

«Meinungen haben eine starke soziale Komponente»

Kommunikation Jeder hat eine Meinung – und jeder darf sie kundtun. Dass sie zuweilen auf zweifelhaften Wegen zustande gekommen ist und auf Denkfehlern beruht, erklärt Wissenschaftsjournalist Reto U. Schneider in seinem neuen Buch «Die Kunst des klugen Streitgesprächs». **Von Isabella Seemann**

Rechte und Linke schreien sich nur noch nieder. Jeder haut dem anderen seine Meinung um die Ohren, keiner hört mehr zu. Ist unsere Gesprächs- und Streitkultur, eine Errungenschaft der Aufklärung, noch zu retten?

Reto U. Schneider: Ich bezweifle, dass sich gross verändert hat, wie wir miteinander reden. Einige der Denkfehler aus meinem Buch beschrieben ja schon die alten Griechen. Was sich verändert hat, ist wohl, dass wir über gewisse Themen gar nicht mehr reden. Auch davon handelt das Buch: Wie kann es sein, dass wir uns von anderen Meinungen derart bedroht fühlen? Die Antwort darauf steckt in diesem Satz: Wir haben nicht Meinungen, wir sind unsere Meinungen.

Mit der Gesprächskultur verhält es sich wohl wie beim Humor und der Intelligenz: Jeder glaubt genug davon zu besitzen. Warum also sollte ich Ihr Buch lesen?

Weil ich jede Wette mache, dass Sie hinsichtlich der Herkunft Ihrer Meinungen einer gewaltigen Illusion erliegen. Und weil Sie im Buch erfahren, mit welcher einfachen Frage Sie praktisch jeden Gesprächspartner aus dem Tritt bringen können. Darüber hinaus ist es ein unterhaltender Streifzug durch die Wissenschaft der Meinungsbildung mit Beispielen von Facebook, aus der Bibel und «Big Bang Theory».

Wie kommt der Mensch eigentlich zu seiner Meinung?

Jedenfalls nicht durch die nüchterne Bewertung von Fakten, wie sich das die meisten Menschen vorstellen. Wir haben eine Meinung lange, bevor wir etwas von einer Sache verstehen. Oft vertreten wir sie nicht, weil wir uns mit einem Thema eingehend auseinandergesetzt hätten, sondern weil wir zeigen wollen, zu welcher Gruppe wir gehören – oder gehören möchten. Meinungen haben eine starke soziale Komponente. Wenn Sie allein auf einer Insel leben, brauchen Sie keine Meinungen, dann machen Sie einfach, was Sie wollen.



Denkfehler aufdecken: Reto U. Schneider (59) ist stellvertretender Redaktionsleiter von «NZZ Folio» und mehrfach ausgezeichnete Wissenschaftsjournalist.

Bild: Paul Worpole

Worauf kommt es bei einem klugen Streitgespräch an?

Zwei Dinge: Erstens sollte man die am weitesten verbreiteten Argumentationsfehler kennen, und zweitens muss man akzeptieren, dass intelligente, wohlmeinende Menschen über wichtige Fragen unterschiedliche Meinungen haben können.

Welchen Argumentationsfehler begehen auch kluge Leute häufig?

Den naturalistischen Fehlschluss: Die Idee, was in der Natur geschieht, sei moralisch richtig. Die Evolution kennt aber keine Moral. Sie ist einfach der Vorgang, bei dem sich ganz von selbst jene

Eigenschaften durchsetzen, die die grösste Anzahl Nachkommen zur Folge haben – und das sind nicht immer die edelsten.

Stimmt die Annahme «Das beste Argument gewinnt»?

Nein! Gegen eine gute Geschichte steht man auf verlorenem Posten. Ein Statistiker hat einmal gesagt: «Bringe nie eine Statistik an einen Anekdotenstreit.»

Was passiert eigentlich, wenn man nach Jahrzehnten seine Meinung revidiert?

Bei einer wichtigen Meinung ist das ein gewaltiger Schritt, weil man schon viel in diese Meinung inves-

tiert hat. Diese Investition geht nun verloren. Meinungswechsel werden generell als negativ angesehen, das sieht man schon an den Adjektiven, die damit einhergehen: unstet, labil, flatterhaft. Wer seine Meinung nie ändert, ist hingegen standhaft, prinzipientreu, loyal. Meinungen sind eine Art Treueschwüre. Ein Meinungswechsel fühlt sich deshalb ein wenig wie Verrat an.

Sie schliessen Ihr Buch mit dem Satz «Menschen können andere Meinungen vertreten, ohne schlecht informiert, dumm oder böse zu sein.» Wie optimistisch sind Sie, dass dereinst eine Verbesserung der Gesprächskultur eintritt?

Keine Ahnung, ob sich das je ändern wird, aber die Werkzeuge dazu stünden in meinem Buch. Eine Erkenntnis scheint paradox: Wer sich von Anfang an das Ziel setzt, eine Person mit Argumenten zu überzeugen, wird selten Erfolg haben. Denn warum sollte diese umgekehrt nicht das Gleiche wollen? Das sind dann jene Leute, die sagen: «Ich streite nicht, ich erkläre nur, warum ich recht habe.» Statt ein Feuerwerk aus Argumenten zu zünden, sollte man vor allem Fragen stellen: Wie stellst du dir das genau vor? Was geschähe, wenn du nicht recht hättest? Und die wichtigste von allen: Was würde dich vom Gegenteil überzeugen?

Weitere Informationen:

Reto U. Schneider: «Die Kunst des klugen Streitgesprächs – Wer diskutieren will, sollte diese Regeln kennen», Kösel-Verlag, Juni 2023

Das Buch kommt heute in den Buchhandel.

www.retouschneider.ch

Bücher zu gewinnen

Das «Tagblatt» verlost **3 Exemplare des Buchs «Die Kunst des klugen Streitgesprächs».**

Schreiben Sie uns eine E-Mail mit Name, Adresse, Telefon und dem Betreff **Streit** an gewinn@tagblattzuerich.ch