

Was tun, wenn du dich angegriffen fühlst

Was tun, wenn du dich angegriffen fühlst

Insiderreport

© Edith Karl

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Vorwort | 3 |
| Warum ich diesen Report verfasst habe..... | 4 |
| Drei Grundsätze zu Beginn:..... | 4 |
| Die Beteiligten | 5 |
| Wesentliche Beobachtungs-Kriterien..... | 5 |
| Analyse ausgewählter Gesprächssituationen aus den TV-Sendungen „Report“ und „Klartext“ | 6 |
| Warum so viele Menschen wie möglich um das Phänomen Körpersprache Bescheid wissen sollten | 23 |
| Wie Du dieses Wissen für Deine Zwecke anwenden kannst..... | 27 |
| Mehrdeutiges Verhalten erkennen | 28 |
| Mehrdeutiges Verhalten ansprechen..... | 28 |
| Zu guter Letzt: | 31 |

Vorwort

Stehst du manchmal „Haien“ gegenüber?

In deinem Büro?

Bei deinen Kunden?

Wie schnell fühlst du dich dann angegriffen?

Wahrscheinlich sehr schnell. Genau damit bringst du dich in Gefahr.

Wenn dir tatsächlich so ein legendärer weißer Hai gegenüber steht, erkennt er diese Angst. Das macht ihn stark.

Warum kann der Hai genau erkennen, ob du Angst hast oder nicht? Du sendest Körpersignale aus. Mit Blicken, Mimik, Gestik und wenn du sprichst auch noch mit deiner Tonlage. Da sind die Worte nur noch Draufgabe.

Wie schnell das passiert, zeige ich dir am Beispiel von zwei Fernsehdiskussionen mit einem Politiker.

Warum ich diesen Report verfasst habe

Drei Grundsätze zu Beginn:

1. Je mehr Menschen über unfaire Verhandlungstechniken und Verhaltensweisen Bescheid wissen, umso weniger Schaden kann damit angerichtet werden.
2. Viele zitieren immer wieder die Regel, der Körper lügt nicht. Das stimmt auch meistens. Aber, jede Regel hat ihre Ausnahme. Darum geht es hier.
3. Ich möchte mich hier jeder politischen Meinung enthalten, obwohl ich die Ausnahme der oben erwähnten Regel an Fernsehinterviews mit einem österreichischen Politiker aufzeige.

Natürlich habe ich eine politische Meinung. Um diese geht es aber hier nicht. Ich habe dieses Interview ausgewählt, weil man hier sehr genau sehen konnte, wie Körpersprache zusätzlich zur

Wortwahl bewusst eingesetzt wurde. Deshalb analysiere ich einige Punkte daraus.

Die Beteiligten

Ing. Norbert Hofer, Kandidat für die österreichische Bundespräsidentenwahl

Klaus Webhofer, Redakteur für Innenpolitik im ORF und Österreich 1

Susanne Schnabel, ORF-Moderatorin

Abkürzungen:

J für Journalist oder Journalistin

H für Norbert Hofer

Wesentliche Beobachtungs-Kriterien

a) Zuerst ein Hinweis zu den Worten, also zur gesprochenen Sprache:

Geht der Diskutant auf die an ihn gestellte Frage ein oder lenkt er davon ab?

Welche Worte wählt er?

b) Wie passt die Körpersprache zu den Worten
Zur Körpersprache zählen Mimik, Gestik,
Körperhaltung, Stimme – Tonlage,
Sprechgeschwindigkeit.

Analyse ausgewählter Gesprächssituationen aus den TV-Sendungen „Report“ und „Klartext“

Journalistin:

Sie wollen, um den Wahltermin im Oktober halten zu können, die Briefwahl abschaffen. Warum wollen sie Hunderttausenden Menschen das Wahlrecht nehmen?

Sie zitieren die Schweiz öfter als demokratisches Vorbild. Dort wird zu 80% mit Wahlkarten gewählt.

H

hakt ein: Haben sie sich das genauer angesehen?

J:

Ich frage sie, warum wollen sie das Briefwahlrecht bei uns einschränken?

H: Darf ich antworten. Lassen sie mich bitte ausreden? Danke schön.

Analyse:

a) Worte:

Falsche Anschuldigung an die Moderatorin
Was passiert hier? H antwortet mit einer Gegenfrage, welche die Moderatorin so nicht stehen lassen kann. Darauf erklärt er, nicht ausreden zu dürfen.

