiedene Ansichten (auch Impfungen)
- Einteilung in drei Gruppen

### **Die drei Gruppen:**

- Die erste Gruppe bekam Informationsmaterial, das weit verbreitete Argumente von Impfgegnern widerlegte
- Die zweite Gruppe wurde auf vielfältige Weise mit möglichen Folgeschäden von Masern, Mumps und Röteln konfrontiert: Die Probanden bekamen jeweils Fotos von erkrankten Kindern zu sehen, zudem lasen sie den Text einer Mutter, die über die Masernerkrankung ihres Kindes schrieb, und bekamen zuletzt auch drei kurze Mahnungen zur Bedeutung von Impfungen zu lesen
- Die dritte Gruppe schließlich fungierte als Kontrolle – hier lasen die Probanden einen Text zu einem ganz anderen Thema.

Ein weiteres Mal Befragung der Personen nach ihren Ansichten

**Welche dieser Methoden war erfolgreich?**

---

## Ergebnisse:

Erste Gruppe: Meinung zu Impfungen hat sich kaum geändert, verglichen mit der Kontrollgruppe

Zweite Gruppe: starke Änderung der Meinung, in Richtung Bejahung von Impfungen

- Im Vergleich zur vorherigen Studie scheint die mehrschichtige Information der zweiten Probandengruppe der Auslöser für den Erfolg gewesen zu sein
  - Keith Holyoak (Professor für Psychologie): *“Es ist viel effektiver positive Gründe für Impfungen zu betonen und nicht auf Konfrontation zu gehen: Hier sind die Gründe dafür sich impfen zu lassen: [...]”*. *“Die Studie hat umfassendere Konsequenzen zu der Frage, wie man Menschen auf einer ganzen Bandbreite von Themen überzeugen kann. Fehlvorstellungen frontal zu bekämpfen, ist kein effektiver Weg, die Meinung von jemandem zu ändern. Man sollte lieber Gemeinsamkeiten suchen und von da aus weiter voranschreiten.”*
  - Derek Powell (Autor der Studie): *„Menschen, die an Impfungen zweifeln, sind beunruhigt über die Sicherheit ihrer Kinder. Sie wollen, dass ihre Kinder gesund sind. Das ist auch das, was die Ärzte wollen. Anstatt die falschen Vorstellungen der Menschen zu bekämpfen, sollte man sie daran erinnern, warum Impfungen der beste Weg sind, ihre Kinder gesund zu halten. Menschen tendieren dazu sich noch tiefer hinter ihren falschen Vorstellungen zu verschanzen, wenn man diese konfrontativ herausfordert.“*
  - Wer also in der nächsten Diskussion auf scheinbar unverbesserliche Impfgegner trifft, sollte, statt defensiv (oder offensiv) die Argumente des Gegenübers zu entkräften, lieber proaktiv die Gefahren der unterlassenen Impfung anführen bzw. positive Gründe angeben, weshalb impfen sinnvoll ist
-



## Studie zu „Belief Perseverance“ (Glaubens-Beharrlichkeit)

*Man hat den Versuchsteilnehmern eine Geschichte erzählt:*

- Es gab einen Brand in einem Lagerhaus
- Dieser Brand wurde durch einen Kurzschluss hervorgerufen
- Der Brand geriet außer Kontrolle, weil hochentzündliche Lacke und Gasflaschen vor Ort waren
  
- Dann hat man die Geschichte berichtigt: Es waren keine Lacke oder Gasflaschen vor Ort (das war ein Irrtum)
- Man hat abgefragt, ob die Probanden verstanden hatten, dass keine Lacke oder Gasflaschen vorhanden waren
  
- Dann wurde gefragt: „Warum hat es bei dem Feuer eine so starke Rauchentwicklung gegeben?“
- Die Antwort der Probanden: „Weil Lacke und Gasflaschen brannten.“
  
- Sie wussten es besser - aber sie kamen nicht damit zurecht, dass ihnen die Erklärung für den (außer Kontrolle geratenen) Brand weggenommen worden war
- Die Korrektur von Fehlinformationen hinterlässt Lücken im Geist
- Diese müssen geschlossen werden, damit der Glaube an widerlegten Unsinn verblasst
- Es reicht nicht aus, eine Information nur als falsch zu kennzeichnen
- Es müssen Erklärungen geliefert werden, warum das Gegenteil der diskreditierten Informationen wahr ist. Der außer Kontrolle geratene Brand im Lagerhaus und die Rauchentwicklung benötigen eine Ursache
- ~~Menschen kommen offenbar nur schlecht mit Unsicherheit und Nicht-Wissen zurecht~~

