

Schlagfertigkeit für Lehrer

Wie Lehrer schlagfertig auf Angriffe reagieren können

Nie ohne Notwendigkeit rechtfertigen

Wenn Lehrer allgemein mehr Kontra geben, mehr zu sich selbst stehen, ein grösseres Selbstwertgefühl ausstrahlen, dann wird das Image des Lehrerberufs nicht schlechter, sondern besser.

Hier Formulierungen, die jeden Bewerberkandidaten unter die engere Auswahl katapultiert. Hier ein Prinzip, das die meisten Lehrer leider nicht beachten: Erwähnen Sie nie ungefragt die Leistungen, die Sie als Lehrer erbringen, besonders nicht bei dem häufigen Vorwurf nach zu viel Ferien. Die meisten Lehrer tun das und denken, damit hätten Sie etwas für ihr Image getan. "Wir arbeiten auch viel, haben am Nachmittag noch die Arbeiten zu korrigieren, müssen dann noch den Unterricht für den nächsten Tag vorbereiten... usw... usw..."

Das klingt nach Rechtfertigung. Sie reden sich um Kopf und Kragen. Eine Rechtfertigung bringt Sie in den seltensten Fällen in eine bessere Ausgangsposition als vorher. Sie sollen nur dann erklären, was Sie ausser Schule geben noch so zu tun haben, wenn Ihnen die konkrete Frage gestellt wird. Z.B.

Sag mal, was leistet ihr denn?

=> kann ich dir sagen... (und jetzt erklären Sie, was Sie tun)

Wenn ein Vorwurf kommt und Sie versuchen den Angreifer mühsam und wortreich von irgendwelchen ihm scheinbar nicht bekannten Tatsachen zu überzeugen, so wirkt das nicht souverän, sondern es klingt nach Rechtfertigung. Wer viel erklärt, beweist dem Angreifer, dass er ein angeschossenes Reh ist, das blutet. Das Lehrerimage wird über langatmige Erklärungen nicht verbessert, sondern verschlechtert. Wenn Sie ins Rechtfertigen kommen, dann weiss der Angreifer, dass der Pfeil in Ihrer Brust steckt, und jede weitere Erklärung bohrt in seiner Wahrnehmung den Pfeil tiefer in ihr Fleisch.

Lehrerstrategie: Ablenkungsfrage nach der Antwort

Stellen Sie nach ihrer Antwort möglichst immer eine Ablenkungsfrage!

Das bringt das Zuhörerhirn auf einen neuen Fokus. Dadurch wird gleichzeitig übermittelt, dass die Bemerkung (der Angriff) nicht wert ist, weiter darüber zu reden. Unterbewusst wird gesagt: "Das ist eine unwichtige Nebensache, kommen wir jetzt mal zu wichtigeren Dingen!"

Schule ist halt langweilig dumpf und veraltet

=> daran erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast. Übrigens, hast du deinen Urlaub schon geplant. Wo soll's denn hingehen?

Die Chancen, dass er noch einmal auf seinen Angriff zurückkommt, sind um Drei Viertel gefallen. Das Ablenken machen Sie am besten durch eine Frage. Die Frage sollte sich um ein Nachbarthema des Angriffs drehen, muss es aber nicht.

Auch wenn Sie völlig weg vom Thema fragen, lenken Sie den internen Dialog ihres Gegenüber erst einmal auf dieses Nebengleis und es benötigt sehr viel Energie für ihn, wieder auf das Anfangsthema zurückzukommen. Diese Ablenkung als Verstärker lässt sich auf jede beliebige Schlagfertigkeits-Technik anwenden.

Das strategische Ablenken wirkt wahre Wunder.

Es fällt einem einfache eine Ablenkungsfrage ein, wenn man nach der Antwort erst einmal das Wort "Übrigens..." formuliert.

Mögliche Ablenkungsfragen

- ==> Übrigens wie läuft's bei dir in der Firma?
- ==> Übrigens, hast du deinen Urlaub schon geplant. Wo soll's denn hingehen?
- ==> Übrigens, wann willst du dir mal ein neues Auto kaufen?
- ==> Übrigens, wie viel Ferien hast du?
- ==> Wann warst du das letzte Mal in der Schule?
- ==> Übrigens, wie läuft's in eurer Ehe?

