

Nikil Mukerji

# Die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands



Springer

## Die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands

Nikil Mukerji hat Philosophie und Wirtschaftswissenschaften studiert. Heute ist er Geschäftsführer des Executive-Studiengangs Philosophie Politik Wirtschaft (PPW) an der Ludwig-Maximilians-Universität München und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Philosophie und politische Theorie. Zudem arbeitet er als freiberuflicher Unternehmens- und Politikberater für das Institut für Argumentation in München.



(Foto: Jan Greune)

Nikil Mukerji

# Die 10 Gebote des gesunden Menschen- verstands



Springer

Nikil Mukerji  
Ludwig-Maximilians-Universität München  
München, Deutschland

ISBN 978-3-662-50338-6  
DOI 10.1007/978-3-662-50339-3

ISBN 978-3-662-50339-3 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Planung: Frank Wigger

Einbandabbildung: Fotolia\_52798707\_Subscription\_Yearly\_XXL

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer-Verlag GmbH Berlin Heidelberg

Für Robert Hümmer

# Danksagung

Dieses Buch hatte viele Geburtshelfer. Einige davon trugen ihren Teil bei, indem sie mich besonders unterstützten und ermutigten. Andere prägten mich vor allem durch ihre Ideen. Manche taten auch beides. Bei allen möchte ich mich herzlich bedanken!

Leider ist es mir nicht möglich, jeden, der es verdient, mit einer Danksagung zu würdigen. Aber das soll mich nicht davon abhalten, einige Personen zu nennen, die definitiv erwähnt werden sollten. Da sind allem voran meine Eltern, Maria und Kiran Mukerji, und ebenfalls meine Großeltern, Katharina und Valentin Klass, sowie Evamarie und Braja Lal Mukerji. Gleiches gilt für Daniel Mukerji und für meine langjährigen Freunde Ludwig Heider, Thomas Kaczmarek, Nikolai Kleinhammer und Julian Sterr. Außerdem möchte ich mich bei meinen Studierenden, Kollegen und Auftraggebern bedanken, mit denen ich viele der Inhalte dieses Buches besprechen konnte und deren kritisches Feedback mir half, meine Gedanken zu schärfen. Besondere Erwähnung verdienen Ansgar Beckermann, Luisa Burggraf, Alexander Driskill, Andreas Edmüller, Veronika Gacia, Julia Galef, Jan-Christoph Heilinger, Andreas Hendrich, Stefanie Hepp, Felix Huber, Daniela Hümmer, Janine Jacobsen, Georgios Karageorgoudis, Martin Kaspar, Ka-

tharina Kofler, Boris Konrad, Curtis Lugay, Andreas Lutz, Verena Mayer, Nikolaos Mitritzikis, Jörg Noller, Maximilian Peters, Leon Reichmann, Rudrava Roy, Veronika Sager, Kai Sandner, Tatjana Schönwälder-Kuntze, Ulla Scheler, Markus Schomisch, Johanna Schönecker, Carsten Schwäbe, Yasmin Shakarami, Roberto Silla, Dominik van Aaken, Philip Wiseman, Isabell Zacharias und Marin Zec. Birgit Jarosch danke ich für das Lektorat, Martina Mechler und Frank Wigger vom Springer-Verlag für ihre tatkräftige Unterstützung dieses Buchprojekts sowie Karl Homann, Julian Nida-Rümelin und Martin Rechenauer für ihre langjährige Förderung. Der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) und dem Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) danke ich für ihre finanzielle Unterstützung meiner Forschungstätigkeiten.

Einen ganz besonderen Dank schulde ich jedoch meinem Freund und Wegbegleiter Robert Hümmer. Robert und ich lernten uns vor fünf Jahren kennen. Wir hatten beide Interesse an wissenschaftsorientierter Weiterbildung und begannen, uns fachlich auszutauschen. Daraus wurde schnell eine regelmäßige Zusammenarbeit. Es folgte eine geschäftliche Partnerschaft, die in der Gründung des Instituts für Argumentation in München mündete und aus der schließlich eine enge Freundschaft wurde. Robert kennt den Inhalt dieses Buches wie kein Zweiter, denn es basiert zu einem großen Teil auf den Seminarkonzepten, die wir über Jahre hinweg gemeinsam entwickelt haben, und auf zahllosen Gesprächen, die wir miteinander geführt haben. Dieses Buch wäre wahrscheinlich nie geschrieben worden, wenn ich Robert nicht kennengelernt hätte. Deswegen möchte ich es

ihm widmen. Für mich gebietet das der gesunde Menschenverstand!

