MANUELA LENZEN ist promovierte Philosophin und arbeitet als freie Journalistin in Bielefeld.

ARGUMENTIEREN STATT GRÜBELN

Hat rationales Denken in erster Linie eine soziale Funktion? Zwei Philosophen nehmen den Gemeinschaftsaspekt des Denkens in den Blick – und erteilen Kognitionspsychologen eine wichtige Lektion.

Stellen Sie sich vor, vor Ihnen lägen vier Spielkarten: Sie zeigen ein E, ein K, eine 4 und eine 7. Welche der Karten müssten Sie umdrehen, um zu ermessen, ob die folgende Aussage zutrifft? »Wenn auf der einen Seite ein Vokal steht, steht auf der anderen eine gerade Zahl.« Gar nicht so einfach, oder?

1966 stellte der Psychologe Peter Cathcart Wason seinen Probanden genau diese Aufgabe. Das Resultat war vernichtend: Nicht einmal jeder Zehnte fand die korrekte Lösung. Bis heute ist der *Wason Selection Task* eine der härtesten Nüsse in den Testsammlungen von Kognitionspsychologen – und die Leistungen der Versuchspersonen sind heute genauso dürftig wie ehedem.

Menschen sind offenbar lausige Logiker. Mehr noch: Sie sind sich dieser Schwäche kaum bewusst. Obwohl die Kognitionspsychologie zahlreiche Formen von Kurzschlüssen und Verzerrungen in unserem Denken – so genannte Biases – aufgedeckt hat (siehe auch G&G 5/2011, S. 14), wähnen wir uns im Besitz großartiger analytischer Gaben.

> Der Mensch denkt nicht, um die Welt zu verstehen, sondern um andere zu überzeugen

Warum, so fragen die Philosophen Hugo Mercier und Dan Sperber in einem aktuellen Fachartikel, bilden sich Menschen zum Beispiel oft erst ein Urteil und suchen im Nachhinein nach Begründungen dafür? Warum pflegen sie lieb gewonnene Ansichten, selbst wenn sich diese als haltlos erwiesen haben? Warum fangen sie angesichts von unliebsamen Gegenbelegen das Haarespalten an oder verschließen die Augen vor dem Offensichtlichen? Die eigenen Glaubenssätze nüchtern an den Fakten zu prüfen, fällt sogar Wissenschaftlern extrem schwer.

Woran liegt das? Mercier und Sperber glauben: Der Mensch denkt nicht, um die Welt zu verstehen und Wissen anzuhäufen – sondern um andere zu überzeugen! Unsere argumentativen Fähigkeiten seien nicht der Wahrheitsliebe verpflichtet, sondern dienten vor allem dazu, uns gegenüber unseren Mitmenschen durchzusetzen, Recht zu bekommen und Macht auszuüben. Kurz: Rationalität erfüllt primär eine soziale Funktion.

»Das Denken ist entstanden, weil es die menschliche Kommunikation effizienter macht«, so die beiden Philosophen. Laut Mercier und Sperber erhöht unsere Argumentationsgabe die Menge und Qualität von Informationen, die Menschen miteinander teilen, und erleichtert es so, gemeinsame Ziele und Aufgaben zu verabreden. Daher kommen Gruppen, die Lösungen diskutieren, meist zu besseren Ergebnissen als der Einzelne. Und strenges Analysieren führt regelmäßig zu schlechteren Entscheidungen als intuitives Handeln.

Diese Sicht der Dinge hat auch Folgen für die Forschung: Psychologen haben bislang zwar sehr viel darüber herausgefunden, *wie* wir denken – allzu oft wird darüber jedoch vernachlässigt, *warum* wir denken, wie wir denken. Man darf die Kognition eben nicht losgelöst vom sozialen Kontext betrachten, denn so manche vermeintliche Schwäche erweist sich auf einem Spezialgebiet als höchst nützlich: dem gemeinschaftlichen Argumentieren. Erkenntnisfortschritte sind hierbei eher ein (erfreuliches) Nebenprodukt.

Zum einsamen Denker à la Sherlock Holmes taugen folglich nur wenige Zeitgenossen – oder haben Sie die Lösung des *Wason Selektion Task* auf Anhieb gefunden? Sie lautet: E und 7.

QUELLEN

Mercier, H., Sperber, D.: Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory. In: Behavioral and Brain Sciences 34, S. 57–111, 2011