# Street Epistemology





# Street Epistemology

## Was ist Street Epistemology:

- Eine Konversationsmethode (am besten für 4-Augen Gespräche geeignet)
- Anwendung/Benutzung von erkenntnistheoretischen Grundlagen außerhalb von akademischen Zirkeln
- Es ist der Versuch, Menschen zum nachdenken und reflektieren zu bringen, über die Zuverlässigkeit der Methoden mit denen sie zu ihren Ansichten kommen
- Es ist eine Methode, um sinnvolle, zivile, respektvolle, nicht konfrontative und produktive Konversationen durchzuführen, mit dem Ziel unsere Ansichten mit der Realität in Übereinstimmung zu bekommen

## Die Ziele von Street Epistemology:

- Unterstützung von Menschen bei der Untersuchung der Prozesse mit denen sie Wissen erlangen
- Menschen zu mehr Reflexion über deren Ansichten anregen
- durchbrechen von Dogmatismus

## Hauptprinzipien:

- Anwendung der Sokratischen Methode (= nur Fragen stellen, **nicht** argumentieren/debattieren)
  - Für wahr halten auf der Basis von (guten) Belegen
  - Offenheit – man ist bereit seine Ansichten zu ändern, wenn ausreichende Belege vorliegen
  - Der Gesprächspartner soll sich wohlfühlen; Vermeidung von emotionaler Abwehrhaltung
  - Den Fokus auf Fragen stellen und Verstehen/Verständnis legen, nicht auf konfrontatives debattieren
-

## Street Epistemology

# Video

---



# Street Epistemology

- Die Konversation als Gelegenheit ansehen, um zu „besseren“ Ansichten zu gelangen
  - Nicht frustriert sein, wenn die Konversation schwierig ist
  - Schüler / Lehrer Verhältnis in der Kommunikation (man selbst ist natürlich der Schüler!)
  - Keine Gegenargumente oder Gegenbelege bringen! Nicht debattieren!
  - Wenn möglich nicht die eigene Meinung äußern
  - Offenheit zeigen, die eigene Meinung zu ändern
  - Nur (intelligente) Fragen stellen, die den Gesprächspartner zum Nachdenken bringen
  - Immer wieder zurück zu Epistemologie kommen: Ist Wahrheit wichtig? Welche Methode ist zuverlässig, um zu Wahrheit zu gelangen?
  - Nach den Gründen/Ursachen fragen, woher man das weiß oder warum man das glaubt
  - Den Prozess oder die Methode untersuchen, wie man zu einer Ansicht gekommen ist
  - Ist die Methode eine gute Methode, d.h. führt diese Methode zuverlässig zu Wissen und Wahrheit
  - Ein großer Vorteil von Street Epistemology liegt in der universellen Anwendbarkeit auf fast alle Arten von Ansichten aus den verschiedensten Themen
  - Ein zweiter großer Vorteil liegt darin, dass man viele Fliegen mit einer Klappe schlägt: Wer erkannt hat, was zuverlässige Methoden zu Wissen sind, neigt weniger zu Aberglauben (Esoterik, Religionen, Pseudomedizin etc...)
  - Ein dritter großer Vorteil liegt darin, dass man Street Epistemology nicht oder nur schwer missbrauchen kann. Damit meine ich, dass man damit schlecht jemanden zu einer unsinnigen Ansicht überreden kann
-



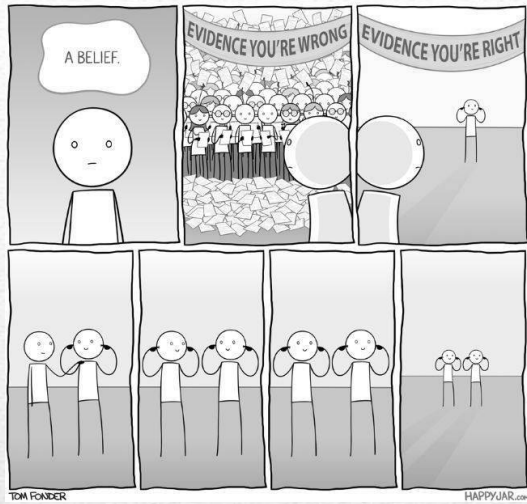
Fragen

Antworten

Diskussion

---





# Quellen / Links / Artikel

Jenny McCarthy, ein Shitstorm und die Frage nach der besten Impfaufklärung

<http://blog.gwup.net/2014/03/17/jenny-mccarthy-ein-shitstorm-und-die-frage-nach-der-impfaufklarung/>

