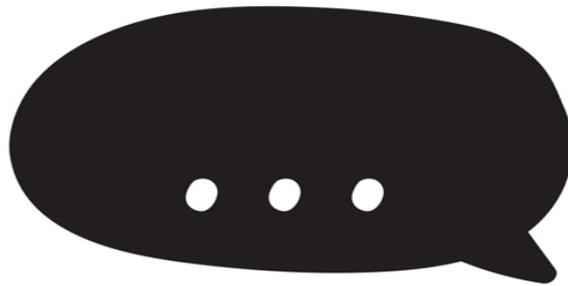


DR. MARIO HERGER

TOTSCHLAG- ARGUMENTE

für Anfänger



Wie Sie erfolgreich
jede Diskussion
im Keim ersticken

Praxistaugliche Tipps

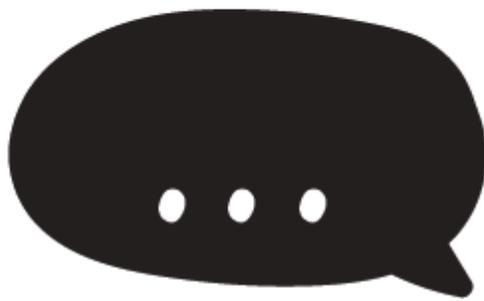
und Tricks des Autors von

„Sorry not sorry“

DR. MARIO HERGER

**TOTSCHLAG-
ARGUMENTE**

für Anfänger



Wie Sie erfolgreich jede
Diskussion im Keim ersticken

Praxistaugliche Tipps

und Tricks des Autors von

„Sorry not sorry“

BOOKS  SUCCESS

Copyright 2022:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung Cover: Timo Boethelt
Gestaltung und Satz: Timo Boethelt
Vorlektorat: Jana Siegemund
Korrektorat: Claus Rosenkranz

ISBN 978-3-86470-813-8
eISBN 978-3-86470-814-5

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  **MEDIEN**
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.plassen.de
www.facebook.com/plassenbuchverlage
www.instagram.com/plassen_buchverlage

Für Sebastian, Darian und Gabriel.
And for May Kou.

INHALT

Einleitung

Lernen von den Besten
Killerphrasen-Kategorien
Schrödingers Killerphrasen

Killerphrasen-Kunstgriffe

Eskalationsstufe I: Nicht darauf eingehen
Eskalationsstufe II: Verzögerungstaktiken
Eskalationsstufe III: Bleib sachlich und kritisiere die Idee
Eskalationsstufe IV: Führe Systemgründe an
Eskalationsstufe V: Lass Nebelgranaten steigen
Eskalationsstufe VI: Werde persönlich
Eskalationsstufe VII: Ohne Sachargumente geht es auch
Eskalationsstufe VIII: Appelliere an höhere Instanzen
Eskalationsstufe IX: Passive Aggressivität

Eskalationsstufe X: Atomschlag

Bonus-Kunstgriffe

Schlussplädoyer

Literatur und Referenzen

EINLEITUNG

Ein weiser Mann sagte einst, „Bienen verschwenden nicht ihre Zeit damit, Fliegen zu erklären, dass Honig besser schmeckt als Scheiße“.

Klimakrise, Überbevölkerung, Krieg, Hunger, Pandemie, Gendersternchen, Männerschnupfen. Schenkt man den Medien Glauben, dann sind das die größten Probleme der Menschheit. Das ist Pipifax! Diese Probleme, bis auf das letzte, sind keine. Sie sind das Ergebnis des Kerns des eigentlichen Problems, das wir in der vermeintlichen Flut an Problemen so leicht übersehen.

Fragen wir uns nämlich, warum wir vor diesen Krisen stehen, dann landen wir zumeist bei den falschen Antworten. Sind wir in all den Schlamassel durch Kohlekraftwerke geraten? Oder wegen furzenden Kühen, die unser unersättliches Verlangen nach billigem Schnitzel stillen? Oder weil wir in den sozialen Medien jede Zurückhaltung zu Grabe tragen und damit das letzte Bisschen Anstand zum Fenster hinauswerfen? Oder gar wegen der überhandnehmenden politischen Korrektheit, um weiblichen Wählern und sonstigen Sensibelchen ihre Stimmen abzuluchsen?