München, im Januar 2016

Nikil Mukerji

# Einleitung

Es gibt viele Faktoren, die darüber entscheiden, ob Sie im Leben Erfolg haben. Wenn Sie über Fähigkeiten verfügen, die sehr gefragt sind, werden Sie tendenziell erfolgreicher sein als andere. Wenn Sie bereit sind, härter an sich zu arbeiten, und Sie Ihre Ziele mit größerer Entschlossenheit verfolgen, auch. Aber Eigenschaften wie diese führen nicht notwendigerweise zum Erfolg. Aus Ihren Begabungen und Ihrer harten Arbeit können Sie nur dann Kapital schlagen, wenn Sie auch *kluge Entscheidungen treffen*. Alles andere wäre reine Glückssache! Kluge Entscheidungen können Sie jedoch nur dann treffen, wenn Sie aus den Informationen, die Ihnen zur Verfügung stehen, *die richtigen Schlüsse ziehen*. Dazu brauchen Sie gesunden Menschenverstand. In diesem Band möchte ich Ihnen zehn Methoden vorstellen, mit denen Sie diese erfolgskritische Fähigkeit schärfen und weiterentwickeln können. Diese Methoden sind *die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands!*

Als Trainer für Schlüsselkompetenzen vermittele ich diese Gebote seit Jahren in meinen Seminaren. Dabei stelle ich immer wieder fest, dass viele Menschen ihnen am Anfang skeptisch gegenüberstehen. Vier Einwände höre ich besonders häufig. Die möchte ich gleich zu Beginn aus dem Weg schaffen.

*Einwand 1: Menschen besitzen von Natur aus einen gesunden Menschenverstand.*

In manchen Sprachen liegt die Ansicht, Menschen besäßen von Natur aus einen gesunden Menschenverstand, bereits in der Wortbedeutung. Im Englischen nennt man den gesunden Menschenverstand „*common sense*“ und im Französischen „*sens commun*“.<sup>1</sup> „Sense“ bzw. „sens“ bedeuten soviel wie „Verstand“. Und „common“ bzw. „commun“ bedeuten „allen gemeinsam“ – zumindest aber: „häufig“ oder „weit verbreitet“. Allerdings machte bereits der Philosoph François-Marie Arouet (1694–1778) – besser bekannt unter seinem Pseudonym „*Voltaire*“ – eine paradoxe Beobachtung: Dem gesunden Menschenverstand sagt man häufig nach, er sei ziemlich rar („*le sens commun est fort rare*“).<sup>2</sup>

Diese Paradoxie verschwindet, sobald man – wie der deutsche Philosoph Immanuel Kant (1724–1804) – zweierlei unterscheidet. Er charakterisierte den Menschen als ein „mit Vernunftfähigkeit begabtes Thier“ und nahm an, er könne „aus sich selbst ein vernünftiges Thier machen“.<sup>3</sup> Kant war also der Ansicht, Menschen besäßen die Fähigkeit, vernünftig zu sein. Aber er war nicht der Ansicht, dass alle Menschen diese Fähigkeit tatsächlich ausüben. Ich halte Kants Einschätzung für ziemlich plausibel. Die meisten Menschen besitzen ja auch die Fähigkeit, ein Bein vor das andere zu setzen. Aber sie können nicht so schnell laufen

<sup>1</sup> Beide Ausdrücke stammen vom lateinischen „*sensus communis*“ ab.

<sup>2</sup> Voltaire, *Oeuvres Complètes De Voltaire – Dictionnaire Philosophique* (Band 38), Paris, 1819, S. 256.

<sup>3</sup> I. Kant, *Immanuel Kants kleine anthropologische Schriften*, Leipzig, 1838, S. 262.

wie Usain Bolt (\*1986). Die meisten Menschen besitzen ebenso die Fähigkeit, ihre Finger zu bewegen. Aber sie können nicht so virtuos Klavier spielen wie Lang Lang (\*1982). Wer eine Fähigkeit besitzt, entfaltet sie nicht unbedingt konsequent. Das Gleiche gilt für den gesunden Menschenverstand! Wer – wie Kant sagt – ein „mit Vernunftfähigkeit begabtes Thier“ ist, der ist nicht unbedingt ein vernünftiges Tier. Wer ein vernünftiges Tier sein will, der muss „aus sich selbst ein vernünftiges Thier *machen*“.<sup>4</sup> Die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands sollen Ihnen zeigen, wie man das macht!

*Einwand 2: Intelligenten Menschen muss man die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands nicht eigens beibringen. Sie beherrschen sie von selbst.*

Der Einwand, gesunder Menschenverstand sei lediglich eine Frage der Intelligenz, liegt auf der Hand. Er passt zu einem allgemeinen Befund, den der britische Psychologe Charles Spearman (1863–1945) vor etwas mehr als 100 Jahren veröffentlichte: Die kognitiven Fähigkeiten einer Person sind normalerweise stark positiv korreliert. Wer beispielsweise gut rechnen kann, der wird in der Regel auch gut lesen können.<sup>5</sup> Wenn wir diese Regularität verallgemeinern, dann folgt in der Tat, dass intelligente Menschen normalerweise auch ein hohes Maß an gesundem Menschenverstand besit-

---

<sup>4</sup> I. Kant (Fußnote 3), S. 262. (Meine Hervorhebung; NM).

