

Uiih-Juiih-Juiih – mein Aggression Blocking System (Daily Dueck 213, April 2014)

Gunter Dueck, www.omnisophie.com

Wie schon früher gesagt: ich war sehr, sehr schüchtern. Ich hatte insbesondere immer ein Problem damit, offensichtlich unverschämte Ansprüche von anderen abzuwehren. Da kommen doch Leute ohne einen Schimmer von Legitimation und wollen etwas Freches von mir, als wäre ich ihr Diener! Ich kann in einer solchen Situation gar keine logischen Argumente auspacken, weil eigentlich keine nötig sind und auch nicht erwartet werden. Ich soll einfach „spuren“. Mir blieb meist nur die Spucke weg.

Ich könnte mich weigern, aber das würde einen schönen Zirkus geben – das fürchtete ich sehr. Lohnte sich das, wo ich doch offenen Streit so sehr mied? Ich spürte dann doch wieder einmal, war aber sehr finster gestimmt, zu einem guten Teil auch gegen mich selbst, weil ja bei offensichtlichem Versagen so etwas wie Selbsthass einsetzt... Es ist diese absolut starke Verblüffung, die mich das Unverschämte oder Unbescheidene gegen meinen eigentlichen Willen dulden lässt! Ich fühle mich so ohnmächtig wie andere bei guten Pointen, zu denen ihnen nicht so schnell etwas Geistreiches einfällt (erst im Fahrstuhl oder im Auto nach Hause). Ich weiß nicht, was ich der Waffe „unverschämt“ entgegensetzen soll, weil ich beim Wehren zu sehr die augenblickliche Gegengewalt fürchte.

Raymond Fein hat mir einen Tipp gegeben und mir bei einem Workshop das Zauberwort verraten. Es heißt: Uiih-Juiih-Juiih. Immer, wenn jemand etwas Ungehöriges tun würde, sollte ich „Uiih-Juiih-Juiih!“ sagen. Dann würde der andere stutzen oder vielleicht sogar lächeln. Denn die Unverschämten seien so eine Art verspielter Löwen, die ein bisschen raufen wollten. „Uiih-Juiih-Juiih!“ aber erkennt ihre Stärke an und unterbricht oder verschiebt das Raufen für eine kleine Weile. „Uiih-Juiih-Juiih!“ zwingt das geplante Raufen ganz explizit auf die Metaebene: „Wie stehen wir eigentlich zueinander?“

Ein Anwendungsbeispiel: Als ich als Mitarbeiter eines großen IT-Konzerns einen Kunden besuchte, eröffnete dieser mir zur Gesprächseröffnung ganz brutal und endgültig ausgedrückt, er würde mir erst dann Aufträge erteilen, wenn ich meinerseits einige Produkte seines Konzerns für den privaten Gebrauch beschaffen und nützen würde. „Sonst können Sie gleich wieder in Ihr Büro zurückfahren!“ In einer solchen Lage war ich immer ziemlich hilflos – wie lässt sich das Gespräch weiterführen, wenn es gleich mit offenem, unfairen Krieg beginnt? Weshalb sollten wir überhaupt anreisen? Ich nahm mein Herz in beide Hände und sagte mit glänzend bewundernden Augen: „Uiih-Juiih-Juiih!“

Er stutzte – das hatte Raymond Fein genau vorausgesagt. Ich hatte jetzt eine Sekunde, um nachzudenken, wie ich reagieren sollte. Ich schaute ihn einfach cool an. Was würde er jetzt entgegnen? Er deutete auf den mit mir erschienenen und neben mir sitzenden Vertriebsbeauftragten meiner Company und sagte etwas herablassend: „Der da hat das genau nach meiner Aufforderung gemacht!“ Ich blickte zu meinem Kollegen hinüber und sagte: „Uiih-Juiih-Juiih!“ Und dann, verwundert schauend: „Echt? Warum?“ Eine Sekunde Schweigen – ich fing mich langsam wieder und meinte: „Kaufen Sie denn jetzt viel mehr bei uns, bloß weil er Ihnen gleich gehorcht hat?“ – „Nein, natürlich nicht.“ – „Aha“, sagte ich, „dann lohnt es sich also nicht. Also ein NEIN von mir.“ – Er sagte: „Dann wollen Sie riskieren, ohne Auftrag heimzufahren?“ Ich sagte: „Uiih-Juiih-Juiih!“ und fügte hinzu: „Ich bin sehr teuer als Berater – und Sie müssen doch schauen, dass Sie Ihr Geld nicht für irgendwen ausgeben. Für einen Knecht doch sicher nicht. Sie wollen doch einen, der Ihnen etwas beibringt, oder?“ So ging es eine Weile sehr verschärfend weiter... und dann sprachen wir normal über Aufträge. Das Raufen vorweg muss wohl bei manchen sein – sie wollen wahrscheinlich feststellen, wer sich wie sehr respektiert. Wer dabei kneift, wird nicht respektiert. „Uiih-Juiih-Juiih!“

Es wirkt! Probieren Sie es aus! Und wenn ein unartiges Kind brüllt, es will ein zweites Eis – dann sagen Sie mit leuchtend begeistert wertschätzenden Augen „Uiih-Juiih-Juiih!“

Sie können es abwandeln und „Der Löwe hat gebrüllt und die Wüste zittert“ sagen, immer sehr begeistert, als würden Sie einer großartigen Darbietung Applaus spenden. Genau auf diese Respektsbezeugung kommt es an. Ich erinnere mich, als ich das erste Mal XY kennenlernte, eine echte Löwin. Sie präsentierte vor Fachkollegen. Einer unterbrach sie und gab einen – na ja – „Ratschlag“. Die Löwin fuhr die unsichtbaren Krallen aus, man fühlte es, dass die Löwin gekränkt war. Sie sagte ausgesprochen schneidend und stolz (gleich ist Krieg!): „Halte ich die Rede oder Sie?“ Ich saß im Publikum und sagte: „Uiih-Juiih-Juiih!“ Nein, ich glaube, ich sagte „Großes Kino!“ oder so etwas. Ich habe nur noch ihre Reaktion wie ein Video vor Augen: Sie lächelte mir zu! Sie hatte, so könnte es gewesen sein – oder war es so? – einen sehr roten Löwenschal um und schlug ihn wie ein Löwe seine Mähne nach hinten. Da lächelte sie mir noch einmal zu und redete ruhig weiter. Der Respekt war wieder da.

„Uiih-Juiih-Juiih!“ ist mein Aggression Blocking System (ABS) geworden.