Papperlapapp! Alles nur Nebelgranaten. Um zu den Ursachen zu gelangen, müssen wir in Grundbegriffen denken, den sogenannten „ersten Prinzipien“. Schreiten wir die ganze Kette von der Klimakrise über Kohlekraftwerke zurück zu den Anfängen, dann enden wir bei einem Menschen, der einen Einfall hatte. Wir haben sie dem ersten Neandertaler zu verdanken, der nach einem Blitzeinschlag den brennenden Holzstock aufgesammelt hat und dem die Idee kam, ein Lagerfeuer zu machen. Die erste Idee - und jede weitere, die folgte. Das Stück Fleisch, das er darüber briet, brachte ihn auf die Idee, wilde Kühe zu zähmen. Das Ergebnis: flatulierende Rinderherden. Mit dem wärmenden Feuer in der Höhle kam er auf die Idee, sich der dicken Felljacken zu entledigen. Und was passiert,

wenn diese urzeitlichen Nudistencamps zu viel Zeit haben? Die Menschheit vermehrte sich wie Covid unter Ungeimpften. Ein Wildwuchs an Problemen ist die Folge. Und all das wegen dieses einen Neandertalers, den ein Geistesblitz getroffen hatte.

Ideen liegen allem Übel zugrunde.

Vorschlag, Projekt, Einfall, Überlegung, Gedanke, Inspiration, Geistesblitz, Konzept, Vorhaben, göttlicher Fingerzeig: Ideen hüllen sich in unterschiedliche Mäntelchen, um uns zu überrumpeln. Wie auch immer sie sich kleiden, wir müssen sie erkennen und verhindern.

Zugegeben: Die überwiegende Mehrheit der Ideen erblickt nicht das Tageslicht und stirbt von selbst. Die meisten Ideen sind einfach dumm. Sie brauchen kein Zutun, um ihnen den Garaus zu machen. Selbst wenn, dann genügt zumeist ein einfaches „Nein“, um ihnen die Luft abzuschneiden. Doch gelegentlich kommt eine Idee durch, wie das eine Spermium zur Eizelle, und dann haben wir den Salat. Diese Idee hält sich nicht nur hartnäckig, sondern teilt sich zuerst in Debatten und dann in Aktivitäten auf, die wachsende Veränderungen bringen und uns letztendlich die großen Krisen aufdrängen, die unser Leben, unseren Planeten und vor allem unsere Ruhe gefährden.

Dieses Buch widmet sich genau diesen hartnäckigen Ideen und liefert Anleitungen, wie man ihnen die Luft abschneidet, die Kehle durchschneidet, die Halsschlagader rausreißt und das Herz durchbohrt. Damit ist aber nicht Genüge getan. Es muss vor den Augen derjenigen passieren, die die Idee hatten, um weitere Ideen im Voraus zu unterbinden. Die vorgestellten Kunstgriffe führen vor, wie Ideen und ihre Schöpfer öffentlich zermalmt werden können.

Das ist bitter notwendig. Es entstand in den letzten Jahren ein Kult, bei dem uns Start-up-Gründer, Hipster, Elon Musk und sonstige Scharlatane einreden wollen, dass Ideen und deren Umsetzung jedes Übel der Menschheit lösen werden. Der süße Sound der Schlangenzungen klingt betörend und zu viele ansonsten kluge Menschen verfallen ihnen regelmäßig, wie es auch schon bei Adam und Eva sowie Eva und der Schlange passierte.

Die Gefahr ist real, denn die Schlagworte „Innovation“ und „Disruption“ nisteten sich ein und werden als Quacksalber-Werte verkauft. Innovation hier, Disruption da. Heutzutage ist man selbst in Kochbüchern oder Kräuterpfarrer-Magazinen nicht mehr vor diesen Begriffen sicher. Die Hippies, Hipster und sonstigen Übermotivierten infiltrieren selbst altehrwürdige Institutionen und verblenden uns mit ihrer Ideologie, dass nur Änderungen gut seien und Althergebrachtes auf dem Abfallhaufen der Geschichte landen sollte.

Die Menschheit war nicht immer so leichtgläubig. Im finsternen Mittelalter hatten die Stadtväter von Danzig den Klarblick: Sie verweigerten 1586 dem Erfinder des Bandwebstuhls nicht nur ein Patent auf seine Erfindung, sie verurteilten ihn sogleich zum (heimlich herbeigeführten) Tod durch Ertränken, weil sie Angst davor hatten, mit dieser Erfindung würden viele Handwerker arbeitslos gemacht werden¹. In Hamburg ging man sogar so weit, dass die Räte einen Bandwebstuhl öffentlich verbrennen ließen.