Er selbst ist also der Angreifer und gibt vor, selbst angegriffen worden zu sein.

b) Mimik

angriffig aggressiv, Körper kommt nach vor.
Ton angriffslustig

Das alles geht so blitzschnell, dass nur sehr wenige Menschen es bemerken.

H weiter:

In der Schweiz weicht das Briefwahlergebnis kaum ab von dem an der Urne. Das ist ein Zeichen dafür, dass dort alles in Ordnung ist.

Analyse:

a) Worte:

So kann man auch Schlüsse ziehen. Ein berechtigter Schluss aus dem Ergebnis der Schweizer Wahlkartenwähler wäre allerdings, dass sie die Mehrheit bilden – nämlich wie von der Moderatorin angegeben 80% - und daher repräsentativ die Mehrheit der Bevölkerung abbilden. In Österreich wählen 15 % der Bevölkerung mit Wahlkarten. Diese Personengruppe setzt sich anders zusammen als die Masse der anderen. Österreichische Briefkartenwähler sind mobiler, flexibler und zumeist höher ausgebildet als der österreichische Durchschnitt. Das hat mit der von H. so oft vorgebrachten Verschwörungstheorie nichts zu tun.

Anmerkung:

Es waren die Briefkartenwähler, die H bei der vorigen Stichwahl nicht wählten.

Das will H. natürlich nicht zugeben. Er setzt auf das Vorbringen falscher Tatsachen und Anschuldigungen.

Ist dir das aufgefallen? Wenn nicht, bist du damit leider nicht alleine.

H verfolgt die Strategie Angriff ist die beste Verteidigung vor allem dann, wenn man selbst unrichtige Behauptungen aufstellt.

b) Körpersprache:

Breites Siegerlächeln während der Worte „Darf ich antworten? Danke“

H weiter:

Sie verwechseln die Wahlkarte mit der Briefwahl.

J:

Stimmt nicht - liest ihm daraufhin vor: Es waren 890 000 gerundet, davon waren nur ein Bruchteil Auslandsösterreicher.

H:

Die Briefwahl betrifft nicht die Auslandsösterreicher.

Analyse:

a) Worte:

Tatsache laut Information auf der Homepage des Innenministeriums: Sollten Sie sich am Wahltag im Ausland befinden können sie nur mittels Briefwahl wählen.

Wahlkarten sind erweiterbare Briefwahl, weil man sie in jedem inländischen Wahllokal einsetzen kann. Auslandsösterreicher müssen ihre Wahl hingegen in ein Kuvert geben und per Brief nach Österreich schicken, daher der Begriff Briefwahl.

Also wieder einmal eine falsche Beschuldigung.

b) Körpersprache:

Bei persönlichen Angriffen und wenn er die Unwahrheit sagt, fixiert er sein Gegenüber mit den Augen und nimmt abwechselnd einen spöttischen oder siegessicheren Gesichtsausdruck an.

Mit diesem Verhalten wirkt er selbstbewusst.

Alles geht bei einer Livesendung natürlich sehr schnell. Viele Zuseher lassen sich dabei von vorgegaukelter Kompetenz beeindrucken und machen ihrerseits keinen Faktencheck.

In dieser Tonart spricht er weiter. Inzwischen haben alle die Frage, warum er die Briefwahl abschaffen oder doch zumindest stark einschränken möchte, vergessen.

J:

Es fällt auf, dass Ihre Partei von einer Verschwörung bezüglich der Terminverschiebung für die Neuwahl spricht. Warum machen Sie das?

Anmerkung:

Dazu muss man wissen, dass die Partei Hofers die Ergebnisse der Stichwahlen angefochten, bis zum obersten Gerichtshof gegangen ist und dort wegen formaler Fehler gewonnen hat. Wahlmanipulation wurde keine nachgewiesen.

H:

Die Grünen haben 2010 auch so argumentiert wie wir heuer. Da haben alle von Argumenten gesprochen, die man ernst nehmen muss.

Dann tadelt er die Republik für ihr Fehlverhalten.

Analyse

a) Worte:

Daraufhin spricht er der Regierung gegenüber einen Tadel nach dem anderen aus – beantwortet also die Frage wieder einmal nicht

Anmerkung: Mich erinnert das stark an das Verhalten von Kindern im Kindergarten oder der Schule. Auch dort hört man bei Ermahnungen nach Fehlverhalten: Der Franzi, die Susi haben das auch so gemacht.

