

»Die meisten Leute überschätzen ihr Wissen grotesk«

Zwei Menschen, zwei Meinungen – klar. Doch was, wenn diese Meinungen so weit auseinanderliegen, dass ein vernünftiges Gespräch nicht mehr möglich ist? Der Autor Reto U. Schneider gibt Tipps für konstruktive Auseinandersetzungen.

Interview: **Astrid Wenz**

SZ-Magazin: Herr Schneider, Sie haben ein Buch darüber geschrieben, wie man besser streitet. Woran machen Sie fest, dass Menschen schlecht streiten?

Reto U. Schneider: Mein Buch dreht sich um Konflikte aufgrund unterschiedlicher Meinungen. Dass wir darin nicht besonders gut sind, zeigt jede Fernsehdiskussion. Oder können Sie sich daran erinnern, dass dort irgendwann jemand gesagt hätte: Stimmt, du hast mich überzeugt?

Warum ist es denn so wichtig, gut zu streiten?

Wir sollten unsere Meinungen ernsthaft teilen und austauschen, weil nur ein gemeinsames Verständnis der Welt erlaubt, auch Probleme gemeinsam zu lösen.

Und was macht für Sie ein kluges Streitgespräch aus?

Für mich gehören zwei Dinge dazu. Das eine ist, über Denkfehler

Bescheid zu wissen. Bestimmte Trugschlüsse, die einem immer wieder begegnen, sollte man kennen. Zum Beispiel sehen wir Zusammenhänge, wo es keine gibt, überschätzen unser Wissen und sind überzeugt, dass unsere Meinungen das Resultat einer nüchternen Beurteilung von Fakten sind. Dabei ist es oft umgekehrt: Wir haben eine Meinung, lange bevor wir die Fakten kennen, und suchen uns im Nachhinein die passenden Fakten aus.

Und der zweite Punkt?

Der ist viel schwieriger: Man muss akzeptieren, dass wohlmeinende, intelligente und anständige Menschen bei Themen, die einem wichtig sind, anderer Meinung sein können.

Wo verläuft für Sie die Grenze zwischen einem Streit und einer Diskussion?

Für mich gibt es einen Unterschied zwischen einer rationalen Diskussion, in der man Argumente austauscht und in einem fast schon sportlichen Wettkampf nach den besten Begründungen für eine Ansicht sucht, und einem Gespräch, in dem jemand sich persönlich angegriffen fühlt, wenn man seine Meinung nicht teilt. Das ist dann für mich ein Streit.

Wann würden Sie sich zum Beispiel persönlich angegriffen fühlen?

Wenn mir mein Gesprächspartner unlautere Motive unterschiebt, wenn er also glaubt, ich meine nicht wirklich, was ich sage, sondern führe etwas im Schilde. Viele Menschen fühlen sich auch attackiert, weil sie eine andere Meinung als Bedrohung erleben. Das hat damit zu tun, dass wir mit unseren Ansichten nicht nur signalisieren, was wir denken, sondern auch, wer wir sind und zu welcher Gruppe wir gehören. Eine andere Meinung stellt so schnell die eigene Identität in Frage. Häufig ziehen wir deshalb den Komfort der Überzeugung dem Unbehagen des Zweifels vor.

Was machen viele Menschen beim Streiten und Diskutieren falsch?

Die meisten Leute überschätzen ihr Wissen grotesk. Manche bluffen und setzen ihre Selbstüberschätzung bewusst ein, aber oft macht man sich selbst etwas vor und bemerkt das eigene Unwissen nicht einmal, bis die Frage gestellt wird: Kannst du mir das genauer erklären? Es gibt dazu einen lustigen Test, den man im Freundeskreis machen kann. Fragen Sie mal, wer ein Fahrrad zeichnen kann. Die meisten Leute werden von sich behaupten, sie bekommen ohne Probleme eine Strichzeichnung eines Fahrrads mit den wichtigsten Komponenten hin. Es ist erstaunlich, wie viele Leute das aber nicht schaffen. Da bemerkt man, wie die eigene Wahrnehmung unseres Wissens mit den Tatsachen kollidiert. Das beste Mittel dagegen ist, Gesprächspartner nicht nach Gründen für ihre Meinungen, zu fragen, sondern nach Erklärungen für die damit verbundenen Vorgänge: Wie funktioniert eigentlich die Klimaerwärmung? Sehr oft kommen die Leute schnell an ihre Grenzen. Da merkt man, wie oberflächlich das Verständnis der Dinge ist, über die man mit Inbrunst streitet.

Was ist ein anderer Fehler?

