

Es gibt keine rhetorische Herdenimmunität

7 Erkenntnisse eines
Rhetorik-Trainers
aus der Corona-Krise



Es gibt keine rhetorische Herdenimmunität

7 Erkenntnisse eines Rhetorik-Trainers aus der Corona-Krise

Die Corona-Krise stellt nicht nur unseren Lebensentwurf, sondern auch unsere Kommunikation auf die Probe. Mit der politischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Rhetorik steht und fällt derzeit das Gemeinwohl, während unser individuelles Wohlergehen noch mehr als sonst von unseren Alltagsbeziehungen abhängt. Wie reden wir in dieser Krise miteinander? Eine rhetorische Zwischenbilanz.

Covid-19 ist ein extrem erfolgreiches Virus. Ganz besonders gilt das für seine Wirkung auf die Kommunikation. Noch nie in unserem bewussten Erleben hat ein einzelnes Thema so sehr den Diskurs dominiert – und zwar auf allen Ebenen, von den Debattenrunden der großen Politik bis an den Esstisch im kleinsten Haushalt hinein.

Gleichzeitig hat sich noch nie so deutlich gezeigt, wie unterschiedlich wir reden, wie jetzt, wo wir alle über dasselbe reden. Doch tun wir das wirklich? Während wir uns einerseits in beispielloser Einigkeit darum bemühen, Gemeinsamkeiten herzustellen und als bedrohte Spezies zusammenzuhalten, war andererseits die Pluralität der Meinungen noch nie so offensichtlich – und auch noch nie so explosiv. Das Virus, der große Versöhner; das Virus, der große Spalter? In der Krise lässt sich die Toxizität achtloser Kommunikation jedenfalls idealtypisch beobachten wie in einer Petrischale – die Selbstheilungskraft gelingender Kommunikation allerdings genauso.

Wie stellen wir uns an im großen und kleinen Diskurs? Ist unsere Kommunikation dieser Herausforderung gewachsen? Was können wir aus der Krisenkommunikation für die Zeit danach lernen? In dieser ausdrücklich vorläufigen Betrachtung denke ich laut über diese Fragen nach. Das Ergebnis sind sieben Thesen, die den weiteren Diskurs zugleich beschreiben und flankieren können – den öffentlichen genauso wie den privaten.

1. Über die Krise reden heißt über Werte reden

Beginnen wir mit der Frage, die ich eingangs bereits aufgeworfen habe: Reden wir gerade wirklich alle über dasselbe?

Eindeutig nicht; monothematisch ist der Corona-Diskurs nur bei oberflächlicher Betrachtung. Zum einen drehen sich die wenigsten Gespräche tatsächlich um das Virus selbst, sondern um seine mannigfaltigen Auswirkungen, und das ist auch gut so. Schließlich ist das Ziel ja nicht, der Übermacht des Virus stattzugeben, sondern Lösungen zu finden. Das ist die erste gute Nachricht im Frühstadium dieser größten Zivilisationskrise unseres Lebens: Die meisten von uns kommunizieren die meiste Zeit über so, wie Kommunikation sein sollte, damit sie funktioniert, nämlich lösungsorientiert.

Vielleicht ist dabei nicht jeder von uns immer so konsequent rational und zielstrebig wie die Physikerin Angela Merkel. Die verbittet sich schon mal den einen oder anderen Debattenschauplatz und zeigt dabei in ihrer Wortwahl ungeahnte Kreativität: „Öffnungsdiskussionsorgien“ ist mein erster Kandidat für das Unwort 2020.¹ Womit bewiesen wäre: Krisen machen erfinderisch.

Merkels Reaktion auf die unterschiedlichen Meinungen über Lockerungen der Kontaktsperre lässt ein Wesensmerkmal jeder kontroversen Debatte überdeutlich hervortreten: Wir sprechen nie über dasselbe. Vielmehr reden wir, wenn es um ein großes Thema geht, über Werte – immer. Über welche Werte jemand spricht, hängt davon ab, wer derjenige ist und was ihm wichtig ist; im Thema, im Leben, im Moment.

Ein auf Pandemien spezialisierter Mediziner wird seinen Fokus immer auf die Rettung von Leben legen. Er hat einen Eid geleistet, bei dem es genau darum geht. Folgerichtig wird er mit Eindämmungsmaßnahmen immer schneller bei der Hand sein als mit Lockerungsmaßnahmen. Ein Wirtschaftsvertreter wiederum wird vielleicht das Überleben seines Unternehmens und seines Sektors im Blick haben, wenn er bestimmte Maßnahmen fordert oder ablehnt. Ein Verbraucher wird anders über Ladenschließungen reden als ein Einzelhändler, eine Altenpflegerin mit Mindestlohn anders als ein Pharma-Großaktionär. Ein Verbraucher wird anders über Ladenschließungen reden als ein Einzelhändler, eine Altenpflegerin mit Mindestlohn anders als ein Pharma-Großaktionär.