Heute ist es nicht mehr der Bandwebstuhl, sondern Ideen, die sich in modernen Formen von Technologien manifestieren möchten. Der deutsch-amerikanische Investor und Philanthrop Nicolas Berggruen sagte²:

[...] es ist nicht die Technologie, die die Welt verändert hat; es sind die Ideen. Und hier ist die Frage, ob die Technologie, sagen wir soziale Netzwerke, wirklich Befähiger sind. Die Idee ist immer noch das Individuum. Und die Idee ist, den Zugang und die Stimmen zu demokratisieren, alle auf die gleiche Stufe zu stellen, aber ein paar Stimmen zu ermächtigen, wiederum aufgrund des Netzwerks. Es ist also dieser Tanz zwischen Technologie und Menschen und den Ideen. Am Ende müssen wir wissen, dass Technologie wirklich nur ein Werkzeug ist, auch wenn einige dieser Werkzeuge selbst zu potenziellen Agenten werden.

Es gibt eine Korrelation zwischen einer Idee und dem Ideenhaber: Der Wert einer Idee ist direkt proportional mit der Intelligenz desjenigen, dem die Idee eingefallen ist. Es wird zur absolut bedrohlichsten Gefahr für die Menschen, wenn man dumme Ideen auch noch dumm anwendet. Der bereits verstorbene Berkeley-Professor Carlo M. Cipolla beschäftigte sich mit Dummheit und definierte fünf Grundgesetze menschlicher Dummheit:³

- 1. Wir alle unterschätzen immer und unvermeidlich die Anzahl an dummen Personen unter uns.**
- 2. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine bestimmte Person dumm ist, ist unabhängig von anderen Eigenschaften dieser Person.**
- 3. Eine dumme Person ist eine Person, die einer anderen Person oder Gruppen von Personen Schaden zufügt, ohne dabei selbst davon zu profitieren oder die dabei sogar selbst Schaden erleidet.**

- 4. Nicht-dumme Personen unterschätzen immer die mögliche Schadensauswirkung von dummen Personen. Speziell nicht-dumme Personen vergessen jedes Mal, dass zu jeder Zeit, an jedem Ort und unter allen Umständen der Umgang und die Assoziation mit dummen Personen sich immer als teurer Fehler herausstellen wird.**
- 5. Eine dumme Person ist der gefährlichste Typ von Person. Daraus folgt: Eine dumme Person ist gefährlicher als ein Bandit.**

Wir sind somit geradezu verpflichtet, dumme Ideen von dummen Personen zu massakrieren. Wir bewahren die Menschheit und den Planeten vor schädlichen Auswirkungen. Wir sind die letzte Verteidigungslinie der Zivilisation. Von wem aber können wir lernen, wie wir Ideen abmurksen? Natürlich von den Besten.

Lernen von den Besten

Diskutieren Sie nie am Esstisch, denn derjenige, der keinen Hunger hat, bekommt immer die besten Möglichkeiten, seine Argumente vorzutragen.

Richard Whately

Entgegen der weit verbreiteten Meinung müssen wir uns nicht erst auf die beschwerliche Reise ins ferne China machen, um uns in einem entlegenen Bergkloster bei einem Shifu des Totschlagarguments in die Lehre zu begeben. Oder etwa nach Indien gehen, um einem barfüßigen Killerphrasen-Guru zu lauschen. Meistens reicht schon der Blick auf die andere Seite des Ehebetts. Welcher Frau wurde nicht schon mal der Wunsch nach einer neuen Designerhandtasche oder mehr Kuschelein durch ein verbales oder nonverbales Gegenargument des Partners vermiest? Oder einem Mann seine Freude auf den Herrenabend oder den flotten Dreier (ohne Gattin) aus dem Kopf getrieben?

Was, wenn niemand das Bett mit einem teilt? Auch den Singles kann geholfen werden. Einfach mal den Chef um eine Gehaltserhöhung bitten. Die Jüngeren können bei ihren Eltern um einen Taschengeldvorschuss anfragen. Umgekehrt trage man doch mal seinem Nachwuchs auf, den Müll runterzutragen. Solche Flausen im Kopf werden einem sehr rasch ausgetrieben.

