

# Buch Judo mit Worten

## Wie Sie gelassen Kontra geben

Barbara Berckhan  
Kösel, 2008  
Listen now

- play
- pause

00:00  
00:00

## Rezension

Es sind oft die kleinen fiesen Sticheleien, die einen so richtig auf die Palme bringen. Dann wünscht man sich nichts sehnlicher, als den anderen mit einem verbalen Knalleffekt an die Wand zu klatschen – bildlich gesprochen. Das klappt aber meist nicht, weil einem just in dem Moment nichts Passendes einfällt. Nach der Lektüre dieses Buchs wird sich das ändern. Barbara Berckhan greift tief in die Trickkiste der Kommunikation und zeigt ganz neue und oft verblüffend einfache Strategien, um sich gegen Respektlosigkeit zur Wehr zu setzen. Immer auf hohem Niveau, ohne einen Kahlschlag zu hinterlassen. Selbst wenn mitunter leise Zweifel aufkommen, ob jede der angepriesenen Methoden funktioniert – einen Versuch sind sie wert. Und wer sich nicht traut, kann dies künftig mit erhobenem Kopf tun, denn selbstbewusstes Schweigen ist auch eine Antwort. *BooksInShort* meint, diese Art des Konterns sollte jeder beherrschen, und empfiehlt das Buch allen, die Streit, Scheidung und Nachbarschaftskrieg vermeiden wollen.

## Take-aways

- Wenn Sie verbal angegriffen werden, holen Sie nicht gleich zum Gegenschlag aus.
- Quittieren Sie Gemeinheiten mit Schweigen und lassen Sie den Angriff ins Leere laufen.
- Gegen Arroganz wehren Sie sich am besten mit gespielter Bewunderung, das bringt den Wichtigtuer aus dem Konzept.
- Anstatt auf einen dummen Spruch zu antworten, geben Sie ein völlig unpassendes Sprichwort zum Besten oder wechseln unvermittelt das Thema.
- Wenn Ihnen nichts Schlagfertiges einfällt, schweigen Sie oder ziehen Sie einen Notizblock mit möglichen Antworten hervor.
- Einen Dauerkonflikt können Sie nur lösen, indem Sie aufhören zu kämpfen.
- Bieten Sie Ihrem Kontrahenten zur Problemlösung ein ruhiges Gespräch an, ohne Schuldzuweisungen und Rachegefühle.
- Sticheleien entstehen dort, wo einer den anderen übertrumpfen will. Machen Sie sich frei vom zwanghaften Streben nach Anerkennung.
- Geben Sie dem anderen Recht und versuchen Sie, seinen Standpunkt zu verstehen.
- Freuen Sie sich über Nervensägen – sie sind nur Trainingspartner für die Weiterentwicklung Ihrer Persönlichkeit.

## Zusammenfassung

### Bleiben Sie ruhig

Oft reicht ein einziges Wort, eine einzige gemeine Bemerkung, und Ihnen schwillt der Hals wie einem Truthahn. Ob Sie jetzt explodieren oder sich einfach wortlos zurückziehen, beides macht Sie nicht glücklich, weil beides so viel vom Stresshormon Cortisol in Ihrem Körper freisetzt, dass Sie davon krank werden können. Es muss eine andere Methode geben, sich zu wehren, ohne dem eigenen Körper zu schaden.

„Das Nichtkämpfen liegt auf einer höheren Ebene, jenseits von Hauen oder Abhauen.“

Vermeiden Sie es also, wie Rumpelstilzchen in die Luft zu gehen. Warten Sie wenigstens eine Sekunde und stellen Sie Ihrem Gegenüber die Frage: „Was meinst du damit?“ Jetzt hat dieser die Gelegenheit, das beleidigende Wort zu erklären, die Bemerkung zu relativieren oder ehrlich zu sagen, was ihm nicht passt. Das nimmt der Situation fürs Erste die Schärfe.

„Sie können die Turbulenzen, die andere Menschen Ihnen anbieten, einfach an sich vorbeiziehen lassen.“

Manchmal funktioniert so eine entgiftende Frage aber nicht, weil der andere fröhlich weiterpöbelt. Lassen Sie sich dennoch nicht provozieren, bleiben Sie souverän und stellen Sie eben die nächste entgiftende Frage. Sie zeigen damit, dass Ihnen eine Aussprache wichtig ist. Wenn Ihr Gegenüber das Angebot nicht annimmt, müssen Sie das allerdings akzeptieren, erzwingen können Sie es nicht. Aber genauso wenig kann ein anderer erzwingen, dass Sie sich aufregen.