Ein Politiker schließlich, der sich dem Wohle des Volkes, den Geschicken des Landes in all seinen Facetten und dazu noch einer bestimmten politischen Ausrichtung verschrieben hat, wird ein viel breiteres Spektrum an Interessen im Sinn haben, wenn er sich über Einschränkungen vs. Lockerungen äußert. Er hat – so unterstellen wir einmal – die Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung, soziale Gerechtigkeit, eine funktionierende Wirtschaft und noch vieles andere im Blick.

Wenn man politische Verantwortung übernimmt, macht man sich schuldig – so oder so. Diese These ist aus der politischen Philosophie Max Webers abgeleitet. Ich habe sie in einer Vorlesung aufgeschnappt, aber ich habe diesen Satz nie gefühlt. Im Moment fühle ich ihn. Setzt ein politischer Entscheidungsträger auf die Empfehlungen der Mediziner, vergeht er sich an der Wirtschaft und an den Freiheitsrechten. Folgt er den Argumenten der Volkswirte, vernachlässigt er möglicherweise die Gesundheitsfolgen für die Bevölkerung. Dieses Dilemma haben Politiker im Moment zu tragen und zu ertragen, und dieser Verantwortung stellen sie sich – vor allem diejenigen mit Regierungsauftrag. Denken wir hin und wieder daran, und respektieren wir sie – wenn für nichts anderes, dann wenigstens dafür.

Aufgrund der unterschiedlichen Wertesysteme verbietet es sich, an einen Virologen dieselben Erwartungen zu richten wie an einen Politiker. Jeder von uns spricht automatisch über seine Situation, seine Expertise, sein Blickfeld, seine Sorgen und seine Hoffnungen, wenn er über diese Krise spricht. Wir alle bringen derzeit unsere Werte zum Ausdruck, wenn wir uns äußern – vielleicht so offen und ehrlich wie nie zuvor. Unsere Werte steuern, was wir sagen. Vor allem wirken sie sich darauf aus, wie wir es sagen.

Diese Erkenntnis hat große Bedeutung dafür, ob Debatten gelingen oder nicht. Sie erleichtert es uns, anderslautende Meinungen zu akzeptieren – und das wiederum ermöglicht uns einen respektvollen Umgang miteinander in schwierigen Debatten. Ich kann mich noch gut an ein Streitgespräch zwischen zwei Studenten der Politischen Wissenschaft in Bonn erinnern: Der eine war besonders strikt gegen die amerikanische Intervention, der andere besonders vehement dafür. Entsprechend kontrovers fiel der Schlagabtausch aus. Doch dann kam das Gespräch schlagartig an einen Wendepunkt: Als die beiden Kontrahenten feststellten, dass sie mit ihren komplett konträren Argumenten eigentlich dieselben Ziele verfolgten. Beiden ging es vor allem um die Wahrung der Menschenrechte und die Rettung möglichst vieler Menschenleben. Sie waren nur von unterschiedlichen Wegen zu diesem Ziel überzeugt. Als ihnen das klar wurde, sprachen sie plötzlich ganz anders miteinander – denn plötzlich war da auch Respekt für den Anderen, wo vorher nur Abneigung gegen die entgegengesetzte politische Position war. Natürlich waren sie sich deshalb nicht plötzlich einig, doch sie konnten auf einer konstruktiven Ebene weiterdiskutieren statt emotional aufgeladen.

Das sollten wir uns auch in der Corona-Krise vor Augen halten: Was wir einander im Affekt unterstellen, ist manchmal schon absurd. Den Befürwortern strikter Verhaltensregeln ist nicht automatisch die Wirtschaft egal. Sie haben vielleicht nur Sorge vor noch längerfristigen Folgen, wenn zu früh gelockert wird. Und diejenigen, die für Lockerungen eintreten, wollen deshalb nicht gleich „alte Menschen aussortieren“. Sie sorgen sich vielleicht nur mehr um andere Aspekte, etwa die psychische Gesundheit von Menschen im Lockdown. Auf der einen Seite steht die unmittelbare physische Bedrohung durch eine Ansteckung mit Covid-19. Doch auch durch anhaltende Beschränkungen im Alltagsleben können potenziell tödliche Risiken entstehen. Eine längere Isolation, Firmenpleiten oder Arbeitslosigkeit können zu Depressionen beitragen und im schlimmsten Fall die Selbstmord-Wahrscheinlichkeit erhöhen.