J:

Ich muss nachhaken: Glauben Sie an ein Komplott?

H:

Nein, glaube ich nicht.

Spricht dann schnell wieder von der Länge des Wahlkampfes um von der Komplettfrage abzulenken.

J:

Warum setzen sie und ihre Partei sich so stark gegen das Briefwahlrecht ein? Warum würden sie es am liebsten abschaffen und auch behinderten Menschen die Wahlfähigkeit damit absprechen?

Anmerkung: Bei der Stichwahl gewann der Gegenkandidat Van der Bellen nach Auszählen der Wahlkarten-Wähler.

H:

Die Grünen haben 2010 auch das Thema der demenzkranken Personen angesprochen.

J:

Ihre Partei verlangt einen richterlichen Beschluss für jede einzelne behinderte Person. Wollen sie das wirklich?

H:

Spricht über Briefwahl – lenkt also weg vom Thema ob Behinderte wahlberechtigt sein sollen oder nicht.

J:

hakt nochmals nach

H:

Augenaufschlag in Richtung Moderator:

Ich bin ja selber Behindertensprecher in meiner Partei. Ich will nur, dass diese Menschen nicht ausgenutzt werden können.

Anmerkung: H geht am Stock nach einem Flugunfall.

Auf die Frage ob er eine Zahl wisse, wie viele Personen so schwer behindert sind, dass sie einen richterlichen Beschluss brauchen, ob sie wählen können oder nicht, lenkt er wieder weg vom Thema.

Analyse:

a) Frage wieder nicht beantwortet

Spricht wortreich über das, was er gerade möchte.

b) Die Augen bleiben während langer

Sprecheinheiten relativ unbewegt, wirken kühl. Nur wenn er gegen die Grünen

argumentiert, blitzen sie auf. Auch die

Gesichtsmuskeln zeigen über weite Strecken kaum Regung.

Also: lebhafte Augen erst dann, wenn es gegen jemanden geht.

Stimme bleibt auch gleichförmig über weite

Strecken, nur bei Angriffen wird sie lebhafter.

Mimik entspricht über weite Strecken einem sogenannten Pokerface.

Anmerkung:

Norbert Hofer antwortete Wochen zuvor auf die Frage was seiner Meinung nach Aufgaben des Bundespräsidenten in Österreich seien:

Der Bundespräsident kann die Bundesregierung absetzen, wenn sie seiner Meinung nach nicht so regiert, wie er es erwarten kann und keine Ergebnisse bringt. Auf die entsetzte Frage, ob denn das rechtlich überhaupt möglich sei kam prompt die Antwort: „Sie werden sich noch wundern, was alles möglich sein wird.“ Damit löste er einen Entrüstungssturm in weiten Kreisen der Bevölkerung aus.

Der Kandidat lernte schnell. In diesem Interview wollte er von jener Aussage nichts mehr wissen. Das habe er nicht so gemeint wie es angekommen ist, versicherte er schon zuvor in vielen Aussagen der Presse gegenüber.

Diesmal waren seine diesbezüglichen Aussagen moderat und geschmeidig.

J:

las ihm zuvor erfasste Fragen aus der Bevölkerung vor. Eine davon: Wann lernen wir den richtigen Norbert Hofer kennen? Der Kandidat hat inzwischen ziemlich viel Kreide gegessen.

H:

Manche Leute plappern gerne nach, was sie lesen – langer Applaus seiner Fans.

Beschreibt dann ausdauernd, wie viele Leute ihn schätzen und ihm bestätigen, er sei schon immer so gewesen. Beteuert nochmals, dass das auch wirklich so ist. Man kann das alles in seiner Heimat, im Burgenland, erfragen.

Anmerkung:

Man glaubt ihm sofort, dass er sich selbst nicht geändert hat, sein Verhalten in der Öffentlichkeit änderte er allerdings schon.

Analyse:

a) Frage wurde wieder nicht beantwortet

J:

Warum sehen die Leute sie so? Wie kommt das zustande?

H:

Nochmals. Die Leute plappern nach. Immer höre er Worte aus dem Tierreich, er fresse Kreide, er wittere etwas, setzte er nach.

Auch beim nächsten Interview wiederholt er dasselbe Manöver:

Wie oft höre ich das noch? Diese Frage wird mir immer gestellt. Und immer diese Aussagen aus dem Tierreich, dieses „Kreide gefressen“. Wer macht denn sowas?

a) Die Worte beantworteten wieder nicht die Frage.

