

### 1.4 Techniken des Polemisierens

Techniken des Polemisierens zielen auf den Selbstwert eines Menschen. Je weniger ein Mensch in sich selbst ruht, desto anfälliger ist er gegenüber diesen Angriffen. Daher zielen diese Techniken vornehmlich auf das Selbstbild. Menschen wollen beispielsweise

- ⇒ modern und progressiv sein
- ⇒ anerkannt und wichtig sein
- ⇒ intelligent sein
- ⇒ informiert und auf den neusten Stand der Entwicklung sein
- ⇒ als ehrlich und aufrichtig geachtet werden
- ⇒ fachlich versiert sein
- ⇒ kompetent sein.

Techniken der Polemik kratzen mit Bedacht an diesem Selbstbild. Wer unsicher ist, wird schnell zum Opfer dieser Verunsicherungsstrategie. Genau dies ist beabsichtigt. Diese Techniken haben ein Ziel: Der andere soll aus der Fassung gebracht werden, soll entblößt werden, soll sich lächerlich machen, soll unglaubwürdig werden, soll sein „Gesicht verlieren“. Diese Angriffe sind nicht immer Zeichen eines coolen und ausgebufften Jongleurs. Viel häufiger werden diese Techniken gegenüber einer stärkeren Macht eingesetzt, gegen die man ansonsten nicht ankommt, der gegenüber man sich ausgeliefert fühlt. Wenn beispielsweise ein Polizist, oder gar eine Politesse, einen Verstoß mit einer Anzeige ahndet, dann führt dies bei manchen zu Hilflosigkeit, gepaart mit aufkeimender Wut. Das Recht, das auf Seiten des Strafenden steht und das kaum Chancen auf einen aussichtsreichen Kampf zuläßt, will man nicht passiv und ergeben hinnehmen. Die Rache des „Geächteten“ äußert sich dann im Kampfmittel einer Geringschätzung: Der in dieser Situation Stärkere wird zu einem „Büttel“ herabgewürdigt. Mit dieser Psychologie befassen sich dann die Gerichte. Der ADAC hat hierzu 1983 einmal eine Hitliste zusammengestellt<sup>14)</sup>:

---

14) ADAC, Motorwelt 11, 1983, S. 64.

## Stilmittel der Beeinflussung

Verbale / non-verbale Beleidigung	Opfer / Beleidigter	Geldstrafe in Mark
Damische Bullen	Polizist	3.000,-
Du	Polizist	2.250,-
Raubritter	Polizist	2.000,-
Verfluchtes Wegelagerergesinde	Politesse	1.800,-
Krankhaft dienstgeil	Polizist	1.600,-
Asoziale	Polizist	1.125,-
Depp		900,-
zu dumm zum Scheißen	Politesse	900,-
Frankenbeutel	Polizist	750,-
Vogelzeichen	Autofahrer	720,-
Leck mich mal	Polizist	600,-
Bulle	Polizist	600,-
Witzbold	Polizist	600,-
Armeleuchter	Polizist	500,-
Dumme Kuh	Autofahrerin	300,-
Sie sind ein Fall für einen Psychiater	Politesse	200,-

Die Techniken der verbalen Kampfmittel werden in mehreren Abstufungen eingesetzt: Das Spektrum dieser Mittel reicht von der sachlich-neutralen Ebene, der Verallgemeinerung und dem Angriff bis hin zur Diffamierung. In dieser Stufung verlagern sich die Angriffsmittel von der sachlich-rationalen Ebene hin zur Gefühlsebene. Je affektbetonter die Diskussion durch die emotionalen Stilmittel aufgeheizt wird, desto stärker wird das Gefühl der Gesprächspartner angesprochen. Dahinter steht häufig ein Ziel: Der Gesprächspartner soll provoziert und zu unbesonnenen Äußerungen verleitet werden. Dagegen steht das Ideal, daß Sie als Zielobjekt solcher Polemik und Provokationen Ruhe und Gelassenheit wahren. Wem dies gelingt, kann weiterhin konzentriert dem Gespräch folgen, dem Gesprächspartner zuhören und trotz der Angriffe den Betreffenden ausreden

lassen. Auf diesem Weg ist meist sehr viel mehr gewonnen, als auf ein unbesonnenes „Donnerwetter“ folgt.

