

Warum man nicht so viel auf die eigene Meinung geben sollte

Diskussionen enden häufig in einer Sackgasse und bringen deren Teilnehmer am Ende nicht weiter. Der Schweizer Autor Reto U. Schneider erklärt, wie man besser streitet und warum man sich auch selbst öfter hinterfragen sollte



Laut Reto U. Schneider geht es vielen Menschen in einem Streitgespräch nur darum, das Gegenüber von der eigenen Meinung zu überzeugen. Foto: Shutterstock

auch auf einer Meinung nur noch, weil sie von Freunden, Arbeitskollegen oder einer anderen Gruppe geteilt wird. Von bestimmten Themen weiß man nicht viel und geht so den Weg des geringsten Widerstandes und sucht die Geborgenheit der Gruppe. Man sollte viel öfter sagen, dass man zu einem bestimmten Thema keine Meinung hat. Es gibt schließlich keine Pflicht, zu allem eine Meinung zu haben. Das Problem dabei ist, dass das innerhalb einer Gruppe aber oft als Verrat angesehen wird.

Die Menschen wollen dort auch in den seltensten Fällen diskutieren oder sich mit einem Thema auseinandersetzen. Es geht auf diesen Plattformen in erster Linie darum, seine Gruppenzugehörigkeit auszudrücken. Das ist eigentlich eine Art der Gesprächsverweigerung, die irgendwann dazu führen könnte, dass bestimmte Bevölkerungsgruppen überhaupt nicht mehr miteinander sprechen.

● Wenn man von jemandem überzeugt werden kann, dass man falschliegt, dann nur von sich selbst.



Reto Schneider: „Die Kunst des klugen Streitgesprächs“, Kösel-Verlag, 160 Seiten, ISBN: 978-3-466-34801-5, € 21 Foto: Kösel-Verlag

Das klingt nicht unbedingt nach einem wünschenswerten Zustand. Was kann man dagegen tun?

Ganz entfliehen kann man dem nicht. Es gibt aber einige Vorgehensweisen, die helfen können und die ich in meinem Buch beschrieben habe. Man sollte in einem Streitgespräch zum Beispiel nicht versuchen, den anderen mit seiner Meinung an die Wand zu diskutieren, sondern eher versuchen, dem Gegenüber Fragen zu stellen und es um Erklärungen zu bitten, also zuzuhören, damit man seine Meinung ganz genau versteht. Daraus ergeben sich oft Widersprüche und man kann dieser Überschätzung des Wissens ganz gut entgegenwirken.

Nicht nützlich ist es auch, wenn man sich in einer Diskussion über ein gesellschaftliches Phänomen auf einen Einzelfall beruft. Diese spielen dabei überhaupt keine Rolle. Und das Wichtigste ist, dass man sich immer überlegen sollte, was man bräuchte, damit man die eigene Meinung ändern würde. Wenn einem dazu nichts einfällt, dann ist es gar keine Meinung, sondern ein Glaube, für den ich keine objektiven Belege brauche. Und dann kann man sich die Diskussion auch sparen.

Was kann noch dazu beitragen, dass ein Streitgespräch sinnvoll abläuft?

Eine Frage, die viel zu selten gestellt wird, ist „Was wäre, wenn ich falsch läge? Welche Folgen hat meine Meinung, wenn ich nicht richtig liege?“ Wenn die Folgen sehr groß wären, müssen die Argumente dafür umso besser sein. Ich nehme mal das Thema Maskenpflicht als Beispiel. Wer sich dafür ausspricht, muss sich überlegen, was wäre, wenn er mit seiner Meinung nicht recht hätte.

Da wäre zum einen der wirtschaftliche Schaden, der dadurch entsteht, und die Tatsache, dass man die Menschen ein Stück weit ihrer Freiheit beraubt. Wenn der Gegner der Maskenpflicht nicht Recht gehabt hätte, sind die Folgen aber bedeutend größer, weil dann plötzlich Menschen sterben. Das bedeutet, dass die Person, die gegen die Maskenpflicht ist, in einem Streitgespräch die viel stärkeren Argumente vorlegen und viel mehr gesicherte Fakten bringen muss.

Wie erleben Sie die Diskussionskultur in den Sozialen Medien?

Das sind oft keine echten Diskussionen. Die Menschen wollen dort auch in den seltensten Fällen diskutieren oder sich mit einem Thema auseinandersetzen. Es geht auf diesen Plattformen in erster Linie darum, seine Gruppenzugehörigkeit auszudrücken. Das ist eigentlich eine Art der Gesprächsverweigerung, die irgendwann dazu führen könnte, dass bestimmte Bevölkerungsgruppen überhaupt nicht mehr miteinander sprechen.