Er führte weg von ihr und ging verbal zum Angriff über.

b) Wie passte die Körpersprache dazu?

Als ausgebildeter NLPler – NLP bedeutet Neurolinguistisches Programmieren – weiß

er natürlich, dass die Augenstellung
Aufschluss gibt über den Wahrheitsgehalt
einer Aussage. Das lässt sich nur mit
äußerst viel Übung manipulieren. Daher
sah er einfach weg vom Interviewer und
von Fernsehpublikum. Zusätzlich zeigte er
ein breites Lächeln. Das kennen wir bereits
von vielen Auftritten. Er lächelt meisten
leicht amüsiert oder leicht spöttisch. Die
Stimme klang wieder weich. Damit lassen
sich viele Menschen beeindrucken.

Diese Stellen unterscheiden sich im
Verhalten von denen, wo er tatsächlich
Anliegen vertritt, zu denen er auch steht,
wie beispielsweise bei außenpolitischen
Themen.

H weiter: Das halt ich aus.

Anmerkung: Fast genüsslich spricht er
diese Worte und verzieht dabei sein
Gesicht zu einem spöttischen Lächeln

J:

Sie wollen als Bundespräsident einen völlig neuen Weg gehen, welchen?

H:

Erklärt, er wolle sich auch um das kümmern, worum sich der Bundeskanzler und die Minister nicht kümmern.

J:

Sie wollen also die Arbeit der Minister übernehmen, nicht die des Bundespräsidenten?

H:

Erklärt wortreich, wie oft er sich öffentlich und hinter verschlossenen Türen zu Wort melden und so indirekt Einfluss nehmen würde.

Dann kommt die Beschreibung seiner geplanten Auslandstätigkeiten, die er ja jetzt schon beginnt, wenn auch natürlich nicht als Bundespräsident, das ist er ja noch nicht. Aber man hat ihn schon eingeladen, auch als Bundespräsident zu kommen.

Anmerkung:

Diese Passagen spricht er engagiert. Hier passt die Körpersprache zu den Worten. Es ist kaum Häme dabei, er wendet sich auch nicht bewusst so ab, dass weder der Interviewer noch die Fernsehzuseher sein Gesicht nicht gut sehen können.

Erwähnenswert ist:

Die Moderatorin und der Moderator sind durchaus versiert. Sie leisten prinzipiell gute Arbeit. Es ist natürlich wesentlich leichter vom Sofa aus zu kommentieren als selbst im Scheinwerferlicht vor vielen Anwesenden und den wahrscheinlich unzähligen Fernsehzusehern in solchen Situationen Schlagfertigkeit zu beweisen.

In einem so langen Wahlkampf wie diesem – er zieht sich wegen der Verschiebungen über ein Jahr hin – treten bei allen Beteiligten Ermüdungserscheinungen auf. Genau hier liegt aber auch die Chance. Man kann sich als

Interviewer noch präziser vorbereiten, hat man doch den Kandidaten schon kennen gelernt, weiß um seine Taktiken, kennt seine Strategien. Auch der Kandidat wird müde und fühlt sich vielleicht nach so manchen Interviews, in denen er sich immer wieder ähnlich verhalten konnte, sicherer. Man sollte ihm eine Überraschung bereiten.

Warum so viele Menschen wie möglich um das Phänomen Körpersprache Bescheid wissen sollten

Ausgangssituation

Den meisten Menschen fallen solche und weitere rhetorische Tricks überhaupt nicht auf. Sie haben lediglich ein bestimmtes Bauchgefühl. Dieses setzt sich unter anderem aus unbewussten Wahrnehmungen und Erinnerungen zusammen. Wer das weiß, geht bewusster mit seinem Bauchgefühl um.

Menschen glauben zuallererst der Körpersprache. Sobald Inhalt und Körpersprache wenigstens scheinbar zusammenpassen, ist für die meisten Menschen alles bestens. Man fühlt sich wohl und nicht betrogen.

Doch hast auch du schon einmal ein flaes Gefühl in der Magengrube gehabt nach einer Verhandlung?