<sup>5</sup> Vgl. C. Spearman, „General Intelligence – Objectively Determined and Measured“, *The American Journal of Psychology*, 15(2), 1904, S. 201–292.

zen müssten. Wer ohnehin schlau ist, würde also nur wenig von der Lektüre dieses Buches profitieren.

Moderne psychologische Forschungen scheinen diesen Einwand allerdings zu widerlegen. Es ist bekannt, dass Menschen häufig eklatante Denkfehler machen und dabei elementare Vernunftgrundsätze verletzen.<sup>6</sup> Und neuere Studien deuten darauf hin, dass intelligente Menschen diese Fehler fast genauso häufig begehen wie weniger intelligente.<sup>7</sup> Mit anderen Worten: Der Zusammenhang zwischen Intelligenz und Vernunft ist – wenn überhaupt – gering. Sie haben also auch dann einen guten Grund, dieses Buch zu lesen, wenn Sie überdurchschnittlich intelligent sind.<sup>8</sup>

*Einwand 3: Vernünftige Menschen sollten selbst denken und keine dogmatischen Gebote akzeptieren.*

Einem dritten Einwand zufolge ist es dogmatisch, Menschen Denkgebote vorzuschreiben. Vernünftige Menschen,

---

<sup>6</sup> Einen Überblick über jüngere psychologische Forschungen zu diesem Thema gibt D. Kahneman in seinem Buch *Thinking, Fast and Slow* (London, 2011). In Kap. 9 gehe ich auf einige davon etwas näher ein.

<sup>7</sup> Dies legen v. a. die Arbeiten des amerikanischen Psychologen Keith Stanovich nahe. Vgl. etwa K. E. Stanovich und R. F. West, „On the Relative Independence of Thinking Biases and Cognitive Ability“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(4), 2008, S. 672–695.

<sup>8</sup> Vielleicht haben intelligente Menschen sogar einen noch besseren Grund, dieses Buch zu lesen. Es spricht nämlich einiges dafür, dass eine Kombination aus hoher Intelligenz und Sturheit Denkfehler verstärken kann. Denn wer stur und intelligent ist, findet leichter eine Rechtfertigung für seine Standpunkte – auch wenn diese völlig unvernünftig sind. Der Erfolgsautor Edward de Bono (\*1933) spricht in diesem Zusammenhang von der sogenannten *Intelligenzfalle* (engl.: „intelligence trap“). Vgl. hierzu E. de Bono, *De Bono's Thinking Course*, Essex, 1996, S. 12.

so das Argument, zeichneten sich gerade dadurch aus, dass sie kritisch hinterfragen und für sich selbst denken können.

Mit diesem Einwand werden zwei Dinge durcheinander gebracht. Natürlich sollte jeder Mensch selbst denken. Denn wer nicht selbst denkt, denkt überhaupt nicht – wie bereits Oscar Wilde anmerkte.<sup>9</sup> Das bedeutet jedoch nicht, dass es keine *Standards für vernünftiges Denken* gibt. Es bedeutet nicht, dass jede Art zu denken gleichermaßen vernünftig ist. Vernünftige Menschen zeichnen sich gerade dadurch aus, dass sie beim (Selbst-)Denken die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands beachten. Davon können wir uns vergewissern, indem wir einen ersten Blick auf diese Gebote werfen und jeweils fragen, ob es vernünftig wäre, sie zu verneinen.

*Das erste Gebot: Bringen Sie Ordnung in Ihr Denken!*

Das erste Gebot fordert Sie dazu auf, Ihr Denken aufzuräumen. Es verlangt von Ihnen, dass Sie Ihre Gedankengänge in einzelne Argumente aufteilen und die Zusammenhänge zwischen ihnen herausarbeiten. Wenn Sie das nicht tun, dann denken Sie verwirrt. Ihre Gedanken vermengen sich zu einem „amorphen Brei“. Das anzustreben, scheint kaum vernünftig!

---

<sup>9</sup> Das Originalzitat von Wilde lautet: „A man who does not think for himself does not think at all.“ (O. Wilde, *The Complete Works of Oscar Wilde – Volume 4*, Oxford, 2007, S. 264).

*Das zweite Gebot: Denken Sie lückenlos!*

Das zweite Gebot fordert Sie auf, lückenlos zu denken. Sie tun das, wenn Sie nicht gleich von A auf Z schließen, sondern von A auf B, von B auf C usw., bis Sie schließlich bei Z ankommen. Anders zu verfahren, wäre offensichtlich unvernünftig. Denn wenn Sie lückenhaft denken und Schritte in Ihrem Denken überspringen, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Sie einen Fehler machen.