„Solange Männer und Frauen so tun, als sei ihre eigene Sichtweise die einzige, die es gibt, kommt es hin und wieder zu einem kulturellen Auffahrunfall.“

Sie haben ja die Freiheit, eine fiese Bemerkung gar nicht als solche aufzufassen. Fies wird sie erst durch Ihre Gedanken, durch die Gefühle, die damit ausgelöst werden. Es liegt an Ihnen, verbale Giftpfeile schlicht als Witz oder als sprachliche Entgleisung zu interpretieren.

Noch etwas steht Ihnen frei: über eine spitze Bemerkung einfach hinwegzugehen, sie zu überhören, nichts darauf zu sagen – schlicht und einfach zu schweigen. Jetzt steht der Angreifer ganz allein mit seiner blöden Bemerkung da, während Sie die für ihn peinliche Stille genießen. Aber vielleicht war der Angriff auch gar kein Angriff, sondern nur eine flapsige Bemerkung. Wenn sie von einem Mann kam, können Sie davon ausgehen, denn Männer lieben solch verbalen Rangeleien als Alternative zum kameradschaftlichen Geknuffe. Dass Frauen auf diese flotten Sprüche manchmal sauer reagieren, verstehen Männer gar nicht. Sie meinen es schließlich nicht böse, sondern wollen nur ein wenig spielen.

## **Nehmen Sie es mit Humor**

Jeder Mensch hat so seine Macken, und mit den meisten lässt sich irgendwie leben. An die Grenze ihrer Geduld kommen die meisten aber bei Arroganz. Da hört der Spaß auf. Wenn jemand Ihnen arrogant kommt, bedeutet das, er macht Sie klein. Das hat nur einen Grund: Derjenige hat es nötig, sich aufzublasen.

„Beim Schweigen gibt es kaum etwas Interessantes zu hören, weil einfach zu wenig gesagt wird. Aber langweilig muss es nicht sein. Sie können durchaus lebhaft schweigen.“

Nun können Sie sich das bildlich vorstellen und es einfach nur drollig finden. Falls Sie doch drauf reagieren möchten, tun Sie das am geschicktesten, indem Sie Mr. Großkotz Bewunderung zollen. Die Methode wirkt tatsächlich: Der Angeber erwartet diese Reaktion nicht und wird unsicher. Er kann ja schlecht jemanden angreifen, der mit Komplimenten kontert. Damit haben Sie ihn in der Tasche. Und Ihre Ruhe.

„Ihr Gegenüber hat gewonnen, wenn Sie in seinem geistigen Sumpf gelandet sind. Deshalb mein Tipp: Greifen Sie lieber zu einer harmlosen Umleitung, die auf leisen Sohlen daherkommt.“

Dumme Bemerkungen können Sie auch ganz lässig umkurven. Das bedeutet, nicht darauf eingehen, sondern kurz ein ganz anderes Thema anschneiden und dann wieder zum eigentlichen Gespräch zurückleiten. Am Telefon können Sie z. B. auf ein plötzliches Pfeifen in der Leitung verweisen, Sie fragen den Gesprächspartner, ob er das auch hört, bevor Sie ganz sachlich auf Ihr Thema zurückkommen. Oder Sie sprechen unvermittelt übers Wetter, über Ihr Lieblingsessen oder über Mode, um dann den Faden wieder aufzunehmen. Die kleinen Giftpfeile Ihres Gegenübers haben Sie nicht getroffen, und das zeigen Sie deutlich. Diese Gesprächsumleitung können Sie übrigens auch verwenden, um unangenehmen Themen auszuweichen.

„Ihr innerer Narr ist der Teil Ihrer Seele, der in jedem Drama das Drollige sehen kann.“

Sie können den Clown spielen, wenn ein anderer Sie dumm anmacht. Antworten Sie mit einem völlig unpassenden Sprichwort. Verwirrung ist eine sehr ausgefeilte Technik, mit der Sie den Gegner in die Wüste schicken. Wenn er irritiert nachfragt, was das jetzt soll, lächeln Sie und antworten: „Überleg einfach mal.“ Beim Judo entspricht das dem Haltegriff, der den Angriff des Gegners stoppt.

## **Setzen Sie sich nicht unter Druck**

All das setzt schon eine gewisse Schlagfertigkeit voraus. Das Problem ist nämlich, dass Sie sich nicht wirklich auf solche Situationen vorbereiten können. Weder wissen Sie, wann ein anderer Sie verbal angreift, noch können Sie ahnen, welche fiesen Worte er wählen wird. Auf Knopfdruck dann das passende, superwitzige und schlagfertige Kontra parat zu haben, ist nicht einfach. Es wird allerdings noch schwieriger, wenn Sie genau das von sich erwarten. Unter Druck ist Ihr Gehirn wie leergefegt. Also bleiben Sie ganz locker, suchen Sie nicht verzweifelt nach der Mega-Antwort, Schweigen ist ja bereits eine passende Reaktion.

