Peter Boghossian und **James Lindsay** haben mit „Die Kunst, schwierige Gespräche zu meistern“ von 2020 ein ungewöhnlich praktisches Handbuch vorgelegt: über 30 benannte Techniken, mit denen sich Gespräche über fundamental unterschiedliche Weltanschauungen führen lassen, ohne in Streit zu enden. Die zentrale These der Autoren lautet, dass echte Meinungsänderung seltener durch bessere Fakten und Argumente gelingt als durch aufrichtiges Zuhören und gezielte Fragen, die dem Gegenüber Raum geben, die eigene Position selbst zu hinterfragen. Dieses fesselnde Buch gehört zu den nützlichsten Werken zum Thema Gesprächsführung der letzten Jahre – klug, gut lesbar und stellenweise wissenschaftlich fundierter, als man es dem Genre zutraut. Zugleich zeigt es blinde Flecken gerade dort, wo man sie bei einem Buch über intellektuelle Redlichkeit am wenigsten erwarten würde. Eine Rezension von **Michael Holmes**.

Dass polarisierte Gesellschaften nicht in erster Linie an unterschiedlichen Fakten zerbrechen, sondern am Abbruch des Kontakts zwischen ihren Lagern, gehört zu den robustesten Befunden der Polarisierungsforschung der letzten Jahre. Wer mit dem politischen Gegner nicht mehr spricht, hält ihn zunehmend für dümmer, böswilliger und fremder, als er ist – ein Teufelskreis, der sich durch mehr Fakten kaum durchbrechen lässt, weil das Problem gar nicht auf der Faktenebene liegt. Was in der Forschung dagegen lange randständig blieb, ist die Frage, wie ein Gespräch so geführt werden kann, dass es diesen Trend nicht verstärkt, sondern unterbricht.

Zwei Autoren mit einem umstrittenen Vorleben

Dr. Peter Boghossian lehrte Philosophie an der Portland State University und wurde vor allem als Begründer der „Straßenepistemologie” bekannt, einer Methode, mit der er in kurzen Videobegegnungen mit Fremden – meist Gläubigen – ideologische Überzeugungen mit sokratischen Fragen aufzuweichen versuchte. Dr. James Lindsay ist promovierter Mathematiker und Buchautor.

Beide wurden 2018 einem breiteren Publikum durch ein Projekt bekannt: Gemeinsam mit der Autorin Helen Pluckrose verfassten sie über zehn Monate hinweg 20 bewusst fingierte Fachartikel und reichten sie bei geistes- und sozialwissenschaftlichen Zeitschriften ein, die sich mit Themen wie Gender, Queer-Theorie oder kritischer Rassismusforschung befassen. Die Texte waren dabei keineswegs subtil unterwandert, sondern enthielten teils offenkundigen Unsinn: Ein Kapitel aus Hitlers „Mein Kampf” wurde nahezu unverändert in die Sprache feministischer Theorie übersetzt und als Originalarbeit eingereicht, ein anderer

Artikel argumentierte, Hundeparks seien Orte der „rape culture“, weil man dort das sexuelle Verhalten von Hunden beobachten könne.

Als die Affäre im Oktober 2018 aufflog, waren vier der 20 Artikel bereits veröffentlicht, drei weitere zur Veröffentlichung angenommen, sechs abgelehnt und sieben noch in Begutachtung. Wichtig für die Einordnung: Das Trio wurde vorzeitig enttarnt, nachdem ein Wall-Street-Journal-Journalist und externe Beobachter durch einen der Texte misstrauisch geworden waren.

Peter Boghossian wurde anschließend wegen der fehlenden Genehmigung eines Ethikgremiums für Forschung an menschlichen Probanden – den Redakteuren und Gutachtern der betroffenen Zeitschriften – von seiner Universität offiziell gerügt, ein Vorwurf, der berechtigt bleibt: Ein Projekt dieser Größenordnung hätte vorab mit einer Ethikkommission abgestimmt werden müssen. Das schmälert aber nicht den Wert dessen, was das Trio offengelegt hat. Dass mehrere Zeitschriften bereitwillig Texte veröffentlichten, die inhaltlich kaum mehr als Nonsens waren, solange sie die richtigen Schlagworte bedienten, ist ein gewichtiger Befund. Ob das Projekt tatsächlich bewiesen hat, was seine Autoren behaupten, nämlich einen flächendeckenden Verfall wissenschaftlicher Standards in ganzen Disziplinen, bleibt bis heute umstritten.