Ob man für stärkere Eindämmung oder für mehr Lockerungen ist – bei den meisten von uns läuft es auf dieselbe Sorge um das Wohlergehen der Menschen hinaus. Wenn wir uns also für einen Moment von den Detailargumenten lösen und ein Abstraktionsniveau nach oben auf die Werte-Ebene begeben, werden wir fast immer feststellen: Wir wollen dasselbe, wir sehen nur unterschiedliche Wege.

Wenn wir uns nur das klar machen, wird unsere Kommunikation schlagartig besser funktionieren. Wenn wir die Worte der Menschen daran messen, wer sie sind und wo sie stehen, fällt es uns sofort leichter, anderslautende Meinungen zu respektieren. Es ermöglicht uns zuzuhören bevor wir argumentieren, zu fragen bevor wir vorwerfen, abzuwägen bevor wir urteilen. Schon das Wissen um die Unterschiedlichkeit von Kommunikation sorgt automatisch für mehr Klarheit, das Wissen um Gemeinsamkeiten für mehr Respekt.

Über Corona reden heißt über Werte reden: Diese Erkenntnis kann jede rhetorische Bombe entschärfen und dafür sorgen, dass wir trotz Differenzen im Gespräch bleiben. Auch nach der Krise!

2. Argumentativ sauber bleiben zahlt sich aus

Die zweite Erkenntnis, die sich mir im gegenwärtigen Diskurs aufdrängt, ist auf dem Papier wesentlich simpler. Und doch ist sie auch dieser Tage wieder ein Dauerbrenner unter den rhetorischen Stolperfallen: die Trennung zwischen Fakten und Meinungen.

„Die Lockerungen greifen zu kurz“ ist eine Meinung. „Die Lockerungen gehen zu weit“ ebenfalls. Zu einem Argument werden beide Behauptungen erst, wenn der Sprecher einen Beweis hinzufügt: „Der Einzelhandelsumsatz bleibt mit X Milliarden in der zweiten Monatshälfte unverändert gering“ etwa, oder „Die Infektionszahlen sind gegenüber der Vorwoche um Y Prozent gestiegen.“

Argument = Behauptung + Beweis. Nicht das eine oder das andere, sondern beides, und zwar aufeinander bezogen. Anders wird kein Schuh draus. Nur, wenn wir dieses grundlegendste aller Argumentationsmuster berücksichtigen, können wir uns in einer Diskussion oder einer Debatte Gehör verschaffen.



Mit tut es weh, wenn diskussionswürdige Thesen und Ideen nicht angemessen berücksichtigt werden, weil die Beweisführung auf tönernen Füßen steht. Natürlich steht die inhaltliche Substanz immer im Mittelpunkt. Doch wenn der Absender sich durch mangelhafte rhetorische Form selbst unglaubwürdig macht, kann die Substanz nicht in vollem Maße wirken. Nehmen wir an, jemand postet eine an sich bedenkenswerte These – verlinkt dann aber als Beleg ein YouTube-Video von Russia Today, das schon in der Überschrift verkündet: „Schnell teilen, bevor das gelöscht wird!“ Wenn das Clickbait schon auf den ersten Blick im Vordergrund steht, ist das ein deutlicher Hinweis auf eine unseriöse Quelle. Wenn der Beweis unglaubwürdig ist, zieht er auch eine an sich interessante These in Mitleidenschaft – und das fällt noch dazu auf den Absender zurück.

Gerade wurde ich auf ein Video aufmerksam, indem ein Volkswirt ein Plädoyer für bestimmte Maßnahmen im Umgang mit dem Virus hält, dem ich zunächst durchaus folgen kann. Doch seine Argumentation wird immer emotionaler und aggressiver. Schließlich gipfelt sie in der Aussage, Schweden werden von einem Epidemiologen beraten, Deutschland dagegen von einem inkompetenten Tierarzt. Gemeint ist damit Lothar H. Wiehler. Der ist Präsident des Robert Koch-Instituts (RKI), der Bundesoberbehörde und zentralen Forschungseinrichtung für Infektionskrankheiten in Deutschland, die direkt dem Bundesgesundheitsministerium unterstellt ist. Vorher war er Universitätsprofessor für Mikrobiologie und Tierseuchenlehre an der FU Berlin und promovierte am Institut für Medizinische Mikrobiologie, Infektions- und Seuchenlehre, um nur einige Karrierestationen zu nennen.

