

Umgang mit Besserwissern

Warum macht es so viel Spass, recht zu haben? Wir geniessen Schokolade, Surfen und TV-Shows und vieles mehr – aber alles fast zweitrangig im Vergleich zum «recht» haben. Recht haben hat direkten Zugang zu unserer Biochemie, zu unserem Appetit, unseren Nebennieren und unserem limbischen System.

Wir können nicht einfach jeden küssen, aber wir können es geniessen, bei allem recht zu haben. Das Thema spielt keine Rolle. Wir freuen uns, dass wir richtig lagen im Erkennen des Alligators – eben kein Krokodil – oder dass wir die sexuelle Orientierung eines Mitarbeiters schon immer wussten.

In ihrem 2010 erschienenen Buch «[Being Wrong](#)» wies Kathryn Schulz darauf hin, dass unser hohes Bedürfnis, recht zu haben, bedeutet, dass alle anderen unrecht haben müssen. Sie sagte, dies führe zu einer Reihe von unglücklichen Annahmen, die wir treffen. Die erste Annahme ist die Ignoranz. Andere Menschen haben (oder beschaffen sich einfach) nicht Zugang zu den gleichen Informationen wie wir und sind daher unwissend.

Zweitens, die Idiotie-Annahme: Da gehen wir davon aus, dass andere Menschen Zugang zu den gleichen Informationen haben wie wir, aber zu dumm sind, sie zu verstehen.

Wenn andere Menschen Zugang zu den gleichen Informationen haben und klug genug sind, sie zu verstehen, dann kommt die dritte Annahme - die Giftig-Annahme: Andere mit gegensätzlichen Ansichten sind irrsinnig und böse oder gar teuflisch.

Werfen wir zum Beispiel einen Blick auf das aktuelle politische Klima. Die eine Seite glaubt, dass sie recht hat, aber die andere Seite glaubt es auch. Es gibt wenig Spielraum für Kompromisse oder Verständnis für gegensätzliche Ansichten. Anstatt andere als würdig zu betrachten und Meinungen zu vertreten, die es wert sind, debattiert und diskutiert zu werden, neigen wir dazu, negativ zu denken.

1966 veröffentlichte Buffalo Springfield den Song «[For What It's Worth](#)», in dem sie sangen: «There's battle lines being drawn, nobody's right if everybody's wrong» (Kampflinien werden gezogen, niemand hat recht, wenn jeder unrecht hat).

Das Vergnügen, recht zu behalten, wäre unvollständig ohne das Vergnügen, andere ins Unrecht zu setzen

Voltaire

Umgang mit Besserwissern

Nicht selten sind Besserwisser, sie haben in ihrer Welt recht, sehr intelligente Menschen, aber mit unterdurchschnittlicher emotionaler Intelligenz. Besserwisser sind Menschen, die das Bedürfnis ausleben, anderen dauernd ihr (Mehr-) Wissen mitzuteilen, meist in überheblicher Art und Weise.

Besserwisser haben oftmals ein geringes Selbstwertgefühl. Auch Narzissten neigen zur Besserwisserei. Sie suchen Anerkennung und Bestätigung.

Für Besserwisser ist ein Gespräch kein Dialog, sondern eine Kampfhaltung. Es geht darum, dem anderen zu demonstrieren, wie wenig er weiss und wie wenig er kann – ganz im Gegensatz zu sich selbst. Trump ist hier ein passendes Beispiel. Einem anderen Menschen zuzuhören, seine Gedanken zu akzeptieren und zu einem gemeinsamen Ergebnis zu finden, ist für den Besserwisser eine Niederlage.

Hinzu kommt, dass Rechthaber und Besserwisser fast immer auch Dauerredner sind. Kaum haben sie das Wort an sich gerissen, kommen alle anderen über die Rolle als staunende Statisten nicht

mehr hinaus. Nichts kann Rechthaber und Besserwisser mehr begeistern als der Klang ihrer eigenen Stimme.