„Kümmern Sie sich nicht darum, was der Sprücheklopfer über Sie denkt. Sie stehen überhaupt nicht zur Beurteilung. Sie sind nicht beim Schaulaufen und müssen auch nicht vortanzen.“

Das reicht Ihnen nicht, Sie möchten schon gerne prompt antworten, befürchten aber, dass Ihnen im Ernstfall nichts einfällt? Dann können Sie sich z. B. unterschiedliche Strategien auf einen Notizblock schreiben und diesen bei Gelegenheit hervorziehen.

Während Sie blättern, um die passende Retourkutsche zu finden, bitten Sie Ihr Gegenüber in aller Ruhe, seine Frechheit noch mal zu wiederholen, und bieten dann eine von verschiedenen Antworten an: ein kurzes „Ach was?“; ein unpassendes Sprichwort oder eine Gesprächsumleitung. Das dauert ein wenig, aber bei Leuten, die Ihnen regelmäßig mit unverschämten Bemerkungen die Laune vermessen, wirkt so eine Inszenierung Wunder. Ideal ist es, wenn Sie Zuhörer haben, im Großraumbüro, beim wöchentlichen Meeting, im Freundes- oder Verwandtenkreis. Der Fiesling wird damit richtiggehend vorgeführt – und das sitzt.

## **Beenden Sie einen Dauerkonflikt**

Es fängt mit einer Diskussion an, meist geht es darum, wer Recht hat, und es endet – nie. Solche Dauerkonflikte können über Jahre bestehen und einem das Leben zur Hölle machen. Der Hass, den Sie auf den anderen haben, sitzt wie Beton in Ihrem Gehirn fest, und es geht nur noch darum, es dem anderen zu zeigen, ihn anzugreifen und sich fürchterlich aufzuregen.

„Jede Konfliktlösung fängt im Kopf an.“

Nachbarschaftskriege sind ein bekanntes Beispiel: Familie A passt die zu hohe Hecke von Familie B nicht, diese wiederum stört sich an der zu lauten Musik von Familie A. Während die Katze von Familie B im Blumenbeet von Familie A sitzt, fühlt sich Familie B von der grellen Teichbeleuchtung aus dem Garten nebenan gestört. So schaukelt sich das hoch und nicht selten endet es vor Gericht. Nachgeben geht nicht, es würde als Verlieren interpretiert. Dabei verlieren solche Streithähne ohnehin ständig: Geld und Nerven.

„Wer Beton im Kopf hat, reagiert wie ein programmierter Terminator.“

Dieser chronische Streit (ob zwischen Einzelnen oder ganzen Ländern) endet nur dann, wenn einer es schafft einzulenken und den Beton im Kopf zu zerbröseln. Statt Vorwürfe zu machen, sollten Sie Verständnis zeigen, statt hart zurückschlagen, um Verzeihung bitten, statt der Bessere sein zu wollen, nach einer gemeinsamen Lösung suchen.

„Ohne Ihre Angriffs- und Verteidigungshaltung können Sie weise und vernünftig über eine Sache sprechen.“

In dem Augenblick, in dem Sie aufhören zu kämpfen, ist der Krieg erst einmal unterbrochen, und Sie haben Gelegenheit zu kommunizieren. Leicht wird das aber nicht. Zuerst müssen Sie Ihren eigenen Standpunkt klären: Worum geht es Ihnen überhaupt, und was möchten Sie von Ihrem Gegenüber? Das erkennen Sie nur, wenn Sie Ihren inneren Racheengel besiegt haben.

„Wir gehen in Diskussionen sehr leicht an die Decke, wenn einer unserer persönlichen heißen Eisen berührt wird.“

Konflikte aus der Welt zu schaffen bedeutet, darüber zu sprechen. Warten Sie ab, bis die größte Wut verrauch ist und beide Seiten wieder ruhig atmen. Dann bitten Sie um ein Gespräch, in dem Sie Ihre Situation erklären. Vorwürfe haben darin ebenso wenig verloren wie zurückliegende Probleme nach dem Motto: „Weil wir gerade dabei sind ...“. Fängt der andere wieder an zu stänkern, lassen Sie sich nicht provozieren. Sollte alles nicht fruchten, hilft vielleicht ein neutraler Dritter, ein Kollege, ein Rechtsanwalt oder ein Paartherapeut.