Der Werkzeugkasten

Die zentrale Frage des Buches ist unspektakulär formuliert: Wie führt man ein Gespräch mit jemandem, der eine fundamental andere Weltsicht vertritt, ohne dass es in Streit, Abbruch oder gegenseitiger Verhärtung endet? Es ist als Kompetenzleiter angelegt, von den Grundlagen über den Anfänger bis zum „Experten”, der es mit Ideologen aufnehmen will. Über sechs Kapitel hinweg benennen die Autoren mehr als 30 Techniken. Die wichtigsten seien hier ausführlicher vorgestellt; die übrigen folgen am Ende dieses Abschnitts in kompakter Form, damit nichts unterschlagen wird.

Am Anfang steht eine Trias aus Rapport, dem Verbot, den Boten zu töten – also denjenigen, der eine unbequeme Wahrheit ausspricht, nicht für die Wahrheit selbst zu bestrafen –, und der Unterstellung guter Absichten. Das klingt nach Gemeinplätzen der Ratgeberliteratur, wird aber konkret heruntergebrochen:

Rapport entsteht laut den Autoren durch sehr spezifische Verhaltensweisen wie aktives Zuhören, ohne das eigene Anekdoten-Bedürfnis dazwischenzuschieben,

worunter Konversationen zuverlässig leiden.

Der eigentliche wissenschaftliche Anker des Buches ist der „Effekt der ungelesenen Bibliothek“, den die Autoren einem Experiment der Kognitionsforscher Leonid Rozenblit und Frank Keil aus dem Jahr 2002 entlehnen: Versuchspersonen sollten zunächst einschätzen, wie gut sie die Funktionsweise einer Toilette erklären könnten, und gaben dabei hohe Werte an. Nachdem sie tatsächlich eine detaillierte Erklärung versuchen mussten, sackte ihre Selbsteinschätzung deutlich ab – die Illusion des Verstehens hielt dem Praxistest nicht stand.

Boghossian und Lindsay stützen sich auf eine Übertragung dieses Effekts auf politische Überzeugungen durch die Kognitionswissenschaftler Sloman und Fernbach: Bittet man jemanden, eine politische Position nicht zu verteidigen, sondern in allen praktischen Konsequenzen zu erklären, mäßigt sich seine Zustimmung messbar. Diese Beobachtung, tatsächlich in kontrollierten Studien nachgewiesen, ist der Motor fast aller weiteren Techniken des Buches.

Direkt daran schließt die *Modellierung* an: Statt dem Gegenüber die eigene Unwissenheit vorzuführen, offenbart man zuerst die eigenen Wissenslücken oder Zweifel an einer eigenen Überzeugung. Das signalisiert, dass man selbst bereit ist, verletzlich zu sein, bevor man dasselbe vom Gesprächspartner erwartet – und macht es dadurch wahrscheinlicher, dass dieser sich ebenfalls öffnet.

Eine der originellsten, aber auch anfälligsten Techniken ist das „Anerkennen und Ablehnen von Extremisten auf der eigenen Seite“: Bevor man über die Fehler des anderen Lagers spricht, distanziert man sich explizit von den unentschuldbaren Verhaltensweisen der eigenen Seite – Gewalt, Einschüchterung, das Mundtotmachen anderer Stimmen. Das schafft, so die Autoren, schnell eine gemeinsame moralische Basis, weil das Gegenüber meist ohnehin mehr über die Extremisten der anderen Seite weiß als über deren gemäßigte Mehrheit.

Um ein Gespräch nicht in eine Sackgasse laufen zu lassen, empfehlen die Autoren, immer eine *Goldene Brücke* zu bauen: dem Gesprächspartner einen gesichtswahrenden Weg zu lassen, seine Meinung zu ändern, ohne dabei eine Niederlage eingestehen zu müssen – etwa indem man selbst zugibt, wie schwer einem ein bestimmtes Thema früher gefallen ist.