In seiner herausgehobenen Rolle als Präsident des RKI äußert er sich nicht etwa als Privatperson mit einer Einzelmeinung, sondern stellvertretend für eine wissenschaftliche Elite. Sie besteht aus einer großen Zahl von Experten und Fachgremien aus den allen mit Infektionskrankheiten befassten Disziplinen – Virologen und andere Humanmediziner natürlich eingeschlossen.

Das Muster, das in Wiehlers rhetorischer Degradierung zum „inkompetenten Tierarzt“ durch den Volkswirt zum Tragen kommt, ist ein typisch populistisches: Wenn jemand sich genötigt sieht, den Vertreter der Gegenseite zu diskreditieren, ist das immer ein Zeichen für mangelnde Professionalität und Seriosität. Ein solches Verhalten macht es unmöglich, sich auf die Argumente des Absenders einzulassen – es sei denn, man ist selbst auf Krawall aus, und nicht auf Lösungen. Echte Experten wahren stets den Respekt für die Gegenseite und argumentieren auf der Sachebene.

Die Tatsache, dass Meinungsäußerungen (also Behauptungen) und Faktenaussagen (also Beweise), formal manchmal so schwer auseinanderzuhalten sind, ist einer der Gründe, warum der Populismus in den letzten Jahren wieder erstarken konnte. In diesen Zeiten besteht die Gefahr, dass mehr Menschen als sonst manipulativer Kommunikation auf den Leim gehen, weil sie verunsichert sind und nach Antworten suchen.

Umso wichtiger ist es, dass man die verlässlichen Absender an ihrer Kommunikation erkennt. In Zeiten wie diesen können saubere Argumente Leben retten. Die Kommunikation relevanter, klarer und effektiver machen können sie immer.

3. Es ist okay, keine Ahnung zu haben

Die Anschlusskenntnis ergibt sich daraus von selbst: Im Idealfall sollte nur kommunizieren, wer für seine Behauptungen auch Beweise parat hat.

Hey, auch ein Rhetoriktrainer hat Träume.

In den letzten Wochen habe ich mir mehr als je zuvor eine Kultur gewünscht, in der es okay ist, keine Ahnung zu haben. Denn gerade stehen wir vor einer Situation, in der wir strenggenommen alle ziemlich unwissend sind. Nicht einmal Christian Drosten, Angela Merkel oder Jens Spahn können definitive Aussagen treffen. Pandemie machen wir nämlich gerade alle zum ersten Mal. Deshalb hat auch niemand die eine wahre Lösung und die einzig richtige Position zum Thema vorzuweisen.

Ernsthaft: Noch nie war es so okay, keine Ahnung zu haben. Und noch nie war es weniger okay, trotzdem seinen Senf dazu zu geben.

Deshalb ist es für uns alle als Laien im Moment auch so wichtig zu wissen, wie eine Argumentation funktioniert, siehe vorheriger Punkt: Es hilft uns jetzt ungemein unterscheiden zu können, wem es zuzuhören lohnt und wem nicht. Wenn Ihnen in Ihrem Newsfeed ein Wodarg oder ein Jebsen begegnet: Schauen Sie doch einfach mal bei den Faktenprüfern von Mimikama.at oder Correctiv.org nach, wer das ist und für welche Art von Argumentationsstil derjenige so bekannt ist.²³

Lassen Sie kritisch auf sich wirken, was Sie dort lesen. Fragen Sie sich vor diesem Hintergrund, ob Ihnen jetzt noch plausibel vorkommt, was der Absender so äußert. Und wenn Sie dann immer noch unsicher sind, ob es zum Beispiel vertretbar ist eine Kausalität ins Feld zu führen, wo vielleicht höchstens eine Korrelation ist, dann schlage ich vor: Nutzen Sie dieses Argument einfach nicht. Reden Sie über Lockerungen, aber tun Sie es, ohne diese Quelle zu zitieren. Und wenn Sie wirklich unsicher sind, dann schlagen Sie sich auf keine Seite, teilen Sie nicht unreflektiert Meinungen im Netz und äußern Sie sich zurückhaltend oder auch mal gar nicht. Irgendwann werden Sie klarer sehen und sich belastbar äußern können.

Das hat übrigens nichts mit Zensur zu tun, auch wenn mir dieser Vorwurf nun fraglos blühen wird. Das ist eine Frage der Debattenhygiene. Wer die nicht achtet, macht sich mitschuldig, wenn unschlüssige Menschen bei ihrer Meinungsbildung über die Klippe springen wie Lemminge, weil sie unklaren Mustern in öffentlichen Debatten auf den Leim gehen.

