

Dem Professor ein Bein stellen

Autor(en): **Glogger, Beat**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Horizonte : Schweizer Forschungsmagazin**

Band (Jahr): - **(2003)**

Heft 58

PDF erstellt am: **26.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-552697>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Beat Glogger leitet scitec-media, eine Agentur für Wissenschaftskommunikation in Winterthur.



Dem Professor ein Bein stellen

Der Professor hatte es gut gemeint. Des Langen und des Breiten hat er dem Publikum im Saal erklärt, wozu seine Errungenschaft gut sei, welche Chancen seine neue Methode für die Medizin biete, für welche Krankheiten sich Linderung oder Heilung abzeichne. Und der Professor hat es ehrlich gemeint. Er hat sein ganzes persönliches Engagement in sein Votum gelegt, hat versucht, menschlich zu wirken, er hat auch nichts Unmögliches versprochen, sondern Möglichkeiten aufgezeichnet. Er hat lange geredet und alles gegeben. Jetzt lehnt er sich auf seinem unbequemen Mehrzweckhallenstuhl, wie er an Podiumsdiskussionen üblich ist, zurück, greift zum Wasserglas und schaut in die Gesichter der Anwesenden im Saal unten. Er kann die ungerührten Mienen nicht interpretieren.

Leider schaut der Professor nicht zur Seite, wo seine Gegnerin des Abends sitzt. Ihr Gesicht hat während seines Votums seine eisige Starre allmählich abgelegt und zeigt jetzt einen geradezu zufriedeneren Ausdruck. Das Rückgrat der Frau streckt sich, und bevor sie zu reden beginnt, setzt sie ein siegesbewusstes Lächeln auf.

Dem Professor schwant noch nichts vom nahenden Ungemach, und er lässt das kühlende Mineralwasser die Kehle hinunterrinnen. Doch dann hört er die kurzen, prägnanten Sätze, welche die Podiumsteilnehmerin äussert.

«Herr Professor», beginnt sie und lässt seinen akademischen Titel genüsslich auf der Zunge zergehen, «Sie wissen doch genau, dass Ihre Prognosen durch die Untersuchungen, die Professor Alvaro Ubibarra von der freien staatlichen Universität Mexiko* kürzlich veröffentlicht hat, widerlegt werden. Er zeigt, dass Ihre Annahmen viel zu optimistisch sind und – wenn überhaupt – nur auf ausgewählte Patienten zutreffen. Sie kennen die Studie doch?» Dem Professor gerät das Wasser in den falschen Hals, und ein heftiger Husten schüttelt ihn. Er kennt die Studie nicht. Braucht er auch nicht, denn er kennt sonst die ganze relevante Fachliteratur, und weder ist bekannt, in welcher Fachzeitschrift der mexikanische Gelehrte seinen Beitrag veröffentlicht hat, noch weiss man, ob dessen Artikel auf-

grund seiner Qualität irgendwo zitiert worden ist. Doch diese Fragen stellt sich unser Professor in diesem Moment nicht. In seinem Gehirn ist die Funktion «Plausibilitätstest» durch den unerwarteten Angriff auf seine Fachkompetenz ausgeschaltet worden. Seine grauen Zellen rattern verzweifelt die ganze gespeicherte Bibliothek ab, werden aber nicht fündig. Brauchten auch nicht, denn unser Professor hat im Vergleich zu seiner Gegnerin ein derartiges Übermass an Fachargumenten intus, dass er ihre Argumente mit Leichtigkeit zerzausen könnte. Doch stattdessen gibt er zu, dass er die Studie des mexikanischen Kollegen nicht kennt. Selbst wenn er es nicht verbal zugegeben hätte, hätte er es nicht leugnen können, denn sein verzweifertes Gesicht hat ihn bereits verraten. Die Gegnerin triumphiert, das Publikum applaudiert. Der Professor war zu ehrlich und hat die Schlacht verloren.

Die Moral von der Geschichte ist nicht ein Aufruf zur Unehrlichkeit. Aber die Ermahnung, besser strategische Argumente von inhaltlichen zu unterscheiden. Denn in Podiumsdiskussionen argumentieren die Wissenschaftler vorwiegend inhaltlich, die Kontrahenten fast ausschliesslich strategisch. Wer aber versucht, ein strategisches Argument mit einem inhaltlichen zu kontern, läuft ins Abseits. Also entlarven Sie strategische Argumente. Versuchen Sie es zum Beispiel mal, ein strategisches Argument mit einer Frage zu kontern. Also: «Diese medizinische Methode steht sowieso nur den Menschen zur Verfügung, die Zugang zur westlichen Spitzenmedizin haben.» Spricht das gegen die Entwicklung der Methode? «Die Gene von gentechnisch veränderten Pflanzen überleben neun Mal länger im Boden.» Sofern das stimmt: Ist das eine Gefahr? «Internationale Multis wollen damit Geld machen.» Ist das verwerflich?

Vor allem aber, geben Sie nie zu, dass Sie eine völlig unwichtige Studie nicht kennen. Denn wer undank seiner Ehrlichkeit einmal auf der Verliererseite gelandet ist, kann die Errungenschaften seiner ganzen Wissenschaftlerkarriere gratis den Ärmsten in der dritten Welt vermachen, und wird dafür nur Misstrauen ernten. **B. G.**

* Das Beispiel ist frei erfunden und entspricht trotzdem der Realität, wie sie sich landauf landab an unzähligen Podiumsdiskussionen abspielt, wo die Wissenschaft auf eine skeptische Öffentlichkeit trifft. Die Themen sind dabei auswechselbar: genveränderte Lebensmittel, Gentherapie, Klonierung, Stammzellentherapie, pränatale Diagnostik, Präimplantationsdiagnose, Krebs, Allergien, Radioaktivität, elektromagnetische Strahlungen und so weiter.