Das folgende Beispiel zeigt die Stufung dieser Kampfrhetorik:

<b>Rhetorische Kampfmittel</b> <i>Beispiel: Beamter</i>		
<b>Ebene</b>	<b>Begriff</b>	<b>"Ärgerpotential"</b>
sachlich-neutral verallgemeinernd angreifend diffamierend	Beamter Staatsdiener Staatsverdiener Made im Speck	

Ein weiteres Beispiel: Greifen Sie in einem Gespräch den Beitrag des Vorredners auf, so sind folgende Varianten denkbar:

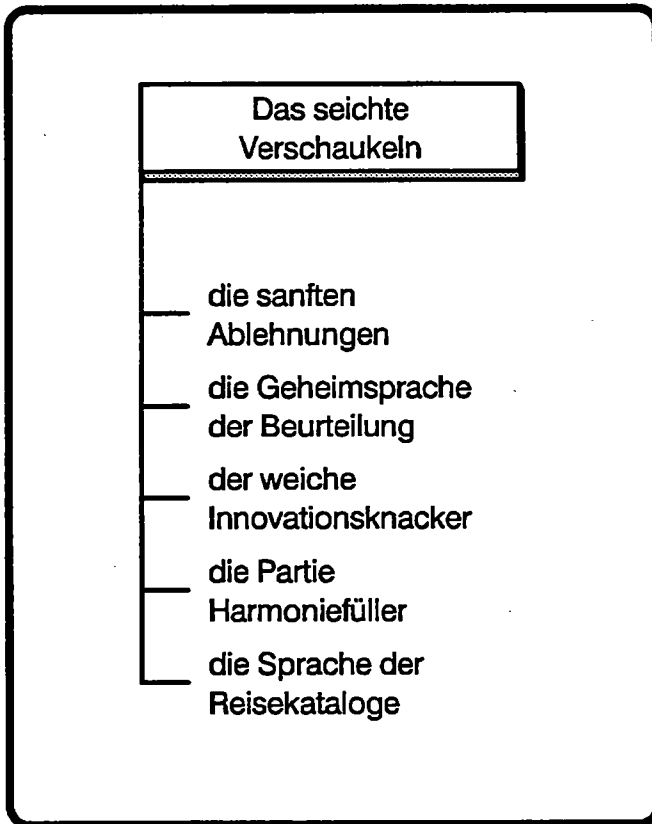
<b>Rhetorische Kampfmittel</b> <i>Beispiel: Anknüpfung an einen Beitrag</i>		
<b>Ebene</b>	<b>Begriff</b>	<b>"Ärgerpotential"</b>
sachlich-neutral verallgemeinernd angreifend diffamierend	Sie haben gesagt ... Sie haben behauptet, ... Wollen sie uns wirklich einreden ... Eine solche Auffassung ist geradezu abwegig	

<b>Rhetorische Kampfmittel</b> <i>Beispiel: Anknüpfung an einen Beitrag</i>		
<b>Ebene</b>	<b>Begriff</b>	<b>"Ärgerpotential"</b>
sachlich-neutral	Sie haben gesagt ...	<p>The diagram consists of two triangles meeting at a point. The left triangle is inverted and labeled 'sachliche Reaktion'. The right triangle is upright and labeled 'emotionale Reaktion'. A vertical arrow points downwards from the top of the inverted triangle, labeled 'Zunahme des Ärgers'.</p>
verallgemeinernd	Sie haben behauptet, ...	
angreifend	Wollen sie uns wirklich einreden ...	
diffamierend	Eine solche Auffassung ist geradezu abwegig	

### 1.5 Das seichte Verschaukeln

Gefragt und „vornehm“ ist heute die ritualisierte und aufgesetzte Höflichkeit. Interessensgegensätze und aggressive Gefühle werden in „Harmoniepäckchen“ verschnürt. Es ist zur Konvention geworden, gegenläufige Standpunkte, eigene Bewertungen, negative Gefühle bis hin zu Aggressionen hinter „Harmoniefassaden“ zu verstecken. Damit aber läßt man sein Gegenüber häufig im Unklaren, was einen tatsächlich bewegt. Das Aufeinanderzugehen wird infolge der mangelnden Klarheit und der fehlenden Eindeutigkeit des Feedbacks erschwert, wenn nicht gar unmöglich. Schwelende Konflikte im Miteinander sind ebenso die Konsequenz, wie Gleichgültigkeit und mangelndes Interesse an dem anderen. Wer hat sie noch nicht erlebt die langweiligen Partygespräche oder die ritualisierten Begrüßungsformeln. Hier geht es nicht um eine tiefgreifende Interaktion. Diese Fassadentechnik soll vor Verletzungen schützen, aber diese Technik läßt auch wenig Freude aufkommen.