4. Vorsicht vor Verzerrungseffekten

Das Internet hat manche menschliche Schwäche zutage gefördert. Etliche dieser Offenbarungen über unsere Natur haben wohl kaum jemanden wirklich überrascht – die Vorlieben für niederträchtigen Tratsch, niedliche Welpen und nackte Tatsachen zum Beispiel, nicht zwingend in dieser Reihenfolge. Mit anderen Schlussfolgerungen des Internetzeitalters dagegen tun wir uns schwerer. Eine davon lautet: Auch der Klügste von uns ist manipulierbar.

Die beiden wichtigsten Verzerrungseffekte, die besonders im Zeitalter von Facebook, Twitter, TikTok und Co. Auswirkungen auf jede Debatte haben, sind der Confirmation Bias und der Dunning-Kruger-Effekt.



Der Confirmation Bias („Bestätigungsfehler“) ist eine Theorie aus der Kognitionspsychologie. Es gab sie schon lange vor dem Internet, nämlich seit den 1960ern. Sie beschreibt unsere Tendenz, Informationen so auszusuchen, zu ermitteln und zu interpretieren, dass sie unsere Erwartungen erfüllen – also die Meinung bestätigen, die wir schon vorher hatten. Bezogen auf die Internetkommunikation, insbesondere in Social Media, ist in diesem Zusammenhang häufig von der persönlichen „Filterblase“ die Rede, in der sich jeder von uns befindet. Die Algorithmen von Facebook und Co. sorgen dafür, dass uns immer noch mehr von dem in den Newsfeed gespült wird, was wir sowieso schon konsumieren.

In der Corona-Krise liefert etwa die Verteufelung von Bill Gates durch einige Impfgegner ein eindringliches Beispiel dafür, das nichts und niemand vor der Wirkung des Confirmation Bias sicher ist. Dazu gehören auch einige meiner Kontakte etwa bei Facebook, die selbst impfskeptisch sind. Und ich möchte betonen, dass ich das absolut legitim finde: Auch wenn ich anderer Meinung bin, kann ich respektieren, dass man Impfungen für sich selbst aus Überzeugung ablehnt.

Was mich überrascht hat ist die kontraintuitive Entwicklung der Impfdebatte im derzeitigen Klima. Eigentlich wäre zu erwarten, dass Impfskeptiker mit ihren üblichen Argumenten derzeit an Grenzen stoßen. Wir erleben ja im Moment „die Demo-Version einer nicht geimpften Welt“, wie eine Medizinerin ebenfalls aus meinem Umfeld es neulich prägnant formuliert hat – und sehnen in der Mehrheit gerade nichts sehnlicher herbei als einen Impfstoff. Entgegen meiner Erwartung finden die Impfgegner im aktuellen Diskurs aber durchaus Stoff für ihre Argumente. Besonders eine fehlinterpretierte Äußerung des Wissenschaftsförderers Bill Gates hat in diesem Zusammenhang Wellen geschlagen. Gates wolle nämlich Impfungen nutzen, so ein Facebook-Post in meiner Timeline, um die Bevölkerung zu reduzieren. Zu meiner Verblüffung waren dieser Behauptung zwei Beweise beigefügt: ein TED-Talk und ein Interview mit Markus Lanz, beides natürlich nur in Auszügen. Zu meiner noch größeren Verblüffung äußerte Gates in diesen Ausschnitten auch tatsächlich, dass Impfungen die Bevölkerungszahl reduzierten.⁴

Doch der hergestellte Kontext kam mir seltsam vor: Bill Gates und Eugenik? Also sah ich mir den gesamten TED-Talk an. Und wie sich herausstellte, traf er diese Äußerung in einem ganz bestimmten Kontext. Bei Recherchen über mögliche Risiken massenhafter Impfungen in afrikanischen Gesellschaften hatte Gates festgestellt, dass die Familien automatisch weniger Kinder bekommen, wenn die Kindersterblichkeit aufgrund der Impfungen zurückgeht. Durch die Impfungen steigt die Chance, dass mehr oder alle Kinder einer Familie das Erwachsenenalter erleben und zur Versorgung der Familie beitragen können.

Dadurch ging in diesen Gesellschaften die Bevölkerungszahl zurück. Diesen Zusammenhang erklärte Gates' Stiftung auch in einem Schreiben an eine amerikanische Recherche-Plattform.⁵ Dieselbe statistische Entwicklung in Familien hatte es vor langer Zeit auch in Europa gegeben, als der medizinische Fortschritt die Kindersterblichkeit massiv reduzierte.