Sehr schwierig wird es, wenn man sich auf Einzelfälle beruft. Wenn ein Thema aufkommt, bei dem die Fakten nicht mit der persönlichen Vorstellung übereinstimmen, oder wenn man eine richtige, aber politisch inkorrekte Feststellung macht, hört man oft den Spruch: Aber ich kenne jemanden, bei dem ist das ganz anders als bei der Mehrheit! Oft geht es um statistische Aussagen: Im Mittel sind Männer gewalttätiger als Frauen, das ist eine Tatsache. Da spielt es keine Rolle, ob man jemanden kennt, bei dem das nicht so ist. Aber der Einzelfall hilft einem, mit dieser unangenehmen Tatsache klarzukommen.

Was kann man tun, wenn so ein Einzelfall als Argument ins Feld geführt wird? Man kann ja schlecht behaupten, es gäbe ihn

nicht.

Das ist immer sehr heikel. Wenn man solche Einwände nicht wertschätzt, gilt man schnell als kaltherziger Technokrat oder als pauschalisierender Mensch, der sich nicht für diese einzelnen Fälle interessiert. Eine Möglichkeit ist zu sagen: Du kennst also jemanden, aber was willst du damit aussagen? Was bedeutet das für das gesamte Problem? Aber eine geschickte Entgegnung bleibt schwierig. Ein Statistiker hat einmal gesagt: »Bringe nie eine Statistik zu einem Streit, der mit Anekdoten gefochten wird.« Man kommt nicht gegen Anekdoten an, denn dahinter stecken immer Geschichten von echten Menschen.

Haben einen Tipp, wie man über schwierige Fragen sprechen kann?

Respektvolles Streiten verlangt als erstes die Einsicht, dass man mit seiner eigenen Meinung falsch liegen könnte. Das klingt einfach, ist bei heiklen Themen wie zum Beispiel Abtreibung oder Krieg aber unheimlich schwierig. Darüber hinaus sollte man eher Fragen stellen, statt zu argumentieren: Wie stellst du dir das genau vor? Was wäre, wenn du nicht Recht hättest? Und die wichtigste Frage von allen: Was würde dich überzeugen, deine Meinung zu ändern? Wer darauf keine Antwort weiß, hat zugegeben, dass sich eine Diskussion erübrigt, denn diese Person hat einen Glauben und keine Meinung. Meinungen müssen sich im Licht neuer Information ändern können. Natürlich sollte man alle diese Fragen auch für sich selbst beantworten.

Und was, wenn man einfach nicht auf einen gemeinsamen Nenner kommt?

In so einem Fall gibt es nicht sehr viele Möglichkeiten. Selbst wenn man die Argumente der anderen Person nicht im Detail nachvollziehen kann, muss man respektieren, akzeptieren und aushalten, dass sie eben eine andere Meinung hat. Das ist das einzige Mittel.

Ist das auch der einzige Weg, um mit Menschen befreundet zu bleiben, die zum Beispiel eine andere politische Meinung vertreten als man selbst?

Natürlich haben alle Grenzen dessen, was für sie akzeptabel ist, aber im Zweifelsfall kann man gewisse Themen in Gespräch eben ausklammern, um der Freundschaft willen. Den meisten Menschen gelingt das dann, wenn sie eine Person schon lange kennen, wenn sie zur Familie gehört oder zum Freundeskreis. Ich wünschte mir, wir würden das auch bei Leuten versuchen, die wir neu treffen. Hier hilft es, sich vorzustellen: Das könnte mein Vater sein, mit dem ich mich sonst ganz gut verstehe, aber in diesem einen Punkt eben nicht. Man sollte diesen neuen Gesprächspartner nicht auf eine einzige Meinung reduzieren.

Sie nennen in Ihrem Buch auch das Beispiel von Zwillingen, die in genau derselben Umgebung aufwachsen, aber unterschiedliche Meinungen entwickeln. Wie entstehen Meinungen denn überhaupt?

Das war das Samenkorn für mein Buch. Ich habe mich gefragt, wie Menschen überhaupt zu unterschiedlichen Meinungen kommen, wenn doch alle behaupten, dass ihre Meinungen auf der nüchternen Begutachtung von Fakten beruhen. Auf so viele unterschiedliche Arten kann man Fakten ja gar nicht nüchtern begutachten, wie es verschiedene Meinungen gibt. Dann kommt hinzu, dass wir vielleicht die gleiche Meinung haben wie jemand, der weit entfernt in einer anderen Kultur lebt, aber eine andere als jemand, der um die Ecke aufgewachsen ist. Das war mir ein Rätsel. Die einzige Lösung bestand darin, dass die Idee der Meinung als Ergebnis der kalten Bewertung von Information falsch ist. Meinungen sind da, lange bevor wir eine Begründung für sie haben.