Die dialektische Elite findet sich allerdings in den heimischen Ämtern. Das Repertoire, das das Kennerherz schneller schlagen lässt, reicht vom gekonnten Blick über

den Brillenrand bis zum ständig griffbereiten Stempelset mit entsprechenden Zurückweisungen - von „Abgelehnt“, „Abgelaufen“, „Nicht zuständig“, „Füllen Sie zuerst mal das Formular dort aus“ über „Dafür sind wir nicht zuständig“ und „Nur zwischen den Amtszeiten“ bis hin zu „Zurück an den Start“. Kein Wunder, dass „Mensch ärgere Dich nicht“ ein deutsches Brettspiel ist.

Der öffentliche Diskurs scheint eine Renaissance der Vereinfachung zu erleben, wie wir es in den USA, Großbritannien, aber auch in Deutschland erleben. Corona zeigte deutlich, wie sich manche ohne Fakten ereiferten und die Diskussion kaperten. Auch in den USA brauchten die Medien fast vier Jahre, um die in rascher Abfolge von Trump ausgelegten falschen Fährten nicht einfach nur atemlos zu verfolgen, sondern halbwegs eine Strategie zu finden, wie man damit umgeht und die wesentlichen Fragen stellt. Österreich hat diese Erfahrung in den 90er-Jahren mit dem rechten FPÖ-Politiker Jörg Haider gemacht, der die „TTT-Methode“ meisterhaft anwandte. „Touch, Turn und Talk“: Eine gestellte Frage wird kurz berührt, indem man sie erwähnt und bewertet, dann ein anderes Thema anschneidet und nun hauptsächlich darüber spricht.⁴

Unter den besten Killerphrasen-Ninjas identifizierten Forscher unterschiedliche Typen, die bestimmte - der in den nächsten Kapiteln vorgestellten - Kunstgriffe besonders gern anwenden. Diese Typen können wir wie folgt einteilen:

Der Scharfschütze

Ein Typus, der aus dem Hintergrund durch scharfe Bemerkungen auffällt. Der Scharfschütze ist zumeist wenig

sichtbar und oft still, aber im richtigen Moment macht er einen Kommentar, der Luftschlösser schlagartig in sich zusammenfallen lässt. Besonders effektiv ist der Scharfschütze, wenn das Ziel ein niedriges Selbstwertgefühl hat und unsicher ist.

Der Alleswisser

Der heißt nicht nur so, der weiß wirklich alles. Und das macht ihn für neue Ideen so gefährlich. Vor den Augen des Vorschlagenden zerlegt er jeden einzelnen Aspekt der Idee und führt Unmengen an Studien zu jedem davon an. Zu jeder vorgebrachten Studie hat er fünf Gegenstudien parat, jede Zahl wird durch Nachrechnen verifiziert. Dieser Typus ist allerdings sehr rar und muss gut gehätschelt werden, damit er seine volle Wirkung entfalten kann.

Der (vermeintliche) Besserwisser

Jemand, der versucht, sich wie ein Alleswisser zu verhalten, sich aber wegen fehlenden Wissens auf dünnes Eis begibt. Solch ein Totschläger hat nur bei ebenso wenig intellektuell begabten Ideenüberbringern eine Chance, sie zu besiegen. Streut er Zitate von berühmten Persönlichkeiten à la Steve Jobs ein, dann kann er seine Siegeschancen erhöhen.

Der Panzer

Sein Name geht auf die Art zurück, wie der Panzer auf andere Menschen zusteuert. Seinen ausgestreckten Arm hält er wie ein Kanonenrohr auf den Ideenüberbringer zeigend und bringt seine Totschlagargumente vor. Im Gegensatz zu den anderen Typen ist er primär nicht daran interessiert, eine Idee zu killen, sondern die Leute zum Arbeiten zu bewegen. Er ist meistens ein Chef.

Die Fassade

Dieser Typus ist von Angesicht zu Angesicht freundlich, gibt sich verständnisvoll und hilfsbereit, führt sein Tötungshandwerk aber hinter dem Rücken aus. Stets mit einem Lächeln auf den Lippen, ist er umso blutrünstiger, wenn er intrigiert.

Der Ahnungslose

Sich dämlich zu stellen und naiv nachzufragen hat schon so manchen Mörder zur Strecke gebracht und Ideen ertränkt. Man gibt sich blöde, ist es aber nicht. Man täuscht vor, die Idee nicht zu verstehen, hat ihre Gefahr aber sehr wohl verstanden und arbeitet bereits an den Gegenmaßnahmen. Der Ahnungslose wiegt den Ideenüberbringer durch seine gespielte Naivität in Sicherheit.

Der Unterbrecher