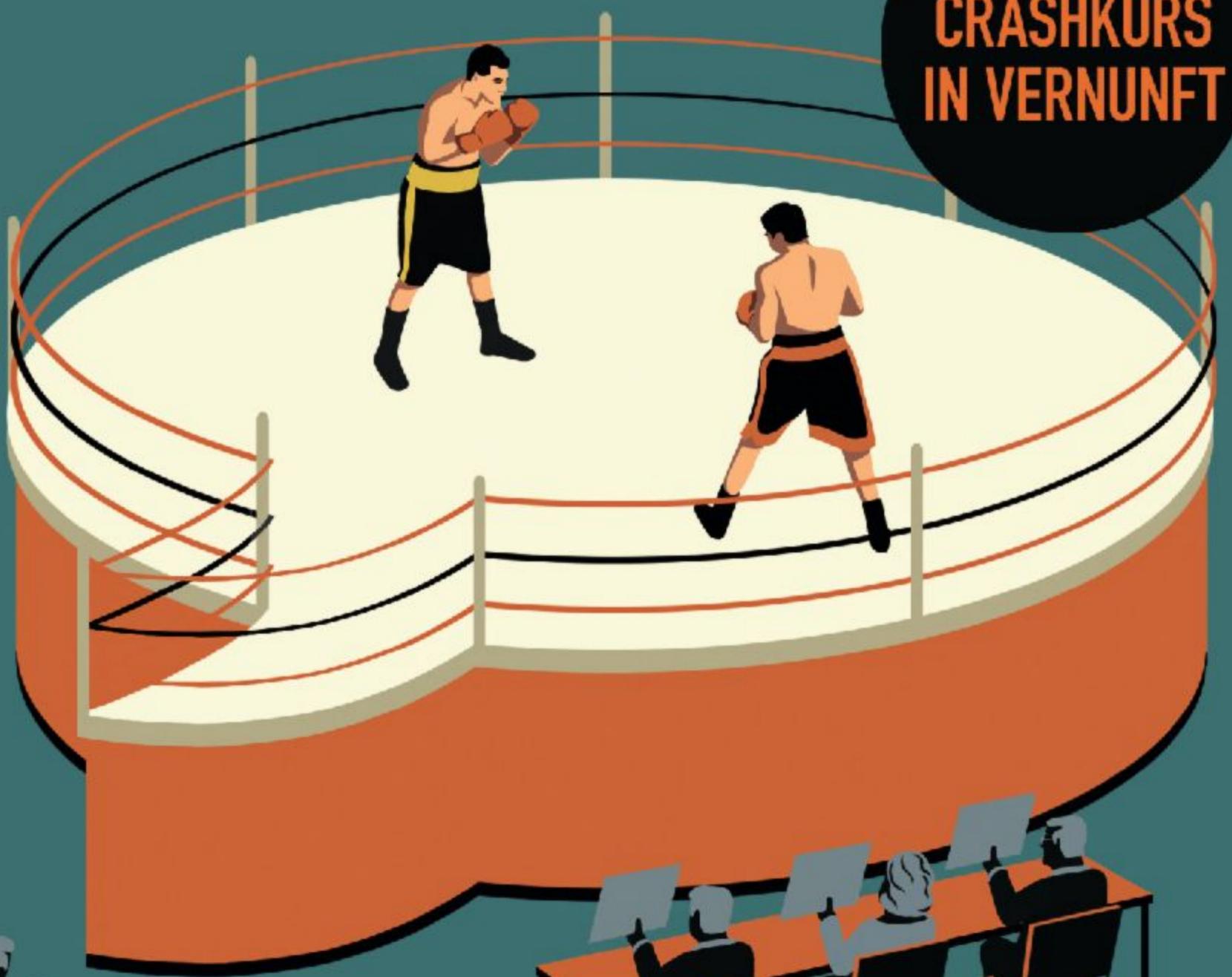


RETO U. SCHNEIDER

DIE KUNST DES KLUGEN STREITGESPRÄCHS

Wer diskutieren will,
sollte diese Regeln kennen

**EIN
CRASHKURS
IN VERNUNFT**



 KÖSEL

Reto U. Schneider
Die Kunst des klugen Streitgesprächs

RETO U. SCHNEIDER

DIE KUNST DES KLUGEN STREITGESPRÄCHS

Wer diskutieren will,
sollte diese Regeln kennen



Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.