Beispiele finden sich vor allem im Berufsalltag, aber nicht nur hier, wie die folgenden fünf Beispiele zeigen:



### Die sanften Ablehnungen

- Wir sind noch nicht soweit ...
- Ich möchte darüber noch einmal schlafen ...!
- Wir benötigen noch etwas Zeit ...
- Ich kann das nicht allein entscheiden ...
- Wir müssen das alles noch gründlich studieren ...
- Wir wollen nichts überstürzen ...
- Eine Kommission wird das prüfen ...
- Es wird sicher einen Weg geben ...
- Es fehlen uns noch wichtige Informationen ...

### Die Geheimsprache der Beurteilung

verbale Besänftiger	tatsächliche Aussage
• Er bemühte sich ständig, beste Ergebnisse zu erzielen	⇒ eine „Flasche“
• Er war immer mit Interesse bei der Sache	⇒ Leistungen kann man von ihm nicht erwarten
• Er war tüchtig und wußte sich gut zu verkaufen	⇒ ein unangenehmer Wichtigtuer
• Er hat zur Verbesserung des Arbeitsklimas beigetragen	⇒ er ist dem Alkohol zugetan
• Er war ein gutes Vorbild durch seine Pünktlichkeit	⇒ man kann von ihm keine Leistungen erwarten
• Er zeigte für seine Arbeit Verständnis	⇒ beschränkt sich auf das Allernotwendigste
• Kündigung im gegenseitigen Einvernehmen	⇒ der sanfte Zwang
• Fritz ist in der Lage, bei einem Wort aus sieben Buchstaben zwei fehlerfrei zu schreiben	⇒ die Leistungen in der Rechtschreibung sind ungenügend

**Der weiche Innovationsknacker**

- So haben wir das früher doch nicht gemacht ...
- Da wäre doch schon früher jemand daraufgekommen ...
- Das ist doch gegen die Vorschrift ...
- Das geht uns doch nichts an ...
- Überlegen wir uns das lieber noch eine Weile, und warten wir doch erst die Entwicklung ab ...

**Die Party Harmonie-Füller**

- das Wetter-Ritual: Toller Sommer ...
- der/die fehlende Dritte wird zum Gegenstand der Unterhaltung
- Imponiersyndrom durch Austausch von Statussymbolen wie Essen, Urlaub, angedeutete Bekanntschaften etc.
- entwickeln eines Gerüchtes
- „Haben Sie schon gehört?!“
- „Wirklich!“, „Tatsächlich!“

**Richtig lesen, wenn eine Reise ansteht**

**die Verpackung**

**tatsächliche Aussage**

- |  |   |
|--|---|
| • aufstrebender Ferienort <sup>15)</sup> | ⇒ viele Neubauten und noch mehr Baustellen                            |
| • Ein Ort für junge, fröhliche Menschen  | ⇒ hier ist rund um die Uhr was los, kein Ort für einen ruhigen Urlaub |
| • in absolut ruhiger Lage                | ⇒ die nächste Ansiedlung ist weit entfernt, sie brauchen Taxis        |

15) Die Sprache der Kataloge richtig lesen, zitiert aus: Prisma 11, 1990, S. 99.





### 1.6 Wie mache ich mich unsympathisch?

Viele sind in ihrer Erziehung auf Wohlverhalten hin ausgerichtet worden: „Was sollen wohl die Nachbarn denken, wenn Du kein liebes Kind bist!“ „Was sollen die anderen von Dir denken!“ Bei vielen Menschen sind diese und ähnliche Programmierungen tief verankert. Damit aber wird unser Verhaltensspektrum um viele wirkungsvolle Nuancen ärmer.

Wer daher System nach Sympathie und Anerkennung einmal umkehrt, erlebt viele interessante Varianten. Das kann sogar zu einem Mehr an Freiheiten führen. Wenden wir uns daher einmal der Frage zu: Wie kann ich mich unsympathisch machen?

