

Gabriele Cerwinka, Gabriele Schranz

NERVEN- SAGEN

**So zähmen Sie
schwierige Typen
im Berufsalltag**



Linde
international

Kapitel 4

Nervensägen unter der Lupe

Nun wollen wir die einzelnen Nervensägen-Typen genauer unter die Lupe nehmen. Wie verhalten sie sich im Berufsalltag? Wie erkennen wir sie rechtzeitig? Und vor allem: Wie gehen wir mit ihnen um?

Zur besseren Übersicht betrachten wir jeden Typ in vier Abschnitten:

- Seine Verhaltensweisen
- Seine Körpersprache
- Seine Entwicklungsgeschichte
- Tipps im Umgang mit ihm

Bei den „Behandlungs-Tipps“ finden Sie ganz am Anfang jeweils die absoluten Killersätze, die es im Umgang mit der jeweiligen Nervensäge unbedingt zu vermeiden gilt. Diese Sätze gießen Öl ins Feuer und bringen damit manche Nervensäge garantiert zum Ausrasten. Wenn Sie diesen Effekt also nicht bezecken, dann wählen Sie bitte andere Formulierungen. Sicher werden Sie beim Durchlesen dieser Sätze lächeln und meinen, so etwas sagt doch sicher niemand zu einem aufgebrachten Gegenüber. Sie würden staunen, wie oft genau diese Sätze fallen!

Wie sehr uns eine Nervensäge quälen kann, hängt nicht zuletzt auch von der Situation ab, in der sie uns begegnet. Haben wir nur selten mit einem bestimmten Menschen zu tun, weil er vielleicht ein Kunde ist, den wir nur zwei Mal pro Jahr treffen, ist es leichter, mit seinen Eigenheiten umzugehen.

Schwieriger wird es da schon, wenn diese Nervensäge tagtäglich im Büro nebenan sitzt. Da können gewisse negative Eigenschaften viel störender sein. Ist die Nervensäge mein Patient, stellt mich diese Situation ebenfalls vor besondere Herausforderungen. Und besonders schlimm kann es werden, wenn sie auch noch in Gestalt des Chefs an unseren Nervensträngen sägt!

Es ist daher notwendig, unsere Tipps je nach Situation zu unterteilen:

- Die Nervensäge als Mitarbeiter
- Die Nervensäge als Chef
- Die Nervensäge als Kunde
- Die Nervensäge als Patient

Natürlich sind einige Wiederholungen nicht zu vermeiden. Was grundsätzlich bei Nervensäge X wirkt, ist meist unabhängig von seiner Position uns gegenüber wirksam. Trotzdem erscheint es uns hilfreich, auf die einzelnen Situationen gesondert einzugehen, da ja unsere innere Einstellung zum jeweiligen Gegenüber entscheidend mitbestimmt, ob unsere Strategie im Umgang mit ihm zielführend ist. Und unsere innere Einstellung ist nun einmal verschieden, je nachdem, ob uns ein Neukunde, ein langjähriger Kollege, ein Patient oder ein ungeliebter Chef gegenübersteht!

Entscheidend ist jedenfalls, dass Sie den Umgang mit den einzelnen Nervensägen bewusst gestalten und Ihr Handeln aktiv selbst bestimmen. Wer auf Nervensägen immer nur abwehrend reagiert, hat schon verloren!

Und zum Schluss noch ein Hinweis: Die ausschließliche Verwendung der männlichen Form erfolgt aus rein sprachlichen und schriftbildmäßigen Gründen. Jeweils beide Formen anzuführen würde den Lesefluss sicher nicht fördern. Es steht jedoch außer Frage, dass es von allen Nervensägen sowohl weibliche als auch männliche Exemplare gibt.

Der Angeber

Der Angeber kommt meist nicht weit.

*Es fehlt ihm ja die Sicherheit,
mit der – ganz ohne anzugeben –
die wahrhaft Fortgeschrittenen leben.*

