

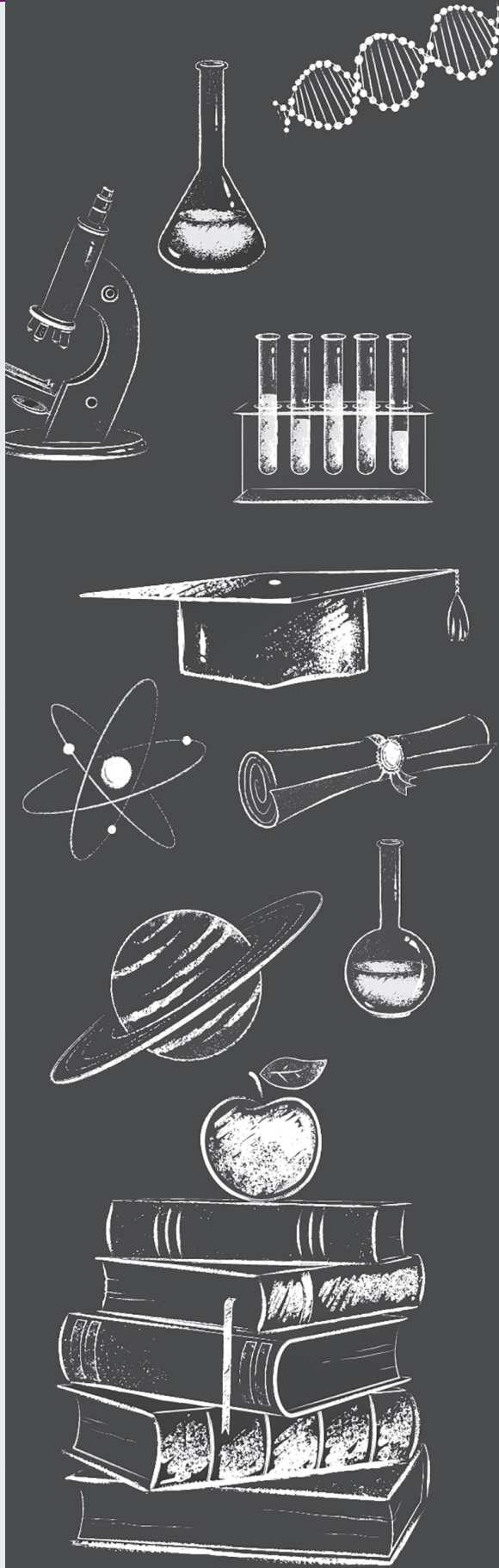


Bild: Sonya illustration / Adobe Stock

Dieser Artikel ist Teil einer **Serie zum Thema Wissenschaftskommunikation**. Sie umfasst Instrumente für kommunizierende Wissenschaftler:innen, Tipps, wie man ein (Nicht-)Fachpublikum erreicht und gut mit ihm umgeht, wie Diskussionen zu rahmen sind, um einen ehrlichen Austausch zu erreichen, und mehr. gdch.app/category/serie-wehrhafte-wissenschaft

Wehrhafte Wissenschaft

In Würde gewinnen

Bislang behandelten die Artikel dieser Serie den Fall, dass wir als wissenschaftlich vorgebildete Menschen gegen Lügen und Verzerrungen auftreten möchten, oftmals unter widrigen Umständen. Mit diesem Artikel wollen wir das Licht auf einen nur scheinbar einfacheren Fall richten: Wir haben das Gefühl, eine Diskussion gewonnen zu haben. Welche Fallstricke es gibt und was wir von John F. Kennedy lernen können.

Eine hypothetische Alltagssituation: ein Grillfest in nachbarschaftlicher Runde. Zum wiederholten Mal beginnt Ihr Nachbar, seine Verschwörungstheorien über Weltbeherrschung durch Impfungen zu verbreiten. Bisher haben Sie sich daran gehalten, nicht darauf einzugehen, – doch heute widersprechen Sie offen mit wissenschaftlichen Fakten. Sie wissen, dass nicht alle auf Ihrer Seite stehen. Nach einigem Hin und Her haut überraschend eine Nachbarin, die für ihre sonst stille Art bekannt ist, mit der flachen Hand auf den Tisch: „Mein Vater ist vor zwei Monaten jämmerlich erstickt, weil er wegen Verschwörungstheorien gezögert hat, sich behandeln zu lassen.“ Die Stimmung ändert sich sofort, Nachbarn nicken zustimmend, auch diejenigen, die den wissenschaftlichen Konsens gerne mal hinterfragen. Es liegt Ihnen auf der Zunge, die Gunst der Stunde zu ergreifen, um noch weiteren Unsinn des Nachbarn zu widerlegen... doch wir sollten innehalten und uns eine Lektion aus der Geschichte ansehen.

Der gute Gewinner

Im Jahr 1962 hielt die Kubakrise die Welt in Atem, das atomare Wettrüsten lief auf Hochtouren. Im Oktober stationierte die Sowjetunion Atomraketen auf der Insel vor der Küste Floridas, eine unmittelbare Bedrohung für das ganze Land. Nach dreizehn spannungsgeladenen Tagen am atomaren Abgrund erreichte US-Präsident John F. Kennedy eine Einigung mit seinem sowjetischen Gegenspieler Nikita Chruschtschow: Die sowjetischen Atomraketen werden abgezogen, dafür verpflichten sich die USA, ihre Raketen aus der Türkei

zu entfernen und Kuba nicht anzugreifen. Kuba anzugreifen war ohne die nukleare Bedrohung ohnehin unnötig.