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



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® No01967

2. Auflage 2023

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 auseinandertreiben 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

eingenommen. »Emotionen beweisen oder widerlegen keine Fakten«, wurde der amerikanische Intellektuelle Thomas Sowell kürzlich auf Twitter zitiert, »es gab eine Zeit, in der jeder vernünftige Erwachsene dies verstand.« Also verfasste ich für die Weihnachtsausgabe der *Neuen Zürcher Zeitung* 2021 eine »Anleitung für das rationale Tischgespräch«.

Weil beide Artikel auf große Resonanz stießen, entstand die Idee für dieses Buch über die erstaunliche Mechanik der Meinungsbildung. In den ersten neun Kapiteln geht es um Grundsätze, die Ihnen erlauben, Argumente unabhängig von spezifischem Fachwissen zu sezieren. Kapitel 10 und 11 eröffnen, warum Sie mit Vernunft allein nicht weit kommen werden, vielmehr fehlt es oft an der Grundhaltung: Wenn Sie von Anfang an kein anderes Ziel haben, als Ihren Gesprächspartner zu überzeugen, müssen Sie sich fragen, warum dieser nicht dasselbe Ziel mit Ihnen verfolgen sollte. Manche der Grundsätze stammen aus der Sozialpsychologie, andere aus der Statistik oder der Philosophie. Einige haben eine jahrhundertealte Geschichte, andere sind ein Destillat aus meiner Erfahrung – obwohl ich sicher bin, dass andere schon vor mir darauf gekommen sind. Sie werden über den verführerischen Charme von Einzelfällen lesen und unsere Neigung, Zusammenhänge zu sehen, wo es keine gibt, und außerdem über die Frage, was »wissenschaftlich« eigentlich bedeutet – nicht das, was Sie wahrscheinlich meinen. In Kapitel 5 werden Sie einräumen müssen, wie sehr Sie Ihr Wissen überschätzen. In Kapitel 8 erfahren Sie, mit welcher verblüffenden Frage Sie Ihre Gesprächspartner aus dem Tritt bringen, und in Kapitel 9 werde ich Sie auf frischer Tat bei einem Trugschluss ertappen.

Sie werden überall auf altbekannte Kontroversen stoßen: auf die biologischen Unterschiede zwischen Mann und Frau, auf die falschen Erklärungen für Erkältungen, auf Latein als vermeintliche Maßnahme zur Förderung des logischen Denkens. Es geht um Geheimdienste, Einhörner und natürlich um Gott. Und Sie werden entscheiden müssen, ob Sie lieber Unschuldige im Gefängnis sehen oder Schuldige in Freiheit, beides geht leider nicht.

Die Leitsätze werden Ihnen bei jeder Form von Argumentation helfen: bei Stellungnahmen und Reden, auf Twitter und Facebook und natürlich im Streitgespräch, das diesem Buch seinen Titel gab. Sie erlauben Ihnen, die Meinungen Ihrer Gesprächspartner – und Ihre eigenen – zu prüfen. Keine der Regeln ist schwer zu verstehen. Manche mögen sogar banal erscheinen. Aber der Eindruck täuscht: Sie im richtigen Moment anzuwenden, ist anspruchsvoll. Noch schwieriger ist es, eigene Fehleinschätzungen zu erkennen.

Kapitel 10 beantwortet schließlich die Frage, die mir in jener Redaktionssitzung 2018 eingefallen war: Warum sind wir nicht einer Meinung? Denn so viel sei verraten: Selbst wenn sich die ganze Menschheit an die neun Regeln in diesem Buch hielte, wäre sie sich nicht einig. Dafür sorgen einige verborgene und unerwartete Mechanismen der Meinungsbildung.