<http://pediatrics.aappublications.org/content/early/2014/02/25/peds.2013-2365.abstract>

Impfangst: Wir sind nicht leicht zu überzeugen

<http://scilogs.spektrum.de/quantenwelt/impfangst-wir-sind-nicht-leicht-zu-ueberzeugen/>

Prinzip "Stille Post" oder warum Diskussionen mit Impfgegnern sinnlos sind

<http://m.heise.de/tp/artikel/44/44715/1.html?from-classic=1>

Taking out the garbage: on approaching Skeptical Activism

<http://hayleyisaghost.co.uk/taking-out-garbage/>

Beschränktes Denken

[http://www.deutschlandfunk.de/beschraenktes-denken-unsere-kleine-welt.740.de.html?dram:article\\_id=349893](http://www.deutschlandfunk.de/beschraenktes-denken-unsere-kleine-welt.740.de.html?dram:article_id=349893)

---



# Quellen / Links / Artikel

## **Neue Studie zur Impfaufklärung: Proaktiv auf die Gefahren der Unterlassung hinweisen**

<http://blog.gwup.net/2015/08/04/neue-studie-zur-impfaufklarung-proaktiv-auf-die-gefahren-der-unterlassung-hinweisen/>

<http://www.spektrum.de/news/wie-sich-impfgegner-umstimmen-lassen/1358590>

<http://www.pnas.org/content/112/33/10321>

<http://newsroom.ucla.edu/releases/how-to-convince-vaccine-skeptics-and-how-not-to>

<http://globalnews.ca/news/2146283/how-to-convince-skeptical-parents-that-vaccines-are-safe/>

<http://www.forbes.com/sites/tarahaelle/2015/08/04/how-do-you-change-an-anti-vaccine-parents-mind-scare-the-crap-out-of-them/#24dc812d5a42>

<http://www.faz.net/aktuell/wissen/medizin-ernaehrung/masern-und-andere-infektionen-was-ueberzeugt-impfgegner-13733051.html>

---

# Quellen / Links / Artikel

Prof. Dr. Peter Boghossian

[https://en.wikipedia.org/wiki/Peter\\_Boghossian](https://en.wikipedia.org/wiki/Peter_Boghossian)

<https://www.youtube.com/watch?v=IT6pp-gqItU>

<https://www.youtube.com/watch?v=WlaPXtZpzBw>

<https://www.youtube.com/watch?v=AnDZ4ERVSGo>

<https://www.youtube.com/watch?v=OSOnDpLs9cM>

<https://www.youtube.com/watch?v=03vncB2n42s>

<https://www.youtube.com/watch?v=qp4WUFXvCFQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=zksBMdcCzVU>

[https://www.youtube.com/watch?v=qSSQW\\_xBLVg](https://www.youtube.com/watch?v=qSSQW_xBLVg)

<https://www.youtube.com/watch?v=9GDNvN1sHkE&list=PLfb-sNm-sTE1Ah7ivk2sGC7b4fa0kmOB8>

Interessant, was ab Minute 48:40 bis 56:00 gesagt wird:

<https://www.youtube.com/watch?v=AnDZ4ERVSGo>

<https://www.youtube.com/watch?v=GjBpWC5zx-Q>

---



# Quellen / Links / Artikel

Anthony Magnabosco (Street Epistemology)

<https://www.youtube.com/user/magnabosco210/videos>

<https://www.youtube.com/watch?v=moApG7z2pkY>

[https://www.youtube.com/watch?v=Jp71\\_FRnIho](https://www.youtube.com/watch?v=Jp71_FRnIho)

Street Epistemology

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

Sokratische (Hebammen)Methode

[https://de.wikipedia.org/wiki/Sokratische\\_Methode#Die\\_Didaktik](https://de.wikipedia.org/wiki/Sokratische_Methode#Die_Didaktik)

<http://www.philosophisch-politische-akademie.de/sggrund.html>

<http://hpd.de/artikel/street-epistemology-produktive-diskussionen-theisten-12955>

Lohnt sich eine rationale Diskussion?