*Das dritte Gebot: Treffen Sie glaubwürdige Annahmen!*

Das dritte Gebot verlangt von Ihnen, dass die Annahmen, auf denen Sie Ihre Gedankengänge aufbauen, glaubwürdig sind. Das ist deswegen wichtig, weil Annahmen die Funktion haben, Schlussfolgerungen zu stützen und dadurch glaubwürdig zu machen. Und dieser Funktion können sie nur gerecht werden, wenn sie selbst glaubwürdig sind. Mit unglaubwürdigen Annahmen zu beginnen, wäre unvernünftig!

*Das vierte Gebot: Fragen Sie nach der Beweislast!*

Das vierte Gebot stellt klar, dass Sie nichts glauben sollten, wenn Sie dafür keine guten Gründe haben. Wenn Sie das dennoch tun, dann ist das, was Sie glauben, ein Aberglaube. Und das ist unvernünftig!

*Das fünfte Gebot: Denken Sie klar und präzise!*

Das fünfte Gebot verlangt von Ihnen, dass Sie Ihr Denken klären und präzisieren. Denn nur dann hat es Realitätsbezug und kann Ihnen helfen, praktische Probleme zu lösen. Unklares und unpräzises Denken sollte niemand anstreben. Das wäre unvernünftig!

*Das sechste Gebot: Bleiben Sie logisch sauber!*

Das sechste Gebot fordert Sie dazu auf, logische Fehler zu vermeiden. Diese Fehler begehen Sie z. B., wenn Sie Annahmen treffen, die nicht miteinander vereinbar sind, oder wenn Sie Schlüsse ziehen, die nicht durch Ihre Annahmen gedeckt sind. Beides ist offensichtlich unvernünftig!

*Das siebte Gebot: Tappen Sie nicht in die Sprachfalle!*

Das siebte Gebot soll Sie auf die Tücken der Sprache aufmerksam machen. Es verlangt von Ihnen, sprachliche Ausdrücke auf Mehrdeutigkeiten zu prüfen. Denn wenn Sie das nicht tun, laufen Sie Gefahr, Denkfehler zu begehen, die Sie als vernünftiger Mensch vermeiden sollten!

*Das achte Gebot: Seien Sie schlauer als ein junger Jagdhund!*

Jungen Jagdhunden sagt man manchmal nach, sie hätten bei der Jagd Probleme, die Fährte zu behalten, denn Sie lassen sich leicht ablenken – z. B. von starken Gerüchen, die ihr Interesse wecken. Das achte Gebot fordert Sie dazu auf, schlauer zu sein als ein junger Jagdhund. Wenn Sie einem Gedanken „nachjagen“, dann sollten Sie darauf achten, dass Sie bei der Sache bleiben und sich nicht von Irrelevantem ablenken lassen. Denn das wäre unvernünftig!

*Das neunte Gebot: Schauen Sie mit beiden Augen hin (wenn Sie müssen)!*

Ebenso wenig sollten Sie Informationen übersehen, die relevant für Ihre Fragestellung sind – zumindest dann, wenn diese Informationen wirklich wichtig sind. Das sagt Ihnen das neunte Gebot. Wer es verletzt, lässt bestimmte Informationen außer Acht, die relevant für die Fragestellung sind. Und auch das wäre – Sie ahnen es – unvernünftig!

*Das zehnte Gebot: Lassen Sie sich keinen Bären aufbinden!*

Das zehnte Gebot ist eng verwandt mit dem vierten. Es besagt, dass man einen Standpunkt nur dann übernehmen sollte, wenn die Gründe, die für diesen Standpunkt angeführt wurden, wirklich gut genug sind, sodass die Beweislast, die auf ihm ruht, *tatsächlich* erfüllt wurde. Das vierte Gebot verlangt lediglich, dass man erkennt, wann eine Beweislast besteht. Das zehnte Gebot verlangt dagegen, dass man sich nicht von Begründungen täuschen lässt,

welche die Beweislast *nur vermeintlich* erfüllen. Eine Verletzung dieses Gebotes führt ebenso zu einem unvernünftigen Aberglauben!

