

Kasten

Bayern, Deutschland, München, Nord Seite 1

Wenn der Jargon sitzt wie ein perfekt gebundener Krawattenknoten, ist der Überflieger schwer zu bremsen. Lässt zum Beispiel in einem Business der Chief Executive Officer seinen Chief Financial Officer und den Chief Operations Officer antanzen, um einen Wortsalat über Leadership und Growth Hacking zu servieren, sollten die Angesprochenen an den richtigen Stellen nicken. Ratsam wäre es auch, wenn sie ihrerseits so etwas in der Richtung erwidern, wie dass am Ende des Tages neben Performance auch Entrepreneurship und Business-Intelligence entscheidend seien. Wenn alles glattläuft, gehen die Beteiligten zufrieden auseinander, ohne etwas gesagt zu haben. Wer etwas erreichen will, der muss die richtige Sprache sprechen. Inhalte sind da nebensächlich.

Und doch hinterlässt bedeutungsloser Vokabelwind Spuren. Wie Psychologen um Shane Littrell von der kanadischen University of Waterloo in einer Studie be-

Im Floskelsturm

Wer viel Unsinn von sich gibt, fällt auch leicht auf solchen herein

richten, verheddern sich Phrasendreher selbst oft in den Labereien anderer. Wer viel Bullshit von sich gebe, so die Forscher, der falle seinerseits auch leichter auf Gefasel herein. Von Business-Präsentationen über pseudowissenschaftliche Begriffe, bis hin zu Verschwörungen rund um Covid-19: Wer andere mit Bullshit benebelt, verirrt sich selbst rasch im Gestrüpp aus Unfug, Lüge und Wahnwitz.

Der englische Begriff „Bullshit“ hat auch im Deutschen Karriere gemacht, seit Harry Frankfurt das 80-seitige Pamphlet „On Bullshit“ veröffentlicht hat, das weltweite Standardwerk zu dem Phänomen. Der Philosoph der Princeton-Universität siedelt Bullshit demnach im Niemandsland zwischen Wahrheit und Lüge an: Wer

derartige hohle Phrasen von sich gebe, so Frankfurt, sei der Wahrheit gegenüber vollkommen gleichgültig. Stattdessen stehe die Inszenierung des Selbst im Vordergrund: Präntiöses Gerede richtet den Scheinwerfer auf den Sprecher und soll den Eindruck von Wissen und Kompetenz erwecken. Inhaltsleerer, effektheischer Jargon, so sagt auch André Spicer von der University of London in einer aktuellen Studie, diene außerdem dazu, Zugehörigkeit zu demonstrieren und sich seiner Identität zu versichern. Je nach Umfeld schwirren eben andere leere Begriffe durch das soziale Gefüge: Benchmark, systemisch, ganzheitlich, strukturell. In jeder sozialen Blase lässt sich eine andere Version von Bullshit-Bingo spielen.

Von der Lüge grenzt sich das hohle Gelaber insofern ab, als der Sprecher keineswegs bewusst Unwahrheiten von sich geben möchte, sondern lediglich verbale Nebelkerzen wirft. Für die Psychologen um Littrell stellte sich da die Frage, ob Bullshitter sich damit auch selbst blenden oder ob diese Strategie sie stattdessen gegen derlei Gefasel immunisiert. Versuche mit mehr als 800 Teilnehmern legen den Schluss nahe, dass präntiöse Schwafler selbst auch leichter auf andere Wortakrobaten hereinfallen. Über die Ursache lässt sich zunächst nur spekulieren. Bekannt ist aus Studien unter anderem: Wer besonders offen auf Bullshit reagiert, überschätzt gerne sein Wissen, denkt weniger analytisch und sieht eher Zusammenhänge, wo keine sind. Das aber sind auch die charakterlichen Zutaten, die Menschen zu Bullshit-Quellen machen: grobe Selbstüberschätzung gepaart mit oberflächlichem Denken. **SEBASTIAN HERRMANN**