Wilhelm Busch

Die Verhaltensweise des Angebers

Der neue Kollege A ist ein durchaus attraktiver Mann. Braun gebrannt, sportliche Figur, stets perfekt gestylt und mit einem sehr gewinnenden Lächeln. Irgendwie wirkt seine Frisur jeden Tag anders – einmal mit Gel, einmal streng nach hinten gekämmt, dann wieder wild zerzaust. Spontan kommt Frau C da der Artikel aus der letzten Modezeitung über den Metro-Mann in den Sinn. A steht sicher am Morgen stundenlang im Badezimmer! Wahrscheinlich ist er deswegen auch immer so in Eile. Er plaudert zwar gerne mit jedem, aber es kann schon passieren, dass er mitten im Gespräch plötzlich davon eilt. Dabei sind die Dinge, die er erzählt, durchaus interessant: Wie er in seiner letzten Firma die gesamte Verkaufsabteilung umgekrepelt hat, den Umsatz um 30 (!) Prozent gesteigert hat und dabei trotzdem noch die Kunden in aller Welt gehetzt und gepflegt hat. Bei so viel Erfolg ist schwer nachvollziehbar, warum ihn sein voriger Arbeitgeber hat ziehen lassen. „Ich suche eben immer neue Herausforderungen! Wenn man so viele Ideen hat wie ich, muss man immer wieder zu neuen Ufern aufbrechen. Ich sage immer, auch andere Unternehmen haben es verdient, dass ich für sie erfolgreich bin!“

Bei so viel Selbstvertrauen ist es kein Wunder, dass der ein oder andere, vor allem männliche Kollege unruhig wird. Herr B aus dem Controlling fühlt der neuen Wunderwaffe an der Verkaufsfront einmal etwas näher auf den Zahn. Doch wenn es um Statistiken und Business-Pläne geht, hat es A wieder einmal sehr eilig. „Wissen Sie, nackte Zahlen sind das eine – sie mit Leben, sprich mit zufriedenen Kunden und erfolgreichen Geschäftsabschlüssen zu erfüllen, ist mein Ding. Deswegen entschuldigen Sie mich bitte, ich habe einen wichtigen Termin mit dem Vorstandsdirektor der XA-Bank!“

Und so verliert das Strahlemann-Lächeln mit der Zeit immer mehr an Wirkung. Auch die Kolleginnen sind von den großen Sprüchen zusehends genervt. Wer das Pech hat, neben A im Betriebsrestaurant zu sitzen, muss sich endlose Storys über seinen erfolgreichen Werdegang samt Auslandsaufenthalten, seinen beruflichen Eroberungsfeldzug sowie alle seine wichtigen Kontakte zu höchsten Kreisen aus Wirtschaft und Gesellschaft anhören. Ach ja, er ist auch noch ein Sportass – Paragliding und Extremklettern zählen zu seinen Hobbys ...

Lässt Herr A seinen großen Sprüchen nicht sehr bald genauso eindrückliche Taten folgen, wird er von seiner Umwelt wohl als typischer Angeber entlarvt werden. Was kennzeichnet nun einen solchen?

Er fällt auf durch ein übertrieben zur Schau gestelltes Selbstbewusstsein. Inhalt seiner wortreichen Schilderungen ist stets er und seine Großtaten. Rhetorisch röhrt er dabei „mit der großen Kelle an“ und scheut sich nicht, jede Art von Übertreibung zu verwenden. Das Wort „Ich“ ist dabei eindeutig am häufigsten zu vernehmen. Er ist offen, kontaktfreudig und jederzeit bereit, sich mit möglichen „Bewunderern“ auseinanderzusetzen. Stets sucht er Abwechslung, Neues, Spaß und Unterhaltung. Seine Gespräche und Beziehungen bleiben aber immer an der Oberfläche. Wird ein Gespräch zu tiefgründig oder geht ins Detail, zieht er sich zurück. Philosophie und das Ergründen des Lebenssinns sind definitiv nicht sein Ding.

Eine perfekte Selbstdarstellung ist ihm in jeder Lage wichtig. Selbstdarstellung ist dabei für ihn immer auch Selbstdramatizierung. Viel Zeit verwendet er daher für Planung und Durchführung derselben. Er ist sehr modebewusst und stets auf dem letzten Stand der Dinge. Neue Trends entgehen ihm kaum. Statussymbole spielen für ihn eine wichtige Rolle. Egal, ob Sportcabrio, trendige Wohnlage, neuestes elektronisches Gerät wie Handy, Organizer oder Notebook – er ist nach Möglichkeit voll dabei. Und wehe dem armen Zeitgenossen, der eines dieser Statussymbole nicht bemerkt oder erkennt. Der bekommt das jeweilige Stück immer wieder unter die Nase gehalten, so lange, bis er endlich auch in Bewunderung – oder vielleicht auch Hilflosigkeit – erstarrt.