Wir sehen also, dass auch der dritte Einwand unbegründet ist. Die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands verbieten Ihnen nicht, selbst zu denken. Sie setzen Ihrem Denken lediglich bestimmte Grenzen, die aber nicht als dogmatische Scheuklappen zu verstehen sind. Schließlich zwingt Sie nicht, die 10 Gebote zu akzeptieren. Das tut Ihre eigene Vernunft! Wenn man überhaupt von einem Zwang sprechen möchte, dann handelt es sich hierbei – in den Worten des deutschen Philosophen Jürgen Habermas (\*1929) – um einen „zwanglosen Zwang“.<sup>10</sup>

*Einwand 4: Die 10 Gebote des gesunden Menschenverstands sind trivial und deswegen nutzlos!*

Wenn Sie akzeptieren, dass es sich bei den 10 Geboten des gesunden Menschenverstands um Vernunftgrundsätze handelt, dann kommt Ihnen vielleicht der vierte Einwand in den Sinn. Vielleicht denken Sie dann, dass die 10 Gebote im Grunde genommen trivial sind, dass jeder Mensch von selbst auf sie kommen sollte und sie deswegen nutzlos sind. Das wäre ein Irrtum! Es mag freilich sein, dass die 10 Gebote trivial sind. Aber es ist nicht trivial auszubuchstabieren, was sie erfordern. Sie werden das merken, wenn Sie das Buch lesen. Außerdem wissen wir aus empirisch-psychologischen Studien, dass sehr viele Menschen häufig gegen die 10 Ge-

---

<sup>10</sup> J. Habermas, *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt a. M., 1975, S. 160.

bote verstoßen.<sup>11</sup> Nach dem Gesetz der Wahrscheinlichkeit gehören Sie dazu. Wenn das so ist, können auch Sie von diesem Buch profitieren.

Bevor wir beginnen, würde ich gerne etwas zu meinem Schreibstil und zu meiner Vorgehensweise sagen. Ich habe beim Schreiben versucht, drei Ziele gleichzeitig zu erreichen. Ich wollte, dass dieses Buch *einfach zu lesen* ist, *praxisbezogen* und dennoch *wissenschaftlich fundiert*. Ich habe deswegen darauf geachtet, jeden Fachbegriff sofort zu erklären, anschaulich zu schreiben und Beispiele zu geben. Ich habe außerdem viele Tipps in den Text eingebaut. Diese sollen Ihnen helfen, die Theorie leichter anzuwenden. Schließlich habe ich versucht, die wissenschaftlichen Grundlagen, auf die ich mich stütze, transparent herauszuarbeiten und auf Primärquellen zu verweisen. Sie haben also die Möglichkeit, hier genauer nachzuforschen.

Ganz ohne Kompromisse ging es jedoch nicht. Bisweilen hätte ich gerne genauer erklärt, definiert, qualifiziert und eingeschränkt, was ich sage. Dadurch wäre das Buch jedoch wesentlich umfangreicher und für interessierte Laien vermutlich unverständlicher geworden. Also habe ich mich dagegen entschieden. Ich kann deswegen nicht den Anspruch erheben, dass alles, was ich sage, absolut wasserdicht ist. Sobald Sie das Buch einmal gelesen haben, wird Ihnen das wahrscheinlich auffallen. Wahrscheinlich werden Sie dann manches, was ich hier sage, als zu unklar oder gar problematisch einstufen. Das spräche allerdings nicht gegen meine Vorgehensweise, denn es würde zeigen, dass Sie in der Lage sind, über den Tellerrand, den ich Ihnen gezeigt habe, hin-

---

<sup>11</sup> Belege dafür finden Sie in diesem Buch.

auszuschauen. Der Philosoph Ludwig Wittgenstein (1889–1951) hat in diesem Zusammenhang eine interessante Metapher geprägt. Er verglich sein legendäres Buch *Tractatus Logico-Philosophicus* (1918) mit einer Leiter. Diese, so Wittgenstein, müsse der Leser wegwerfen, sobald er an ihr hinaufgestiegen sei. Zwar will ich mein Buch nicht mit dem berühmten Werk Wittgensteins auf eine Stufe stellen. Aber ich würde mich freuen, wenn es zumindest in dieser Hinsicht Wittgensteins *Tractatus* ähnlich wäre. Ich würde mich freuen, wenn es Ihnen helfen würde, Ihr Denken auf eine höhere Stufe zu heben. Sobald Sie dort angekommen sind, dürfen Sie es – wie Wittgensteins Leiter – getrost hinter sich wegwerfen.

Übrigens, wenn Sie mir mitteilen möchten, welche Erfahrungen Sie mit den 10 Geboten des gesunden Menschenverstands gemacht haben, dann können Sie mich über meine Website [www.gesunder-menschenverstand.online](http://www.gesunder-menschenverstand.online) erreichen.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Das erste Gebot: Bringen Sie Ordnung in Ihr Denken</b> . . . . .	1
Was ist ein Argument? . . . . .	2
Schaffen Sie Ordnung! . . . . .	4
Die Zoom-out-Technik . . . . .	7
Gegenargumente . . . . .	9
Wie man <i>Pro</i> und <i>Contra</i> abwägt . . . . .	12
Zusammenfassung . . . . .	17
<b>Das zweite Gebot: Denken Sie lückenlos</b> . . . . .	19
„Thinking outside the box“ . . . . .	22
Lückenlosigkeit in der zwischenmenschlichen Kommunikation . . . . .	23
Die Mögliche-Welten-Technik . . . . .	25
Signalfragen . . . . .	28
Das Prinzip der wohlwollenden Interpretation . . . . .	30
Zusammenfassung . . . . .	33
<b>Das dritte Gebot: Treffen Sie glaubwürdige Annahmen</b> . . . . .	35
Was ist garbage? . . . . .	37
Das wissenschaftliche Weltbild . . . . .	39
Ockhams Rasiermesser . . . . .	51
Zusammenfassung . . . . .	57