<http://critical-thinkers.com/2011/03/critical-thinking-the-rational-discussion-flowchart/>

<http://thoughtcatalog.com/brandon-gorrell/2011/03/how-to-have-a-rational-discussion/>

---

# Quellen / Links / Artikel

## Backfire Effect

<http://blog.gwup.net/2014/03/17/jenny-mccarthy-ein-shitstorm-und-die-frage-nach-der-impfaufklarung/>

<http://www.scilogs.de/quantenwelt/impfangst-wir-sind-nicht-leicht-zu-ueberzeugen/>

## Belief Perseverance (Glaubens-Beharrlichkeit)

<http://www.sueddeutsche.de/wissen/psychologie-des-starrkopfs-was-kuemmern-uns-die-fakten-wenn-wir-eine-meinung-haben-1.1765779>

<http://www.sueddeutsche.de/wissen/psychologie-des-starrkopfs-was-kuemmern-uns-die-fakten-wenn-wir-eine-meinung-haben-1.1765779-2>

## Why internet arguments are useless and how to start winning arguments

<https://www.youtube.com/watch?v=Qe5pv4khM-Y>

## Warum schließen sich junge Menschen ISIS an

<http://www.rawstory.com/2015/03/cognitive-psychologist-explains-why-bill-maher-is-one-of-our-best-weapons-against-isis/>

---



# Quellen / Links / Artikel

Neil deGrasse Tyson: Politicians Denying Science Is ‘Beginning Of The End Of An Informed Democracy’

<http://thinkprogress.org/climate/2015/04/18/3647978/neil-degrasse-tysons-new-show-will-blow-your-mind-on-4-20/>

<https://brightsblog.wordpress.com/2015/04/20/neil-degrasse-tyson-politicians-denying-science-is-beginning-of-the-end-of-an-informed-democracy/>

Umgang mit dummen Leuten

<http://de.m.wikihow.com/Umgang-mit-dummen-Leuten>

Warum TV-Debatten vergeudete Zeit sind

<http://www.ratioblog.de/entry/warum-tv-debatten-vergeudete-zeit-sind>

<http://scienceblogs.de/astrodicticum-simplex/2010/11/16/tvdebatten-uber-esoterik-und-pseudowissenschaft-nur-zeitverschwendung/>

Ist skeptischer Aktivismus kontraproduktiv?

<http://scienceblogs.de/astrodicticum-simplex/2014/04/16/ist-skeptischer-aktivismus-kontraproduktiv/>

<http://hayleyisaghost.co.uk/taking-out-garbage/>

Warum misstrauen vernünftige Menschen der Vernunft

<http://blog.gwup.net/2015/03/01/das-prinzip-skepsis-gwup-im-national-geographic-magazin/>

# Bücher

Wie man mit Fundamentalisten diskutiert, ohne den Verstand zu verlieren: Anleitung zum subversiven Denken

[http://www.amazon.de/Fundamentalisten-diskutiert-ohne-Verstand-verlieren/dp/3406583784/ref=asap\\_bc?ie=UTF8](http://www.amazon.de/Fundamentalisten-diskutiert-ohne-Verstand-verlieren/dp/3406583784/ref=asap_bc?ie=UTF8)

Starrköpfe überzeugen: Psychotricks für den Umgang mit Verschwörungstheoretikern, Fundamentalisten, Partnern und Ihrem Chef

[http://www.amazon.de/Starrk%C3%B6pfe-%C3%BCberzeugen-Psychotricks-Verschw%C3%B6rungstheoretikern-Fundamentalisten-ebook/dp/B00CYXW144/ref=asap\\_bc?ie=UTF8](http://www.amazon.de/Starrk%C3%B6pfe-%C3%BCberzeugen-Psychotricks-Verschw%C3%B6rungstheoretikern-Fundamentalisten-ebook/dp/B00CYXW144/ref=asap_bc?ie=UTF8)

Crash-Kurs Intellektuelle Selbstverteidigung: Wie wir die alltägliche Manipulation aus Blenden, Täuschen und Vernebeln durchschauen