Im Kontext betrachtet war Gates' Äußerung also alles andere als eine Aufforderung, die Weltbevölkerung durch Impfungen zu dezimieren. Fake News! Der Ausschnitt, den der Impfgegner gepostet hatte, war isoliert aber absolut geeignet, den Confirmation Bias Gleichgesinnter zu bedienen. Für sie war es in diesem Fall wahrscheinlich relativ leicht, dem Verzerrungseffekt auf den Leim zu gehen. Ohne den Bias hingegen handelt es sich um eine ziemlich offensichtlich verdrehte Beweisführung, mit der die Impfskeptiker ihre eigene Glaubwürdigkeit untergraben.

Bei der Diskussion um die Lockerungen der Corona-Maßnahmen können sich ganz ähnliche Effekte einschleichen und die Debatte verzerren: wenn beispielsweise Forderungen für oder gegen eine stärkere Öffnung mit veralteten Zahlen begründet werden oder isolierte Zahlenwerte nicht in einen nachvollziehbaren Kontext gesetzt werden. Zahlenwerte mögen absolut sein und deshalb beweiskräftig wirken, lassen sich außerhalb ihres Kontexts aber leicht relativieren. Sie bedürfen der transparenten Einordnung. Nur dann dienen sie wirklich der Klarheit.

Der Dunning-Kruger-Effekt wiederum beschreibt die Neigung inkompetenter Menschen, also Nicht-Experten, ihr eigenes Wissen und Können auf einem bestimmten Gebiet zu überschätzen. Überspitzt beschrieben: Dunning-Kruger ist, wenn jemand den Film „Pandemie“ gesehen hat und sich deshalb zutraut, über das Corona-Virus und die nötigen Maßnahmen ebenso gut Bescheid zu wissen als ein Virologe. Der Effekt beruht auf unserer Unfähigkeit, die eigenen Kompetenzen objektiv einschätzen zu können. Wir sind nun einmal befangen, was unser Urteil über uns selbst betrifft.

Umso gefährlicher sind diese ständig wirksamen Verzerrungseffekte, weil immer mehr Medienakteure lernen, damit zu arbeiten – und zwar aus allen Lagern. Wenn sich zuletzt eines gezeigt hat, dann dass sich für jede Position in der Lockerungs-Debatte irgendein Virologe findet, der irgendetwas zu sagen bereit ist, das sich irgendwie als Pseudo-Argument für die eigene Position zurechtbiegen lässt. Denn auch das haben wir herausfinden dürfen: Virologe ist nicht gleich Virologe, Studie ist nicht gleich Studie, Fachkompetenz ist nicht gleich Fachkompetenz.

Wenn also in einer Diskussion jemand darauf verweist, dass „alle die ich kenne“ das Virus für eine Verschwörung halten, dann bestätigt das nicht seine Behauptung, sondern den Confirmation Bias. Und wer sich über Verzerrungseffekte erheben glaubt, macht sich damit zum lebenden Beweis für den Dunning-Kruger-Effekt.

In der Corona-Debatte gibt es eben kein Schwarz und Weiß, keine eindeutigen Antworten und keine einfachen Lösungen. Dieser Tage muss ich manchmal selbst daran erinnern: Vorsicht vor allzu vereinfachenden Argumenten bei einem so komplexen Thema! Wenn etwas zu schön ist, um wahr zu sein, dann ist es meist auch genau das. Sei kein Dummy, denk an Dunning! Es gibt keine rhetorische Herdenimmunität.



5. Die Tabus sind im Kopf

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht: All den Theorien, wie sich unsere Art zusammensetzen und zu kommunizieren nach Corona verändert haben wird, begegne ich mit einer gewissen Skepsis. Wir haben ja noch nicht einmal verstanden, wie die Welt mit Corona funktioniert! Da mag ich mir wirklich keine Prognose anmaßen, was in der noch ferneren Zukunft geschehen wird.

Besonders die politische Debatte seit Ausbruch der Pandemie hat in mir aber eine Hoffnung geweckt: Ich kann mir vorstellen, dass es uns post-Corona leichter fallen wird, Tabus zu hinterfragen. Schon jetzt hat der gesellschaftliche Diskurs gezeigt, dass an dem alten Werbe-Heuler mehr dran ist, als wir vielleicht dachten: „Nichts ist unmöglich – Corona!“ Die Krise hat manche Grenze, die wir für real hielten, als gezielt kultiviertes Tabu entlarvt.

„Den Flugverkehr einschränken? Auf keinen Fall, wie soll das denn gehen!“ Seit Corona sich als Vielflieger erwiesen hat, stehen weltweit fast sämtliche Flugzeugflotten am Boden.

