

Wissenschaft



Manchmal kommt es Weihnachten zum großen Knall. Doch es gibt Möglichkeiten, den Streit zu entschärfen.

ZOOBAR/IMAGO

„Ich streite nicht, ich erkläre nur, warum ich recht habe“

Meinungswechsel fallen schwer. Warum eigentlich? Das Buch „Die Kunst des klugen Streitgesprächs“ gibt Antworten. Eine Hilfestellung für die Festtage

RETO U. SCHNEIDER

Haben wir nicht alle schon gedacht, die Welt wäre eine bessere, wenn gewisse Leute ihre Meinung ändern würden? Und waren diese Leute ohne Ausnahme nie wir selbst? Wenn die großen Ereignisse der letzten Jahre – Corona, Ukraine, Israel – etwas zeigen, dann unsere Unfähigkeit, vernünftig miteinander zu diskutieren. Wir glauben wider besseres Wissen: Wenn wir der Gegenseite bloß lange genug die Fakten darlegen könnten, würde sie ihren Irrtum zweifellos einsehen. Angesichts der Tatsache, dass alle anderen das auch so sehen und wir spontane Meinungswechsel in freier Wildbahn kaum je beobachtet haben, muss man sich wundern, woher diese Überzeugung kommt. Trotzdem werden wir uns auch bei den Diskussionen am Weihnachtsabend dieser Illusion hingeben. Warum eigentlich?

Das Buch „Die Kunst des klugen Streitgesprächs“ erklärt, auf welchen zweifelhaften Wegen unsere Meinungen zustande kommen und welchen Denkfehlern wir dabei aufsitzen. Es verrät, wann die Vernunft an Grenzen stößt und wie es möglich ist, dass intelligente, gebildete und wohlmeinende Menschen in wichtigen Dingen derart unterschiedlicher Meinung sind, dass sie einander Ignoranz, Dummheit und Hinterlist vorwerfen. Hier als kleine Handreichung für die bevorstehenden Festtage einige Tipps daraus.

Außergewöhnliche Behauptungen benötigen außergewöhnliche Beweise. Diese Regel stammt aus dem Werkzeugkasten des gesunden Menschenverstands. Wir wenden sie im Alltag intuitiv an. Wenn Ihnen jemand erzählt, er habe auf dem Weg zur Arbeit ein Einhorn gesehen, erwarten Sie Bilder, Zeugen und ein Büschel der Mähne. War das Tier hingegen ein Hund, lassen Sie sich ohne weitere Indizien überzeugen.

Der Grundsatz trägt den Namen Sagan-Standard nach dem amerikanischen Astronomen Carl Sagan, der ihn 1980 in seiner berühmten Dokumentarserie „Cosmos“ für die Sichtung von Ufos formuliert hat. Dass die „Last der Beweise in einem angemessenen Verhältnis zur Seltsamkeit der Tatsachen stehen“ muss, haben Philosophen aber schon viel früher gefordert. Bleibt nur noch die Frage, wann eine Behauptung als außerordentlich gilt. Einige Merkmale sind: Seltenheit (religiöse Wunder), Unvereinbarkeit mit etablierten Naturgesetzen (Homöopathie) oder schlechte Quellenlage (Ufos).

Der Einzelfall ist nicht der Regelfall. Raucher, die sich in einer Diskussion über die Schädlichkeit von Zigaretten in die Ecke gedrängt fühlen, schicken gerne den Uronkel einer Cousine des Großvaters in die Schlacht. Der hat jeden Tag zwei Päckchen Filterlose geraucht und ist mit 99 tot von seiner Harley gekippt. Es ist schwierig, sich dem Charme des Einzelfalls zu entziehen. Anders als die Statistik ist es uns treu ergeben und wird immer genau das bestätigen, was wir von ihm erwarten. Er bietet sicheren Unterschlupf, wenn die Fakten nicht unserer vorgefassten Meinung entsprechen. Oft ist der Einzelfall ein Mensch aus Fleisch und Blut, der lachen kann und weinen. Dagegen kommt ein Mittelwert mit Standardabweichung und Variationskoeffizient nicht an.

Der prächtigste Einzelfall sind natürlich wir selber. Die eigene Person gewährt einen unverstellten Blick ins Innenleben. Das wollen wir jedenfalls glauben. Auch wir vertrauen eher unserem Eindruck, eine traditionelle chinesische Arznei habe uns geholfen, als der Wissenschaft, die keine Heilwirkung nachweisen konnte. Doch eine rationale Diskussion verlangt, auch uns selbst nüchtern von außen zu betrachten. Sie verlangt den unerhörten Akt, das Ergebnis einer

wissenschaftlichen Studie über die eigene Erfahrung zu stellen, uns selbst zu misstrauen und uns nicht als den Mittelpunkt – und den Mittelwert – der Welt zu sehen.

