

Reto U. Schneider
Die Kunst des klugen Streitgesprächs

RETO U. SCHNEIDER

DIE KUNST DES KLUGEN STREITGESPRÄCHS

Wer diskutieren will,
sollte diese Regeln kennen



Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung,
da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf
deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei der Nennung
von Personen und Berufsbezeichnungen meist auf eine Differen-
zierung der Geschlechter verzichtet, selbstverständlich sind im
Sinne der Gleichbehandlung jedoch ausdrücklich alle Geschlechter
gleichermaßen angesprochen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® No01967

Copyright © 2023 Kösel-Verlag, München,
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Str. 28, 81673 München

Umschlaggestaltung: zero-media.net, München

Umschlagmotiv: Stephan Schmitz Illustration

Redaktion: Dr. Daniela Gasteiger

Satz: Uhl + Massopust, Aalen

Druck und Bindung: Friedrich Pustet GmbH & Co. KG, Regensburg

Printed in Germany

ISBN 978-3-466-34801-5

www.koesel.de

Inhalt

Einleitung	7
1. Wenn Sie Hufe hören, denken Sie Pferd, nicht Zebra! Ockham's Razor	13
2. Das Einhorn am Wegesrand. Der Sagan-Standard	26
3. Was der Tochter einer Cousine des Großvaters so alles zustößt. Einzelfälle	33
4. Wenn die Leute den Schirm aufspannen, beginnt es zu regnen. Korrelation und Kausalität	42
5. Wie funktioniert die Toilettenspülung? Der Irrglaube vom Wissen	58
6. »Mein Wissenschaftler ist besser als dein Wissenschaftler!« Der wissenschaftliche Konsens	72
7. Der Porzellankrug, der um die Sonne kreist. Eine Meinung muss sich ändern können	83

8. Was nicht sein darf, kann eben doch sein. Der naturalistische Fehlschluss	95
9. Besser zehn Schuldige in Freiheit als einen Unschuldigen hinter Gittern. Was wäre, wenn ich nicht recht hätte?	103
10. Alles Vollidioten außer Ihnen. Warum wir alle glauben, die Welt objektiv zu sehen	112
Epilog. Wie sich eine Meinung doch ändert – vielleicht sogar die Ihre	132
Danksagung	144
Quellen	145

Einleitung

*»Ich streite nicht, ich erkläre nur,
warum ich recht habe.«
(T-Shirt-Aufdruck)*

Der Keim für dieses Buch wurde in einer Redaktionskonferenz von *NZZ Folio* im Frühling 2018 gelegt. *NZZ Folio* ist das Magazin der *Neuen Zürcher Zeitung* und behandelt in jeder Ausgabe ein anderes Schwerpunktthema. Damals sollte sich das folgende Heft um Meinungen drehen. Wir hatten schon einige Ideen zusammen, und meine Kollegen hegten die verständliche Hoffnung, dass sich die Sache nicht mehr lange hinziehen würde, als ich diesen seltsamen Gedanken hatte: Warum sind wir eigentlich nicht alle einer Meinung? Alle rollten mit den Augen.

Ich sollte hier erwähnen, dass ich einen Hang zum Grundsätzlichen habe, der Sitzungen mit mir anstrengend machen kann. Wie bei einem Kind im Fragealter purzelt mir dann ein Warum nach dem anderen aus dem Mund. Und während ich von meinem Gedankenstrom endlos fasziniert bin, denken meine Mitmenschen oft nur noch an Flucht. Auch dieses Mal fand ich meine Idee unwiderstehlich: Wie die meisten Leute war ich der Überzeugung, dass

meine Meinungen auf einer einigermaßen nüchternen Analyse von Fakten beruhen. Bis vor nicht allzu langer Zeit war der Zugang zu Wissen einer Elite vorbehalten, die sich Bücher leisten konnte, Zugang zu einer Bibliothek hatte und die Zeit, sich dort in ein Thema zu versenken. Heute haben per Mausklick alle die gleichen Fakten zur Verfügung. Wie kann es sein, dass wir uns trotzdem uneinig sind? Kann man Fakten tatsächlich auf derart verschiedene Weisen nüchtern analysieren? Und selbst wenn man in Betracht zieht, dass Kultur, Erziehung und Weltsicht eine Meinung mitformen: Ist es nicht erstaunlich, dass Menschen, die im gleichen Land aufwachsen, im gleichen Dorf, in der gleichen Familie, unterschiedliche Meinungen haben? Wie können Menschen, die die gleichen Schulen besuchten, in den gleichen Vorlesungen saßen, die gleichen Hobbys haben, in entgegengesetzten politischen Lagern landen? Eigentlich müssten sich unsere Ansichten in einer globalisierten und vernetzten Welt doch annähern. Warum tun sie es nicht?

Ich war hingerissen von meinen Überlegungen, aber auch ratlos, weil ich mir keinen Reim auf sie machen konnte. Erst zwei Jahre später wurde daraus ein langer Artikel für *NZZ Folio* mit dem Titel »Warum Sie nie recht haben«. Während meiner Recherche war ich darauf gestoßen, dass wir eine radikal falsche Vorstellung davon haben, wie Meinungen entstehen. Als hätte das noch einer Demonstration bedurft, wurde die Welt 2020 von der Corona-Pandemie heimgesucht. Die Pandemie markierte nicht nur die weltweite Ausbreitung eines Virus, sie wurde auch zum größten natürlichen Experiment über die Bildung von Meinungen, das je stattgefunden hat. Ebenso erstaunlich wie die schnelle Ent-

wicklung der Impfstoffe war die Unfähigkeit vieler Menschen, gewinnbringend miteinander zu diskutieren.

Natürlich führten unsere Meinungen schon zuvor zu Reibungen. Es gab Streit in den Talk-Shows oder bei der Arbeit. Unterschiedliche Ansichten konnten Familien auseinanderreiben und Freundschaften beenden. Aber wer behauptete, keine Meinung zu haben, oder tatsächlich keine hatte, konnte hitzigen Diskussionen immer ausweichen. Damit war es nun vorbei. Die Corona-Impfung war nicht nur eine Vorsorgemaßnahme, sondern auch eine öffentliche Meinungsäußerung. Entweder man ließ sich impfen oder man tat es nicht. In gewisser Weise hat die Welt durch diesen Entscheid zwei neue Parteien bekommen, in denen Zwangsgliedschaft herrschte. Alle wurden aufgenommen – ob sie wollten oder nicht. Wer nicht zur einen gehörte, gehörte zur anderen. »Mir egal« gab es nicht mehr. Damit stieg auch der Druck zur Rechtfertigung. Alle verspürten den Drang, sich zu erklären und ihre Position zu verteidigen. Eine Welle von Wortgefechten überzog das Land. Beim Einkaufen, im Büro, beim Sport: Wo immer Menschen aufeinandertrafen, debattierten sie.

Diese Debatten offenbarten: Die meisten von uns haben nie gelernt zu argumentieren. Wir widersprechen uns in zwei Sätzen drei Mal und begehen Fehler, die bereits die Römer kannten. Alle stiegen mit ihrer eigenen Definition von Wissen, Glauben und Meinung ins Gespräch ein, die sie nach Bedarf fliegend änderten. Außerdem wurden Meinungsverschiedenheiten zunehmend nicht über Argumente ausgetragen, sondern über gefühlte Wahrheiten. Wut und Ressentiments hatten die Rolle von Erklärungen und Begründungen