Ein besonders vielseitiges Werkzeug ist die Einführung einer *Zahlenskala*. Ihr Grundmechanismus ist einfach: Statt zu fragen, ob jemand etwas glaubt, fragt man,

wie sicher er sich auf einer Skala von eins bis zehn ist, dass eine bestimmte Überzeugung wahr ist – und stellt dieselbe Frage am Ende des Gesprächs noch einmal. Die Differenz zwischen beiden Werten liefert etwas, das in Gesprächen sonst kaum greifbar ist: ein Maß dafür, wie wirksam die eigenen Fragen tatsächlich waren. Sinkt die Zahl von einer Zehn auf eine Neun, hat sich der Gesprächspartner nachweislich bewegt, auch wenn er am Ende weiterhin öffentlich an seiner Position festhält. Der zweite Nutzen der Skala liegt darin, dass sie starre Alles-oder-nichts-Behauptungen in etwas Vergleichbares verwandelt. Wer behauptet, die USA seien ein Patriarchat, verwickelt sich mit einem Gesprächspartner, der das bestreitet, meist in ein fruchtloses Hin und Her aus „Doch!“ und „Nein!“.

Bittet man stattdessen darum, Saudi-Arabien als Patriarchat mit einer Neun zu bewerten und die USA im Vergleich dazu einzuordnen, entsteht sofort eine differenziertere Landkarte, auf der auch ein niedriger Wert die ursprüngliche Behauptung nicht einfach widerlegt, sondern präzisiert.

Dieselbe Logik funktioniert am entgegengesetzten Ende des politischen Spektrums – etwa, wenn jemand die US-Regierung als Tyrannei bezeichnet: Man fragt, wo das Nazi-Regime auf derselben Skala läge, und macht damit sichtbar, dass ein Wort wie „Tyrannei” ein Spektrum beschreibt, kein Etikett, das entweder zutrifft oder nicht.

Besonders elegant ist eine *Umkehrung*, die die Autoren empfehlen, sobald jemand einen hohen Wert nennt, etwa eine Acht: Statt zu fragen, warum die Zahl nicht niedriger ist – eine Frage, die fast automatisch eine Verteidigungsreaktion auslöst –, fragt man aus reiner Neugier, warum sie nicht höher ist, warum also keine Neun oder Zehn. Diese Frage entwaffnet, weil sie keine Kritik enthält, aber trotzdem dazu zwingt, die eigenen Restzweifel offen auszusprechen, die man sich selbst sonst kaum eingestehen würde. In ihrer anspruchsvollsten Form wird die Skala schließlich zum Ausgangspunkt für echten epistemischen Austausch: Man nennt den eigenen, niedrigeren Wert – etwa eine Drei, während der Gesprächspartner bei einer Neun liegt – und bittet ihn aufrichtig, einem zu helfen zu verstehen, was man selbst übersieht. Aus einer Bewertungsskala wird so ein gemeinsames Werkzeug, um genau die Lücke zu vermessen, um die es im Gespräch eigentlich geht.

Die *Rapoport’schen Regeln*, benannt nach dem Spieltheoretiker Anatol Rapoport, verlangen, die Position des Gegenübers so präzise zusammenzufassen, dass dieser selbst zustimmt – erst dann darf man widersprechen. Diese Regel allein, konsequent angewendet, verhindert schon einen Großteil der Missverständnisse, an denen die meisten hitzigen Debatten scheitern.

Von allen Techniken des Buches ist eine der unscheinbarsten zugleich eine der wirkungsvollsten: die Frage „Welche Fakten oder Beweise würden Sie umstimmen?" Ihr Wert liegt nicht darin, dass sie Fakten ins Spiel bringt, sondern im genauen Gegenteil – sie verlagert das Gespräch von der Verteidigung einer Position auf die Frage, ob diese Position überhaupt grundsätzlich widerlegbar wäre.

