

# Das 1x1 der Selbstvermarktung

Autor: Vince Ebert



Ob Nahostkonflikt oder Energiewende: Wir diskutieren gerne in Blogs, Polit-Talkshows oder Zeitungen – bevorzugt bei völliger Ahnungslosigkeit.

Soll die Lkw-Maut auch für Bierbikes gelten? Ist „Gaucho“ ein Schimpfwort? Wie wäre es mit einer Frauenquote für Päpste? In den meisten Fällen haben wir zwar eine klare Meinung, aber blöderweise kein gutes Argument zur Hand. Kein Problem. Mit den folgenden zehn Tipps behalten Sie in sämtlichen Diskussionen die Oberhand und bringen Ihre Diskutanten zur Weißglut:

## 1. Vermeiden Sie es, allzu viel über wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenhänge zu wissen

Fakten verwirren nur. Unser Gehirn ist nicht primär an der Wahrheit interessiert, es will sich in erster Linie wohlfühlen. Außerdem zeigen Statistiken: Je weniger man von einer Sache wirklich versteht, desto klarer und eindeutiger ist die jeweilige Meinung dazu.

**2. Erzählen Sie stattdessen Anekdoten**  
Persönliche Erfahrungen schlagen die robustesten Studien. Da kann Ihr Diskussionspartner noch so sehr randomisierte, doppelverblindete, placebokontrollierte Metastudien anführen, sobald Sie sagen „Isch hab meim Hund letzte

Woch' Annika D30 gegebbe, und seitdem is sein Durchfall wie weggeblase ...“ ernten Sie anerkennendes Kopfnicken.

## 3. Klappt allerdings nur, wenn Sie sympathisch sind

Als Eon-Chef sollten Sie es vermeiden, bei Anne Will in die Runde zu rufen: „Also die Neurodermitis von unserem Jan-Niklas ist viel besser geworden, seit ich ihn einmal pro Woche ins Abklingbecken von Biblis tauche ...“

## 4. Unterstellen Sie dem Diskussionsgegner unlautere Absichten

„Wie viel Geld bekommen Sie eigentlich für Ihre kruden Thesen von der Großindustrie/der Springer-Presse/der FDP/dem Mossad?“

## 5. Googlen Sie Studien, die Ihrer persönlichen Meinung entsprechen

Im Internet finden Sie zu jedem noch so durchgeknallten Statement toprecherchierte Untersuchungen von serbokroatischen Wissenschaftlern, die bewiesen haben, dass in Wahrheit George W. Bush und sein Vater die zwei Flugzeuge in die Twin Towers gesteuert haben.

**6. Werden Sie ein moralisches Gewissen**  
Dauert, aber es lohnt sich. Als Helmut Schmidt oder Dalai Lama können Sie der staunenden Welt erklären, dass die Erde in Wirklichkeit ein Würfel ist. Nur wenige werden es daraufhin öffentlich wagen, Sie als senil, verrückt oder inkompetent zu bezeichnen.

**7. Wichtigster Satz für Vergleiche:**  
**Das kann man doch nicht vergleichen!**  
„Der Kommunismus hat mehr Todes-

opfer gefordert als der Nationalsozialismus? – Aber das kann man doch nicht vergleichen!!!“

## 8. Verhältnismäßigkeiten ignorieren

Eine Impfung, die Zehntausenden das Leben rettet? Drauf geschissen, solange es bei einer Handvoll Kindern eine Gluten-Intoleranz auslöst.

## 9. Die „David gegen Goliath“-Karte

Grundregel: Wer mächtiger, reicher oder stärker ist, hat immer unrecht. Ohne Ausnahme. Ölindustrie gegen Greenpeace, Israel gegen Palästina, Monsanto gegen Biobauern. Zeigen Sie dabei sichtbar Entrüstung, und bauen Sie möglichst viele Kampfbegriffe ein: neoliberaler Turbokapitalismus, amerikanische Kriegstreiber et cetera.

## 10. Nie die Gefühlsebene verlassen

Orientieren Sie sich in Ihrer Wortwahl an Margot Käßmann, und werfen Sie ab und an folgende Sätze in den Raum: „Geld kann man nicht essen“, „Krieg ist nie eine Lösung“, „Wir haben die Erde nur von unseren Enkeln geborgt“. Wenn das nicht hilft, werden Sie notfalls persönlich: „Wie können Sie es wagen zu lächeln, während der Pandabär ausstirbt?“ In Einzelfällen kann auch ein simples „ARSCH-LOCH!!!!“ Wunder wirken. ←

### VINCE EBERT

Unser Autor ist Physiker und Kabarettist. Neben seinem Bühnenprogramm „Evolution“ hat er viele Auftritte als Keynote-Speaker zum Thema „Zufällig erfolgreich!? Warum die Welt nicht berechenbar ist und wie wir das nutzen können“. Für weitere Informationen: [www.vince-ebert.de](http://www.vince-ebert.de).