Warum beziehen wir uns auf eine geopolitische Begebenheit, die sich vor zwei Generationen abgespielt hat? Auch damals ging es – wie beim Grillfest – um die Kommunikation im Gefühl des Sieges. Als sich abzeichnete, dass die Sowjets dazu bereit waren, die Raketen unter Bedingungen abzugeben, die für die USA günstig waren, gab Kennedy strenge Kommunikationsrichtlinien an seinen inneren Stab heraus. Niemand sollte öffentlich seinen Triumph bekunden noch Schadenfreude in Richtung Chruschtschow zeigen. Das sollte diesem trotz Widerständen seines Politbüros ermöglichen, die Raketen abzugeben, ohne dass verletzter persönlicher Stolz in letzter Sekunde einen friedlichen Ausgang verhindert.

Derzeit haben Menschen, die sich um Demokratie und Umwelt sorgen, kaum Grund zu feiern. Doch sollten wir mental den Erfolgsfall durchspielen, um nicht in Überheblichkeit zu verfallen. Es ist vorstellbar, dass die zu erwartenden Hitzeereignisse dieses Jahres ähnlich wie beim El Niño von 2015 positive Entwicklungen auslösen: Das Pariser Abkommen wurde unterzeichnet, nachdem die Welt erleben durfte, was Extremwetter bedeutet.

Auch Trumps zweite Präsidentschaft, in der er zeigt, wie er mit seiner gewachsenen politischen Macht umgeht, könnte zu einem Nie-wieder-Moment führen. Wenn sich der gesellschaftliche und politische Wind dreht, dann sollten wir pragmatisch an Lösungen arbeiten, anstatt uns im Triumphalismus zu suhlen. Mehr Kennedy wagen, könnte man sagen.

Verschiedene Perspektiven wählen

Zurück zum Grillfest, bei dem Sie sich auf der Gewinnerspur wägen. Sobald Ihnen die Nachbarin mit einem realen und emotional anschlussfähigen Fallbeispiel beispringt, fühlen Sie argumentativen Rückenwind. Die Sache scheint gelaufen zu sein, die Diskussion haben Sie gewonnen. Dennoch können Sie in dem Moment mehr Schaden anrichten, als Sie Gewinn davontragen können, wie auch immer sich dieser messen ließe.

Fragen Sie sich: Was ist Ihr Ziel? Rechthaberei wäre kontraproduktiv. Sie und die Mehrheit Ihrer Nachbar:innen kennen und akzeptieren die Fakten, die bereits zur Genüge dargelegt wurden. Schauen wir uns die emotionale und beziehungsorientierte Seite dieser Situation an.

Zuerst zu Ihrem Nachbarn. Wenn Sie den Abschluss des Gesprächs innerhalb der Logik von Gewinnern und Verlierern suchen, dann drängen Sie Ihren Corona-skeptischen Nachbarn in die Enge. Er könnte dann

nur noch zwischen Gesichtsverlust und Trotz wählen. Die deutlich wahrscheinlichere Trotzreaktion könnte sich in einer offenen Konfrontation äußern oder zu einem schwelenden Konflikt führen. Sie bezahlen einen sozialen Preis, ohne dass diesem ein Vorteil gegenübersteht. Besser ist es, wenn Sie dem Nachbarn einen gesichtswahrenden Ausweg erlauben. Sie könnten etwa betonen, dass seine persönliche Entscheidung zur Nicht-Impfung Teil der persönlichen Freiheit ist. Damit haben Sie noch nicht einmal etwas aufgegeben, da Sie den Nachbarn sowieso nicht überzeugen können.

Betrachten wir die Situation zudem aus der Perspektive der anderen Nachbar:innen. Für die meisten von ihnen ist klar, bei wem Fachwissen und die sachliche Wahrheit liegen: bei Ihnen. Wenn Sie gemäß Kennedy Ihren Triumph unterdrücken, nimmt man Sie als Verbinder:in wahr. Vertrauen in Sie und dadurch in die Wissenschaft fußt auf Ihrer Faktenkenntnis und Kompetenz. Sozialpsychologische Forschung zeigt allerdings immer wieder: Dieses Vertrauen ist begrenzt, wenn es sich nur auf Kompetenz bezieht, aber nicht auch auf persönliche Integrität. Auch diese andere Perspektive führt zur selben Schlussfolgerung: Treten Sie als Verbinder:in auf, nicht als Besserwisser:in. Das erhöht zudem Ihre Chancen, auch zum nächsten Grillfest eingeladen zu werden.

Wer eine öffentliche Debatte wie einen Boxkampf führt, erzeugt Verlierer. Wer sie als Zusammenarbeit zur Problemlösung gestaltet, schafft Verbündete. Diese Artikelserie trägt den Namen „Wehrhafte Wissenschaft“. Wehrhaft ist kein unfriedlicher Begriff. Wehrhaft bedeutet, die Wissenschaft zu verteidigen. Und manchmal ist der Verzicht auf den Triumph die wirksamste Verteidigungsstrategie. Hoffentlich dürfen wir uns bald in der Tugend der guten Gewinner:innen üben, wenn sich die Zeichen der Zeit mehr in Richtung Faktenbasis wenden. ■



Die promovierten Chemiker:innen Karin Bodewits und Philipp Gramlich haben die Firma NaturalScience.Careers aufgebaut, die Karriere- und Wissenschaftskommunikations-Workshops speziell für Nachwuchswissenschaftler:innen anbietet. Nach ihrem Umzug in die Niederlande haben sie die Stichting Turfvrij (dt.: Stiftung Torrfrei) gegründet, die den Moorschutz mit Wissenschaftskommunikation voranbringt. Sie sind die einzige NGO im nationalen Torfreduktionsplan, in dem sie die Interaktionen von Wissenschaft mit Industrie, Politik und Bürger:innen miterleben und -gestalten.