Du denkst zurück und fragst dich, was da wohl vor sich gegangen ist. Es war doch eigentlich eine freundliche Atmosphäre. Dennoch bist du fast

sicher, irgendetwas stimmt nicht. Wenn du dann alles nochmals Revue passieren lässt, fällt dir ein, dass so manche Worte eigentlich ein Angriff auf Dich waren. Du hast es nur nicht erkennen können. Jetzt weißt du warum:

Die Worte „Ich schätze sie sehr für ihr Engagement und würde gerne etwas für sie tun, aber ich kann ihnen leider nicht entgegenkommen“ mit einem gekonnt freundlichen Lächeln im Gesicht und geübt warmer Stimme legen Deinen Aufmerksamkeitsreflex lahm. Der funktioniert nur, wenn er Gefahr im Verzug spürt. Das passiert hier nicht, weil der Ton der Worte und die restliche Körpersprache gemeinsam Zuwendung suggerieren. Nach einigem Nachdenken fällt dir dann allerdings ein, dass diese Person dein Engagement bereits einige Male als übertrieben bewertet hat. Da wirst du munter.

Zeigt jemand jedoch eine offensichtlich nicht bedrohliche Körpersprache – dazu gehört auch der Tonfall beim Sprechen - das heißt, fühlen wir uns von der Körpersprache nicht angegriffen, werden wir weniger achtsam. Wir beachten die Worte nicht

mehr exakt. Das heißt in diesem Fall, es ist anzunehmen, dass die meisten Menschen in einem solchen Fall weniger achtsam wahrnehmen, ob die Antwort zur gestellten Frage passt. Eine sogenannte „kreideweiche“ Stimme lässt uns nicht aufhorchen. Wer nur flüchtig hinschaut, fühlt sich von der leicht weggedrehten Körperhaltung und dem lächelnden Gesicht nicht bedroht. Das lässt viele weiterhin in unaufmerksamer Haltung verweilen.

Die meisten Menschen tragen selbst maßgeblich zu ihrer oberflächlichen Betrachtung bei, da sie während einer TV-Sendung meistens zugleich andere Dinge erledigen. Wer isst, will sich nicht aufregen. Wer bügelt oder aufräumt, hat schon genug zu tun. Wer nebenbei in einer Zeitschrift blättert, nimmt ohnehin nur einen Bruchteil wahr. So viel zum vielgepriesenen Multitasking. Die Ergebnisse dabei sind meistens unterdurchschnittlich. Das so eingenommene Essen schlägt auf den Magen, man weiß nachher nicht mehr so genau wohin man etwas geräumt hat, in der Zeitschrift werden mit hoher

Wahrscheinlichkeit wichtige Inhalte zugunsten bunter Bilder übersehen und von der Fernsehdiskussion entsteht ein völlig anderer Eindruck als bei genauer Betrachtung.

Es genügt den meisten Menschen schon, wenn sie sich nicht angegriffen fühlen. Ob jemand ausweicht oder etwas verbirgt übersehen viele. Ich habe auch schon die Aussage gehört: „Wenn ich so vieles um mich herum wahrnehme, muss ich viel verarbeiten und über das Wahrgenommene nachdenken. Das ist sehr anstrengend.“

Das ist richtig. Doch auf diese Haltung der Zusehenden und Zuhörenden bauen viele Politiker und Meinungsmacher auf. Sie verkünden dann mit sicherer Stimme und gewinnendem Lächeln Übereinkünfte und beschlossene Gesetze, die nicht unbedingt zum Wohl aller sind und warten ab, was passiert. Meistens passiert gar nichts. Viele hören vom Sofa aus zu, genießen ein Getränk und wollen sich um diese Zeit wirklich nicht mehr anstrengen. Die Anstrengung bekommen sie hinterher geliefert. Das ist ihnen aber zu diesem Zeitpunkt noch nicht bewusst.

Ein weiteres Mittel, zum sogenannten social proof (sich in Gesellschaft mehrerer Gleichgesinnter zu fühlen) erreichte der Diskutant zusätzlich: Der Saal war weitgehend mit Sympathisanten seiner Partei besetzt. Diese klatschten lautstark, wenn immer es galt, eine Aussage zu unterstreichen. Das suggeriert breite Zustimmung des Publikums – kaum jemand bedenkt noch, dass es sich um einschlägiges Publikum handelt.

Wie Du dieses Wissen für Deine Zwecke anwenden kannst

Kannst auch Du dieses Wissen nützen?

Selbstverständlich! In mehrfacher Hinsicht. Allerdings unter zwei Voraussetzungen:

1. Üben, üben, üben – nicht erst im Bedarfsfall
2. Äußerste Konzentration

Die folgenden Kriterien unterstützen Dich dabei.