Die Autoren illustrieren das mit einer Fernsehdebatte aus dem Jahr 2014 zwischen dem Kreationisten Ken Ham und dem Wissenschaftsmoderator Bill Nye. Beide wurden gefragt, was ihre Meinung über Evolution und Schöpfung ändern würde. Nye antwortete mit einem Wort: Beweise. Ham antwortete: Nichts. In diesem einen Wort steckt der ganze Witz der Technik: Ham gestand damit unfreiwillig ein, dass seine Überzeugung nicht auf einer Abwägung von Belegen beruht, sondern grundsätzlich immun gegen jede mögliche Widerlegung ist – ein Unterschied, den ihm niemand hätte erklären müssen, den er sich mit dieser einen Antwort selbst vor Augen geführt hat.

Dieselbe Frage funktioniert auch bei weit weniger extremen Überzeugungen. Wer etwa glaubt, dass menschliches Leben im Moment der Empfängnis beginnt – eine Überzeugung, aus der sich viele Einwände gegen Abtreibung oder Stammzellenforschung ableiten –, wird selten spontan sagen können, welcher Beweis diese Überzeugung erschüttern würde. Genau dieses Zögern und nicht die anschließende Debatte über Fakten ist der eigentliche Erkenntnisgewinn: Man erfährt, ob man es mit einer empirisch getragenen Überzeugung zu tun hat oder mit einer, die sich der Überprüfung von vornherein entzieht. Die Autoren raten deshalb ausdrücklich davon ab, in solchen Gesprächen von sich aus Fakten vorzulegen – wer stattdessen nur danach fragt, was den anderen umstimmen würde, erfährt binnen einer einzigen Frage mehr über die Struktur seiner Überzeugung, als es tausend Gegenargumente je könnten.

Ein eigenes Kapitel widmet sich dem „Umgang mit Zorn". Die Autoren destillieren vier Fakten: Zorn macht kognitiv blind und lässt Gespräche entgleisen; Zorn sucht sich selbst seine Rechtfertigung, statt eine Reaktion auf sie zu sein; er ist ansteckend und überträgt sich schnell auf den Gesprächspartner; und wer seine eigenen Wut-Trigger kennt, kann ihr Auftreten oft schon im Ansatz abfangen. Die praktischen Ratschläge bleiben allerdings auf der Ebene der Gesprächsführung – Pausen einlegen, Gemeinsamkeiten betonen, bis der erste Zorn verraucht ist – und erreichen nie die Tiefe klinischer Emotionsregulation.

Deutlich heikler ist das „Altercasting": dem Gegenüber bewusst eine Rolle zuweisen

– etwa die eines fairen, aufgeschlossenen Menschen –, der dieser dann tendenziell gerecht zu werden versucht. Die Autoren benennen selbst, dass dies nahe an Manipulation grenzt, und mahnen zur Vorsicht.

Aus der Geiselverhandlung übernehmen die Autoren unter anderem drei kompakte Werkzeuge: minimale Ermunterungslaute wie ein einfaches „Ja“ oder „Ich verstehe“, um Zuhören zu signalisieren, ohne den Redefluss zu unterbrechen; das „Spiegeln“, bei dem man die letzten zwei, drei Worte des Gegenübers als Frage zurückgibt, um ihn zum Weiterreden zu bewegen, ohne selbst zu werten; und das „emotionale Labeling“, bei dem man ein wahrgenommenes Gefühl beim Namen nennt – „Das klingt, als hätte dich das ziemlich verletzt“ –, ohne es zu bewerten.

Für den Umgang mit tief verankerten Weltanschauungen entwickeln die Autoren ein „fünfstufiges Ideologen-Protokoll“: erstens die Identität des Gegenübers als grundsätzlich guter, moralisch integrer Mensch anerkennen, selbst wenn man seine Überzeugungen ablehnt; zweitens das Gespräch von den konkreten Behauptungen weg auf die zugrunde liegenden Werte lenken; drittens zu einem tieferen Gespräch über diese Werte einladen; viertens Zweifel an der moralischen Epistemologie säen, also an der Frage, woher die Person eigentlich weiß, dass ihre moralischen Überzeugungen stimmen; und fünftens diesen Zweifel wirken lassen, ohne auf eine sofortige Kehrtwende zu drängen – Einstellungsänderung, so die Autoren ausdrücklich, geschieht meist erst nach dem Gespräch, nicht währenddessen.