Egal welche Motivation hinter dem Besserwisser steckt, der Umgang mit solchen Menschen ist nicht leicht, aber machbar. Ein paar Anregungen folgen:

Der Klügere gibt nach

Selbst wenn du genau weisst, dass du recht hast. Zähle innerlich von 5 auf Null und frage dich, wofür **du** recht haben willst? Ist es es wert? Ignorieren ist vor allem bei jenen angebracht, die sowieso glauben, dass sie immer im Recht sind und das Ausweichen reduziert die Machtposition des Gegenübers.

Auf den Grund gehen

Du willst es genau wissen. Dabei helfen Fragen:

Woher weisst du das?

Wer hat das gesagt?

Weisst du das genau?

Hast du ein Beispiel?

Wieso glaubst du das?

usw.

Es könnte passieren, dass dein Gegenüber negativ reagiert, weil du eventuell sein Bedürfnis nach Anerkennung nicht befriedigst und weil du den anderen vielleicht blossstellst.

Gewaltfrei kommunizieren

Im Modell von Rosenbergs «Gewaltfreie Kommunikation» geht es um 4 Schritte:

Teile, ohne zu bewerten, deine Beobachtung mit (1) und äussere deine Gefühle als Ich-Botschaft – ohne Schuldzuweisung oder Vorwürfe (2). Erkläre dem Gegenüber, welches deiner Bedürfnisse hier nicht erfüllt wird (3) und formuliere eine Bitte für eine konkrete Handlung oder Lösung (4).

Wenn dieser dann versucht, sich zu rechtfertigen, dass er es ja nur gut meint und doch recht hat, dann lasse dich nicht auf diese Diskussion ein. Bleibe beim Thema seines Verhaltens. Erkläre, dass du zwar an einem Austausch interessiert bist, aber in Zukunft von seiner Art der «Unterstützung» absehen möchtest.

Eine weitere Möglichkeit ist es, den Spiess umzudrehen und zu fragen, wie er sich fühlen würde, wenn jemand ihn ständig korrigieren und verbessern würde. In der Hoffnung auf Selbstreflexion kann das vielleicht eine Verhaltensänderung bewirken.

Nimm es mit Humor

Frei nach Sokrates «Der Kluge lernt aus allem und von jedem, der Normale aus seinen Erfahrungen, und der Dumme weiss alles besser» kannst du dem Besserwisser für seinen Einwand danken und dann ohne darauf einzugehen weitermachen. Lass dir nicht deine gute Laune verderben oder dich vom Dauergenörgel runterziehen.

Besser nicht

Auch wenn die Verführung gross ist, lass den anderen nicht auflaufen – auch wenn du etwas besser weisst, vielleicht sogar Experte bist. Das wird ihn nur kränken. Der kurze Moment der Befriedigung weicht schnell der Erkenntnis, dass die Situation danach noch verfahrenere ist.

Die eigene Rechthaberei

Du hast sicher eine dir wichtige Grundauffassung. Zum Beispiel die Ansicht, Kinder sind das höchste Glück auf Erden oder die Karriere geht vor. Es kann auch etwas Kulturelles sein. Höflichkeit ist ein sehr wichtiger Wert in unserer Gesellschaft. Wenn du diese Grundüberzeugung gefunden

hast, die du in keinem Fall opfern würdest, dann schreibst du fünf Gründe auf, die gegen deine Überzeugung sprechen.

So stellst du fest, dass es zu jeder Ansicht auch gute Gegenansichten gibt, die sich plausibel anhören. Ein kleiner Schritt in die Richtung, dass du erkennst, dass andere Denkweisen durchaus ihre Berechtigung haben.

Es gibt zwei Arten von Wissen: Zum einen echtes Wissen, durch zeitaufwändige Forschungen und harte Arbeit erlernt, und zum anderen das sogenannte Chauffeur-Wissen; jenes Wissen, das nichts anderes ist, als eine große Aufmachung und Show. Chauffeur-Wissende sind Leute, die so tun, als würden sie wissen, wovon sie sprechen.

Wirkliche Experten konzentrieren sich auf ihre Expertise und geben zu, wenn sie etwas nicht wissen; Firmensprecher, Showmen, Talkmaster, Wichtigtuer und Plauderer reden über alles mit und geben vor, Experten jeglicher Thematik zu sein.