## Ersparen Sie sich Ich-bin-besser-Kämpfe

Es gibt eine relativ einfache Antwort, weshalb Menschen gemein zueinander sind: Konkurrenz. Jeder möchte im Berufs- und im Privatleben möglichst gut dastehen, und das gelingt am besten, wenn Sie den Nachbarn oder den Kollegen übertrumpfen. Den ärgert das und er spielt das Spiel mit. Jeder heischt ständig um Anerkennung. Das fängt schon bei den Kindern an, die sich mit angesagten Marken und Labels schmücken. Später geht es dann um das größere Haus, das dickere Auto, das bessere Büro oder den teureren Urlaub. Überall lauert der Rivale.

„Alle Leute, die Ihnen das Leben schwer machen, sind nur dazu da, damit Sie Ihre eigenen Defizite erkennen und etwas Neues lernen können.“

Ohne Wettkampf scheint es in unserer Gesellschaft nicht zu gehen. Tatsache ist aber auch: Es zwingt Sie keiner, da mitzumachen. Die ganz andere Strategie wäre, sich mit dem angeblich besseren Kollegen zu verbünden, statt ihn umzuhausen. Oder Sie klinken sich aus dem Konkurrenzkampf bewusst aus. Vielleicht ist etwas, dem alle hinterherhecheln, gar nicht so erstrebenswert. Das Leben wäre entspannt und Sie wären unabhängig, wenn Ihnen die Anerkennung Ihres Chefs, Ihrer Freunde oder Nachbarn plötzlich nicht mehr so wichtig wäre.

## Praktizieren Sie Meinungsfreiheit

Es fängt ganz harmlos an. Bei einem schönen Essen unterhalten Sie sich, und plötzlich wird das Gespräch lauter und die Argumentation hitziger, bis zum Schluss die Stimmung in Übellaunigkeit umschlägt. Und das alles nur, weil Sie Ihren Standpunkt vertreten haben, statt einen Meinungsaustausch zuzulassen. Sie haben polarisiert, und deshalb gibt es weder ein Zuhören noch ein Verstehen und schon gar keine Bereitschaft, dem anderen auch ein bisschen Recht zu geben. Es geht schließlich nur noch ums Rechthaben.

Bevor Sie also mit dem Messer herumfuchteln und Ihr Gegenüber übel beschimpfen, halten Sie inne. Vermutlich können Sie das heiße Thema in dem Augenblick ohnehin nicht lösen, und genau darauf sollten Sie sich besinnen. Der zweite Schritt ist, aus der Diskussion auszusteigen, indem Sie dem anderen Recht geben. Mit einem „Ja, aus deiner Sicht ist das okay“ beenden Sie das Wortgefecht und beweisen damit, dass Sie mit Meinungsfreiheit umgehen können. Die noch höhere Kunst ist, sich in den anderen hineinzusetzen. Spielen Sie nicht Psychiater, zeigen Sie einfach, dass Ihnen an der Gegenmeinung etwas liegt, dass Sie verstehen, nicht bekämpfen möchten. Das gibt Ihnen auch Gelegenheit, Ihren eigenen Meinungshintergrund zu beleuchten und so beim anderen um Verständnis zu werben.

So viel Harmonie ist aber kein Muss, manchmal fühlen sich alle Beteiligten wohl, wenn es ordentlich scheppert. Das ist dann auch in Ordnung. Hauptsache, die Situation läuft nicht aus dem Ruder, und Sie behalten die Entscheidungsfreiheit für die eine oder die andere Richtung.

## Danken Sie Ihren Sparringspartnern

Wenn Sie an die Menschen in Ihrer Umgebung denken, geht automatisch eine Schublade auf, in die Sie sie stopfen können: arrogant, überheblich, nervig, launisch, rücksichtslos, schwierig usw. Das ist aber immer nur Ihre eigene Bewertung und bedeutet keineswegs, dass der betreffende Mensch tatsächlich so ist. Auch wenn Sie das jetzt nicht gerne hören: Sie sollten dem Typ, den Sie für schwierig halten, sogar danken. Er ist Ihr Sparringspartner, der Ihnen zeigt, was Sie noch lernen müssen, z. B.: Nein zu sagen, Provokationen auszuhalten, sich durchzusetzen oder Ihr Helferlein-Syndrom abzulegen.

Das Wichtigste aber, das Sie lernen müssen, ist, über den Dingen zu stehen. Damit verliert jedes Lebensdrama seinen Schrecken. Ihr Humor ist dafür der sicherste Anker. Wenn Sie über die großen und kleinen Widerwärtigkeiten des Lebens lachen können, sind Sie gewissermaßen unverwundbar. Das ist dann der schwarze Gürtel des Wort-Judo.

## Über die Autorin

**Barbara Berckhan** hat sich bei ihrem Studium der Pädagogik und Psychologie auf Erwachsenenbildung spezialisiert und arbeitet inzwischen seit über 20 Jahren als selbstständige Kommunikationstrainerin.