Der Angeber definiert sich oft auch über sein großes Beziehungsnetz. Wichtige, „namhafte“ Leute zu kennen, ist ihm extrem wichtig. „Sag mir,

wen du kennst, und ich sage dir, wer du bist!“, ist einer seiner Leitsprüche. Gerne würde man diesen Angeber einmal so richtig auflaufen lassen, ihn in seiner übertriebenen „Nabelschau“ bloßstellen. Doch Vorsicht! Der Angeber ist absolut humorlos, vor allem, wenn es um seine Person und sein Erscheinungsbild geht. Persönliches Bloßstellen, vielleicht auch noch vor Publikum, verletzt ihn tief. Wird lediglich sein mangelndes Wissen entlarvt, kann er sich meist noch mit einer eleganten Formulierung, einem Allgemeinplatz herauswinden: „Will man erfolgreich sein, darf man sich nicht allzu lange mit Details aufhalten!“

Wird von ihm Detailwissen gefordert, zieht er sich daher sofort zurück. Er ist ja nur zuständig für die großen Erfolge, nicht für das tägliche Kleinklein. Um diesen „peinlichen“ Fragen zu entfliehen, ist er ständig auf der Flucht. Das ist auch der wahre Hintergrund für seine „Dynamik“. Nicht Tatendrang, sondern Flucht vor zu viel Tiefe, zu viel gefordertem Wissen lässt ihn ständig im Laufschritt durchs Leben eilen. Er scheut zwar körperliche Nähe nicht, hat aber ständig Angst, „festgebunden“ zu werden. Tiefe Bindungen, Treue und Loyalität sind nicht unbedingt seine Stärken. Konsequentes Festhalten an einer Meinung fällt ihm schwer. Er braucht seinen Freiraum, zieht sich zwischendurch – nach einem gelungenen, aber oft auch anstrengenden Auftritt – gerne zurück.

Offenen Konflikten geht der Angeber aus dem Weg. Deswegen ist er auch für Kritik nicht sehr empfänglich. Überhaupt legt er sich nicht gerne fest. Muss er Entscheidungen treffen, schiebt er sie auf die lange Bank – einiges erledigt sich dann ohnehin. Sich lange mit den Für und Wider einer Sache zu beschäftigen überfordert ihn. Lieber nimmt er einen für ihn nachteiligen Verlauf der Dinge in Kauf, als sich schnell zu entscheiden.

Sein Streben nach beruflichem Erfolg ist davon geprägt, von anderen bewundert zu werden. Für ihn geht es bei seinen Karriereschritten nicht so sehr um einflussreiche Positionen mit viel Macht, er braucht prestigeträchtige Positionen. Ein anerkannter Titel, ein schönes Büro, Dienstwagen, Auslandsreisen, die Teilnahme an einer netten Konferenz sind ihm wichtiger als Positionen an den wichtigen Schalthebeln eines Unternehmens. Daher strebt er nicht unbedingt höchste Führungspositionen an – das Maß an Verantwortung würde ihn viel zu sehr einengen und überfordern. Lieber eine Position

tiefer und dafür mehr Zeit zur Selbstinszenierung. Er sonnt sich gerne im Glanz eines dynamischen, erfolgreichen Chefs, der seinerseits vielleicht gerne auf das Beziehungsnetz und die kommunikativen Fähigkeiten des Angebers zurückgreift.

Das ist auch eindeutig die Stärke des Angebers: andere Menschen zu begeistern, zu motivieren. Als Verkäufer kann er dabei sehr erfolgreich sein. Überall dort, wo rascher Erfolg, ein positiver erster Eindruck ohne Tiefgang gefragt ist, bringt er seine besten Leistungen. Kurzfristig kann er andere beeindrucken, blenden. Small Talk und oberflächliche Kontaktpflege liegen ihm.

So kann der Angeber durchaus auch kreativ sein. Doch im Zentrum seines Handelns steht stets die Suche nach Anerkennung seiner Person, seines Status und seiner äußereren Erscheinung.

