

## Die Mundpropaganda

**Über Mundpropaganda freut man sich – zumindest die, die daran verdienen. Denn sie leben davon.**

Luigi hat endlich sein neues Restaurant eröffnet. Jetzt muss es nur noch bekannt werden. Berater empfehlen ihm, Werbung in Zeitungen, im Fernsehen und im Radio zu machen, Flyer zu verteilen und Plakate aufzuhängen. Doch das ist Luigi alles viel zu teuer. Er vertraut auf Mundpropaganda. Die kostet ihn nämlich nichts. Der Begriff „Propaganda“ kann zum einen negativ benutzt werden, nämlich dann, wenn die Meinung anderer beeinflusst werden soll. Im eher positiven Sinn bedeutet er, Werbung und Reklame für etwas zu machen. Die Mundpropaganda gilt als die ehrlichste Form der Werbung. Denn nur Kundinnen und Kunden, die mit einem Produkt zufrieden sind, sprechen darüber, geben es sozusagen von Mund zu Mund weiter, empfehlen es. Wichtig ist also, dass Luigis Restaurant überzeugt, damit die Leute positiv darüber sprechen – bis sein Laden umgangssprachlich „in aller Munde ist“.

*Autor: Benjamin Wirtz*