

<http://www.boag-online.de/sceptic-50014.html>

## **Das Skepsis-Reservat: Tohuwabohu**

### **Eine wissenschaftliche Diskussion unter Experten**

von Christian Hennig

«Wir lernen disputieren - leider nur, um zu widersprechen.»  
(Michel de Montaigne)

Er war angekündigt als eine Autorität seines und meines Faches. Ich war skeptisch. Es war angekündigt worden, er würde meine Zweifel zerstreuen können, die ich bei einem der ersten Treffen der Arbeitsgruppe an einer grundlegenden Behauptung einer Kollegin angemeldet hatte, auf der sie unsere Arbeit aufbauen wollte. Sie hatte auf seine Arbeiten verwiesen. Er könne es genau erklären, er hätte die Probleme gelöst. Ich war mir meiner Sache, der Stichhaltigkeit meiner Zweifel, jedoch ziemlich sicher. Ich erwartete, starke Argumente gegen seine Position anbringen zu können, und hoffte, von ihm anerkannt zu werden, weil ich das Thema besser verstehe als die meisten anderen und ihn auf Probleme hinweisen könnte, die ihm noch nicht bewusst waren. Nun war er da.

Er präsentierte vieles, sprach schnell und laut, ich verstand wenig. Wie immer, wenn es zu schnell ging, fragte ich mich, ob es daran läge, dass ich mit dem Denken nicht nachkäme oder daran, dass in der Präsentation die Gedanken fehlten, die benötigt worden wären, um die Verständnislöcher zu füllen. Ich versuchte zu bremsen, indem ich Fragen stellte, Einwände zu formulieren versuchte. «Ich weiß, was sie meinen», unterbrach er mich mehrfach nach nur einem Satz, nachdem ich noch nicht ansatzweise fand, erklärt zu haben, was ich meinte. In einigen Fällen passte seine Antwort nicht zu dem Teil meiner Frage, den zu stellen er mir nicht die Zeit gelassen hatte. In anderen Fällen konnte ich nicht herausfinden, ob sie passte, denn er antwortete: «Dieses Problem habe ich bereits gelöst und die Lösung veröffentlicht. Ich werde ihnen die Arbeit schicken.» Ob er andeuten könne, was die Grundidee dieser Arbeit sei? «Ihre Frage ist kein wirklich schwieriges Problem. Lesen sie, dann werden sie es leicht verstehen.» Klar, er konnte sich die Zeit nicht nehmen, denn er musste fortfahren, die vielen wirklich schwierigen Probleme im Eiltempo abzuhandeln.

Später hatte ich die Gelegenheit, am Mittagstisch mit ihm zu diskutieren. Anstatt Fragen zu stellen, versuchte ich, meine Einwände zu formulieren. Ich versuchte, seine Position, so weit ich sie verstanden hatte, anzugreifen und meine eigenen Gedanken zu vertreten. Ich musste mir den Raum erkämpfen, um meine Ideen auszuführen. Ich musste energisch genug sprechen und ihn unterbrechen, wenn er Argumente vorschnell vom Tisch wischen wollte, die noch nicht genügend von mir ausgeführt waren worden, um sie zu verstehen. Es half nicht viel. Er konnte mit meinen Einwänden nichts anfangen und nannte sie nichtig. Ich hatte den Eindruck, dass er es einfach nicht hören, nicht verstehen wollte. Er hatte seine Theorie, seine festgefahrenen Vorstellungen. Er wollte nicht zuhören, sondern nur zerstören. Recht behalten. Seine Sichtweise durchdrücken.

Langsam fiel mir auf, dass ich laut wurde, dass ich ihn unterbrach, dass ich ihm nicht mehr zuhören wollte, sondern nur noch beweisen, dass nicht er, sondern ich im Recht sei. Meine eigenen Vorstellungen waren festgefahren. In der Diskussion war ich zu dem geworden, für den ich ihn hielt. In solchen Expertendiskussionen versuchen wir normalerweise, die eigene Sichtweise zu verteidigen und den Gesprächspartner als «Gegner» zu besiegen. Eine größere Leistung wäre es, die eigenen Vorstellungen zu ändern. Doch ich stellte fest, dass ich zu dieser Leistung an diesem Tage so wenig in der Lage war wie er.

Ich wusste, dass seine Gedanken vor vielen Jahren von fast allen alteingesessenen Größen des Faches abgelehnt worden waren. Er war angefeindet worden, ihm wurde nicht zugehört. Er hatte gelernt, wie er sich Raum verschaffen und Kämpfe gewinnen kann. Könnte er früher einmal ein guter Zuhörer gewesen sein?

Da mir die konfrontative Diskussion immer aussichtsloser erschien, begann ich, die Übereinstimmungen hervorzuheben, die wir haben, ohne dass wir uns irgendwie bei den Differenzen geeinigt hätten. Ich erkannte ihm an, was er geleistet hatte, was er damals gefunden hatte, was mir gefiel und dem ich zustimmen konnte. Das änderte die Stimmung. Irgendwann sagte er, er möge meine Vorstellungen, und er freue sich, dass er einem solch klugen Kopf wie mir begegnet sei. Wir beendeten das Mittagessen harmonisch. Vermutlich wird er mich einmal zu einem Vortrag einladen; eventuell hilfreich sein, wenn ich Forschungsmittel brauche. Er erwähnte dann noch, dass er sich mit einem anderen Kollegen, den ich kannte, einstmals ebenfalls die Köpfe heiß diskutiert hatte. Von diesem Kollegen wusste ich, dass dessen Theorien noch deutlich weiter von meinem Gegenüber entfernt sind als meine (und dass er, wie alle anderen Beteiligten auch, kein Meister im Ändern seiner eigenen Ansichten ist). Am Ende hätte dieser Kollege ihm «ebenfalls Recht gegeben».

Eine Freundin, die ihre Erfahrungen mit Diskussionskulturen in anderen sozialen Räumen machen durfte, hat mir einmal gesagt: «Bei euch in der Wissenschaft geht es bestimmt rationaler und sachlicher zu als bei uns.»

Tja.

Erstellt: 9. Januar 2009 – letzte Überarbeitung: 9. Januar 2009  
Bochumer Arbeitsgruppe für Sozialen Konstruktivismus und Wirklichkeitsprüfung.  
Alle Rechte vorbehalten.  
Bitte senden Sie Ihre Kommentare zu diesem Text per E-Mail  
an unseren Sachbearbeiter Dr. Artus P. Feldmann.