Die Körpersprache des Angebers

Der Angeber ist immer in Bewegung. Er wendet sich zwar seinem Gesprächspartner offen zu und signalisiert Kommunikationsbereitschaft. Doch diese offene Haltung bleibt nur so lange bestehen, wie er selbst redet. Kaum ist er fertig, dreht er sich auch schon wieder leicht zur Seite, beginnt von einem Fuß auf den anderen zu steigen, gerade so, als spüre er einen starken Fluchtimpuls. So wie er sich meinungsmäßig nicht festlegen will, will er auch physisch nirgends Wurzeln schlagen. Nur ja nie zu lange auf einem Standpunkt (und das ist hier im rein körperlichen Sinn gemeint) verharren. Seine beiden Fußsohlen sind daher selten zusammen fest am Boden. Meist wippt er mit einem Fuß oder bewegt die Füße vor und zurück. Gemütlich hinsetzen wird er sich nur dort, wo er keine Gefahr für seine Position befürchtet – also zum Beispiel im Kreise seiner Bewunderer. Da wird er sich dann betont lässig, ein Bein vorgestreckt, ein Arm leicht nach hinten über die Lehne gelegt „in den Stuhl hängen“. Das sieht zwar sehr souverän aus, er hat aber bei dieser Form des Sitzens auch wenig „Bodenhaftung“, sein Rücken ist durchgebogen. Diese Haltung symbolisiert: Für andere sitzt da einer, der „kein Rückgrat“ hat – die äußere Haltung spiegelt wie so oft in der Körpersprache seine innere Einstellung. Gerne sitzt er auch nur an der Kante eines Schreibtisches: Da hat er sein Publikum gut im Griff, kann von oben herab seine Person präsentieren und notfalls auch schnell wieder flüchten.

Sein Gang, seine Bewegungen sind eher großräumig und ausladend. Er macht sich gerne größer als er ist. So wippt er zum Beispiel im Stehen gerne von den Zehen auf die Fersen. Seine Schritte sind groß, er setzt fest mit den Fersen auf (deutlicher „Fersengang“) – manchmal unterstreicht ein typischer Angeber diesen „dynamischen“ Gang auch noch mit Eisenblättchen an den Sohlen. „Klack, klack“, jeder kann hören, wer da kommt wie der Wirbelwind. Dreht er sich um, erfasst die Bewegung seinen ganzen Körper. Er dreht den Hals in alle Richtungen, da er stets flexibel auf Ausschau nach Neuem, Anregendem und Aufregendem ist. Mangelnde Flexibilität kann man dem Angeber nicht gerade vorwerfen, das zeigt sich in der Körpersprache auch an der Beweglichkeit des Halses. Je mehr ich meinen Hals nach allen Seiten drehen und recken, umso mehr bin ich auch bereit, andere Meinungen wahrzunehmen und zu akzeptieren. Im Extremfall kann der „Wendehals“ seinen Kopf sogar um 180 Grad drehen – dann wird die Flexibilität zu weit getrieben. Nicht umsonst verwendet man den Begriff für Menschen, die ohne eigene Linie, ohne Grundsätze jede Meinung dann akzeptieren, wenn sie sich davon Vorteile versprechen. Der Angeber ist in dieser Kategorie häufig anzutreffen. Er ist eben kein Mensch von allzu festen Grundsätzen.

Da der Angeber extrovertiert und kommunikativ ist, hat er meist einen offenen Gesichtsausdruck. Er lächelt gerne, obwohl er selten wirklich herhaft lacht. Sein Lächeln ist Ausdruck einer bewussten Strategie, um andere zu beeindrucken, und nicht eines humorvollen Gemüts. Solange er auf andere zugeht, hält er auch den Blickkontakt aufrecht. Werden die Fragen seines Gesprächspartners aber zu unangenehm, schweift sein Blick sofort vom Gegenüber weg und gleitet suchend durch den Raum. Die Augen suchen weniger eine Antwort auf die Frage als vielmehr einen Fluchtweg. Wird das Gespräch zu intensiv, zu tiefgründig, weicht der Angeber auch körperlich zurück. Er behält auch weiter seine eher großräumigen Bewegungen bei, allerdings werden sie jetzt etwas hektischer und fahriger. Erst wenn er seinen Fluchtweg gefunden hat (oder die richtige verbale Begründung für seine Flucht), bekommen seine Bewegungen wieder Ziel und Richtung. Ein starker Abgang ist dem Angeber eben auch noch wichtig!