Eng verwandt ist die „moralische Umdeutung“, die sich auf die Moralpsychologie Jonathan Haidts stützt. Haidt unterscheidet sechs moralische Grundlagen – Fürsorge, Fairness, Loyalität, Autorität, Reinheit und Freiheit –, auf die Konservative, Linke und Liberale unterschiedlich stark ansprechen. Konservative reagieren stärker auf Loyalität, Autorität und Reinheit, Linke vor allem auf Fürsorge und Fairness, Liberale fast ausschließlich auf Freiheit. Beim Thema Waffenrecht bedeutet das etwa:

Ein Linker erreicht einen Konservativen eher, wenn er Waffenbesitz nicht mit Unfallstatistiken, sondern mit dem eigenen Freiheitsgefühl verknüpft, das durch die Angst vor bewaffneten Mitmenschen eingeschränkt wird; ein Konservativer erreicht einen Linken eher, wenn er Waffenbesitz als Schutz vor konkretem, vermeidbarem Leid darstellt statt als abstraktes Freiheitsrecht.

Als Beispiel für eine besonders dichte moralische Ansprache zitieren die Autoren einen Tweet von Donald Trump zum Thema Fentanyl-Schmuggel, den der

Moralpsychologe selbst analysierte: Der Text aktiviere gleich vier der sechs moralischen Grundlagen zugleich – ein seltener rhetorischer Volltreffer, wie die Autoren anerkennend feststellen, unabhängig davon, was man von seinem Urheber hält.

Diese Erkenntnis hat eine praktische Konsequenz, die über das einzelne Gespräch hinausreicht: Wer nicht nur eine einzelne Person, sondern ein ganzes, weltanschaulich gemischtes Publikum von derselben Position überzeugen will, kommt mit einem einzigen Argument nicht weit – er braucht so viele Argumentationsstrategien wie moralische Grundsprachen, eine für das fürsorge- und fairnessbetonte linke Lager, eine für das loyalitäts-, autoritäts- und reinheitsbetonte konservative Lager und eine für das freiheitsfixierte libertäre Lager, bei gleichbleibender Schlussfolgerung, aber grundverschiedener Begründung.

Die übrigen gut 20 Techniken lassen sich knapper zusammenfassen, ohne dass ihnen damit Unrecht getan werden soll: Ziele vor dem Gespräch klären, das Gespräch als Partnerschaft statt als Duell rahmen, wissen, wann man eine Situation besser verlässt, auf einladende statt konfrontative Sprache achten, echte statt rhetorische Fragen stellen, souverän mit sozialen Medien umgehen, Schuldzuweisungen vermeiden und stattdessen Verantwortung diskutieren, aus jedem Gespräch lernen statt nur überzeugen zu wollen, Freunden ihre Meinung lassen, festgefahrene Situationen sprachlich umdeuten, mit „Ja, und …“ statt „Ja, aber …“ arbeiten, am Ende eines Gesprächs eine Synthese anbieten, gemeinsam die Grenzen einer Position ausloten.

Im Kern ein Buch über Frieden, nicht nur über Überzeugung

Das vielleicht größte, am wenigsten ausgesprochene Verdienst des Buches liegt woanders, als sein Titel vermuten lässt. Seine Grundlagen – eine vertrauensvolle Gesprächsbasis, Partnerschaft statt Duell, echtes Zuhören, gute Absichten unterstellen, Emotionen ernst nehmen, rechtzeitig gehen können – sind, genau besehen, kein Handbuch zum Meinungändern, sondern ein Handbuch für gelingende menschliche Beziehungen überhaupt. Für die allermeisten Menschen ist es im Alltag weit wichtiger, mit dem politisch anders denkenden Schwager, der Kollegin oder dem alten Freund weiterhin an einem Tisch sitzen zu können, als dessen Meinung tatsächlich zu ändern – und genau dafür sind diese Techniken mindestens so gut geeignet wie fürs Überzeugen, wenn nicht besser.