<b>Das vierte Gebot: Fragen Sie nach der Beweislast</b> . . . . .	59
Beweislast als argumentative Verantwortung . . . . .	60
Wo liegt die Beweislast? . . . . .	62
Ausnahmetatbestände . . . . .	65
Zusammenfassung . . . . .	70
<b>Das fünfte Gebot: Denken Sie klar und präzise</b> . . . . .	71
Logisch-strukturelle Klarheit . . . . .	72
Die Signalwort-Technik . . . . .	73
Inhaltliche Klarheit . . . . .	75
Klares Denken – Wozu brauch ich das? . . . . .	80
Klarheit und Präzision . . . . .	83
Klarheit und Überprüfbarkeit . . . . .	88
Zusammenfassung . . . . .	90
<b>Das sechste Gebot: Bleiben Sie logisch sauber</b> . . . . .	91
Widersprüchliche Annahmen . . . . .	95
Vom „Wenn“ zum „Dann“ (und wieder zurück) . . . . .	101
Warum Hunde keine Esel sind – jenseits von „Wenn“ und „Dann“ . . . . .	107
Gegenargumente Reloaded . . . . .	109
Zusammenfassung . . . . .	114
<b>Das siebte Gebot: Tappen Sie nicht in die Sprachfalle</b> . . . . .	117
Warum eine Katze sechs Schwänze hat und Erdnuss- butter besser ist als die Freuden des Himmels . . . . .	118
Warum auch Gebrauchtwagenhändler manchmal die Wahrheit sagen . . . . .	127

„Trinken Sie jeden Abend ein Glas Schnaps!“ . . . . .	131
Verpackung ist alles! . . . . .	136
Es ist doch alles eine Frage der Sichtweise . . . . .	142
Jetzt wird's komplex . . . . .	145
Trauen Sie niemandem, der einen Fallschirm trägt . . . . .	147
Zusammenfassung . . . . .	152
<b>Das achte Gebot: Seien Sie schlauer als ein junger Jagdhund</b>	<b>153</b>
Von roten Heringen, belanglosen Schlussfolgerungen und Irrelevanz-Fehlschlüssen . . . . .	154
„Was ist die Fragestellung?“ – Das ist hier die Fragestellung . . . . .	158
„Grau, teurer Freund, ist alle Theorie, doch nur das Leben ist relevant“ (oder so ähnlich) . . . . .	162
Formen von Irrelevanz . . . . .	164
Strohmann-Argumente . . . . .	165
Quellen-Argumente . . . . .	170
Tu quoque . . . . .	175
Experten-Argumente . . . . .	177
Die Hitler-Karte . . . . .	186
Traditionsargumente . . . . .	188
Emotionale Appelle . . . . .	190
Zusammenfassung . . . . .	192
<b>Das neunte Gebot: Schauen Sie mit beiden Augen hin (wenn Sie müssen)</b> . . . . .	<b>195</b>
Wann reicht es, mit einem Auge hinzusehen? . . . . .	196
Welche Gefahren birgt einseitiges Denken? . . . . .	202
Warum wir einseitig denken . . . . .	204
Wahrnehmungsfehler . . . . .	205
Erinnerungsfehler . . . . .	208
Interpretationsfehler . . . . .	212
Wunschdenken . . . . .	214
Logische Blindheit . . . . .	216

Wie wir uns vor den Gefahren einseitigen Denkens schützen können . . . . .	219
Das Strohmännchen-Argument . . . . .	228
Das Analogie-Argument . . . . .	230
Die vorschnelle Verallgemeinerung . . . . .	237
Der anekdotische Beleg . . . . .	240
Cum hoc, ergo propter hoc . . . . .	243
Der Prävalenzfehler . . . . .	249
Das falsche Dilemma . . . . .	253
Der texanische Scharfschütze . . . . .	256
Zusammenfassung . . . . .	260
<b>Das zehnte Gebot: Lassen Sie sich keinen Bären aufbinden</b>	<b>263</b>
Was sind ungerechtfertigte Behauptungen? . . . . .	264
„Also das weiß doch jeder“ . . . . .	266
„Und bist Du nicht überzeugt, so brauch ich Gewalt!“	272
„Wie man so schön sagt“ . . . . .	278
„Kunst kommt von Können“ . . . . .	285
Argumente aus dem Wörterbuch . . . . .	287
Das kleine 1 × 1 der ungerechtfertigten Behauptungen	291
Zusammenfassung . . . . .	303
<b>Schluss</b> . . . . .	<b>307</b>
<b>Sachverzeichnis</b> . . . . .	<b>317</b>

