

10 REGELN FÜR EINE GUTE DEBATTE



Viele halten es für Schicksal, ob eine Debatte eskaliert. Dabei kennt die Forschung Verhaltensweisen, die jedes Gespräch besser machen. Hier sind zehn Regeln für eine gute Debatte.

→ Text David Lanius und Romy Jaster

VERSUCHEN SIE, WIRKLICH ZU VERSTEHEN

Hören Sie zu, wenn Ihr Gegenüber spricht, und versuchen Sie zu verstehen, worum es ihm im Kern geht. Fassen Sie zusammen, was bei Ihnen angekommen ist. Sie können zum Beispiel sagen: »Wenn ich Sie richtig verstanden habe, dann ist Ihre Sorge, dass ...« oder »Ihr Punkt ist also, dass ...«. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie wirklich verstanden haben, was dem anderen wichtig ist. In der Theorie der gewaltfreien Kommunikation nennt man dieses Vorgehen »aktives Zuhören«.

FINDEN SIE GEMEINSAMKEITEN

In jedem Gespräch und mit jedem Gegenüber lassen sich Gemeinsamkeiten finden. Machen Sie deutlich, worin Sie mit Ihrem Gegenüber übereinstimmen. Sie schaffen damit ein gutes Klima für die weitere Diskussion und finden heraus, an welchem Punkt Ihre Auffassungen auseinandergehen. Womöglich liegen Ihre Positionen weniger weit voneinander entfernt, als Sie ursprünglich dachten.

STELLEN SIE SO VIELE OFFENE FRAGEN WIE MÖGLICH

Stellen Sie Ihrem Gegenüber offene Fragen. Sie signalisieren damit den aufrichtigen Wunsch, die Position des Gegenübers zu verstehen, und schaffen sowohl auf der Sach- als auch auf der Beziehungsebene eine gute Grundlage für die weitere Diskussion. Die wichtigste Frage für eine gelingende Debatte ist: »Warum glauben Sie, dass ...?«

BLEIBEN SIE BEIM THEMA

Menschen neigen in Diskussionen dazu, an entscheidenden Stellen abrupt das Thema zu wechseln oder in schneller Abfolge verschiedene Meinungen zu äußern. Das führt dazu, dass Streitpunkte aus dem Blick geraten, bevor Sie ihnen auf den Grund gegangen sind. Machen Sie das Parolenspringen nicht mit. Moderieren Sie das Gespräch und haken Sie nach: »Das scheint mir ein neuer Punkt zu sein. Können Sie mir erst noch erklären, was Sie gemeint haben mit ...«

BELEHREN SIE IHR GEGENÜBER NICHT

Wer belehrt, demonstriert höhere Erkenntnis und ruft beim Gegenüber Abwehr hervor. Vermeiden Sie es, zu moralisieren. Fragen Sie lieber nach und stellen persönliche Bezüge her: »Ist es Ihnen selbst schon einmal widerfahren, dass ...?«

FÜR EINE

GUTE DEBATTE



INTERPRETIEREN SIE WOHLWOLLEND

Stürzen Sie sich nicht auf die offensichtlichen Schwächen in den Argumenten Ihres Gegenübers. Versuchen Sie, jedes Argument in seinem bestmöglichen Sinn zu interpretieren und auf die stärkste Version des Punktes einzugehen – selbst wenn Ihr Gegenüber nicht in der Lage ist, das Argument in Perfektion zu entwickeln. In der Argumentationslehre nennt man diesen Grundsatz »Prinzip des Wohlwollens«.

BEGRÜNDEN SIE IHREN STANDPUNKT

Ihre Meinung ist wichtig. Aber durch das bloße Aufeinanderprallen von Meinungen ist noch nichts gewonnen. Um miteinander ins Gespräch zu kommen, ist es entscheidend, warum Sie dieser Meinung sind. Begründen Sie Ihren Standpunkt und laden Sie Ihr Gegenüber ein, das Gleiche zu tun. Bloße Meinungsbekundungen und Polemisierungen bringen das Gespräch nicht weiter.

ÜBEN SIE SACHLICHE KRITIK

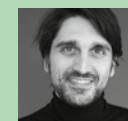
Korrigieren Sie falsche Informationen. Decken Sie voreilige Schlüsse und Pauschalisierungen auf. Weisen Sie auf lückenhafte oder widersprüchliche Stellen in der Argumentation hin. Gehen Sie mit Ihrer Kritik jedoch sparsam um und vermeiden Sie, wenn möglich, offene Konfrontation.

DEESKALIEREN SIE

In Diskussionen kochen häufig Emotionen hoch. Achten Sie darauf, dass Ihr Gegenüber sein Gesicht nicht verliert, wenn Sie Kritik üben. Bringen Sie gelegentlich Witz oder Ironie ein und sprechen Sie Ihre Gefühle und die des Gegenübers an. Sagen Sie so etwas wie: »Ich merke, dass Sie/mich dieses Thema sehr wütend macht.« Wichtig ist in jedem Fall: ruhig bleiben.

WECHSELN SIE DIE PERSPEKTIVE

Oft scheitern Diskussionen nicht nur an unterschiedlichen Meinungen, sondern an entgegengesetzten Wertvorstellungen. In solchen Fällen kann es helfen, die Perspektive des Gegenübers einzunehmen und zu überlegen, wie Sie argumentieren können, wenn Sie die Wertvorstellungen Ihres Gegenübers zugrunde legen. Wenn Ihrem Gegenüber der Schutz der Familie ein besonders hohes Gut ist, können Sie versuchen, vor diesem Hintergrund für Ihre Position zu argumentieren. Im wissenschaftlichen Diskurs nennt man dieses Vorgehen »reframing«. Wichtig ist dabei, authentisch zu bleiben und die eigenen Grenzen nicht zu überschreiten.



David Lanius forscht zu Fake News, Populismus und öffentlicher Debatte am DebateLab des Karlsruher Instituts für Technologie. Romy Jaster forscht zu Fake News, Fähigkeiten und Willensfreiheit an der Humboldt-Universität zu Berlin. Gemeinsam betreiben sie das Forum für Streitkultur und setzen sich für konstruktiven Diskurs ein.