

*Aus urheberrechtlichen Gründen können wir Ihnen die Bilder leider nicht online zeigen.*

**ULI WINTERS** ist Diplomkünstler und findet, dass in der Steinzeit sowieso alles besser war.

## VERNUNFT? KEIN THEMA!

**WIR FOLGEN BEWÄHRTEN VERHALTENS-MUSTERN AUS DER STEINZEIT**, die im modernen Leben manchmal eher schaden – so lautet das Kredo der Evolutionspsychologen (siehe Artikel auf S. 28). Das klingt klug und schlüssig, aber irgendwie kann ich das doch nicht mehr glauben – seit ich einmal ein Praktikum in einer so genannten Eventagentur absolvierte. Dort wurde mir eines in kürzester Zeit klar: Wenn unser Verhalten in der Steinzeit auch nur halb so dusselig gewesen wäre wie jenes, das heute in der Werbebranche vorherrscht, dann wäre die Menschheit ungefähr 14 Tage nach ihrem ersten Auftreten ausgestorben.

Beispiel gefällig? Das Telefon klingelt und ein Kunde überschüttet meinen Chef, den »Eventer«, mit einer zwanzigminütigen, von schmerzhaften Anglizismen übersäten Tirade. Mit geübtem Ohr lässt sich dank akustischer Mülltrennung folgender Inhalt mühevoll herausdestillieren:

- ▶ Der Kunde braucht den tollsten Event aller Zeiten für etwa 240 Personen.
- ▶ Er will dafür leider nichts ausgeben.
- ▶ Die gute Nachricht: Der Event soll erst übermorgen stattfinden.

Anstatt mit der einzig vernünftigen Replik (Ja, Sie mich ebenfalls, ein schönes Leben noch!) antwortet mein Eventer doch tatsächlich mit einem noch sämigeren Wortschwall, in den er unaufhörlich Wendungen wie »megasuper« und »kein Thema« einfließen lässt. Auch das obligatorische »ASAP« – die trendige Abkürzung für »as soon as possible«, »so bald wie möglich« – darf natürlich nicht fehlen. Auf die Steinzeit übertragen wäre das ungefähr so, als würde man einem feindlichen

Neandertaler freudestrahlend eine Keule überreichen, die dieser einem dann über den Scheitel zieht – ASAP, versteht sich.

In der Agentur führt die Selbstüberschätzung, die Evolutionspsychologen vollmundig zum Überlebensvorteil umdeuten, nicht nur zur Annahme des fatalen Auftrags, sondern auch zu blindem Aktionismus, der jeglichen Realitätssinn verdrängt. Fragte man die verzweifelt schuftenden Mitarbeiter nach der Bedeutung ihres eigenen Beitrags, würde wahrscheinlich jeder einzelne seinen Anteil am Ergebnis mit mindestens 139 Prozent beziffern. Mich erinnern sie jedoch an einen Steinzeitmenschen, der – laut »kein Thema« brüllend – versucht, ein Mammut mit einer Fliegenklatsche zu erschlagen. Und dessen Chancen auf Verbreitung seiner Gene sind ja wohl eher gleich null. Selektionsvorteil Selbstüberschätzung? Wer's glaubt ...

**SCHLIESSLICH KOMMT DANN DER GROSSE ABEND:** Die 240 Gäste essen Fingerfood (nach PVC schmeckende Käsebällchen und gummiartige Gambas), müssen zu-

sammen mit einem erbärmlichen Alleinunterhalter, einer Art Frank Elstner auf Valium, einen Kanon singen und dürfen einem fünftklassigen Zauberkünstler beim Luftballonknoten zusehen. Das Erstaunliche daran ist, dass sich am Ende tatsächlich alle glücklich fühlen! Die Agenturleute sind mit Endorphinen geflutet, der Kunde findet alles »mega« und auch die Gäste torkeln nach Genuss von acht Gläsern lauwarmem Weißwein selig nach Hause. Ich scheine tatsächlich der Einzige zu sein, dem es in einer dem Abend angemessenen Weise schlecht geht.

Als ich dann allerdings die hübsche Eventkellnerin ins Auto des Agenturchefs einsteigen sehe, keimt in mir doch ein schrecklicher Verdacht – dass ich mit meiner Vorstellung von der evolutionären Überlegenheit rationalen Verhaltens womöglich selbst bald von der unbarmherzigen Darwin'schen Selektion ausgemerzt werde. Aber eins steht fest: Lieber sterbe ich aus, als auch nur ein einziges Mal »ASAP« in den Mund zu nehmen!

[uli@u-winters.de](mailto:uli@u-winters.de)