Das Problem mit Ursache und Wirkung. Der Mensch hat großes Talent, von einem Ereignis auf dessen Ursache zu schließen. Vom Wachstum der Pflanzen auf den Regen, der zuvor gefallen ist, von den Bauchschmerzen auf die verzehrten Pilze, von der Erkältung auf die Zugluft. Diese Fähigkeit ist so wichtig für unser Überleben, dass wir es damit zuweilen etwas übertreiben und Muster sehen, wo in Wahrheit der Zufall am Werk ist oder es andere Gründe für die Abfolge von Ereignissen gibt.

Falsche Annahmen über Ursache und Wirkung stehen oft am Anfang von unfruchtbaren Diskussionen. Manchmal werden falsche Zusammenhänge bewusst insinuiert, oft aber auch aus Unwissen in die Welt gesetzt. Wenn es nach dem Wechsel eines Fußballtrainers oder eines CEO aufwärts geht, schließt man daraus intuitiv, dass die neuen Leute für den Erfolg verantwortlich sind. Oft ist ihr Einfluss aber gering und es spielen viele andere Faktoren eine Rolle wie zum Beispiel die Wirtschaftslage oder der Schiedsrichter.

Wenn das Gehirn Fehler im Erkennen von Ursachen und Wirkungen macht, entstehen Aberglaube und Pseudowissenschaft, die schwer zu korrigieren sind. Eine Erklärung hat zum Beispiel nicht mit Frieren zu tun, sondern vor allem damit, dass wir uns im Winter mehr in geschlossenen Räumen aufhalten. Trotzdem ist der Glaube an die Kälte als wichtigem Einfluss nicht aus der Welt zu schaffen.

Die Illusion des Wissens. Bevor Sie weiterlesen, habe ich eine kleine Aufgabe für Sie: Nehmen Sie ein Blatt Papier und zeichnen Sie ein Fahrrad. Eine Strichzeichnung mit den wichtigsten Komponenten reicht aus. Stoßen Sie auf Probleme, wenn Sie den Zeichenstift ansetzen? Dann sind Sie in guter Gesellschaft. Wissenschaftliche Studien zeigen: Die meisten Menschen sind nicht in der Lage, ein Fahrrad korrekt mit Rädern, Rahmen, Lenker, Sattel und Kette zu zeichnen. Nichtwissen ist keine Schande, bedenklich ist allerdings, dass dieselben Leute zuvor behaupteten, genau zu wissen, wie ein Rad aussieht.

Was unser Wissen betrifft, leiden wir an universeller Selbstüberschätzung. Selbst wenn Sie das Fahrrad hinbekommen haben: Wie funktioniert eine Toilettenspülung, der Treibhauseffekt, die Rentenversi-

cherung? Studie um Studie zeigt: Wir erliegen der Illusion, Dinge zu verstehen, von denen wir keine Ahnung haben. Die wirksamste Gegenmaßnahme: Fragen Sie Ihre Gesprächspartner – und sich selber – nicht nach Gründen für ihre Meinungen, sondern nach Erklärungen für die damit verbundenen Vorgänge. Oft muss man sich dann der Tatsache stellen, dass unser Verständnis äußerst lückenhaft ist.

Was würde Sie vom Gegenteil überzeugen? Jetzt werde ich Ihnen ein Werkzeug in die Hand geben, mit dem Sie die meisten Ihrer Gesprächspartner zuverlässig aus dem Tritt bringen können. Es ist eine einfache Frage, die erstaunlicherweise in Podiumsdiskussionen und Talkshows kaum je gestellt wird: Was würde Sie vom Gegenteil überzeugen? Oder sanfter: Was würde Sie von Ihrer Meinung abbringen? Eine Person, der darauf nicht schnell eine Antwort einfällt, hat ein Problem: Sie hat eben zugegeben, dass sich jede weitere Diskussion erübrigt.

Meinungen müssen sich im Licht neuer Information verändern können. Darin liegt ihr Kern. Wem nicht einfällt, was ihn zu einem Meinungswechsel bewegen könnte, der hat nicht eine Meinung, sondern einen Glauben. Natürlich müssen Sie auch Ihre eigenen Überzeugungen unter

dem Aspekt beurteilen, welche neuen Informationen sie zu Fall bringen könnten. Wenn Ihnen nichts in den Sinn kommt, müssen Sie sich von der Illusion verabschieden, ein offener Gesprächspartner zu sein.

Wir haben nicht Meinungen, wir sind unsere Meinungen. Selbst wenn alle Menschen die beschriebenen Täuschungen und Faustregeln und ein paar mehr kennen würden und sich daran hielten, wären sie nicht immer gleicher Meinung. Wie ist das möglich? Wir sind doch alle überzeugt, dass unsere Meinungen auf der nüchternen Bewertung von Informationen beruhen. Und seit der Erfindung des Internets stehen uns allen die gleichen Informationen zur Verfügung. Warum sind wir uns trotzdem uneinig denn je?