Lehrerstrategie: Körpersprache

Unser Körper ist ununterbrochen am Sprechen. Mimik, Gestik, Intonation der Stimme, Körperhaltung, signalisieren unseren Mitmenschen auf der unterbewussten Ebene, ob sie es mit einem selbstbewussten Menschen zu tun haben oder nicht.

Untersuchungen haben ergeben, dass es nur drei Parameter sind, die den anderen zeigen, dass jemand selbstbewusstes vor einem steht. Diese drei rein körpersprachlichen Parameter helfen Ihnen, diesen selbstbewussten Eindruck zu erzeugen. Bitte halten Sie sie auch ein, ohne dass Sie jemand angreift. Wenn Sie selbstbewusst wirken, dann wird man Sie tendenziell weniger angreifen.

Der Blick

Selbstbewusste Menschen haben einen stabilen sicheren Blick. Schauen Sie ihr Gegenüber geradlinig und selbstbewusst an. Der Blickkontakt, ist kein Augenkontakt, wie viele meinen. Man hat Untersuchungen gemacht und festgestellt, dass Sie bei einem intensiven Gespräch dem Gegenüber diffus auf die Nasenmitte schauen und nur sehr selten direkt in die Augen. Dieses Wissen ist für Sie sehr hilfreich, da Sie für einen selbstbewussten Blickkontakt den Menschen nur auf die Nasenmitte schauen müssen. So können Sie stundenlang "Blickkontakt" halten, ohne zu blinzeln.

Ein sehr guter Trick, um einer Antwort zu mehr Gewicht zu verhelfen ist, den Angreifer bei der Antwort gar nicht richtig anzuschauen. Sie gehen so vor: Der Angreifer sagt irgendeinen Unfug, den Sie nicht hören wollen. Sie drehen sich wortlos ab, drehen sich dann über die Schulter wieder leicht zu ihm hin aber ohne ihn anzuschauen. Dann geben Sie eine Antwort mit einem Blick, der nicht auf das Gesicht gerichtet, sondern auf Brust oder Hals. Sie strafen ihn mit Blickentzug und Nichtbeachtung. Mit so einer Körpergeste wirkt sogar eine einfache Bemerkung wie "Ach, Franz!". Nach Ihrer Antwort ziehen Sie ihren Körper und Blick ganz von ihm weg. Das sitzt!

Die Baumstamm Körperhaltung

Selbstbewusste Menschen stehen gerade und aufrecht. Wie von einem unsichtbaren Seil nach oben gezogen. Die Schultern sind dabei hängend. (**Achtung: Eine herausgedrückte Brust wirkt künstlich**) Bitte halten Sie dabei immer und ohne Ausnahme die Beine durchgestreckt.

Stellen Sie sich einmal hin und machen mit einem Bein einen Ausfallschritt und lassen sich von einem Bekannten beurteilen. Bitte machen Sie direkt danach diese Übung mit durchgestreckten Beinen und lassen sich dann ebenfalls beurteilen. Der Unterschied ist kolossal!

Die laute Stimme

Der dritte Parameter, um selbstbewusst zu wirken ist eine laute Stimme. Wer laut, mit Druck und Bauchvolumen sprechen kann, wirkt selbstbewusster. Wenn Sie sprechen und Sie wollen beachtet werden, dann geben Sie vom Verstand gesteuert Volumen in ihre Stimme. Dasselbe machen Sie auch, wenn Sie in einer Runde einen Angriff hören. Allein durch die laute Stimme bekommt ihre Antwort mehr Gewicht.

Lehrerstrategie: Standard-Antworten.

Wichtig ist, dass sie als Lehrer in der Angriffs-Situation schnell reagieren. Damit Sie nicht zu viel lernen müssen, habe ich jeweils Standard-Antworten erfunden. Das sind Antworten, die einfach sehr häufig passen. Das sehen Sie in der [Antwortbibliothek](#): Es gibt immer wiederkehrende Antworten, die einfach auf die meisten Angriffe passen. Wenn man mit einigen dieser Antworten ausgerüstet ist, kann man sich schon bei vielen Vorwürfen gut über Wasser halten. Jeder Lehrer sollte drei solcher Standards auswendig können.

Schauen Sie folgende Antwort an

=> daran erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast.