# Das erste Gebot: Bringen Sie Ordnung in Ihr Denken

Das erste Gebot, das ich Ihnen vorstellen will, ist gleichzeitig das wichtigste. Denn alle anderen Gebote setzen es voraus. Wer seinen gesunden Menschenverstand einsetzen möchte, der muss zuallererst in der Lage sein, sein Denken zu strukturieren und dort *Ordnung* zu schaffen. Das alleine reicht zwar nicht aus, um klar und vernünftig zu denken. Aber es ist eine *notwendige* Voraussetzung dafür. Ohne Ordnung geht nichts!

In diesem Kapitel möchte ich Ihnen zeigen, wie Sie das erste Gebot einhalten können und Ordnung in Ihr Denken bringen. Dazu muss ich zunächst eines klarstellen: Es gibt unterschiedliche Arten des Denkens, die jeweils unterschiedlichen Regeln und Gesetzen unterworfen sind. Es gibt *musikalisches* Denken, *bildliches* Denken, *assoziatives* Denken usw. Darüber will ich hier aber nicht sprechen. Mein Augenmerk liegt auf dem gesunden Menschenverstand. Dabei handelt es sich – nach meinem Verständnis – um die Fähigkeit des *logischen* oder *schlussfolgernden Denkens*. Es handelt sich um die Fähigkeit, aus gegebenen Informationen Schlussfolgerungen abzuleiten und zu bestimmen, was man glauben und was man tun sollte.

Natürlich will ich, indem ich mich auf eine bestimmte Art des Denkens konzentriere, die übrigen Arten des Den-

kens nicht herabwürdigen. Ich will sie lediglich vom logischen, schlussfolgernden Denken abgrenzen. Denn bei ihnen handelt es sich schlicht um etwas anderes. Das wird alleine dadurch klar, dass herausragende Fähigkeiten in einem Bereich des Denkens nicht unbedingt mit der Fähigkeit, vernünftige Schlüsse zu ziehen, einhergehen. Viele geniale Menschen – Rockstars, Künstler, Schriftsteller usw. – fallen regelmäßig durch extrem unvernünftiges Verhalten auf. In manchen Fällen sollte man das wohl als Teil der Inszenierung deuten. Bisweilen jedoch kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass eine hohe Leistungsfähigkeit in einem Bereich des Denkens nicht unbedingt mit einem hohen Maß an gesundem Menschenverstand einhergeht.

## Was ist ein Argument?

Um eine erste, grobe Ordnung in Ihr Denken zu bringen, brauchen Sie zunächst eine *Struktur*, die Ihnen hilft, Ihr Denken in kleinere Einheiten zu zerlegen und auf diese Weise zu sortieren. Fangen wir mit der kleinsten Einheit des schlussfolgernden Denkens an: dem *Argument*.

Immer wenn Sie logisch-schlussfolgernd denken, denken Sie in Form von Argumenten – ob Sie es wissen oder nicht! Aber was ist ein Argument? Diese Frage können wir uns ganz natürlich beantworten, indem wir uns fragen, was wir tun, wenn wir argumentieren.

Wenn wir argumentieren, versuchen wir, einen Standpunkt zu stützen. Wir tun das, indem wir Annahmen treffen, die für diesen Standpunkt sprechen. Und wir erklären den logischen Zusammenhang, der zwischen unseren An-

nahmen und dem Standpunkt, von dem wir unseren Gesprächspartner überzeugen wollen, besteht.

Ein Argument hat also drei Bestandteile.

- Es enthält erstens einen *Standpunkt*, der vertreten wird.
- Es enthält zweitens *Annahmen*, die den Standpunkt stützen sollen.
- Und es enthält drittens einen *Begründungszusammenhang*, der zwischen den Gründen und dem Standpunkt besteht.

Den Begriff des Arguments können wir also in einer einfachen Formel zusammenfassen:

Argument = Standpunkt + Annahmen + Begründungszusammenhang

Oft werden die Bestandteile von Argumenten auch anders bezeichnet. Anstelle des Begriffs *Standpunkt* werden oft die Ausdrücke *These*, *Konklusion* oder *Schlussfolgerung* verwendet. Annahmen werden auch als *Prämissen* oder *Voraussetzungen* bezeichnet. Den *Begründungszusammenhang*, der Standpunkt und Annahmen miteinander verbindet, könnte man auch einfach die *Logik des Arguments* nennen. Den Verbund aller Annahmen miteinander kann man auch *Grund* für den Standpunkt nennen. Zusammen mit dem Begründungszusammenhang bildet er die *Begründung* des Standpunkts.