Eine Antwort darauf heißt: Wir haben nicht Meinungen, wir sind unsere Meinungen. Anders als wir glauben, äußern wir unsere Meinungen oft nicht, weil wir nach langem Nachdenken die beste Lösung für ein Problem gefunden hätten, sondern weil wir damit ausdrücken wollen, wer wir sind. Meinungen sind Teil unserer Identität. Deshalb fühlen wir uns von anderen Meinungen bedroht: Sie stellen nicht einfach unsere Ansichten infrage, sondern unsere Person. Und da der Mensch

ein außergewöhnlich soziales Wesen ist, bedeutet Identität immer auch eine Form von Gruppenzugehörigkeit. Unsere Meinungen sollen zeigen, zu welcher Gruppe wir gehören. Eine Meinung wird damit zum Treueschwur und ein Meinungswechsel zum Verrat. Das ist ein Grund, weshalb es uns so schwerfällt, unsere Meinung zu ändern.

Mit Sachkenntnis hat das wenig zu tun. Oft haben wir eine Meinung lange bevor wir uns informiert haben. Erst im Nachhinein suchen wir uns das passende Wissen zusammen. Weil wir uns aber später einreden, dass die Fakten zuerst da waren, glauben wir irrtümlicherweise, dass dieselben Fakten auch andere Menschen überzeugen können. Die Bildung spielt dabei eine untergeordnete Rolle: Wenn intelligente Leute generell besser darin wären, sich leidenschaftslos vom besseren Argument überzeugen zu lassen, dürfte es keine streitenden Professoren geben.

Was dagegen hilft, ist, die eigene Identität nicht mit Meinungen zu belasten. Welches Tempolimit Sie befürworten oder ob Sie für oder gegen AKW sind, sollte nicht Teil von dem sein, was Sie definiert. Diese Haltungen müssen sich abhängig von den aktuellen Umständen ändern können. Wer Sie sind, sollte eine Frage Ihrer Werte und Ihrer Handlungen sein: Tüchtigkeit und Großzügigkeit, Freiheit und Fairness, Sicherheit und Integrität.

Alle glauben, die Welt objektiv zu sehen. Die größte Illusion, die einer vernunftbasierten Diskussion im Weg steht, lässt sich in einem Satz zusammenfassen: Jeder Mensch glaubt, die Welt so zu sehen, wie sie ist. Daraus folgt: Wer die Welt nicht so sieht, ist entweder schlecht informiert, dumm oder böse. Das offensichtliche Problem daran ist natürlich, dass alle anderen auch so denken. Dieses paradoxe Phänomen heißt in der Psychologie naiver Realismus, und leider kann ihm niemand entkommen. Wir können nicht anders, als zu glauben, dass unsere Meinungen auf einer objektiven Sicht der Welt beruhen, sonst hätten wir andere Meinungen.

Der naive Realismus ist auch bei politischen Konflikten wie zum Beispiel in Nordirland oder Israel ein großes Hindernis. Als tolerante Gesprächspartner können wir durchaus erkennen, dass die Meinungen aller Menschen von ihrer Kultur und ihren persönlichen Erfahrungen geprägt werden, bloß bewerten wir diese unterschiedlich. Die Einflüsse, denen wir unterworfen waren, deuten wir als Quelle der Weisheit und Erleuchtung, jene unserer Gegner als den Ursprung von Vorurteilen und Ressentiments. Wir können uns sogar vorstellen, dass wir an ihrer Stelle genauso denken würden. Was wir uns nicht vorstellen können, ist, dass sie recht haben und wir unrecht.

Das bedeutet nicht, dass alle Argumente gleich viel wert wären. Natürlich gibt es bessere und schlechtere Gründe für Ansichten. Aber Sie müssen davon ausgehen, dass Ihr Gegenüber seine Sicht der Welt als genauso objektiv einschätzt und seine Argumente für genauso vernünftig und nachvollziehbar hält, wie Sie die Ihren. Anders gesagt: Akzeptieren Sie, dass nicht schlecht informiert, dumm oder böse sein muss, wer eine andere Meinung hat. Versuchen Sie einmal, in eine Diskussion einzusteigen, um überzeugt zu werden, und nicht, um zu überzeugen. Obwohl es nicht einfach zu akzeptieren ist: Für Ihre Meinung ist im Universum kein spezieller Platz reserviert.

Reto U. Schneider hat diesen Text exklusiv für die Berliner Zeitung geschrieben. Sein Buch heißt: Die Kunst des klugen Streitgesprächs. Wer diskutieren will, sollte diese Regeln kennen. Ein Crashkurs in Vernunft. Kösel, München 2023. 160 Seiten. 20 Euro