Diese Antwort können Sie auf eine Vielzahl von unterschiedlichsten Vorwürfen geben:

Lehrer sind inkompetent

=> daran erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast.

Lehrer arbeiten wenig, haben viel Ferien - sogar noch am Mittwochnachmittag frei und das alles bei hohem Lohn und sicherem Arbeitsplatz

=> daran erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast.

Ist deine Arbeit deinen Lohn wert?

=> An der Frage erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast.

Lehrer sind doch überbezahlt

=> An deiner Bemerkung erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast.

Die Standardantworten dienen Ihnen als Absicherung, wenn ein unerwarteter Angriff kommt. Wenn Sie sich drei dieser Antworten einprägen, sind Sie in 4 von 10 Fällen gewappnet. Durch diesen geladenen Colt im Halfter *fühlen* sie sich sicherer und Sie fallen daher nicht so oft in die Stresssituation bei einem unerwarteten Angriff.

Denn wenn Sie im Stress sind, können Sie nicht mehr kreativ überlegen. Ihr Hirn blockiert. **Das ist auch der Grund, weshalb Ihnen eine Stunde später immer die geniale Antwort einfällt.** Sie sind wieder im Entspannungszustand und da haben Sie Zugriff auf ihrem kreativen Hirnteil. Mit Standardantworten ausgerüstet zu sein, bedeutet, dass Sie im vornhinein nicht mehr so häufig Stress empfinden und damit kreativ bleiben.

Diese Standardantworten können Sie ruhig häufig benutzen, denn niemand weiß, ob Sie den Spruch bei einem anderen drei Wochen vorher schon einmal gesagt haben.
Sie müssen keinen Originalitätspreis gewinnen. Sie müssen souverän wirken.
Auf den immer selben Topf, gehört der immer selbe Deckel.

Wenn Negativ-Aussage kommt: "Abzocker", "inkompetent"...usw. dann können Sie mit folgenden Standards kontern
=> Dann müsstest du ja Lehrer sein....

Wenn positiv-Aussage kommt: "viel Ferien" - "du verdienst viel"... Bei uns in der Privatwirtschaft. ; usw...
=> bist du neidisch?...
=> Ja warum wechselst du nicht

Hier ist eine Sammlung von Standards, die in einer Vielzahl von Angriffen passen.

Standards:

Lehrer sind faul!

Lehrer sind Besserwisser!

Lehrer sind Streithänsel!

=> Ja da müsstest du ja ein Lehrer sein!
=> Ich mach einen Vorschlag: Bitte macht eine Gesetzesinitiative und schafft den Lehrerberuf ab!
=> Ach Helga - Nicht schon wieder!!!
=> würdet ihr lieber eure Kinder zu Hause allein selbst unterrichten?
=> Woher hast du diese falschen Anschuldigungen?
=> Das ist deine (isolierte) Meinung. Leidest du darunter?
=> Wenn man uns so Kinder wie deine in die Schule schickt, dann ist's sogar unterbezahlt.
=> Wenn man uns so Kinder wie deine in die Schule schickt, dann bräuchten wir eigentlich MEHR Ferien.
=> Kennst du meinen Grossvater? ' Nein ' Erstaunlich, du benutzt dieselben ausgelutschten Bemerkungen wie er.
=> Die Bemerkung ist weder neu, noch originell, noch bringt sie uns hier weiter
=> Wie ich sehe, du bist bereits informiert, dass ich zweimal im Monat mit meinem Privatflieger nach Ibiza fliege, um dort mit anderen Lehrern die Ferien zu verbringen
=> Aber nur mittwochs!
=> quatsch. Da sieht man nur, wie schlecht du dich auskennst.
=> daran erkenn ich nur, dass du keine Ahnung vom Lehrerberuf hast!
=> Da hast du dich schlecht informiert. Wann warst du das letzte Mal in der Schule?