Die Entwicklungsgeschichte des Angebers

- „Mein Papa hat ein neues Auto, einen ganz großen Audi, mit ganz viel Vierrad-Antrieb, total viel PS und ganz schwarz!“
- „Meiner kauft sich jetzt einen neuen Wagen, ein Cabrio mit Turbo und das ist ganz teuer!“
- „Unser Auto hat einen Fernseher drin und alles ist aus Leder und eine Kühlertasche mit kaltem Cola hat es auch!“

Solche Dialoge finden tagtäglich in jedem Kindergarten statt. Im Vorschulalter bzw. im ersten Schulalter ist es für viele Kinder wichtig, sich über ihre Umwelt, ihre Familie zu definieren. Statussymbole haben dabei einen großen Stellenwert. Vor allem materielle Werte sind wichtig, um das eigene Selbstwertgefühl zu stärken. Wer ein großes Auto, ein tolles Fahrrad, das neueste Handy oder eine Heimkino-Anlage hat, wird von allen bewundert, bekommt Anerkennung in der Gruppe. Angeben ohne Hemmungen ist erlaubt. Nur wenn einer gar zu sehr übertriebt und die Realität mit seinen Prahlgereien nicht Schritt halten kann, riskiert er, von den anderen ausgelacht zu werden. So eine Erfahrung ist dann meist schon der erste Schritt weg vom übertriebenen Angeben. Langsam lernt das Kind, dass die Anerkennung der eigenen Person auch anders, zum Beispiel über Leistung, erfolgen kann. Das neueste Computerspiel ist zwar interessant, aber die anderen Kinder kommen nicht alleine deswegen zu Besuch. Ein echter Freund muss mehr zu bieten haben als Angeberei. Die soziale Einordnung in einer Gruppe ist ein schwieriger Lernprozess und beschäftigt Kindergartenkinder zu diesem Zeitpunkt, da sie eben zum ersten Mal ihre geschützte Umgebung, die Familie, verlassen.

Der spätere Angeber hat es in dieser Phase besonders schwer. In der Familie hat er bisher nur zu spüren bekommen, dass er einfach der Größte ist. Nicht selten hat er schon in dieser frühkindlichen Phase immer die tollsten Spielsachen bekommen, auf die dann auch noch bei Besuchen besonders stolz hingewiesen wurde. „Ich bin toll und deswegen bekomme ich auch so tolle Spielsachen!“ Aus irgendeinem Grund, zum Beispiel körperliche Ungeschicklichkeit, hat er dann im Kindergarten nicht sofort seinen Platz in der Gruppe gefunden. Seine Strategie, sich über vorhandene oder auch nicht vorhandene

materielle Güter diesen Platz zu erkämpfen, ist zwar nicht erfolgreich. Aber statt sie aufzugeben, verstärkt er seine Anstrengungen noch.

In gewisser Weise bleibt der Angeber Zeit seines Lebens in dieser frühkindlichen Phase stecken. Er hat nicht gelernt, sich über andere Dinge zu definieren. Er kann schwer akzeptieren, nur um seiner selbst willen Beachtung zu finden. Jugendliche Angeber „untermauern“ ihre Aufschneidereien oft auch durch großzügige Einladungen: Kaugummi für alle, seht her, das kann ich mir locker leisten! So verfestigt sich sein Weltbild: Was wirklich zählt, ist, was man besitzt, was man herzeigen kann. Nur wer bewundert wird, wird auch geliebt.

Lange und intensive Freundschaften hat der Angeber in seiner Jugend meist nicht. Er bewegt sich eher in Gesellschaft von anderen Angebern. Dieses Verhalten kann so zum richtigen „Sport“ werden, was den Charakter weiter in dieselbe Richtung prägt. Die Beziehungen zu Gleichaltrigen bleiben stets an der Oberfläche. So lernt er in dieser prägenden Zeit nicht, wie man Freundschaften aufbaut und erhält, was es heißt, mit allen Fehlern und Unzulänglichkeiten akzeptiert zu werden.

Ein wenig Angebertum ist also für eine bestimmte Altersstufe durchaus normal und für die Eltern noch lange kein Grund zur Sorge. Erst, wenn ein Jugendlicher bis über die Pubertät hinaus an diesem Verhalten festhält, ist möglicherweise ein Angeber entstanden, der dann auch auf seinem weiteren Lebensweg für seine Mitmenschen gelegentlich zur Nervensäge wird.

Tipps im Umgang mit dem Angeber

KILLERSÄTZE FÜR DEN ANGEBER

- „Das ist ja gar nichts, mein Auto ist viel toller!“
 - „Und das ist alles?“
 - „Was, Sie haben noch nicht das neue Modell XP8?“
-

Der Angeber als Kollege

Wir haben bisher festgestellt: Der Angeber hat ein vermindertes Selbstwertgefühl und sucht nach Anerkennung seiner Person. Sein prahlerisches Verhal-

ten kann ganz schön nerven! Immer wieder hält einem der Angeber den Autoschlüssel seines neuen Cabrios unter die Nase: Kein Wunder also, wenn wir trotzig reagieren: „Jetzt erst recht nicht!“ Wir ignorieren seine Versuche, uns zu beeindrucken, hartnäckig. Doch der echte Angeber gibt damit noch lange nicht auf – er wird immer wieder versuchen, mit seiner Botschaft durchzudringen. Wer wohl den längeren Atem hat? Bei der Taktik „Ignorieren“ sollten wir uns darüber klar sein, dass es viel Kraft, Energie und Geduld braucht, um den Angeber „mürbe“ zu machen.