Ein Epilog schließt das Buch ab mit der Frage, wie und warum sich Meinungen trotz allem ändern. Es geht dabei auch um dieses Paradoxon: Je stärker Sie jemandes Meinung ändern wollen, desto weniger wird es Ihnen gelingen. Das Buch ist so gesehen ein Plädoyer für mehr Meinungsschwäche. Wenige Dinge im Leben sind entspannender, als nicht

zu allem eine Meinung zu haben. Mit dieser Haltung werden Sie zu jenem offenen Gesprächspartner, der Sie sein möchten.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß dabei, Argumente zu zerlegen, Denkfehler zu finden und dabei zu den wahren Gründen unserer Meinungsverschiedenheiten vorzustoßen. Und wer weiß, vielleicht finden Sie dabei sogar heraus, dass Sie gar nicht Ihrer Meinung sind.

1. Wenn Sie Hufe hören, denken Sie Pferd, nicht Zebra! Ockham's Razor

Im November 2004 kam in den USA die dritte Folge der Fernsehserie *House* zur Ausstrahlung. Die Geschichten um den exzentrischen Arzt Gregory House, der auf die Diagnose seltener Krankheiten spezialisiert ist, hatten bereits kurz nach Start eine ergebene Anhängerschaft gewonnen. Doch der Titel dieser Folge stellte die Zuschauer vor ein Rätsel: »Occam's Razor«? Was hatte es bloß mit diesem seltsamen Begriff auf sich?

Die Handlung dreht sich um einen jungen Mann, der nach wildem Sex mit seiner Freundin in Ohnmacht fällt und mit starken Bauchschmerzen, Übelkeit, Fieber, einem Ausschlag und niedrigem Blutdruck ins Krankenhaus eingeliefert wird. Weil kein einzelnes Leiden zu allen Symptomen passen will, vermutet House, dass den Mann zwei Krankheiten gleichzeitig befallen haben. Doch sein Kollege aus der Neurologie, Eric Foreman, hält das für unwahrscheinlich. Er sagt zu House: »Occam's Razor: Die einfachste Erklärung ist immer die beste.«

Es gibt viele Gründe, ein Buch über das kluge Streitgespräch mit dieser Regel zu beginnen. Sie beschreibt nicht nur eine der grundsätzlichen Methoden zur Beurteilung eines Arguments, sondern ist auch eine der ältesten. Sie können Ockham's Razor anwenden, wenn in einer Diskussion mehrere gleich zutreffende Erklärungen zur Wahl stehen, die unterschiedlich kompliziert sind. Sheldon Cooper, der pedantische Physiker aus der Fernsehserie *The Big Bang Theory*, formulierte es auf seine unnachahmliche Art. Als sein Mitbewohner Leonard Hofstadter ihn fragte, warum ein Brief im Müll liege, sagte er: »Es besteht immer die Möglichkeit, dass sich spontan eine Mülltonne um den Brief gebildet hat, aber Ockham's Razor würde darauf hindeuten, dass ihn jemand weggeworfen hat.« Auf den ersten Blick scheint es einleuchtend, einfache Erklärungen zu bevorzugen, doch wer länger darüber nachdenkt, stößt auf eine überraschend knifflige Frage: Was heißt eigentlich einfach?

Darüber wundert sich auch Dr. House, als er Foreman erwidert: »Und du denkst also, eine [Krankheit] ist einfacher als zwei?« – »Da bin ich mir ziemlich sicher, ja.«

House überlegt einen Moment und sagt dann: »Ein Baby wird geboren. Unser Kollege Chase sagt dir, dass zwei Menschen Flüssigkeiten ausgetauscht haben, um dieses Wesen zu erschaffen. Ich sage dir, dass *ein* Storch den kleinen Kerl in einer Windel abgesetzt hat. Entscheidest du dich für zwei oder für einen?« Die absurde Bevorzugung der Erklärung mit dem Storch hat einen Haken, der immer wieder in Gesprächen auftaucht. Wir werden nach einem kleinen Ausflug ins Mittelalter darauf zurückkommen.

