Katharina Wiegmann / / PD Daily

So überzeugst du Menschen, die anderer Meinung sind

26. Juni 2020

Höre einfach auf, nur darüber zu sprechen, was dir wichtig ist.

Soll Deutschland mehr Geflüchtete aufnehmen? Sind Schwangerschaftsabbrüche kriminell? #1 Was ist wichtiger: Klimaschutz oder Wirtschaftswachstum?!

Ja, nein, ersteres. Ich habe auf jede dieser Fragen eine klare Antwort. Und eigentlich das Gefühl, als gäbe es da nicht besonders viel zu diskutieren. Das Problem: Andere Menschen haben andere Antworten – und dasselbe Gefühl.

Es gibt Streitfragen, die nicht nur das Potenzial haben, Freundschaften oder Familienfeiern zu sprengen, sondern die ganze gesellschaftliche Gruppen gegeneinander in Stellung bringen. Schlagabtausche bei kontroversen Themen sind für alle Seiten frustrierend. Selten gelingt es, jemanden »von der anderen Seite« wirklich von der eigenen Position zu überzeugen.

Die US-amerikanischen Wissenschaftler Robb Willer und Matthew Feinberg haben eine Idee, woran das liegt – und ein Konzept entwickelt und getestet, das schwierige Debatten voranbringen kann. Wenn du das nächste Mal an einer politischen Diskussion verzweifelst, probiere es mit

Dies ist die PDF-Version des Artikels **›So überzeugst du Menschen, die anderer Meinung sind‹** von Perspective Daily.
Den vollständigen Artikel inklusive Bildern und multimedialer Elemente findest du hier online:
perspective-daily.de/article/1306/GDRE635u

Moral Reframing.

Warum du deine Moral im Streit um Politik auch mal außen vor lassen solltest

Beim *Moral Reframing* wird eine Streitfrage in einen anderen Deutungsrahmen verschoben. Jede, die schon einmal etwas verkaufen wollte, kennt die Methode dahinter.

»Wenn du etwas verkaufen willst, ist klar, dass du im Gespräch den Fokus darauf legst, was den potenziellen Käufern wichtig ist. Wenn du versuchst, dein Auto zu verkaufen, betonst du die Punkte, die für den Käufer attraktiv sind (die Zuverlässigkeit, den guten Preis), und nicht das, was das Geschäft für dich attraktiv macht (das Generieren von Einkommen).« – Robb Willer und Matthew Feinberg [#2]

Doch in politischen Diskussionen verhalten wir uns intuitiv anders. Mit unseren Argumenten betonen wir, was *uns* wichtig ist. Wir wollen gehört werden und hören gleichzeitig nicht zu. Jedenfalls nicht dann, wenn unser Gegenüber fundamental andere Moralvorstellungen hat. Wenn Überzeugung gegen Überzeugung steht, sei das ein bisschen so, als trage der eine Argumente auf Deutsch vor – gegenüber einer Person, die nur Französisch spricht, erklärt Soziologe Willer auf der US-amerikanischen Plattform *Vox*. Kein fruchtbarer Boden für eine konstruktive Debattenkultur. [#3]

In einer ihrer Studien präsentierten Willer und Feinberg Menschen mit einerseits liberalen und andererseits konservativen Einstellungen 2 verschiedene Argumentationen für die »Ehe für alle«. [#4] Zunächst lasen die Testpersonen Argumente, die sich auf Fairness und Gleichstellung berufen – Werte, die eher bei liberal eingestellten Menschen verfangen.

In einer zweiten Ausführung beriefen sich die Autoren auf typisch konservative Werte [#5] wie Patriotismus oder Gruppenloyalität und argumentierten, dass auch gleichgeschlechtliche Paare stolze

US-Amerikaner:innen seien, die zur Wirtschaft und Gesellschaft beitrügen.

Bei der liberal eingestellten Gruppe änderten beide Argumentationslinien nichts an der überwiegenden Unterstützung der »Ehe für alle«. Anders sah es bei den Konservativen aus: Nachdem sie die auf Patriotismus und Loyalität bauende Botschaft gehört hatten, erklärten im Vergleich zu denjenigen, die lediglich die liberalen Argumente kannten, wesentlich mehr Teilnehmende aus dieser Gruppe ihre Unterstützung für die »Ehe für alle«. [#6]

In einem weiteren Experiment konnten mehr Liberale von höheren Militärausgaben überzeugt werden, nachdem ihnen erklärt wurde, dass gut bezahlte Arbeitsplätze beim Militär Armen und Benachteiligten dabei helfen könnten, ihre Situation zu verbessern. Nicht überzeugen konnte sie dagegen ein Appell, Stolz auf »unsere« Soldat:innen zu sein, die dem Land dienten.