Wer die Rapoport’schen Regeln befolgt, wer Goldene Brücken baut, wer die Absichten des anderen anerkennt, bevor er widerspricht, deeskaliert Konflikte, noch bevor sie entstehen, und das ganz unabhängig davon, ob am Ende irgendjemand seine Meinung ändert. Frieden und Vertrauen zwischen Menschen mit unvereinbaren Weltbildern sind ein ebenso großer, wenn nicht größerer Gewinn als jede gewonnene Debatte. Diplomatinnen, die zwischen verfeindeten Parteien vermitteln, Paartherapeuten, die entgleiste Beziehungsgespräche wieder einfangen müssen, und professionelle Mediatoren würden in diesem Buch ohne Weiteres ihr eigenes Handwerkszeug wiedererkennen, nur unter anderen Namen. Dass sich Boghossian und Lindsay trotzdem fast durchgehend als Anleitung zum Überzeugen präsentieren, wird dem eigentlichen Wert ihres Buches nicht ganz gerecht. Es ist, unter der Oberfläche, ein Buch über Deeskalation und Beziehungspflege, das sich als Debattenratgeber tarnt.

Drei Einwände

Die naheliegende Kritik an diesem Buch ist schnell erzählt: Weder Boghossian noch Lindsay sind Psychologen, keiner von beiden hat eine eigene Wirksamkeitsstudie zur vorgestellten Gesamtmethode durchgeführt, und die politischen Beispiele – zum Beispiel Gespräche über Affirmative Action und Einwanderung – zeigen auffallend häufig das Gegenüber der Autoren scheitern, selten die eigene Position unter vergleichbaren Druck geraten. Aber das sind Einwände, die man bei fast jedem Buch dieser Art vorbringen könnte. Interessanter sind drei tiefer liegende Fragen:

Der erste Einwand betrifft die Grenzen der Methode bei echten psychologischen Ausnahmezuständen. Das Buch nimmt Emotionen ernster als die meisten vergleichbaren Ratgeber – das Kapitel über Zorn beschreibt, wie Wut Wahrnehmung verengt und sich selbst rechtfertigt. Aber jedes Beispiel im Buch, von Twitter-Debatten bis zu Abendessen-Diskussionen, setzt zwei Gesprächspartner mit relativ guter Emotionsregulation voraus, bei denen außer dem Ego nichts auf dem Spiel steht. Was aber, wenn zwei Menschen aufeinandertreffen, die beide einen nahestehenden Menschen durch Gewalt verloren haben – etwa eine Israelin und ein Palästinenser, jeder mit einem persönlichen Trauma? Kalibrierte Fragen zu stellen und ohne Unterbrechung zuzuhören, ist unter solchen Bedingungen keine Frage der Technik mehr, sondern eine Frage dessen, ob das Nervensystem der Beteiligten es in diesem Moment überhaupt zulässt.

Ein wirklich umfassendes Buch zu diesem Thema hätte sich mit den Werkzeugen befassen müssen, die genau für solche Zustände entwickelt wurden –

traumasensible Gesprächsführung aus der Psychotherapie, klinisches Anger-Management, Achtsamkeits- und Meditationspraktiken zur Emotionsregulation vor und während eines Gesprächs. Das vorliegende Buch bleibt bei allem Verdienst auf der kognitiven Seite des Problems stehen und lässt die körperliche und therapeutische Seite fast vollständig aus. Gerade wenn Gespräche besonders wichtig sind, um etwa Kriege zu beenden, bedarf es mehr als nur einer guten Kommunikationstechnik. Es braucht mehr Weisheit, Demut und Mitgefühl, als die meisten Menschen in Extremsituationen spontan aufbringen.