Da haben wir zum Beispiel das Phänomen des Lärmes. Die meisten Menschen meiden Lärm. Bei plötzlichem Lärm zucken wir innerlich, aber auch äußerlich zusammen: Wir machen uns klein. Angst kommt von Enge, und je „enger“ wir uns machen, desto kleiner werden wir. Klein aber steht konträr zu dem ansonsten gepflegten „Großmachen“. In diesem kurzen Augenblick verlieren wir an Größe. Vielleicht findet sich ein Teil der Aggression gegenüber dem Lärmverursacher auch in der Tatsache wieder, daß es ihm gelungen ist, uns für einen Augenblick kleiner zu machen, als wir tatsächlich sind (z.B. der Chef, der seinen Mitarbeiter anschreit).

Wer Lärm verursacht, das war die Aussage, macht sich unbeliebt. Machen Sie einen Test zur Probe: Klatschen Sie einmal bei einem Vortrag ohne Vorwarnung laut in die Hände, besser noch: Schlagen Sie kräftig mit einem Holzlineal auf eine Tischplatte. Die Reaktion Ihrer Zuhörer folgt unmittelbar. Ein aggressives: „Muß das sein“, zumindest aber empörte Blicke sind die prompte Antwort.

Lautsein ist eine typische Dominanzgeste. Allerdings darf nicht jeder laut sein. Der Chef darf es, weil er die Machtmittel besitzt. Ein Vorrecht scheint es zu sein, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anschreien zu dürfen. Die Wirkung ist selbst in unserer heutigen, aufgeklärten Zeit verblüffend. Mit einem lauten, energischen Donnerwetter lassen sich nach wie vor viele Menschen einschüchtern.

Wer bei einer Besprechung lauter, als es die Akustik des Raumes erforderlich macht, seine Stimme einsetzt, verliert sehr schnell an Sympathie.

Unsympathisch wirkt auch, wer Unruhe und Hektik um sich verbreitet oder aber wer die psychischen und physischen Distanzzonen mißachtet. Wer beispielsweise in der Kantine seinen Stuhl mehr und mehr zur Nachbarin schiebt und dieser gegen ihren Willen mehr und mehr „auf den Pelz rückt“, der erreicht statt Nähe eiserne Abwehr. Denn während sich der Stuhl Zentimeter um Zentimeter der Kollegin zu nähern versucht, entfernt sich im gleichen Takt der Stuhl der











Kollegin. Es versteht sich, daß dieses Spiel seine Grenzen hat. Dann aber kann es sehr ernst werden. Es gibt eine weitere Variante dieses Spieles: Das Eindringen in die Psyche des anderen durch insistierendes Ausfragen. In diesem Fall werden dann die psychischen Distanzzonen verletzt.

Sympathie und Antipathie ist auch eine Frage von Düften. „Ich kann ihn nicht riechen“ ist ein eindeutiger Hinweis auf diese Zusammenhänge. Wer daher in unserem Kulturkreis auf Knoblauch zurückgreift, findet nur wenige Freunde.

Wir mögen Menschen, die uns das Gefühl vermitteln, daß wir ihnen teilnehmend zuhören. Es gilt aber auch die Umkehrung. Wer den anderen ständig unterbricht, auf dessen Argumente nicht eingeht, nicht zuhören kann, die Begeisterung des anderen als langweilige Angelegenheit abtut, der gilt zwar als dominant, wird aber selten als ein netter sympathischer Mensch empfunden.

## **Wie mache ich mich unsympathisch?**

- Die Kunst, Antipathien zu wecken! -

-  --> **Unruhe und Hektik um sich verbreiten**
-  --> **den anderen auf den Pelz rücken  
(psychische und physische Distanz-  
zonen ignorieren)**
-  --> **Knoblauch einsetzen**
-  --> **laut und schrill sprechen und/oder  
bewegen**
-  --> **den anderen betont lässig und  
gewollt übersehen**
-  --> **Schwächen des anderen vorführen  
und lächerlich machen**
-  --> **demonstrieren, daß man dem  
anderen nicht zuhört**
-  --> **zeigen, wie unwichtig der andere ist**
-  --> **den anderen häufig unterbrechen  
und/oder ständig widersprechen**
-  --> **Langeweile signalisieren, wenn der  
andere Begeisterung zeigt**