Wer in eine Diskussion verwickelt ist, sollte sich auch fragen: Was ist, wenn ich falsch liege? Foto: Shutterstock

Wann sollte man in einem Streitgespräch einsehen, dass man mit seiner Meinung danebenliegt?

Wenn man von jemandem überzeugt werden kann, dass man falschliegt, dann nur von sich selbst. Oft beharrt man

Warum machen wir das auf diese Weise?

Wir machen viele Dinge aus einer Intuition heraus. Auch viele unserer Meinungen kommen auf diese Art und Weise zustande. Das passiert oft unbewusst und wir versuchen, sie im Nachhinein irgendwie zu

ternen Betrachtung von Wissen und Information entstanden ist, glaubt man, ein Gesprächspartner müsste aus den gleichen Fakten die gleichen Schlüsse ziehen. Doch das ist eine große Selbsttäuschung. Mein Buch ist eine Anleitung, wie man Argumente zerlegen, Trugschlüsse aufdecken und zu den wahren Gründen von Meinungsverschiedenheiten vorstoßen kann.

Wie entstehen unsere Meinungen?

Wie gesagt: Die meisten Menschen würden sagen, dass ihre Meinung aus einer einigermaßen nüchternen Bewertung von Fakten entsteht. Diese Ansicht führt aber zu einem Rätsel: Weil uns durch das Internet Fakten frei zur Verfügung stehen, müssten sich unsere Meinungen eigentlich annähern. Doch das Gegenteil ist der Fall. Dieses Paradoxon war die Keimzelle des Buches: Wie ist es möglich, dass wir so viele unterschiedliche Meinungen haben, wenn sie doch auf genau dieselbe Weise entstanden sein sollen.

Ein erster Hinweis liegt in der Tatsache, dass man eine Meinung hat, lange bevor man die Fakten kennt. Die sucht man sich erst später zusammen. Im Nachhinein, und das ist das Tückische daran, gibt man sich aber der Illusion hin, dass es genau umgekehrt gewesen ist, nämlich, dass man die Fakten zuerst gehabt und sich dann seine Meinung darauf aufbauend gebildet habe. Eigentlich ist die Meinung aber schon entstanden, bevor irgendein vernünftiger Gedanke da war.



Wissenschaftsjournalist Reto U. Schneider deckt in seinem Buch auf, dass Meinung bisweilen auf Denkfehlern beruhen kann. Foto: Paul Worpole

Reto Schneider, Ihr Buch trägt den Untertitel „Ein Crashkurs in Vernunft“. Wieso brauchen wir für Streitgespräche oder Diskussionen eine Hilfestellung?

Ich glaube, dass wir in solche Gespräche gehen, um unser Gegenüber zu überzeugen und nicht, um selbst überzeugt zu werden. Fast jeder Mensch hat in solchen Situationen den Antrieb, seinem Gegenüber einen bestimmten Sachverhalt erklären zu wollen, nicht um etwas zu verstehen. Die Leute gehen davon aus, genau über das Thema des Gesprächs Bescheid zu wissen und die Fakten zu kennen. Aber das ist offensichtlich paradox, weil der Gesprächspartner dasselbe tut. Er ist genauso überzeugt von seiner Meinung, ist genauso überzeugt, dass er die Welt objektiv sieht. Genau dort liegt das Grundproblem. Wir wollen nicht verstehen, wir wollen erklären, warum wir Recht haben.

Weshalb bringen uns die meisten Streitgespräche nicht weiter?

Wenn das Gegenüber nicht auf die eigene Meinung umschwenkt, geht man in der Regel von drei Möglichkeiten aus: Erstens glaubt man, das Gegenüber ist zu dumm, um zu verstehen, was ich ihm erklären will. Zweitens, dass das Gegenüber eigentlich weiß, dass seine Meinung falsch ist, es mich aber manipulieren will oder, drittens, dass es noch nicht die richtigen Informationen hat, die ich ihm nun gebe und so die Welt erkläre.

Weil man davon ausgeht, dass die eigene Meinung tatsächlich aus einer nüch-

Interview: Sebastian Weisbrodt

Wir alle haben eine Meinung – aber nicht immer dieselbe. Wenn man unterschiedliche Standpunkte mit jemand anderem diskutiert, liefert das Gespräch oft keine neuen Erkenntnisse. Warum das so ist, wie man seinen Gesprächspartner aus dem Tritt bringt und auf welch zweifelhaften Wegen die eigene Meinung zustande kommt, erklärt der Schweizer Journalist Reto U. Schneider auf unterhaltsame Weise in seinem neuen Buch „Die Kunst des klugen Streitgesprächs“. Die Redaktion hat ihn zum Interview getroffen.

● Wir torkeln unseren Meinungen hinterher, mit einem Flickwerk aus Begründungen.