Mehrdeutiges Verhalten erkennen

Du kannst bei anderen Menschen „gemischtes“ Verhalten, also Unterschiede zwischen Wortwahl und Körpersprache) erkennen und sie damit realistischer einschätzen. Das erspart dir so manchen Reinfluss, weil Du besser einschätzen kannst, mit wem Du es zu tun hast.

Beispiele dafür hast Du bereits gelesen. Üben kannst Du diese Fertigkeit beim Zusehen bei Gesprächen anderer. Wenn du selbst nicht beteiligt bist, kannst du dich besser darauf konzentrieren, wer hier welches Verhalten zeigt. Nach einiger Übung schaffst Du es auch in Gesprächen, bei denen du beteiligt bist.

Mehrdeutiges Verhalten ansprechen

Doch da ist noch mehr für Dich drinnen. Wenn Du möchtest, kannst Du in vielen Fällen solches Verhalten auch ansprechen.

Wie geht das? Indem Du einfach beschreibst, was Du wahrnimmst.

Beispiele:

Wenn immer sie etwas kritisieren, lächeln Sie dabei. Wie ernstgemeint ist ihre Kritik?

Oder

Wenn jemand Ihnen etwas vorwirft, lächeln Sie. Sind Ihnen solche Vorwürfe anderer Menschen egal?

Für Fortgeschrittene:

Leider lächeln Ihre Augen nicht mit, wenn Ihr Mund lächelt. Was macht denn das Lächeln so schwierig?

Anmerkung:

Ein Lächeln, das vom Herzen kommt, erkennt man daran, dass sich nicht nur die Mundwinkel nach oben biegen, sondern auch die Augen strahlen. Schau dich einmal bewusst um bei Servicegebern, beispielsweise bei Verkäuferinnen oder Verkäufern. Das Lächeln kann da so manches Mal recht aufgesetzt wirken. Wirksam ist jedoch nur ein Lächeln, bei

dem die Augen mitleuchten. Nur dieses kommt aus überzeugtem Herzen.

Aufmerksame Zuhörer erkennen auch, dass die Stimme nicht mehr so voll klingt wie wenn jemand sich wohl fühlt

Blickkontakt:

H hält ihn dann, wenn er sein Gegenüber mit falschen Fakten blenden will, auf Angriff geht oder ironische Bemerkungen loslässt.

Keinen Blickkontakt hält er, wenn er flott falsche Tatsachen loswerden will und bereits fürchtet, dass seine Augenbewegungen ihn verraten. Geübte Kenner des Neurolinguistischen Programmieren erkennen aus der Stellung der Pupille, ob jemand täuscht oder die Wahrheit sagt.

Ein möglicher Konter: Erklären sie mir das bitte nochmals ganz genau. Ich hab das nicht verstanden. Wie meinen Sie das?

Wahrscheinlich passiert dann wieder eine ausweichende Antwort oder ein Themenwechsel.

Auch das lässt sich gut widerspiegeln im Gespräch. Ich frage sie jetzt bereits zum dritten Mal diese Frage. Leider haben sie diese bis jetzt noch nicht beantwortet. Unsere Zuhörerinnen und Zuseherinnen warten schon gespannt darauf.

So holt ein Moderator sich Dritte ins Boot, nämlich die nicht im Saal sichtbaren Zuhörenden. Jetzt wird es eng für den Befragten.

Bei Kunden geht es auch eleganter. Du nimmst zur Kenntnis, welches Themengebiet dein Gegenüber nicht so schätzt. Jetzt weißt du, wo du besser ansetzen kannst mit deinen Argumenten. Es hilft schließlich niemandem, einem Vegetarier Schnitzel verkaufen zu wollen.

Zu guter Letzt:

Man kann dieses Wissen auch für sich selbst einsetzen. Damit lassen sich durchaus Image-Punkte einsammeln. Solange du dich für eine ethisch vertretbare Angelegenheit einsetzt kann dir und anderen dabei kein Schaden erwachsen.

Nützt du dieses Wissen allerdings um anderen zu schaden, musst du damit rechnen, dass diese Menschen deine Manöver erkennen und sie ansprechen. Spätestens dann bist du vor aufmerksamen Menschen blamiert und musst dieses Verhalten einstellen.

Ich wünsche Dir viel Freude und Erfolg

A handwritten signature in blue ink that reads "Edith Karl". The signature is written in a cursive, flowing style.

Deine Edith Karl