

Der üble Trick mit der Angst-Unterstellung

Trip in die Dialektik

Die Falle ist in jedem halbwegs ausgeschlafenen Dialektiker beschrieben - Dialektik ist die Kunst der sprachlichen Auseinandersetzung - und sie gehört klar in den Karton der unfairen Instrumente, Beispiel:

Es geht um die Einführung einer schönen Neuerung an Ihrer Schule, die soll jetzt diskutiert werden, kein Problem: Dass Neuerungen neu sind, ergibt sich aus dem Wortsinn, und dass sie ihren Erfindern gelegentlich mehr Spass machen als den damit Beglückten, liegt auch auf der Hand, und Diskussion muss ja nur wirklich sein, wenn es Anlass zu unterschiedlichen Meinungen gibt, so weit ist alles klar.

Gegen eine solche Neuerung erheben Sie nun Bedenken. Sie tragen Argumente vor, verweisen auf Ihrer Ansicht nach fehlende Voraussetzungen, deuten auf überstürzte Abläufe hin oder machen auf problematische Konsequenzen aufmerksam. Dabei haben Sie die Antragsteller der Neuerung weder verunglimpft noch diskreditiert, Sie haben einfach Ihre Meinung gesagt. Diskussion, wenn nicht alles täuscht, lebt davon.

Wenn die andere Seite das auch so sieht, ist alles in Ordnung: Argumente sehen sich gegeneinander gestellt, gelegentlich auch einmal etwas flatter im Ton, immer aber in der frohen Erwartung, dass sich daraus demnächst eine Abwägung ergibt, die eine einvernehmliche Entscheidung möglich macht oder, gegebenenfalls, eine Abstimmung.

Kann aber auch sein, dass es so weitergeht: Statt auf Ihr Argument einzugehen, vergreift sich der Diskussionspartner an Ihnen, und das geht dann so: *„Diese Bedenken kommen bei mir als Ausdruck einer bei Ihnen offenbar tiefsitzenden Angsthaltung an. Womöglich haben Sie sich da in eine Blockade verrannt. Dabei sollten Sie wissen, dass man sich heute Hilfe holen kann. Ihre ganze Haltung, aber auch die Art, in der Sie sprechen, zeigt dem geschulten Auge überdeutlich, dass Sie sich in Ihrer Entfaltung durch diese Sperre selber im Wege stehen. Da gibt es Therapien. Viele sind vor Ihnen diesen Weg gegangen, versuchen Sie es doch auch, Sie werden sehen, dass Sie sich danach wie befreit fühlen und offen für diese Neuerungen werden.“*

Was ist passiert? Man hat Sie coram publico und in einfühlsamem Duktus zum Therapiefall erklärt. Damit zieht - während Sie vorher mit harten Fakten hantiert haben - Ihr Kontrahent die Sympathien des harmonieempfindsamen Publikums auf sich, und er dispensiert sich von der Ausein-

andersetzung mit dem, was Sie gesagt haben. Dieser unfaire Angriff auf Ihre Person diskreditiert Sie als Sonderling und bringt Sie in eine äusserst heikle Situation: Beharren Sie weiter auf Ihren Feststellungen, sieht sich die Wohlfühlgemeinde in ihrem Eindruck, Sie seien ein verklemmter Stöpsel, bestärkt, und Sie haben verloren. Resignieren Sie nonverbal oder geben Sie klein bei, sind Sie ebenso unten durch.

Sie haben eine einzige Chance: Entlarven Sie den Trick kühl: *Diese Masche gibt es in jedem besseren Diskussionskurs, sie ist weder neu noch geeignet, ein intelligentes Publikum zu beeindrucken. In einer gepflegten Diskussion verwendet man sowas heute eigentlich nicht mehr, es gilt als verpönt, weil plump und unanständig, vor allem aber deshalb: Es lenkt von einer offensichtlich unangenehmen Problematik ab und legt für den aufmerksamen Zuhörer den Schluss nahe, der Sprechende wolle sich damit um die Auseinandersetzung mit stichhaltigen Argumenten drücken. Das dürfte hier aber, Sie vielleicht ausgenommen, niemand wirklich wollen. Kehren wir deshalb zurück zur Sachlichkeit: Unbestreitbar bleibt, dass...*

Auch schon erlebt? Wenn Sie sich hinterher nicht ärgern wollen, sollten Sie auch noch die nächsten üblen Tricks kennen:

- Man bestreitet Ihre Kompetenz und Ihren guten Willen.
- Man rückt Sie in die Nähe von extremen Gruppen.
- Man stellt Ihnen ungehörige Fragen: „Wissen Sie, dass Ihre Schüler Sie ablehnen?“
- Man stellt Ihnen unterstellende Fragen: „Warum können Sie nicht aufrichtig sein?“
- Man unterstellt Ihnen Aussagen, die Sie gar nicht gemacht haben.
- Man versucht, Sie durch nonverbale Kapriolen oder durch Zwischenrufe zu stören.
- Man beruft sich auf im Moment nicht zu belegende Autoritäten („Neueste Untersuchungen in den USA haben klar erwiesen, dass...“).
- Man übersteigert Ihre Aussage und führt sie so ad absurdum.
- Man baut unechte Alternativen auf (entweder ... oder).
- Man fasst Ihre Ausführungen zusammen und fälscht sie dabei zu Ihrem Nachteil.

Abwehren können Sie solche unfairen Tricks nur, wenn Sie diese sofort erkennen. Ein Notfallset an Erkenntnissen dazu gehört in Ihren Instrumentenkoffer.