==> Wie wichtig ist dir glückliche Menschen, um dich zu haben? ==> Wichtig ==>
Na siehst du!
==> Du sprichst ein grosses Wort! Übrigens wie läuft's bei dir in der Firma?
==> Wie schön, dass du das auch schon erkennst
==> Ach! Sehr originelle Bemerkung. Fällt dir eigentlich nichts Neues ein?
==> Ja warum wechselst du nicht

Bitte testen Sie ihre am häufigsten gehörten Angriffe, mit welchen der oben aufgeführten Standards Sie kontern könnten. Egal welcher Angriff, Sie werden garantiert mehrere Antworten darunter finden, die wunderbar passen. Diese müssen Sie dann wirklich AUSWENDIG lernen, und dreimal die Woche am Morgen wiederholen. Nur dann können Sie sicher sein, sie in der Notsituation unter Stress auch griffbereit zu haben.

Techniken für Lehrer:

Die Antworten Bibliothek umfasst eine Sammlung von typischen Angriffen / Bemerkungen an Lehrer. Für jeden Angriff bieten wir eine Vielzahl von Antwortmöglichkeiten an. Viele der Antworten sind nach einer Technik entstanden. Wir stellen Ihnen im nachfolgenden die Techniken vor, so dass Sie auf egal welchen neuen Vorwurf mit Hilfe dieser Techniken immer sofort eine eigene neue Antwort finden können.

Suchen Sie sich das Antwortmuster heraus, das Ihnen gefällt. Nur dann kommt es authentisch rüber.

Lehrer-Technik: Unerwartet Zustimmung

Schlagfertigkeit, "zu sich selber stehen" und Selbstwertgefühl sind untrennbar miteinander verbunden. Schlagfertigkeit und Rechtfertigung hingegen, sind zwei sich ausschließende Begriffe. Es gibt viele Angriffe, auf die Sie eigentlich gar nicht reagieren müssten. Aber Sie überlegen, ob nicht doch ein Körnchen Wahrheit dahinter steckt, fühlen Sie getroffen und versuchen sich zu verteidigen oder zu rechtfertigen. Menschen mit großem Selbstwertgefühl lassen solche Angriffe gar nicht an sich heran. Sie stehen einfach zu dem, was sie tun.

Sie sind unangreifbar, wenn Sie unerwartet zu dem stehen, was der andere Ihnen vorwirft. Das ist, als ob plötzlich eine dicke Schutzmauer vor dem Angreifer hochgezogen wird, an der die Angriffe einfach abprallen.

Kein Angriff hat mehr Bestand, wenn der Angegriffene sich weigert, die Moralvorstellungen des Angreifers zu übernehmen. Sie sind nur dann angreifbar, wenn Sie die Werteordnung des Angreifers anerkennen und annehmen. **Wenn Sie voll und ganz zu sich und Ihrem Beruf als Lehrer stehen, kann man Sie nicht angreifen.**

Wenn die Vorwürfe ohne Wertungen sind, wie "Viel Ferien" oder "streng" oder "keine Wirtschaftserfahrung" etc. dann klappt es wunderbar. Sagen Sie einfach: "Schön, dass du das auch schon merkst!" und wechseln Sie das Thema.

Aber auch Vorwürfe die wertend sind, lassen sich mit dieser Technik im Humor zerplatzen.

Gäbe es Noten für Lehrer, würden nur 10 Prozent von Ihnen versetzt

=> Du sprichst ein grosses Wort! Übrigens wie läuft's bei dir in der Firma?

Das unerwartete Zustimmung zum Vorwurf macht den Angreifer perplex. Nicht Sie, sondern der Angreifer bleibt sprachlos.

Nachfolgend finden Sie Standarderwiderungen für das unerwartete Zustimmung, die erprobt sind:

=> Ja klar, sieht man das nicht?

=> Daran werden Sie sich gewöhnen müssen.

=> Das sehen Sie absolut richtig.

=> So ist es - und es ist gut so.

=> Was Sie nicht sagen...

=> Das haben Sie messerscharf erkannt (beobachtet).

=> Ja, na logisch.

=> Gott sei Dank!

=> Na selbstverständlich, was dachten Sie denn?

=> Wie schön, dass du das auch erkennst.

Hier zwei Angriffs-Beispiele:

Lehrer sind Abzocker

=> Ja, schön, dass Sie das auch erkennen.

Was schon wieder Ferien...??

=> Du merkst auch alles.

Wie immer ziehen Sie sich vollkommen aus der Schusslinie, wenn Sie danach eine Ablenkungsfrage stellen.

Was schon wieder Ferien...??

=> Du merkst auch alles. Wie läuft's übrigens bei dir in der Firma?

