

Tipp:

Die folgenden Provokationen – die der menschelnde Mensch sich sehr genau überlegen sollte anzuwenden, denn diese entspringen schlicht einem inneren passiv aggressiven Verhalten oder einer wütenden inneren Einstellung.

Beide Haltungen können Zielrichtend in einen Wutausbruch eskalieren.

Streiten will gelernt sein und ist eine Kunst.

Wichtig ist es als Gegenüber eines Provozierenden, diesem zu signalisieren, dass man seine Gefühle ernst nimmt und er die Berechtigung hat, seinen Unmut offen zum Ausdruck bringen zu dürfen. Auslöser sind meist Machtkämpfe. Die Ursachen unseres Verhaltens liegen in unserer Familiengeschichte, in unserer Kindheit, hier fanden unsere Prägungen statt.

Provokateure zielen mit ihrem Verhalten darauf ab, dass sein Gegenüber die Aggressivität oder Wut zeigt, die er sich selbst nicht bewilligt. Nämlich „Wut“ die offen kommuniziert wird.

- **Egoistische Ignoranz**, was für ein prächtiger Provokateur.

Gleichgültigkeit ignoriert Bedürfnisse, Wünsche und Interessen der Gegenseite.

Bei der Satz-Anwendung von „**ist doch nicht mein Problem**“ –

Wenn hier der Forderung nach einer deutlichen, sachlichen Antwort nicht nachgekommen wird, muss das Gespräch abgebrochen werden und gleichzeitig die Kunst des eleganten Abgangs praktiziert werden, sonst steht jeder als Verlierer da und die Situation eskaliert. Packen können wir den Friedensstörer auch nicht. Denn der bleibt stur.

- **Pedanterie, Kleinlichkeit, Spitzfindigkeiten**, was für köstliche Querulanten.

Provokation auf höchstem Niveau – etwas absichtlich falsch zu verstehen, indem behauptet wird es ganz anders vorab dargestellt, gesagt zu haben

Worte wie: „**Wenn Du meinst.**“ „**Ist das so?**“

Auf den Ausgangspunkt zurückkehren, entgegenkommen und sachlich deutliche Antworten einfordern.

Denn ist der Widerstand bei einem selbst geweckt, wird Wut entfacht und man wird nur trotzig. Auch hier können wir dem Friedensstörer nicht beikommen.

Der währt sich weiter im Recht und weidet sich an der vermeintlichen Hilflosigkeit des Gegenübers.

- **Widerworte und starre Meinungsverbreitung**, was für eine beliebte Machart.

Auf seinen alleingültigen Standpunkt zu beharren mit den Worten – **ja, aber und immer wieder auf ein Neues zu widersprechen.**

Beim ersten „ja, aber“ schonmal hellhörig werden, beim zweiten hören, tief Luft holen und beim dritten – sofort mit „ja aber – ich habe verstanden“ zurück zum Ausgangsthema, mit der Forderung nach einer deutlichen, sachlichen Antwort. Immer daran denken die Gespräche freundlich zu beenden.

Auch hier können wir dem Friedensstörer nicht beikommen.

Kompromisslosigkeit ist seine Streitart.

- **Es folgt der Obendrauf-Setzer par excellence.**

Doppelperfekt in dem Satz „**Ich habe es dir doch gesagt gehabt!**“ in perfekter Vollendung, schlechthin verpackt. Es gibt unzählige Situationen, in denen dann genau das kommt, was man keinesfalls hören wollte. Ob Berechnung oder Dummheit dies aussprechen lässt, schwer zu sagen.

Deshalb lautet hier die Empfehlung, diesen wunderbaren Satz-Prototypen in Streitgesprächen zu ignorieren, tief durchatmen und sich auf keinen Fall provozieren zu lassen.

Themenwechsel ist angebracht. Auch hier können wir dem Friedensstörer nicht beikommen.

Es ist immer gut sich im Vorfeld mit strategischen Winkelzügen der Gegenseite auszukennen.

- **Sturheit gepaart mit Eigensinn** eine wahrlich übel-schmeckende Mischung.

Verweigerung ist schwer beizukommen. Mit einem Satz wie diesem:

„**Ich mache das immer so und weiß daher, ...**“.

Hier ist der Provokateur von seiner Vorgehensweise komplett überzeugt und solch einer inneren Überzeugung beizukommen – da hat man kaum eine Chance.

Fällt so ein Satz in einem Streitgespräch, heißt es erst einmal den eleganten Rückzug anzutreten, um zu überlegen, alles andere ist reine Energieverschwendung.

Auch hier können wir dem Friedensstörer erst einmal nicht beikommen.