Es ist nicht wichtig, dass Sie alle diese Ausdrücke auswendig wissen. Sie sollten lediglich in der Lage sein zu verstehen, was sie jeweils bedeuten. Um Ihnen das etwas leichter zu machen, gebe ich Ihnen ein paar Beispiele.

## 4 Das erste Gebot

Beispiel 1: „Ich habe Hunger. Also sollte ich wohl etwas essen.“

Beispiel 2: „Immer machen wir, was Du willst. Jetzt sollte ich mal bestimmen dürfen!“

Beispiel 3: „Ich hatte vorhin noch drei Gummibärchen. Jetzt sind es nur noch zwei. Einer von Euch muss mir eines weggenommen haben.“

Alle diese Gedankengänge enthalten jeweils ein Argument. Es gibt jeweils einen Standpunkt und eine Annahme, die mit diesem Standpunkt in einem Begründungszusammenhang steht. In Beispiel 1 lautet der Standpunkt z. B.: „Ich sollte etwas essen.“ Das scheint durch die Begründung „Ich habe Hunger“ gerechtfertigt. Der Begründungszusammenhang, der zwischen Standpunkt und Annahme besteht, ist dabei ziemlich offensichtlich. Schließlich erscheint es plausibel, dass man etwas essen sollte, wenn man Hunger hat.

## **Schaffen Sie Ordnung!**

Nachdem ich Ihnen eine Struktur gegeben haben, mit der Sie Ihr logisches Denken ordnen können, möchte ich Ihnen bereits einen ersten Tipp geben:

*Tipp 1: Versuchen Sie alle Ihre logischen Gedankengänge in Standpunkte und Annahmen aufzuteilen, indem Sie fragen: 1. Was ist mein Standpunkt? 2. Warum habe ich diesen Standpunkt?*

Sobald Sie in der Lage sind, Argumente zu erkennen und Ihre Gedanken in die Kategorien „Standpunkte“ und „Annahmen“ einzuordnen, haben Sie schon einmal Ordnung auf der *Mikroebene* Ihres Denkens geschaffen. Sie werden allerdings feststellen, dass das nicht reicht, um Ihr Denken wirklich übersichtlich zu strukturieren. Denn einzelne *Argumente können zusammenhängen*. Ein Argument kann einen bestimmten Standpunkt stützen. Und dieser Standpunkt kann wieder in einem anderen Argument zur Annahme werden, mit dem ein neuer Standpunkt gestützt wird. Folgendes Beispiel verdeutlicht dies:

Beispiel 4: „Ich habe Hunger. Also sollte ich etwas essen. Deswegen gehe ich jetzt am besten los und kaufe mir etwas zu essen.“

In diesem Gedankengang kommen zwei Argumente vor. Im ersten Argument wird der Standpunkt „Ich sollte etwas essen“ durch die Annahme „Ich habe Hunger“ begründet. Im zweiten Argument wird der vormalige Standpunkt „Ich sollte etwas essen“ zur Annahme, die einen neuen Standpunkt stützt: „Ich gehe jetzt am besten los und kaufe mir etwas zu essen.“

Zusammenhänge wie diese sollten Sie erkennen und Ihr Denken entsprechend ordnen. Das ist der zweite Tipp, den ich Ihnen geben will:

*Tipp 2: Klären Sie, wie einzelne Argumente in Ihrem Denken zusammenhängen.*

Sie werden feststellen, dass dieser zweite Tipp gar nicht so leicht anzuwenden ist. Wir alle denken bisweilen ziemlich konfus. Unsere Gedanken gehen dann kreuz und quer. Wir können zwar einzelne Verbindungen herstellen. Aber unser Denken lässt sich nicht zu einem einheitlichen Bild zusammenfügen. Das kann frustrierend sein, aber glücklicherweise gibt es Techniken, die hier Abhilfe schaffen. Eine solche Technik soll Ihnen der nächste Tipp vermitteln. Er wird Ihnen helfen, Tipp 2 umzusetzen.

*Tipp 2.1: Klären Sie Ihre Hauptthese.*

Oft liegt die Ursache für unsere gedanklichen Verwirrungen darin, dass wir uns auf der Mikroebene verlieren. Wir durchdenken bestimmte Fragestellungen sehr detailliert, wissen aber schon bald nicht mehr, warum wir das eigentlich tun. Wenn es Ihnen manchmal so geht und Sie sich in Details verlieren, dann sollten Sie eine Technik verwenden, die ich die *Zoom-out-Technik* nenne. Sie kann Ihnen helfen, den *roten Faden* wieder zu finden.