(Ich glaube, ich habe gerade auch die überwiegende Mehrzahl aller Politiker beschrieben.)

Wir wollen die Welt um uns herum verstehen. Wir wünschen uns Klarheit und alles soll seine Ordnung haben. Wir sehen Zusammenhänge und weil sie uns kausal Sinn machen, glauben wir sie...

...und das ist einfach zu erreichen. Es genügt, Selektionskriterium und Ergebnis zu verwechseln.

Robert Dobelli (The Art of Thinking Clearly) bringt Beispiele:

Als der Essayist und Börsenhändler Nassim Taleb (Autor: Der schwarze Schwan) den Entschluss fasste, etwas gegen seine hartnäckigen Kilos zu unternehmen, schaute er sich bei den verschiedensten Sportarten um.

Die Jogger machten ihm einen dünnen und unglücklichen Eindruck. Die Bodybuilder sahen breit und dummlich aus. Die Radfahrer, ach, so beinschwer! Doch die Schwimmer gefielen ihm. Sie hatten diese gut gebauten eleganten Körper.

Also entschloss er sich, zweimal die Woche in das chlorhaltige Wasser des lokalen Schwimmbads zu steigen und richtig hart zu trainieren.

Es dauerte eine ganze Weile, bis er merkte, dass er einer Illusion auf dem Leib gekrochen war. Die professionellen Schwimmer haben diesen perfekten Körperbau nicht, weil sie ausgiebig trainieren.

Es ist andersherum: Sie sind gute Schwimmer, weil sie so gebaut sind. Ihr Körperbau ist ein Selektionskriterium, nicht das Resultat ihrer Aktivitäten.

Weibliche Models machen Werbung für Kosmetika. So kommt manche Konsumentin auf den Gedanken, die Kosmetika würden sie verschönern. Doch sind es nicht die Kosmetika, die diese Frauen zu Modellen machen.

Die Models sind zufälligerweise als schöne Menschen geboren und nur deshalb kommen sie für die Kosmetikwerbung überhaupt in Frage. Wie bei den Schwimmern, ist hier die Schönheit das Selektionskriterium, nicht ein Ergebnis.

Denken statt Glauben (eine Checkliste)

Sehen und Beobachten

Unterschied zwischen Sehen und Beobachten

Was sind wirklich die Fakten?

Nicht nur den Wald sehen, sondern auch selektiv sein und den Baum betrachten

Was nehme ich an – und: ist das wahr?

Konzentrieren

Die Fakten erörtern

Verantwortung für mein Denken übernehmen

Verstehen kommt vor dem Beurteilen

Diagnose vor der Handlung/Bewertung

Überprüfen

Ist es klar?

Ist es korrekt?

Ist die Information umfassend?

Macht es Sinn?

Umsetzen

Was weiss ich wirklich?

Was kann ich verbinden, welches sind die Zusammenhänge?

Was sind die Vor- und Nachteile und was ist neutral und was interessant?

Ist es wahrscheinlich und hält es einer kritischen Prüfung stand?

Abschätzen und voraussehen (frei nach Sherlock Holmes)

Denke das Udenkbare

Erwarte das Unerwartete

Überlege die Konsequenzen

Nicht Vorhandenes ist auch ein Faktum (Hound of Baskerville, „Der Hund hat nicht gebellt“)

Zusammenfassung

Wir sind gut informiert, weil wir vor etwa 200 Jahren ein Pseudo-Wissen, auch Nachrichten genannt, eingeführt haben. Nachrichten sind für das Gehirn wie der Zucker für den Körper: appetitlich, leicht zu verdauen – und langfristig höchst gesundheitsschädlich.

Wenn wir ehrlich sind, wir wissen nicht, was uns erfolgreich macht, noch wissen wir genau, was uns glücklich macht – wir wissen aber ziemlich genau, was unseren Erfolg und unser Glückseligkeit zerstört:

Negatives, Halb-Wissen und Chauffeur-Wissen beschäftigt uns mehr als wirkliches Wissen und Verständnis – das Leben lebt uns und nicht wir leben unser Leben.