„Grenzen schließen? Ein Ding der Unmöglichkeit!“ Im Pandemie-Fall war es plötzlich eine Sache von Tagen, und die Grenzen waren dicht. Die aktuelle Situation liefert uns ein geradezu idealtypisches Anschauungsbeispiel, wann es aus humanitären Gründen Sinn machen kann, Grenzen zu schließen, und wann nicht.

„Die Schwarze Null? Für die haben wir das Grundgesetz geändert, daran ist nicht zu rütteln!“ Corona kam, sah und rüttelte, während Justitia eilends ihre Augenbinde zur Behelfsmaske umfunktionierte.

Sogar in meiner eigenen Branche fallen gerade Tabus wie Dominosteine, und da schließe ich mich selbst mit ein: „Online-Seminare? Das funktioniert doch nie!“ Gerade gebe ich ein Webinar nach dem nächsten und frage mich, was genau der Beweis für die Behauptung war, der ich Dunning mich auf Bias komm' raus verschrieben hatte.

Vielleicht – ich spekuliere natürlich – wird das am Ende die spannendste aller Krisenfolgen sein: Die Regierung Merkel, der Verfassungsschutz, die Weiterbildungs-Branche und viele andere könnten es in Zukunft schwerer haben, irgendetwas als alternativlos zu verkaufen. In dieser Hinsicht könnte die Corona-Krise die politische Kommunikation einer ganzen Generation verändern.

Ob es dazu tatsächlich kommt, hängt davon ab, wie schnell wir vergessen. Und wenn ich für eines nicht meine Hand ins Feuer legen möchte, dann fürs kollektive Gedächtnis.

6. Achte auf deine Worte

Bleiben wir bei den konstruktiven Schlussfolgerungen aus der Krise: Sie führt uns auch vor Augen, dass Kommunikation von einem bewussten Umgang mit Worten profitiert.

Das betrifft zum einen natürlich die korrekte Verwendung von Begriffen. Bei komplexen Themen kann ein falscher Zungenschlag einen großen Unterschied machen: Eine Kontaktsperrung ist etwas anderes als ein Lockdown, auch wenn der plötzlich freiheitsbeschränkte Bürger das verständlicherweise als Haarspalterei betrachten mag. Achtung: Freiheitsbeschränkung und Freiheitsberaubung ist auch nicht dasselbe.

Was ich jedoch vor allem meine, wenn ich einen bewussten Umgang mit Worten anrege: Wir sind uns unserer Wirkung zu oft nicht wirklich bewusst. Das Wort Krise etwa ist derzeit in aller Munde – und in der Regel ist es negativ konnotiert. Gerade da, wo von möglichen positiven Langzeitauswirkungen der Krise die Rede ist, wird es dagegen kaum je verwendet. Kein Wunder also, dass manche das Wort schon nicht mehr hören können. Gerade kürzlich verkündete mir ein Kollege, dass er die Vokabel „Krise“ nicht möge. „Warum?“, fragte ich ihn, „Es ist doch eine!“

Im aristotelischen Sinne bedeutet „Krise“, dass sich etwas entscheidet. Vor diesem Hintergrund kann man mit dem Wort bewusst arbeiten, anstatt es zu tabuisieren: Statt eines apokalyptischen Endzeitmodus suggeriert es einen Übergangszustand, nachdem etwas anderes folgt. Wenn ich das Wort so meine, und das auch explizit zum Ausdruck bringe, dann kann ich Menschen damit einen neuen Blickwinkel auf die Situation eröffnen.

Verstehen Sie mich bitte richtig: Von der ebenfalls verbreiteten „Krise als Chance“-Rhetorik möchte ich mich an dieser Stelle ausdrücklich distanzieren, denn die ist in der gegenwärtigen Lage für viele Menschen ein blanker Hohn. Wir müssen uns diese Situation nicht schönreden. Nur ein Grund mehr, warum wir Worte kauen und schmecken sollten, bevor wir sie anderen vorsetzen. Auf die eigenen Worte zu achten kann in der Krisenkommunikation den Unterschied zwischen Massenpanik und Aufbruchsstimmung machen.

Auch das ist so ein inflationär und falsch verwendeter Begriff in dieser Zeit: Panik. Wer ist denn panisch, frage ich sie? Die Politik ist es nicht. Die Wissenschaft auch nicht. Keine Panik, nirgends, und doch wird sie herbeigeschrieben: Wem nützt das? Reservieren wir starke Begriffe doch bitte für einen Kontext, in dem wir sie womöglich, hoffentlich nicht, noch brauchen.