Um den richtigen Ton zu treffen, müssen wir wissen, was den anderen wichtig ist

Von selbst wären weder Konservative noch Liberale auf die Punkte gekommen, die es letztlich schafften, die andere Seite zu überzeugen. Das überprüften Willer und Feinberg, indem sie die Teilnehmenden einer Studie darum baten, ihre besten Argumente aufzuschreiben, und sogar einen Geldpreis für den überzeugendsten Aufsatz in Aussicht stellten. Nur 9% der liberal und 8% der konservativ eingestellten Teilnehmenden schafften es, bei der anderen Gruppe den richtigen Ton zu treffen.

Moral Reframing, also das Präsentieren von Argumenten in einem anderen moralischen Deutungsrahmen, fällt uns offenbar nicht leicht. Ein Grund dafür liegt auf der Hand: Davon abzurücken, was *uns* wichtig ist, fühlt sich unmoralisch an, so als würden wir uns verbiegen. Manchmal fehlt aber auch schlicht das Bewusstsein dafür, welche moralischen Normen

und Werte hinter den Argumenten der *anderen* stehen könnten. [#7]

»Empathie und Respekt ist das Mindeste, was wir unseren Mitbürger:innen schulden«, sagt Willer in seinem »TEDx«-Talk.

An dieser Stelle befindet sich in der Originalansicht das eingebettete Video "How to have better political conversations | Robb Willer". Den Direktlink zum Video findest du am Ende dieser PDF-Datei unter »Medien« (Nummer I).

Dabei lohnt es sich, das zu verstehen. Nicht zwingend, um andere zu manipulieren, sondern um zu begreifen, wie sie zu dieser Meinung kommen, was ihnen wichtig ist. Damit erhöht sich die Chance auf einen einigermaßen friedlichen Ausgang der Familienfeier, die Rettung einer Freundschaft oder auch die politische Lösung einer kontroversen gesellschaftlichen Streitfrage.

Moral Reframing ist eine Methode, die so gut oder schlecht ist wie die Ziele, die damit verfolgt werden, räumen Willer und Feinberg in ihrem jüngsten Aufsatz ein, worin sie den Forschungsstand zusammenfassen. [#8] »Einige der größten Verbrechen gegen die Menschlichkeit wurden von Regimen begangen, die strategisches *Moral Framing* angewandt haben.«

Das heißt aber nicht, dass ein alltägliches Praktizieren von *Moral Reframing* und der damit verbundene Perspektivwechsel nicht auch etwas bewirken kann, was polarisierte Gesellschaften bitter nötig hätten: gegenseitiges Verständnis.

Zusätzliche Informationen

Quellen und weiterführende Links

#1 Wenn du mich fragst: Schwangerschaftsabbrüche haben im Strafgesetzbuch nichts verloren. Warum ich das so sehe, schreibe ich hier
https://perspective-daily.de/article/408

#2 Hier schreiben Willer und Feinberg in der »New York Times« über den Schlüssel zu politischer Überzeugungskraft (englisch, 2015, Paywall)
https://www.nytimes.com/2015/11/15/opinion/sunday/the-key-to-political-persuasion.html

#3 In diesem Beitrag auf der Plattform »Vox« lernst du, wie du mithilfe der Wissenschaft besser streitest (englisch, 2019)
https://www.vox.com/2016/11/23/13708996/argue-better-science

#4 Matthew Feinberg und Rob Willer: »From Gulf to Bridge: When Do Moral Arguments Facilitate Political Influence?« (englisch, 2015, Paywall)
https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0146167215607842

#5 Felix Austen und Maren Urner verstehen Konservative einfach nicht. Lies hier, warum
https://perspective-daily.de/article/519

#6 In diesem Kommentar plädiere ich für die Ehe für niemanden
https://perspective-daily.de/article/288

#7 Hier schreiben Han Langeslag und Maren Urner darüber, wie wenig es braucht, damit uns die anderen egal sind
https://perspective-daily.de/article/230/

#8 In diesem Paper fassen Feinberg und Willer den Stand der Forschung zu »Moral Reframing« zusammen (englisch, 2019, PDF)
https://27e75f17-be37-4c64-91ba-77473583e74a.filesusr.com/ugd/2f07d4_0f35c79bf5324a0da08a5024da6a1e86.pdf