[http://www.amazon.de/Crash-Kurs-Intellektuelle-Selbstverteidigung-Manipulation-durchschauen/dp/3570500934/ref=la\\_B001JOTSCC\\_1\\_1?s=books&ie=UTF8&qid=1435826248&sr=1-1](http://www.amazon.de/Crash-Kurs-Intellektuelle-Selbstverteidigung-Manipulation-durchschauen/dp/3570500934/ref=la_B001JOTSCC_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1435826248&sr=1-1)

Ich habe recht, auch wenn ich mich irre: Warum wir fragwürdige Überzeugungen, schlechte Entscheidungen und verletzendes Handeln rechtfertigen (Carol Tavris)

[http://www.amazon.de/habe-recht-auch-wenn-mich/dp/3570501167/ref=tmm\\_hrd\\_title\\_0?ie=UTF8&qid=1411821057&sr=1-1](http://www.amazon.de/habe-recht-auch-wenn-mich/dp/3570501167/ref=tmm_hrd_title_0?ie=UTF8&qid=1411821057&sr=1-1)

Glauben Sie nicht jeden Bullshit: Wie Sie mentale Verführer durchschauen (Stephen Law)

[http://www.amazon.de/Glauben-Sie-nicht-jeden-Bullshit/dp/3456851553/ref=tmm\\_hrd\\_title\\_0?ie=UTF8&qid=1411820075&sr=8-1](http://www.amazon.de/Glauben-Sie-nicht-jeden-Bullshit/dp/3456851553/ref=tmm_hrd_title_0?ie=UTF8&qid=1411820075&sr=8-1)

---



„Wir sind alle fähig, Dinge zu glauben, von denen wir wissen, dass sie nicht wahr sind. Wenn wir dann widerlegt werden, verdrehen wir schamlos die Fakten, damit sie unsere Auffassung stützen. Intellektuell gesehen können wir dieses Spiel endlos weiterführen: Geprüft wird dieses Modell erst, wenn – früher oder später – eine unserer falschen Ideen mit der Wirklichkeit kollidiert.

Geheimhin passiert das auf einem Schlachtfeld.“

- George Orwell (1946)



„Was wir sehen ist nur das, was unser Gehirn uns sagt was wir sehen, und das ist nicht zu 100% fehlerfrei.“

- John Medina (Molekularbiologe)



„Wir sollten keine Überzeugung annehmen, zu der uns nicht die Vernunft geführt hat. Denn Glaube ohne Prüfung der Gründe ist der sicherste Weg, sich selbst zu betrügen.“

- Celsus, griechischer Philosoph



„Alle Theorien, die von unseren Wünschen begünstigt werden, sind verdächtig.“

- David Hume, schottischer Philosoph





„Ich denke, wir benötigen ein sehr gutes Gleichgewicht zwischen zwei sich widersprechenden Anforderungen:

Der bestmöglichen skeptischen Prüfung aller Behauptungen, die uns angeboten werden, und gleichzeitig eine große Offenheit für neue Ideen.

Wenn man ausschließlich skeptisch ist, dann schaffen es neue Ideen nicht bis zu einem durchzudringen. Man lernt nie etwas Neues. Man wird zu einem mürrischen, alten Menschen, der überzeugt ist, dass Unsinn die Welt beherrscht. (Es gibt natürlich viele Belege, die diese Ansicht unterstützen.)

Wenn man andererseits bis hin zur Leichtgläubigkeit offen ist und keinen Funken Skepsis in sich hat, kann man wertvolle Ideen nicht von den wertlosen unterscheiden.

Wenn alle Ideen den gleichen Wahrheitsgehalt haben, dann ist man verloren, denn dann, so erscheint es mir, hat keine Idee mehr irgendeinen Wahrheitsgehalt.“

- **Carl Sagan** (1934-1996) Amerikanischer Wissenschaftler und Autor  
“Die Last des Skeptizismus,” Vortrag in Pasadena (1987)



Vortrag von Stephan Angene bei der GWUP-Regionalgruppe in Nürnberg am 11.07.2019

Informationen über die GWUP-Regionalgruppe Mittelfranken:

<http://www.gwup.org/ueber-uns-uebersicht/regionalgruppen/mittelfranken>

Blog und Informationen über Stephan Angene:

<http://www.nachdenken-bitte.de/blog/>