Ein herrliche Ablenkungsfrage ist folgende, weil sie den Fragesteller völlig aus seinem Rollenmuster kippt.

Lehrer sind Abzocker

=> Ja stimmt! Wie wichtig ist es dir, glückliche Menschen um sich zu haben?

Wichtig.

=> Na siehst du!

Und dann drehen Sie sich ab und lassen Sie ihn einfach stehen.

Lehrer-Technik: Glasklar richtig stellen

Diese Technik funktioniert folgendermassen: Was auch immer der andere uns vorwirft, wir hören es und bewerten es zunächst.

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

=> Da bist du aber einem Märchen aufgesessen.

Eine Bewertung ist ein negativer Gesamt-Kommentar, und wirkt wie ein pauschales Zurückschmettern des Vorwurfs. "Sie täuschen sich," "Das sehen Sie völlig falsch", "das ist ein Märchen..."

Diese Bewertung allein würde schon eine gute Wirkung bringen. Wir gehen aber weiter und fügen ohne Pause eine Richtigstellung an.

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

=> Da bist du aber einem Märchen aufgesessen. Tatsache ist: Wir machen Kinder nur mit sehr viel Feingefühl auf ihre Fehler aufmerksam.

Die nachfolgende Richtigstellung ist einfach das Behaupten des Gegenteils. Der Angreifer sagt "Sie stellen Kinder bloss" - Sie erwidern "Wir behandeln Kinder nur mit sehr viel Feingefühl". So einfach ist das!

Jetzt können Sie zum Schluss noch einen Universalbemerkung anhängen, die den Angreifer immer in die Defensive drückt.

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

=> Da bist du aber einem Märchen aufgesessen. Tatsache ist: Wir machen Kinder mit sehr viel Feingefühl auf ihre Fehler aufmerksam, auch wenn du das bis jetzt noch nicht erkannt hast.

Diese Technik des glasklaren Richtigstellens funktioniert wunderbar in den Fällen, wo Sie einen wertenden Angriff hören, oder einen Angriff, der inhaltlich falsch ist.

Sie haben offensichtlich Lieblingsschüler, denen Sie immer bessere Noten geben.

=> So ein Quatsch. Noten werden bei mir immer völlig gerecht, nur nach Leistung verteilt. Das war immer so und das wird immer so bleiben, auch wenn Sie das bis jetzt noch nicht erkannt haben.

Den Vorwurf nehmen - bewerten - umdrehen - und als Aussage zurückschicken. Das ist der ganze Trick. Der stabile Blickkontakt ist dabei absolut wichtig. Wenn Sie hinten dran noch eine Ablenkungsfrage stellen wird's wieder besonders wirksam.

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

=> Da bist du aber einem Märchen aufgesessen. Tatsache ist: Wir machen Kinder nur mit sehr viel Feingefühl auf ihre Fehler aufmerksam. Übrigens, wie läuft's in eurer Ehe? Ist die Scheidung jetzt vom Tisch?

Damit Ihnen jetzt wieder gute Antworten einfallen, gebe ich Ihnen einige erprobte Bewertungs-Formulierungen. Dies sind Einleitungssätze, die Ihnen ohne Nachdenken zunächst einmal Zeit verschaffen und gleichzeitig eine glasklare Einstiegswirkung.

Hier eine Sammlung von Bewertungen:

==> So ein Quatsch, da sieht man nur, wie schlecht du dich auskennst.
==> Sie täuschen sich....
==> Das ist Ihre isolierte Meinung....
==> Völliger Unsinn....
==> Das sehen nur Sie so...
==> An ihrer Bemerkung erkenne ich nur, dass Sie keine Ahnung vom Lehrerberuf haben...
==> Da sind Sie aber einem Märchen aufgesessen...
==> Sie sind offensichtlich falsch informiert...

und danach als Ergänzung kommt dann Ihre Aussage, die das Gegenteil des Vorwurfs als Aussage zurückschiesst.

Diese Bewertung als Satzanfang dient als eine Art Sprungbrett, mit der ihre Antwort Schwung bekommt, um danach einfacher eine Richtigstellung zu finden.

Aber aufgepasst: Vermeiden Sie bei der Richtigstellung das Wort "nicht".

