

## Recht haben?

Während wir durch das Leben schweben, neigt unser Verstand (meistens) dazu, möglichst viel zu korrigieren. [Rajeev Tripathi](#) zufolge kann diese menschliche Tendenz, andere zu korrigieren, als strategisches Werkzeug genutzt werden, um das Engagement zum Beispiel von Studenten um 80% zu steigern.

Dies lässt sich auch ausserhalb des akademischen Bereichs anwenden, und zwar nicht nur auf Wissen, sondern auch auf Aktivitäten. Als mein jüngeres Ich zum Beispiel Kartoffeln schälen sollte (damals gab es bei uns im Haushalt noch keinen [Kartoffelschäler](#)), habe ich wie ein Idiot mit dem Messer herumgefummelt, viel zu dick geschält, bis meine Mutter so frustriert war, dass sie selbst das Messer anlegte. Nie mehr wurde ich gefragt, Kartoffeln zu schälen.

Je nachdem, wie du diesen cleveren Trick anwendest, kann er für eine unvergessliche Diskussion sorgen oder ein nützliches Werkzeug sein, um das zu bekommen, was du willst.

Etwas Falsches absichtlich zu sagen, kann zu mehr Gesprächsstoff führen. Das Phänomen wird „[Cunningham's Law](#)“ genannt, und man nimmt an, dass es das menschliche Verhalten mitten in einer Diskussion beeinflusst.

### Falsche Information, um kluge Antworten zu erhalten

Cunninghams Gesetz funktioniert, weil jeder in einem Bruchteil einer Sekunde auf widersprüchliche Information reagiert. Das führt zu Engagement.

Schon Sherlock Holmes sagte in „Das grosse Spiel“: „Menschen erzählen dir nicht gerne etwas, sie lieben es, dir zu widersprechen“. Wenn du also kluge Antworten willst, stelle keine Frage. Gib stattdessen eine falsche Antwort oder stelle eine Frage so, dass sie bereits falsche Information enthält.

Es ist sehr wahrscheinlich, dass man dich korrigieren wird.

Eine Verallgemeinerung von Cunninghams Gesetz ist, dass es dem ähnelt, was Sokrates vor fast 2500 Jahren versuchte: der antike griechische Philosoph, der viele Menschen zu seiner Zeit verärgerte, indem er ihr Wissen in Frage stellte.

Einfachste und genaueste Erklärung des beschriebenen Phänomens:

**Menschen wollen im Allgemeinen nicht hilfreich sein,  
aber sie wollen die klügste Person im Raum sein.**

### Anwendung

Indem du dich unwissend über ein Thema stellst, worin du dich eigentlich auskennst, gibst dem Gegenüber eine gewisse Autorität im Gespräch und das baut sein Selbstvertrauen auf.

Das funktioniert auch bei Erwachsenen erstaunlich gut.

Wenn ich einen hartnäckigen Erwachsenen frage: „Erzähle mir von deinem Job als Ingenieur, antwortet er in der Regel: „Ich entwerfe Systeme.“ Und dann brauch´ ich einen weiteren Folgefragen-Katalog und fühle mich vielleicht wie beim „alles aus der Nase ziehen.“

Wenn ich nun etwas Ungenaues sage wie: „Also, du bist Ingenieur. Das heisst, du konstruierst Motoren, richtig?“ Dann könnte es sein, dass die meisten deiner Gegenüber es gar nicht abwarten „können“, deine Unwissenheit zu korrigieren. Sie gehen ins Detail und erklären, was ein Ingenieur ist, was er nicht ist und was für Segen im Ingenieur-Wissen steckt. Alles, was du dazugeben könntest, um den Rede-Fluss am Leben zu erhalten, ist, alle paar Minuten ein „Bist du dir sicher?“

oder „und wie funktioniert das genau?“ einzuwerfen, und sie reden für den Rest des Gesprächs wie ein Wasserfall.

Es ist interessant, man stellt eine Frage, die absichtlich von falschen Daten ausgeht und dies beeinflusst das Verhalten des Gegenübers. Der einzige Nachteil könnte sein, dass dein Gesprächspartner dich für doof hält und manchmal herablassend wird.

Allerdings ist es in meiner Welt eine Tatsache - dass viele Menschen von Natur aus eher bereit sind, sich in ein Gespräch zu stürzen, in dem sie sich überlegen fühlen können. Das macht die Konversation für sie angenehmer.

Man kann nicht nicht kommunizieren und wenn du dich oft in Situationen mit langweiligem Smalltalk findest, dann könntest du diese menschliche Schwäche „ausnützen“ und Cunninghams Gesetz anwenden, wenn du das nächste Mal ein interessantes Gespräch entwickeln möchtest.

Kannst du ja mal ausprobieren.