Es lohnt sich, Begriffe bewusst und mutig im Sinne ihrer wahren Bedeutung einzusetzen. Jetzt ist die Zeit, der Nachlässigkeit in unserem Sprachgebrauch entschieden entgegenzutreten. Die Krise mit all ihren auflodernden Emotionen ist ein strenger Lehrmeister in achtsamer Wortwahl – eine Kompetenz, die uns auch in der Welt nach nach Corona helfen kann, relevanter zu kommunizieren. Das Gewicht der Worte, die wir verwenden, bestimmt die Gewichtung unserer Aussagen.



7. Konsens kann man nicht erzwingen

Zum Schluss möchte ich ein Geständnis machen, in dem eine weitere Erkenntnis aus dieser Krise steckt: Ich sehe mich nicht imstande, dieses Thema vollständig zu durchdringen. Weder wissenschaftlich, noch politisch, ja noch nicht einmal rhetorisch – jedenfalls jetzt noch nicht. Wir alle sind mit diesem Thema und mit seiner Tragweite noch überfordert, schon weil keiner von uns in die Zukunft blicken kann. Damit müssen wir uns arrangieren – und auch mit den Folgen, die das für den Diskurs hat. Trotzdem ist er wichtig.

Das ist der letzte Impuls, den ich in dieser Zwischenbilanz setzen möchte: Für den Moment müssen wir lernen, die Unsicherheit auszuhalten und trotzdem über die Krise zu reden – im Alltag, aber auch in unserer Kommunikation. Wir müssen dulden, dass die Situation gerade nicht geklärt werden kann. Manche Frage über den richtigen Umgang mit Corona wird sogar dauerhaft offenbleiben, selbst wenn der Impfstoff einmal gefunden ist. Wir müssen uns damit abfinden, dass die Meinungen jeden Tag aufs Neue auseinandergehen, weil die Faktenlage sich ständig verändert. Wir müssen ertragen, dass es keine definitiven Antworten gibt, weil niemand eine 360-Grad-Perspektive leisten kann. Wir müssen akzeptieren, dass auch Experten uns gegensätzliche Meinungen zumuten, weil sie aufgrund ihrer individuellen Perspektive Fakten anders priorisieren und interpretieren.

Wenn ich mich als Virologe ein Leben lang mit Pandemien beschäftige, kann ich nur den Lockdown wollen – ist doch vollkommen klar. Wenn ich mich als Wirtschaftspolitiker auf volkswirtschaftliche Lehren stütze, kann ich keinen Lockdown wollen – ist doch vollkommen klar. Wichtig ist, dass wir akzeptieren: Das eine ist nicht verwerflicher als das andere. Wir können im Moment keinen Konsens erzwingen, weil es (noch keine zwingenden Schlussfolgerungen gibt, sondern nur Argumente.

Ich bin überzeugt, dass diese Unsicherheitstoleranz auch über diese Krise hinaus eine Zukunftskompetenz sein wird. Nichts, aber auch gar nichts, kann jetzt wichtiger und demokratischer sein als immer weiter die Argumente, die sauberen, auszutauschen – mit der Unsicherheit, nicht gegen sie. So können und werden wir diese Krise überwinden, und die nächste auch: im Diskurs, auf der politischen Bühne und zu Hause beim Abendessen.

Wer hätte das gedacht: Zum Abschluss dieser Betrachtung rate ich zu kommunizieren. Was soll ich sagen? Ich bin Kommunikationstrainer – ist doch vollkommen klar.

Kommen Sie gut an!



Ihr René Borbonus

¹ Keine „Öffnungsdiskussionsorgien“, Tagesschau.de, 20.04.2020, <https://www.tagesschau.de/inland/merkel-lockdown-101.html>

² Mimikama: Zuerst denken – dann klicken, <https://www.mimikama.at>

³ Correctiv: Recherchen für die Gesellschaft, <https://www.correctiv.org>

⁴ Bill Gates über Energie: Innovation nach Null!, TED2010, https://www.ted.com/talks/bill_gates_innovating_to_zero/up-next?language=de

⁵ Bill Gates hat nicht gesagt: „Impfen ist die beste Art der Bevölkerungsreduktion“, Correctiv, 18.05.2018, <https://correctiv.org/faktencheck/2018/05/18/bill-gates-hat-nicht-gesagt-impfen-ist-die-beste-art-der-bevoelkerungsreduktion>

René Borbonus

Vorträge | Trainings | Coaching

St.-Barbara-Straße 36 | D-56412 Ruppach-Goldhausen

Telefon +49 (0) 2602 / 99 80 93

Fax +49 (0) 2602 / 99 80 94

E-Mail kontakt@rene-borbonus.de

Web www.rene-borbonus.de | www.communico.de