Lesen Sie die beiden Versionen und beurteilen Sie, welche die grössere Wirkung hat.

1. Version mit "nicht":

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

==> Da täuschst du dich. Tatsache ist: Wir stellen Kinder nicht bloss!

2. Version ohne "nicht"

Lehrer freuen sich doch, wenn Sie Kinder vor der Klasse blossstellen können

==> Da täuschst du dich. Tatsache ist: Wir machen Kinder nur diskret auf ihre Fehler aufmerksam.

Es ist besser, wenn Sie das *Gegenteil* des Vorwurfs formulieren, als den Vorwurf mit einem vorgestellten "nicht" entschärfen zu wollen.

Statt den Abschlusssatz "Auch wenn du das bis jetzt noch nicht erkannt hast" können Sie auch noch eine andere Formulierung wählen.

Hier zwei Beispiele:

Lehrer sind inkompetent

==> Das ist totaler Unsinn. Wir SIND kompetent, auch wenn sich das für Laien nicht immer sofort erschliesst.

Lehrer lassen sich nichts neues einfallen

==> Das ist ein schwacher Vorwurf. Wir setzen ständig neue Methoden ein, auch wenn sich das für Laien nicht immer sofort erschliesst.

oder ein Gang härter. Sie platzieren einen Gegenvorwurf:

Lehrer sind inkompetent

==> Sie täuschen sich, wir Lehrer *sind* kompetent. Obwohl man als Inkompetenter in deiner Umgebung nicht weiter auffallen würde.

Lehrer sind Jammertanten

=> Du hast ein Problem mit der Wahrnehmung, wir kommen mit allen Gegebenheiten zurecht und fühlen uns wohl. Obwohl man als Jammertante in deiner Umgebung nicht weiter auffallen würde.

Lehrer sind verwöhnt

=> Du redest Unsinn. Bei uns wird nach absolut strengen Anforderungen gearbeitet! Obwohl man als Verwöhnter in deiner Umgebung nicht weiter auffallen würde.

Lehrer-Technik: Maßlos Übertreiben

Diese Technik ist ganz einfach. Sie hören einen Vorwurf, aber statt etwas dagegen zu sagen, sagen Sie einfach "Stimmt" und übertreiben danach derart maßlos, dass der Vorwurf im Witz zerplatzt.

Lehrer sind Ferientechniker

=> Stimmt, wir alle mussten bei der Ausbildung ein extra Fach "Ferientechnik" abschließen. Ich habe übrigens mit Auszeichnung bestanden

Lehrer sind inkompetent

=> Stimmt, manche wissen nicht mal in welchem Land sie gerade arbeiten.

Es ist eine hervorragende, universelle Technik, die sowohl eine passende Erwiderung auf jegliche Art von Angriffen erlaubt als auch gestattet, spontan humorvolle Bemerkungen zu machen. Und das Schönste ist: Sie tun niemanden dabei weh. Diese Technik des maßlosen Übertreibens finde ich schon allein deshalb gut, weil Sie dabei lernen, über sich selbst zu lachen, und sich nicht so ernst zu nehmen. Das ist eine Eigenschaft, die nicht nur für schlagfertiges Reagieren von Wichtigkeit ist, sondern auch für ihr Selbstverständnis als Lehrer. Sie lernen lässiger mit sich und Vorwürfen umzugehen.

Die übertriebene Zustimmung können Sie sowohl als witzige Bemerkung in verschiedenen Situationen benutzen oder aber auch als Erwiderung auf Angriffe. In beiden Fällen nehmen Sie einen Sachverhalt und übersteigern ihn ins Uferlose. Das eigentliche Prinzip der Übertreibung besteht darin, dass Sie ein Szenario jenseits der Realität konstruieren, in dem die Übertreibung stattgefunden haben könnte. Und das beschreiben Sie dann als Realität.

Lehrer sind faul

=> Ja genau, wir sind so faul, dass die Hausarbeiten und Klausuren von dem Schüler sogar selbst korrigiert werden.

Lehrer sind Faul

=> stimmt, manche lassen sich von den Schülern sogar zum Auto tragen.

Das bekannte Grundprinzip der Schlagfertigkeit, das indirekte Ausdrücken, muss natürlich auch hier beachtet werden. Je mehr der Zuhörer durch ihre Erwiderung rückwärts ergänzen muss, desto witziger kommt die Antwort zu Geltung.