Der zweite Einwand ist der gewichtigste, weil er zeigt, wie eine Methode, die Offenheit predigt, selbst eine Form von Geschlossenheit reproduzieren kann. Die Technik, sich von „Extremisten auf der eigenen Seite“ zu distanzieren, beruft sich formal auf Verhalten, nicht auf Inhalte: Gewalt, Angriffe auf Ordnungskräfte – das klingt neutral, ist es aber keineswegs, sobald man den Blick weitet. Wer als Maßstab nimmt, ob jemand Gewalt anwendet oder befürwortet, setzt stillschweigend voraus, dass gewaltfreie Konfliktlösung immer eine realistische Option ist – eine Voraussetzung, die für friedliche, funktionierende Demokratien einigermaßen zutrifft, für weite Teile der Weltbevölkerung und weite Teile der Menschheitsgeschichte aber nicht. Die Bewertung, ob bewaffneter Widerstand der Black Panther Party gegen Polizeigewalt im Oakland der späten 1960er-Jahre „Extremismus“ war oder eine nachvollziehbare Reaktion auf einen selbst gewalttätigen Staat, hängt vollständig von vorgelagerten Urteilen darüber ab, wie legitim die Gewalt der anderen Seite war – Urteile, die das Buch nie offenlegt, geschweige denn begründet.

Dieselbe Struktur wiederholt sich bei jeder besetzten oder staatenlosen Bevölkerung: dem bewaffneten Widerstand der Résistance gegen die deutsche Besatzung, dem bewaffneten Arm des African National Congress gegen die Apartheid in Südafrika, oder – um ein aktuelles, kontroverses Beispiel zu nennen – der Frage, ob Palästinenserinnen und Palästinenser unter Besatzung ein Recht auf bewaffneten Widerstand haben. Man kann diese Frage differenziert beantworten – ein grundsätzliches Recht auf Widerstand anerkennen, Kriegsverbrechen gegen Zivilisten dabei kompromisslos verurteilen und gleichzeitig auch die Perspektive der anderen Seite berücksichtigen –, ohne dass diese Position durch das bloße Nicht-Verurteilen jeder Gewalt schon zum „Extremismus“ würde.

Die Technik des Buches würde eine solche Position in der Praxis vermutlich trotzdem in die Nähe des Radikalen rücken, einfach weil sie Gewalt nicht kategorisch ablehnt. Damit zeigt sich ein blinder Fleck, der weit über den Einzelfall

hinausreicht: Wer in diesem Buch als „Extremist" gilt, ist am Ende oft nur, wer weiter vom jeweils herrschenden gesellschaftlichen Mittelpunkt entfernt steht als der Sprecher selbst – und historisch war dieser Mittelpunkt keineswegs immer im Recht. Abolitionisten, Suffragetten und Bürgerrechtler galten zu ihrer Zeit als Extremisten. Die treffendere, dem eigenen Anspruch des Buches auf intellektuelle Redlichkeit angemessenere Formulierung der Technik wäre daher nicht „Distanzieren Sie sich von Extremisten auf Ihrer Seite", sondern: Benennen Sie öffentlich, wo Menschen auf Ihrer eigenen Seite Ihrer Meinung nach falschliegen – unabhängig davon, ob sie als gemäßigt oder radikal gelten.

Der dritte Einwand betrifft das Kapitel, das dem Buch vermutlich am meisten Widerspruch einbringen wird: die Anweisung, Fakten im Gespräch möglichst zu vermeiden. Die Autoren stützen diesen Rat maßgeblich auf den sogenannten „Backfire-Effekt" – die Vorstellung, dass Menschen, die mit Gegenbeweisen konfrontiert werden, ihre ursprüngliche Überzeugung erst recht verstärken. Genau dieser Effekt gilt in der Forschung inzwischen als deutlich seltener, als es das Buch suggeriert. Die bislang größte Replikationsstudie zu diesem Thema, durchgeführt von den Politikwissenschaftlern Thomas Wood und Ethan Porter, testete über 10.000 Versuchspersonen an 52 gezielt ausgewählten, polarisierenden Themen – und fand in keinem einzigen Fall einen „Backfire-Effekt". In einer bemerkenswerten Wendung schlossen sich die Autoren dieser Studie später sogar mit den Urhebern des ursprünglichen Backfire-Befunds zusammen und bestätigten gemeinsam, dass sich der Effekt kaum reproduzieren lässt.

Der differenziertere Befund lautet: Menschen korrigieren ihre faktischen Überzeugungen meist tatsächlich in Richtung der Evidenz – was sich seltener ändert, sind die politischen oder moralischen Schlussfolgerungen, die sie aus diesen Fakten ziehen. Das ist ein deutlich engerer, vorsichtigerer Befund als „Fakten schaden", und das Buch verwischt genau diesen Unterschied. Aus einigen besonders hartnäckigen Fällen, einem jugendlichen Kreationisten, überzeugten Impfgegnern, wird eine allgemeine Regel für Gespräche überhaupt.