Viel zielführender ist es daher, einmal zu erkennen zu geben, dass man wahrgenommen hat, was einem der Angeber da unter die Nase hält. Aber die Bedeutung liegt hier eindeutig auf dem Wort „einmal“! Wer immer wieder in geheuchelte Begeisterung ausbricht, wenn sich der Angeber nähert, braucht sich nicht zu wundern, einen „Dauer-Fan“ bekommen zu haben, der sich in Zukunft mit Vorliebe dieses Opfer aussucht. Sie müssen auch nicht allzu dick auftragen und können Ihre Bemerkung ruhig sachlich und rein feststellend treffen:



- „Ich sehe, Sie haben ein neues Auto.“
 - „Aha, du bist am Samstag bei dieser VIP-Eröffnung, ich wünsche dir einen schönen Abend.“

Es geht einfach darum, dem Angeber klarzumachen, dass man seine Bemühungen wahrgenommen hat. Er will Ihre Reaktion, und die bekommt er auch. Vielleicht nicht ganz so bewundernd, wie er erhofft hat, aber damit muss er sich wohl zufrieden geben. Weitergehende Bemühungen seinerseits können Sie dann mit gutem Gewissen ignorieren. Als extrovertierter Mensch sucht sich der Angeber dann lieber ein neues Opfer. Und Sie haben gewonnen!

Eine weitere oft sehr reizvolle Taktik im Kollegenkreis: den Angeber mit Genuss bloßstellen! Ihn sozusagen „aufs Glatteis führen“. Ihm einmal bildlich vor Augen führen, wie lächerlich seine Versuche, zu beeindrucken, sind. Gerade den Kollegen, den man schon lange kennt, durchschaut man ja

auch besonders gut. Man weiß genau, wo seine Schwachstellen sind, wo seine Angebereien jeglicher Grundlage entbehlen. Da reizt es ganz einfach, dieses Wissen auszuspielen. Doch Vorsicht: Wer einen Angeber – vielleicht sogar vor anderen – bloßstellt und damit in seinem Ansehen demütigt, der hat sich einen Feind fürs Leben geschaffen. Denn genau dieses Bloßstellen verkraftet der Angeber besonders schwer. Das perfekte Bild seines Selbst, das er so krampfhaft aufrechtzuerhalten sucht, hat Schaden genommen. Sein ohnehin schon geringes Selbstwertgefühl ist weiter gesunken. Er wird in Zukunft nichts unversucht lassen, um demjenigen, der ihm diese Schmach zugefügt hat, zu schaden. Diese Taktik bringt also nur einen kurzen Sieg, die Nachwirkungen können hingegen unangenehm werden.

Besser ist es, den Angeber mit konkreten Fragen nach Details zu verunsichern. Eine Frage wirkt nie so hart wie eine Feststellung. Sie lenkt aber das Gespräch trotzdem in die gewünschte Richtung.



Statt: „Was du da sagst, stimmt nicht. W kann gar nicht auf der Eröffnung gewesen sein, er hatte doch den Termin in X!“

Besser: „Hat W denn seinen Termin in X ausgelassen?“



Sie ermöglichen dem Angeber mit Fragen eine Rückzugsmöglichkeit, einen Weg, doch noch in letzter Minute aus dem für ihn in die falsche Richtung verlaufenden Gespräch auszusteigen. Er wird mit einer vagen Formulierung, wie z. B.: „Ach, von einem Termin in X hat er nichts gesagt“, das Gespräch möglichst schnell beenden. Sie haben ihn wieder einmal elegant in die Flucht geschlagen, ohne ihn sein Gesicht verlieren zu lassen!

Konkrete Sachfragen, Fragen nach Details liebt der Angeber ohnehin wenig, da er ja nur in groben Zusammenhängen denkt. Wer Fakten und Beweise verlangt, Dinge hinterfragt, der wird in Zukunft gemieden. So kann man sich mit einem Angeber im Team gut arrangieren. Ganz nach dem Motto: „Ich lasse dich dein Gesicht wahren und du lässt mich dafür in Ruhe.“