Sie müssen beim Übertreiben darauf achten, dass Sie möglichst absurde Bilder kreieren.

Denken Sie auch an eine weit hergeholte Konsequenz, wenn Sie den Vorwurf bis zum Exzess treiben.

Lehrer sind Bremser

=> stimmt, wir bremsen derartig effektiv, wir kriegen selbst einen Ozeandampfer innerhalb von zwei Meter zum Stillstand.

Je absurder das Bild der Übertreibung, je größer ist die Entfernung von der Realität desto wirksamer ist es.

Lehrer sind Bremser

=> stimmt, ein paar Exemplare von uns stehen bei Mercedes als Bremsbacken des neusten ABS-Systems zur Verfügung.

Hier zwei systematische Möglichkeiten eine Antwort zu finden:

Machen Sie einen Beruf daraus

Sie finden oft witzige Bemerkungen, wenn Sie in der Übertreibung einen möglichen Job erfinden.

Lehrer sind Vielschwätzer

=> stimmt die meisten von uns arbeiten in der Freizeit deshalb noch als Telefon Zeitansager

Lehrer sind rechthaberisch

=> stimmt, die meisten von uns arbeiten deshalb nebenher als Feldwaibel (Kasernen-Spiess)

Sie finden einfach eine absurde Übertreibung, wenn Sie Formulierungen wählen wie:

=> Ich arbeite in meiner Freizeit als..

=> Ich verdiene mir nebenher Geld mit...

=> Ich habe ein Engagement als...

=> Im früheren Leben war ich...

=> Viele verwechseln mich mit...

Schlimmere Vergleich

Sie stellen dem Vorwurf ein hypothetisches noch schlimmeres Verhalten gegenüber.

Lehrer sind nicht sensibel. Blamieren die Kinder vor der ganzen Klasse

=> sind Sie froh, normalerweise kriegen die von uns eine Behandlung, bis sie auf den Knien um Gnade winseln.

Sie waren heute in der Klasse meines Sohnes nicht vorbereitet

=> Sie hätten mich erst mal in der Parallelklasse erleben sollen

Ihr Biologieunterricht war langweilig

=> Ja warten Sie erst mal auf die Sport-Stunde

Sie finden einfacher eine Erwiderung mit der Methode "schlimmerer Vergleich", wenn Sie eins der folgenden zwei Worte an den Satzanfang stellen:

=> Normalerweise...

=> Sie sollten erst mal...

Lehrer-Technik: Wenn XY bedeutet...(Etikettier-Vorwürfe)

Etikettier-Vorwürfe sind Vorwürfe, bei denen ein Negativ-Wort im Vorwurf vorkommt. "Ich empfinde das Verhalten von Lehrern als arrogant", "Lehrer sind spiessig" "Sie können nicht mitreden, Sie sind noch unerfahren", "Lehrer sind Streber"...Streber, Arrogant, spiessig, unerfahren... sobald Sie mit einem Vorwurf konfrontiert werden, in dem so ein Negativwort vorkommt, können Sie mit dieser hoch eleganten Methode kontern!

Lehrer sind Jammertanten

=> Wenn Jammertanten bedeutet, dass wir beherzt ansprechen, wenn irgendetwas zum Nachteil eurer Kinder läuft, ja dann stimmt das!

Der Trick besteht darin, dass Sie das Negativwort aus dem Vorwurf isolieren und ihm eine neue, positive Bedeutung geben.

Wussten Sie, dass wir auf der Welt ungefähr 200'000 christliche Splittergruppen haben? Alle lesen die Bibel - alle lesen dort aber etwas anderes.

Worte in sich haben wenig bis keine Bedeutung-

Es ist die Bedeutung, die wir hineinlesen, die den Worten den für uns gewünschten Sinn gibt. Und so, wie die Christenmenschen das machen, machen wir es auch. Wir lesen aus den Worten nur das heraus, was wir dort jeweils sehen wollen. Im Angriff kommt ein Negativwort vor. Jedes Negativwort birgt in sich eine positive Bedeutung. Dies formulieren wir aus, schießen dem Angreifer das Wort in der neuen Bedeutung zurück und stimmen ihm dann gemeinerweise auch noch zu!