»Ich habe gelernt, dass man all diese Täuschungen, Fehler und Illusionen wahnsinnig gut bei anderen erkennt – aber nicht bei sich selbst«

Woher kommt die Meinung, wenn sie nicht aus Fakten entsteht?

Vielleicht hilft hier der Vergleich mit Tieren. Hat die Maus eine Meinung über die Katze? Wohl kaum, sie rennt einfach weg. So erging es den meisten Wesen, aus denen der Mensch hervorgegangen ist: Sie handelten instinktiv aufgrund evolutionär gewachsener Reflexe und Emotionen. Das Gehirn des Menschen erlaubte ihm nun plötzlich nachzudenken, sich die Zukunft vorzustellen und differenziert zu kommunizieren. Das führte zum Problem, dass das Gehirn plötzlich Erklärungen für intuitive Handlungen oder Gefühle finden musste. Der amerikanische Psychologe Jonathan Haidt hat unser Gehirn einmal mit einem Elefanten verglichen, auf dem ein Reiter sitzt. Der Elefant steht für die vererbten Instinkte und handelt intuitiv, der prescht einfach los. Der arme Reiter verkörpert den Verstand und muss erklären, warum der Elefant was macht. Er denkt sich eine Geschichte aus, obwohl er die Gründe selber nicht kennt.

Wann äußern wir überhaupt unsere Meinung?

Meinungen haben eine starke soziale Komponente. Ich äußere eine Meinung nicht, weil ich lange darüber nachgedacht habe, sondern weil ich anderen signalisieren will, wer ich bin und zu welcher Gruppe ich gehöre oder zu welcher ich auf keinen Fall gehören will. Wir haben nicht Meinungen, wir sind unsere Meinungen. Deshalb

empfinden wir es oft als persönlichen Angriff, wenn jemand unsere Meinungen in Frage stellt, denn er stellt damit auch in Frage, wer wir sind.

Ist es ein Problem in unserer Gesellschaft, dass man oft als schwach angesehen wird, wenn man seine Meinung zu einem Thema ändert?

Auf jeden Fall. Das sieht man schon an den Beschreibungen, die wir für Leute haben, die nie ihre Meinung ändern. Die gelten als prinzipientreu und standhaft. Leute, die ihre Meinung ändern, sind hingegen angeblich flatterhaft oder hängen ihre Fahne in den Wind. Gleichzeitig sind wir aber überzeugt, dass die Gesellschaft eine bessere wäre, wenn gewisse Leute ihre Meinung ändern würden – nur sind das nie wir selbst. Es wäre sehr gut, wenn wir aufhören würden, Meinungswechsel als Schwäche zu sehen.

Im Zusammenhang mit Social-Media-Kanälen ist oft die Rede von sogenannten Blasen oder Bubbles, die uns nur noch Dinge anzeigen, die unsere eigene Meinung verstärken. Aber sind wir nicht generell eher mit Leuten befreundet, die ähnliche Meinungen wie wir vertreten?

Natürlich umgibt man sich gerne mit Menschen, die in grundsätzlichen Dingen ähnlich denken wie man selbst. Für die zunehmende Polarisierung ist ein anderer Effekt aber wichtiger: Wenn man sich in den sozialen Netzwerken bewegt, kommt man ziemlich schnell in Kontakt mit den extremsten Beispielen seiner Gegner. Diese Beispiele erregen am meisten Aufmerksamkeit und werden durch die Algorithmen verstärkt. In vielen Studien ist belegt, dass man die Leute, die andere Meinungen haben und aus anderen politischen Lagern kommen, als extremer einschätzt als sie wirklich sind. Die extremen Beispiele sieht man überall, sie werden von den Medien aufgegriffen oder treten in Streitgesprächen im Fernsehen auf, weil sie auch dort für ein ordentliches Durcheinander sorgen.

Dabei haben die meisten Menschen differenziertere und gemäßigtere Positionen, wenn man ihnen wirklich zuhört.

Was machen Sie jetzt anders, wenn Sie streiten?

Ich habe gelernt, dass man all diese Täuschungen, Fehler und Illusionen wahnsinnig gut bei anderen erkennt – aber nicht bei sich selbst. Also versuche ich zu akzeptieren, dass andere gewisse Dinge an mir besser erkennen können als ich selbst. Aber meistens scheitere ich dabei.

Süddeutsche Zeitung Magazin



SZ Plus-Abonnement:

[AGB](#)[Datenschutz](#)[Datenschutz-Einstellungen](#)[Abo kündigen](#)

Vertrag mit Werbung:

[Vertragsbedingungen](#)[Datenschutz](#)[Cookie-Policy](#)[Vertrag mit Werbung kündigen](#)[Widerruf nach Fernabsatzgesetz](#)[Widerspruch](#)[Kontakt und Impressum](#)