Erst nach Prüfung seiner Darstellung, kann man selbst entscheiden, ob der Ansatz des „Sturkopfes“ vielleicht doch einen Ansatz mit Anspruch auf Umsetzung hat...

- **Schachmatt setzen**, ein beliebtes Stil-Mittel bei passiv aggressiven Zeitgenossen. Anstatt den eigenen Fehler zuzugeben oder zu überlegen, was hier gerade schief läuft, wird mal schnell der Beleg umgedreht. Ein Satz reicht dazu aus:

„Du machst das doch auch immer so, ...!“

Der schwarze Peter landet so Spiegelverkehrt beim Kontrahenten.

Sich zu rechtfertigen – fatal. Besser, falls es im Detail stimmen mag, zugeben und klarstellen, dass dies zur jetzigen Situation nichts beiträgt und wieder zum Sachverhalt zurückkehren.

Auch hier können wir dem Friedensstörer nur bedingt Einhaltung gebieten und meist muss das Gespräch vertagt werden. In einem Spiegel-Spiel gibt es keinen Gewinner...

- Noch so eine nette Äußerung, die da heißt: **„Das verstehst du sowieso nicht.“**

Bei solch einer **Unterstellung**, heißt dies nichts anderes, **„als dass man zu dumm oder gefühllos sei, um etwas verstehen zu können“**.

Sofort zurück zum Ausgangsthema, mit der Forderung nach einer deutlichen, sachlichen Antwort. Immer daran denken, wenn sich nix mehr in der Kommunikation bewegt, das Gespräch freundlich zu beenden.

Eine Gegendarstellung würde die Form von einer Rechtfertigung annehmen und kommt einem Eingeständnis gleich. Das kostet unnötig Nerven und Energie. Auch hier kommt es so schnell mit dem Friedensstörer und uns zu keinem Friedensabschluss.

- **Verallgemeinern oder Generalisieren** sind sehr beliebt.

Die Lieblingswörter lauten hier – **immer, nie, soll und muss** – äußerst angesehen bei Partnerschafts-Zwistigkeiten.

Wer kennt ihn nicht den Satz – **„Nie kümmerst du dich und immer muss ich alles machen!“** – Mit dieser Spielart kenne ich mich bestens aus. Verallgemeinerung ist meine Spielwiese und ich habe sie mir bis heute nur schwerlich abgewöhnen können.

Nur wenn ich bewusst bei mir bleibe, unterlasse ich heute solche Spielchen...

Es ist wie es ist, hier macht der Gegenüber dicht und dann kommt so richtig Schwung in die Streiterei und der Streit-Vulkan explodiert.

Oft ausgesprochene Wörter, welche verallgemeinern, ziehen in der Regel gleich eine selbsterfüllende Prophezeiung mit sich. Verallgemeinerung gehört schlicht in keine Auseinandersetzung, es ist wie es ist, hier wird nichts erreicht.

- **Nichtachtung und Geringschätzung** werden meist von den passiv aggressiven Profis im Provozieren eingesetzt. Denn hierzu braucht der provozierende Herausforderer Nerven.
Handy betrachten, Fernseher oder Laptop schauen, sehr geschäftig zu tun, das sind nur einige Spielarten, um zu zeigen
– du und dein Anliegen sind mir egal und ich will mit dir nicht reden.

Hier sollte man sich bei den ersten Anzeichen sofort zurückziehen, sonst droht eine stufenweise Steigerung der Situation, die dann böse eskalieren kann.

Es braucht Selbstbewusstsein und Mut sich selbst ruhig und gefasst in solch einer Situation zu behaupten und sachlich zu bleiben. Gespräche sind hier meist nicht möglich, das äußere Signal ist zu durchschaubar und führt zu einem Nichts... Auch hier können wir dem Friedensstörer erst einmal nicht beikommen.

- **Behauptungen** äußerst provokant eingesetzt, **sind angebliche Aussagen dritter Personen**, die geäußert, genau das meinen oder auch ausdrücken, was die Glaubwürdigkeit der aufgestellten Behauptungen im Streitgespräch unterstützen soll.

Achtung bei Sätzen wie: **„Der, die ... sagen auch, dass du ja immer ...“**.

Auf solche aufreizenden Bemerkungen springt man leicht an. ABER – Hier muss man ruhig Blut bewahren und sofort auf Klarstellung mit diesen Personen bestehen, das gilt vor allem im Berufsleben, hier könnte es sonst zu unnötigen Verleumdungen kommen. Im besten Fall schenkt man diesen Erkenntnissen anderer Personen kein Gehör, sie sind meist tatsächlich aus der Luft gegriffen. Um in solcher Situation einem Friedensstörer beizukommen, bleibe man bewusst und achtsam bei sich.