*

Im Jahr 1323 schrieb der Mönch William von Ockham in seinem Lehrbuch *Summa Logicae*: »Es ist unsinnig, mit mehr Mitteln zu erreichen, was man mit weniger Mitteln erreichen kann.« Siebenhundert Jahre später gibt es T-Shirts mit seinem Namen, eine Programmiersprache namens Occam und die Ockham's Razor Theatre Company. Der Grund dafür ist Ockhams Mahnung, die Dinge nicht komplizierter als nötig zu machen – oder wie es auf dem T-Shirt heißt: »Ockham's Razor – Komm zur Sache«.

Ockham war ein furchtloser Franziskaner aus England. Eine seiner unverblühten Meinungen brachte ihn in ernsthafte Schwierigkeiten – und verschaffte ihm viel später einen Auftritt in einem berühmten Buch und einem noch berühmteren Film. Ockham folgte dem Grundsatz des Ordensgründers Franz von Assisi, dass Jesus besitzlos gelebt habe und die Ordensbrüder es ihm gleich tun sollen. Der Papst hingegen sah kein Wachstumspotenzial in einem Orden ohne Eigentum und rief Ockham nach Avignon, wo ihm der Prozess gemacht und er verurteilt wurde. Doch Ockham gelang die Flucht. Kurze Zeit später wurde er aus der Kirche ausgeschlossen. Vor dem Hintergrund dieses Armutsstreits spielt der Film *Der Name der Rose* aus dem Jahr 1986. James-Bond-Darsteller Sean Connery verkörpert darin den detektivisch veranlagten Franziskanermönch William von Baskerville. Dem Autor der Buchvorlage, Umberto Eco, diente William von Ockham als Vorbild für den scharfsinnigen Mönch.

Doch das ist nicht der Grund dafür, dass William von Ockhams Name in alle Ewigkeit als Ockham's Razor weiterleben wird. Selbst Experten haben Mühe, seine Prominenz

zu erklären. Zwar erscheint die Aufforderung, einfache Lösungen zu favorisieren, mehrfach in Ockhams Werk, in seiner bekanntesten Form so: »Pluralität sollte nicht ohne Not angenommen werden.« Aber dieses Prinzip der Sparsamkeit, wie es auch heißt, haben andere schon vor ihm angewendet und nach ihm formuliert. Aristoteles schrieb: »Das stärker Begrenzte ist zu bevorzugen, wenn es hinreichend ist.« Und dreihundert Jahre nach Ockham meinte Newton: »Die Natur tut nichts umsonst, und mehr ist unnötig, wenn weniger ausreicht.«

Es scheint fast so, als ob sich jeder, der ein bisschen über die Welt nachdachte, dazu äußerte. Dass trotzdem Ockham das Rennen machte, hat wohl mit dem zweiten Wort der Regel zu tun: Razor. Das Sprachbild von Ockhams Rasierklinge, die alle überflüssigen Annahmen wegschneidet, bis die einfachste Erklärung übrig bleibt, tauchte erst im 19. Jahrhundert als feste Bezeichnung auf. Doch wer auch immer die Idee dafür hatte, schuf ein »leicht vorstellbares Bild«, wie der polnisch-amerikanische Chemienobelpreisträger Roald Hoffmann 1996 in einem Fachartikel schrieb: eine Metapher, die bis in die Seele reiche.

Heute gibt es eine ganze Reihe von Razors. Hitchens Razor: Was ohne Beweise behauptet wird, kann ohne Beweise verworfen werden. Hanlons Razor: Schreibe niemals der Bösartigkeit zu, was ausreichend durch Dummheit erklärt werden kann. Holmes Razor (nach Sherlock Holmes): Wenn man das Unmögliche ausgeschlossen hat, muss das, was übrig bleibt, die Wahrheit sein, so unwahrscheinlich sie auch erscheinen mag.

Einige dieser Faustregeln werden Sie in diesem Buch noch