Vom Prinzip her machen Sie eine Um-Interpretierung. Es gibt zwar mehrere Formulierungsmöglichkeiten, aber das Formulierungsmuster, das sich als das wirksamste von allen erwiesen hat ist folgendes: Sie antworten:

"Wenn XY ...dies und jenes... bedeutet, Ja, dann trifft XY zu."

Wobei hier XY irgendein beliebiges Negativwort ist.

Lehrer sind verwöhnt

=> Wenn verwöhnt bedeutet, dass man wertvolle Mitarbeiter auch wertvoll behandelt, dann mag der Begriff stimmen.

Ziel bei der Um Interpretierung ist es, dass Sie in einem guten Licht erscheinen. Sie fragen sich: "was ist der positive Aspekt der Negativwortes?" Nehmen wir zum Beispiel das Wort "arrogant". Ein arroganter Mensch würde sich selbst niemals als arrogant, sondern wahrscheinlich als "Selbstbewusst und souverän" bezeichnen. Und auf diese Weise interpretieren Sie, als Sprecher, das gewünschte negative Wort "arrogant" um:

Ich empfinde ihr Verhalten als arrogant

=> Wenn arrogant bedeutet, dass ich ein souveränes, selbstbewusstes Auftreten habe und dass ich gute Anliegen auch gegen Widerstände von anderen durchsetze, ja dann bin ich arrogant.

Dieses Antwortmuster klingt sehr geistreich. Mit den Anfangsworten "Wenn XY bedeutet..." schaffen Sie es, in sechs von zehn Fällen eine solche geistreiche Antwort zu geben.

Hier noch paar Beispiele:

Ihr Lehrer seid rückständig

=> Wenn rückständig bedeutet, dass wir nicht jedes unausgegrenzte Modestrohfeuer unbesehen mitmachen und Bewährtes auch beibehalten, ja dann sind wir rückständig.

Lehrer sind doch überbezahlt

=> Wenn überbezahlt bedeutet, dass für eine überdurchschnittliche Leistung auch ein überdurchschnittliches Gehalt bezahlt wird, dann stimmt das.
Übrigens, wie geht's denn deiner Frau?
(Beachten Sie bei dieser Antwort wieder die Ablenkungsfrage am Ende.)

Lehrer sind faul

=> Wenn faul bedeutet, dass wir unsere Arbeit in Ruhe, konzentriert und mit der Zeit, die für Qualität notwendig ist, erledigen, ja dann stimmt das.

Lehrer: Wie geht es weiter**Liebe Lehrer, es ist absolut wichtig, dass Sie wirklich ins Üben kommen.**

Alleine die Artikel hier zu lesen zu haben nützt Ihnen fast nichts.

So hart, dass jetzt auch klingen mag. Wenn Sie diese Antworten und and Antwortmuster nicht systematisch trainieren, werden Sie kaum eine Verbesserung im Alltag spüren.

Sie machen daher bitte folgendes:

Sie schreiben sich die Antworten, die Standards, die Techniken, die Sie für nützlich halten in ein spezielles Heft. Und jetzt das Wichtigste, ohne dass Sie keinen wahrhaften Fortschritt machen werden:

Schauen Sie sich jeden zweiten Tag dieses Heft an und lernen die Musterantworten und Standards richtiggehend auswendig.

Das klingt hart, aber ohne so ein Training bleiben Sie leider auf demselben Niveau wie vorher.

Vor wichtigen Gesprächen, vor Elternabenden, vor Situationen, bei denen Sie Angriffe fürchten, lesen Sie das Heft ebenfalls nochmals durch.

Damit gehen die Antworten und Techniken in ihr Kurzzeitgedächtnis und Sie haben sie parat, wenn kurze Zeit später ein entsprechender Angriff kommt.

Das Image des Lehrerberufs wird vom Auftreten der Lehrer am meisten beeinflusst. Dokumentieren Sie Stolz, Rückgrat, Souveränität und Mut. Sie werden damit niemals allen gefallen. Aber es ist immer noch besser als Prügelknabe immer in der Defensive zu stehen.

Handle mutig - und du *wirst* mutig!

Viel Erfolg und viel Spass beim Kontern wünscht Ihnen ihr

Matthias Pöhm