Dabei ist die Prämisse, dass Fakten nur der eigenen Überzeugungsbildung dienen, aber niemandem sonst, unbegründet und, mit Verlaub, ein wenig überheblich: Viele Menschen ändern ihre Meinung tatsächlich in erster Linie dann, wenn ihnen ausreichend gute Evidenz vorgelegt wird, und mancher Experte überzeugt nicht durch geschickte Gesprächsführung, sondern schlicht, weil seine Beweislage außergewöhnlich stark ist. Wie sehr Fakten wirken, hängt von der Person ab, nicht von einer Regel, die für alle Gespräche gleichermaßen gilt. Wann immer wir unsere

Mitmenschen nicht überzeugen können, sollten wir uns auch fragen, ob unsere Fakten und Argumente wirklich so stichhaltig sind, wie wir uns einbilden.

Der von den Autoren selbst nur beiläufig eingeräumte Satz, Fakten wirkten „nur dann, wenn sie im richtigen Augenblick und mit großer Sorgfalt eingeführt werden“, hätte eigentlich zu einer eigenen, ausgearbeiteten Technik werden müssen, statt als Randbemerkung stehen zu bleiben: Zuerst Vertrauen und Aufgeschlossenheit herstellen, dann Fakten behutsam und schrittweise einführen – und falls sich zeigt, dass sie zu früh kamen und der Gesprächspartner sich versteift, zurückschalten auf die Beziehungsebene, bevor man es erneut versucht. Diese Sequenz, Vertrauen vor Evidenz, wäre die naheliegendere und klügere Version der Regel gewesen, die das Buch stattdessen zu kategorisch formuliert.

Fazit

Trotz dieser Einwände bleibt der Gesamteindruck ausgesprochen positiv. „Die Kunst, schwierige Gespräche zu meistern“ ist kein Meisterwerk – dafür sind einzelne blinde Flecken zu strukturell, manche Beispiele zu einseitig, die empirische Absicherung an mancher Stelle zu sehr auf fremde statt eigene Forschung gestützt. Aber es ist etwas fast ebenso Seltenes: ein Sachbuch, das hält, was es verspricht, und mehr. Die vorgestellten Techniken funktionieren in der Praxis häufig genau so, wie die Autoren es ankündigen – sie helfen tatsächlich dabei, andere Menschen von einer Position abzubringen oder zumindest ins Nachdenken zu bringen, und sie helfen mindestens ebenso zuverlässig dabei, Konflikte zu entschärfen, bevor sie eskalieren, und Beziehungen über tiefe weltanschauliche Gräben hinweg zu erhalten.

Gerade diese doppelte Funktion – Überzeugung und Frieden zugleich – macht das Buch zu mehr als einem gewöhnlichen Debattenratgeber: Lehrende, Mediatoren, Paartherapeuten und selbst Diplomaten könnten aus seinem Werkzeugkasten schöpfen, ganz unabhängig davon, ob sie sich für den engeren, im Titel versprochenen Zweck – das Überzeugen weltanschaulicher Gegner – überhaupt interessieren. Besonders wertvoll ist das Buch für alle, die schwierige Gespräche weder gewinnen noch abbrechen lassen wollen, sondern offenhalten. Wer nach der Lektüre wieder in ein Gespräch mit einem Menschen geht, dessen Weltbild dem eigenen fundamental widerspricht, tut das mit einem spürbar größeren, klügeren Werkzeugkasten als vorher – und genau darin liegt, bei allem, was zu Recht kritisch anzumerken bleibt, das eigentliche Verdienst dieses Buches.

Dr. Peter Boghossian, Dr. James Lindsay: Die Kunst, schwierige Gespräche zu meistern – Effektiv argumentieren, hitzige Diskussionen entschärfen und Gesprächspartner überzeugen. München 2020, Riva, Taschenbuch, 288 Seiten, ISBN 978-3742313485, 16,99 Euro.

Titelbild: Nadya_Art / Shutterstock