

Der Junge guckte ihn verblüfft und verständnislos an. Diese Pause nutzte Milton, um die Geräte für Versuch A zu nehmen und mit seiner Gruppe los zu gehen. Der Junge hatte für den Vorfall eine Amnesie – er wußte hinterher nicht mehr, wie es gekommen war, dass er nun doch das langweiligere Experiment durchführte.

Verwirren

Für diese Technik legst Du Dir am besten ein paar Sätze zurecht. Der Trick dabei ist hier, die **Aufnahme-Kapazität des anderen so sehr zu überfordern**, dass er den Überblick verliert.

Hier passt ein Beispiel das du schon kennst:

„Das Gute an Ihrer Selbst-Einschätzung ist weniger, dass Sie nicht unter einem akuten Mangel an Intelligenzdefiziten zu leiden haben, sondern das als besonderes Privileg verstanden wissen wollen.“

Der Trick ist, den anderen mit komplizierten langen Sätzen und doppelter Verneinung ins Grübeln zu bringen.

Eine weitere Technik, um andere zu verwirren, ist das **Durchbrechen sozialer Konventionen**.

Jacqui Schiff (eine fähige amerikanische Therapeutin, bei der ich lernte, mit Schizophrenen umzugehen) hatte einen aggressiven, verschlossenen Typen in einer ihrer Therapie-Gruppen, dessen „Mauer“ sie bisher nie hatte durchbrechen können, bis sie plötzlich einen guten Einfall hatte. Sie ging zu ihm hin, löste seine verschränkten Arme, legte seinen Kopf in einer unsicheren Geste etwas zur Seite und sagte: „Siehst Du, das ist die richtige Körpersprache für Angst!“

Die soziale Konvention ist, den 50 cm Privat-Raum einer Person zu wahren. Gehst Du näher an ihn ran, löst das zunächst Verwirrung und Schreck aus. Auch **überraschende Berührungen** verwirren. Generell ist überraschende Körpersprache ein gutes Mittel, andere in Verwirrung zu stürzen (wenn Dich mal jemand anschreien sollte und Du bückst Dich, um Dir den Schnürsenkel zu binden, unterbricht das den anderen in seinem Muster – er müsste ja sonst ins Leere schreien).

Jetzt verrate ich Dir eine Technik, die Du sofort anwenden kannst:

Der unpassende Weisheits-Spruch!

Leg Dir ein paar Sprüche zurecht (die dürfen ruhig aus einem Zitate-Buch stammen), die Du jederzeit parat hast. Wenn Dir jemand dumm kommt, oder Du ihn verwirren willst, dann **zitierst Du einen Deiner Sprüche** mit bedeutungsvoller Stimme. Wohlgermerkt, der Spruch sollte NICHT auf die Situation passen! Nur dann nämlich ist der andere verwirrt und sucht nach einer passenden Interpretation.

Beim letzten Besuch unseres Ex-Kanzler Schröder bei Bush in den USA fragte der Reporter Bush, ob er glaube, dass Schröder die bevorstehende Wahl gewinnen werde. Bush sagte darauf: „Es ist nicht das erste Rodeo, das er reitet.“

Noch besser war die Antwort des (damals noch) Kanzlers auf die Frage, ob er bei den schlechten Umfrage-Ergebnissen noch eine Chance sähe, zu gewinnen: „Hinten werden die Enten fett!“

Köstlich, nicht?

Ja, gut, ich weiß schon, in diese Sprüche kann man Sinn hineinlegen, wenn man sich ein bisschen Mühe gibt. Probier aber mal ruhig auch **völ-**

lig unpassende Sprüche aus. Wie wär's denn mit dem? (Falls Dich mal ein Stadstreicher um Geld anbettelt):

„Das Reh springt hoch, das Reh springt weit,
warum auch nicht, es hat ja Zeit!“

Bis er sich wieder gefangen hat, bist Du ausser Hörweite.

Verunsichern

Bei dieser Technik bringst Du Dein Gegenüber dazu, an sich, seinen Werten oder Überzeugungen zu zweifeln.

Beispiele:

„Denken Sie nicht, dass Sie gelegentlich mal Ihre Sprüche überprüfen sollten?!“

„Sie essen wohl nicht oft in solchen (feinen) Lokalen, nicht?“

Auch hier wieder eine Alternative für Dich: **Bedeutungsschwanger sprechen!** Es ist fast egal, was Du inhaltlich dabei sagst, wenn Du einen Satz mit tiefer Stimme und eindrucksvoller Mimik sagst, wird der andere immer versuchen, einen tieferen, verborgenen Sinn dahinter zu finden. Das funktioniert sogar bei völlig banalen Sätzen, wie „Und ich möchte, dass Du nie vergisst:... bei Tag ist es hell, doch bei Nacht ist es dunkel!!!“)

Bei all diesen Techniken erzielst Du beim anderen zunächst eine kleine Schockreaktion. In dieser Schrecksekunde hast Du Zeit, Dich zu sammeln und wieder in Führung zu gehen, indem Du ein neues Thema anschneidest, dem anderen eine knifflige Frage stellst, oder Dich anderen zuwendest.

Von allen fünf Haltungen der WUDUH-Formel ist **die Unvoraussagbarkeit die wertvollste für DICH selbst**. Du erfindest Dich dabei neu und belebst Deinen Alltag. Und nicht zuletzt: Dein Selbstvertrauen und Deine Stimmung steigen dabei enorm!

Damit sind wir bei der dritten unserer unverzichtbaren Eigenschaften angekommen, die Du Dir auf dem Weg zum (Kommunikations-)Magier angewöhnen wirst.

Die nun Folgende ist für Deine *Wirkung* auf andere die Allerwichtigste...

3. Dominant und souverän

Von allen Haltungen im MagSt ist die Dominanz diejenige, auf die Du **am allerwenigsten verzichten** kannst. Erst wenn es Dir gelingt, überzeugend dominant zu agieren, wird Dein Wort etwas gelten und man wird auf Dich hören. Das liegt daran, weil unser gesamtes soziales Leben **durch hierarchische Strukturen geregelt** wird, durch unauffällige Gesten, Körperhaltungen und Sprechweisen, die fast immer verdeckt und indirekt wirken.

Durch diese, auf das Unbewusste wirkende Statussignale wird bestimmt, **wessen Wille beachtet wird** und wer zurück zu stehen hat, wer Privilegien genießt und wer sich anzupassen hat, wen man beachten muss und wen man übersehen kann. Die Status-Signale spielen bis in die kleinsten Regelungen des alltäglichen Lebens hinein, wie etwa, wer in einem Gespräch gerade zu reden dran ist, wer auf einem schmalen Gehsteig dem anderen ausweichen muss, wer als erster durch die Türe gehen darf usw.

Im MagSt ist Dominanz von zentraler Bedeutung: Ohne die Fähigkeit dominant aufzutreten wirkt der MagSt nicht! Ich habe in vielen Semina-