

Wenn Argumente nur noch als verbale Waffen dienen

Das Schauspiel in London rund um den Brexit ist in vielerlei Hinsicht erhellend – so auch in argumentativer Hinsicht. Dieses Drama in ungezählten Akten zeigt auf erschreckende Art und Weise, wie fruchtlos Debatten sein können, wenn sich die Parteien nur noch auf einen verbalen Schlagabtausch konzentrieren und eine Einigung radikal verweigern. Das britische Parlament – einst für seine Debattierkünste bewundert – ist derzeit eher der Inbegriff diskursiver Laster statt Tugenden.

Damit ist es allerdings nicht alleine; das Niveau parlamentarischer und öffentlicher Debatten in westlichen Demokratien hat in den letzten Jahren gelitten. Markante Sprüche, unbewiesene Behauptungen

und persönliche Herabsetzungen sind an der Tagesordnung. Begriffliche Sorgfalt, Fairness und Nachdenklichkeit werden gerne der verbalen Zuspitzung oder einem Witz zur Belustigung der eigenen Klientel geopfert. Diese Entwicklung dürfte mit der intensiven Nutzung und zunehmenden Bedeutung sozialer Medien zusammenhängen, die kurze (oder eher verkürzende?) Aussagen und pointierte (oder eher polemische?) Äusserungen mit Aufmerksamkeit belohnen. Die sozialen Medien werden aber nicht nur intensiv, sondern auch selektiv konsumiert, sodass sie aufgrund entsprechender Algorithmen die Entstehung von Filterblasen begünstigen. Nun, diese Diagnose ist nicht neu. Interessanter als die Diagnose dürfte die Frage sein, wie

man diese diskursive Abwärts spirale aufhält.

Walter Sinnott-Armstrong, ein zeitgenössischer amerikanischer Philosoph, plädiert in seinem aktuellen Buch «Think Again» für eine Besinnung auf die konstruktive Rolle von Argumenten. Er kritisiert die weit verbreitete Auffassung, dass Argumente in erster Linie verbale Waffen seien, mit denen man einen Sieg über seinen (politischen) Gegner erringe. Führt man sich Formate wie «Arena» vor Augen, könnte man tatsächlich meinen, dass Argumente sprachliche Zweihänder seien, mit denen der Gegner niedergemäht werden soll. Zugegeben, sie haben auch eine kompetitive Funktion. Werden aber Argumente nur noch als eine Art geistiges Kräftemessen verstan-

den, dann – und das ist der springende Punkt bei Sinnott-Armstrong – ist das ein unvollständiges und begrenztes Bild von dem, was sie leisten können. Eine solche Auffassung übersieht, dass Argumente vor allem das wechselseitige Verständnis fördern und damit die Basis für eine gelungene Kooperation legen können. Wie das? Indem sie zum Lernen einladen. Indem sie Respekt ausdrücken. Indem sie zu Bescheidenheit animieren.

Ernsthafte Diskussionen stellen hervorragende Lerngelegenheiten dar, insofern sie uns dazu bringen, dem anderen genau zuzuhören, seine Sichtweise nachzuvollziehen und gegebenenfalls sogar anzunehmen. Bezeichnenderweise lernt man beim Argumentieren dann am meisten, wenn man bereit

ist zu «verlieren», das heisst sich vom besseren Argument überzeugen zu lassen. Argumente sind zweitens Ausdruck von Respekt für das Gegenüber. Der andere wird damit als ein Gegenüber auf Augenhöhe anerkannt, das Anspruch darauf hat, Gründe für eine Position zu erfahren. Argumente zu liefern bewahrt drittens vor übertriebener Selbstgewissheit. Sobald man die eigene Position begründen muss, fallen einem schnell die eigenen gedanklichen Kurzschlüsse auf.

Überzeugt? Oder halten Sie das Geschreibe von mehr Verständnis durch Argumente für eine naive Illusion? Womöglich ist die Realität gerade das beste Gegenargument gegen Skepsis. Das Schauspiel in London rund um den Brexit

dürfte ein hinreichend abschreckendes Beispiel dafür sein, was passiert, wenn Argumente nur noch als verbale Waffen dienen. Ohne den Hauch von Verständnis für die andere Position keine Kooperation. Ohne Kooperation keine Einigung. Ohne Einigung bleibt ein immer weniger unterhaltsames Drama mit Verlierern, die doch siegen wollten.



Magdalena Hoffmann
Promovierte Philosophin und seit 2014 Studienleiterin des Weiterbildungsstudiengangs «Philosophie + Management» an der Universität Luzern.