

# Schlusspunkt

## Und verliert sein Salbfläschchen

Wie kann ich über meine Sprache nachdenken, wenn nicht in meiner Sprache? Da ist immer ein blinder Fleck. Die Art und Weise der Wahrnehmung ist immer schon vorgegeben und schränkt mein Nachdenken und Datensammeln ein. Natürlich bringt auch das Nachdenken über das Nachdenken Lohn, manchmal geradezu feierliche Einsichten.

Kürzlich mitgehörte Beispiele von Begründungen setzten mein Nachdenken über mein Nachdenken erneut in Gang: Auf die Frage, warum Fernsehshows, in denen 95 000 Franken gewonnen werden können, so beliebt seien, sagte ein «Erklärer» – Ich nenne jemanden «Erklärer», wenn er seine Argumente mit einer Sicherheit vorbringt, die den Anschein erwecken könnte, er kenne allein die ganze Wahrheit! –, die Beliebtheit komme daher, dass alle Leute gerne 95 000 Franken gewinnen würden, das sei sicher der Grund, das sei ganz klar. Dazu neigte er den Oberkörper vor, riss die Augen auf, streckte die Hände vor und rieb mit den Daumen Zeige- und Mittelfinger.

Das Verhalten einer Jugendlichen, der kürzlich Gewalt angetan worden war, erklärte eine «Erklärerin» mit den Worten, sie habe sich erst in der Phase der Angst, dann in der Phase der Trauer befunden; nun trete sie in die Phase des Zorns ein. Dazu senkte sie ihre Stimme, kringelte die Hand mit der Zigarette und blies den Worten den bläulichen Rauch hinterher, wie um sich einzunebeln gegen jegliche Art von Kritik.

Ein Politiker begründete seine Forderung, die Schweiz müsse der EU beitreten, damit, dass auch ein Schwinger, der ganz allein im Ring steht, sinnlos sei.

Wann halten wir etwas für begründet? In all diesen Beispielen finden keine wirklichen Begrün-

dungen statt. Die «Argumente» vermehren unsere Erkenntnis nicht, und als Erklärungen sind sie nichts als Unsinn. Und doch bewirken sie etwas im Zuhörer, setzen etwas in Gang, Bilder, Assoziationen, Stimmungen, wirken durch falsche Analogien (etwa zwischen psychischen Vorgängen und zeitlich sich abfolgenden Phasen oder, offensichtlicher, zwischen der Schweiz in Europa und einem Schwinger im Ring) und dadurch, dass sie scheinbar die Form von Begründungen haben und natürlich auch durch die Begleitumstände des Vortragens, Stimmlage, Gestik, Körperhaltung, Augenaufschlag, Fingerreiben, Zigarettenrauch und vieles mehr. All das wirkt diffus mit, wenn sich im Zuhörer eine Meinung oder wenigstens eine Stimmung bildet. So können psychologische Wirkungen zu Stande kommen, ohne dass die verwendeten «Argumente» den mindesten kognitiven Wert besitzen.

Immer wieder findet in Gesprächen dieses Spiel statt: Jemand begründet eine Aussage A mit einer Aussage B. Er möchte eigentlich A sagen, aber es scheint ihm, B verleihe der Aussage A mehr Gewicht, mehr Überzeugungskraft. Der Zuhörer untersucht nicht die Stringenz der Begründung. Er vernimmt A und all die Begleitumstände des Vortragens. Und all dies fällt bei ihm mitten in eine Landschaft von Gefühlen, Überzeugungen, Erfahrungen. Und daraus entsteht dann seine Reaktion. B hat aber A ebenso wenig zur Folge, wie ein Vers von Euripides den Nachsatz «... und verliert sein Salbfläschchen» zur Folge hat, den Aischylos den Versen von Euripides anhängt, um sie zu zerstören. Die Begründungen sind selten wirklich stringent und können das auch nicht sein. Die Alltagsrede hat nicht den apodiktischen Charakter mathematischer Urteile. Dennoch scheint mir ein ernsthaftes Gespräch zu gewinnen, wenn sich der Begründer an diese Regel hält: Er relativiert die Begründung oder ergänzt sie oder lässt sie weg. Und verliert sein Salbfläschchen.