

George J. Thompson und Jerry B. Jenkins

VERBALES JUDO

George J. Thompson und Jerry B. Jenkins

VERBALES



Die sanfte Kunst
der Überzeugung

mvgverlag 

Für alle, die das Leben ihrer Mitmenschen
verbessern möchten.

Mit einem herzlichen Gruß an die amerikanischen
Streifenpolizisten, die mir ihre Kommunikationsstrategien
und -taktiken verraten haben.

Und mit einem Dankeschön an meine Familie, die sich
vielleicht manchmal gewünscht hat, ich hätte diese Strategien
und Taktiken schneller gelernt ...

VORWORT

Von Lee Fjelstad und Pam Thompson

In den letzten dreißig Jahren seines abwechslungsreichen Lebens ist George J. Thompson III alias Doc Rhino kreuz und quer durch Amerika mit einer Botschaft gereist, die die Welt dringend braucht: einer Botschaft der Toleranz gegenüber unseren Mitmenschen. Toleranz setzt Einfühlungsvermögen voraus – und das ist die Basis von Georges verbalem Judo-Programm. In dem erst in dieser Ausgabe neu hinzugefügten letzten Kapitel erklärt George Thompson seine fünf universalen Wahrheiten, an die man sich bei allen zwischenmenschlichen Kontakten halten sollte:

1. Jeder Mensch möchte mit Respekt und Würde behandelt werden.
2. Jeder Mensch möchte, dass man ihn um etwas bittet, statt ihm etwas vorzuschreiben.
3. Jeder Mensch möchte, dass man ihm erklärt, warum er etwas tun soll.
4. Jeder Mensch möchte, dass man ihm eine Wahlmöglichkeit lässt, statt ihn durch Drohungen zu etwas zu zwingen.
5. Jeder Mensch möchte, dass man ihm eine zweite Chance gibt, wenn er etwas falsch gemacht hat.

Dieses Plädoyer für Respekt, Verständnis und Vergebung kann Menschen weltweit miteinander verbinden. Aber für dieses wechselseitige Verständnis braucht man ein Medium. Worte, die wir für einen klar definierten Zweck einsetzen, können dieses Medium sein und uns einen großen Schritt vorwärtsbringen.

Verbales Judo kann Ihnen in jedem Beruf weiterhelfen und auch Ihr persönliches Leben bereichern. Genau wie die alten Griechen glaubte George Thompson daran, dass unser Handeln unserer Lebensphilosophie entspricht und von unseren Überzeugungen diktiert wird. Je mehr wir uns von anderen Menschen unterscheiden, umso „taktischer“ müssen wir bei der Kommunikation mit ihnen vorgehen, damit sie mit uns kooperieren oder tun, was wir von ihnen erwarten. Mit dieser „taktischen Höflichkeit“ sichern wir uns die Unterstützung unserer Mitmenschen und überwinden ihren Widerstand gegen neue Ideen oder Veränderungen. Wenn wir fest an diese Philosophie des Respekts gegenüber anderen Menschen glauben, können wir uns selbst in konflikträchtigen Situationen taktisch klug verhalten und unserem Gesprächspartner damit die Möglichkeit geben, anderer Meinung zu sein als wir und trotzdem sein Gesicht zu wahren.

Die Strategien und Taktiken des verbalen Judo können Ihnen auf vielerlei Weise helfen, ungünstigen Situationen eine positive Wendung zu geben. Im Geschichtsunterricht haben wir vieles über Kriege gelernt, die aufgrund von Streitigkeiten um Land und Ressourcen ausbrachen; doch oft lag die Ursache dieser Kriege in Wirklichkeit nur darin, dass die Gegner einander respektlos behandelten. In unserer heutigen Zeit, in der Zorn zu einer neuen Gefahr wird, brauchen wir diese Fähigkeit, auf ruhige, überzeugende Art miteinander zu kommunizieren, dringender denn je. Das digitale Zeitalter hat unsere beruflichen und persönlichen Interaktionen von Grund auf verändert. Unsere Äußerungen im Internet werden von Tausenden von Menschen gelesen, und wenn wir etwas schreiben, was wir hinterher

bereuen, weil es falsch ist oder auf einem Fehltrug beruht, ist es zu spät, denn das Internet vergisst nichts.

Wer sich die Philosophie des verbalen Judo zu eigen macht, kann durch einfühlsame, überzeugende Kommunikation wichtige berufliche Ziele erreichen. Mit dieser Art von Kommunikation bauen wir Brücken, die es uns erleichtern, würdevoll und respektvoll miteinander umzugehen. Wir müssen uns darüber klar werden, wie wichtig es ist, unsere Mitmenschen zu respektieren und sie ihre Würde wahren zu lassen, und zwar bei allen privaten und beruflichen Interaktionen: als Polizist gegenüber einem Gesetzesbrecher, als Elternteil gegenüber einem Kind, als Schüler gegenüber einem Lehrer, als Arzt gegenüber einem Patienten und umgekehrt. Es war nie George Thompsons Ziel, dass die Menschen *Empathie* mit *Sympathie* verwechseln; wir können den seelischen Schmerz eines Menschen auch nachempfinden, indem wir uns einfach fragen, wie wir uns selbst in seiner Situation fühlen würden. Und verbales Judo bedeutet auch nicht, jemandem, der uns schlägt, noch die andere Wange hinzuhalten, uns einer übertrieben gefühlsbetonten Sprache zu bedienen oder unbedingt immer politisch korrekt sein zu müssen: Wir müssen unserem Gegenüber unsere Ziele und Absichten vermitteln, brauchen dabei aber kein unrechtmäßiges Verhalten zu respektieren.

In seinen Kursen für Polizeibeamte stellte Thompson immer zuallererst klar, dass man von Menschen, deren Beruf darin besteht, in einer chaotischen Welt Ordnung zu schaffen, nicht erwarten kann, dass sie Respekt vor dem Umgang abgebrühter Verbrecher mit ihren unglücklichen Opfern haben. Trotzdem müssen wir die individuellen oder kollektiven Grundrechte solcher Menschen respektieren und dafür sorgen, dass ihre Verbrechen in einem ordnungsgemäßen Gerichtsverfahren verhandelt werden. Wir dürfen ihre Verurteilung nicht durch unprofessionelles Handeln gefährden. Oder um einen Polizeibeamten aus North Dakota zu zitieren: „Wir behandeln diese Leu-

te wie Damen und Herren – nicht, weil sie es sind, sondern weil *wir* es sind.“ Wenn wir unserem Gegner mit unseren Worten oder unserem Verhalten nicht die Möglichkeit geben, sich gegen uns zur Wehr zu setzen, handeln wir nicht professionell, sondern dilettantisch.

George Thompson begann seine berufliche Karriere als Geisteswissenschaftler, wurde dann Polizist und schließlich Polizeiausbilder. Dann entwickelte er die Philosophie des verbalen Judo und gründete im Jahr 1984 das Verbal Judo Institute, Inc., das er über dreißig Jahre lang leitete. 1985 bildete Doc seinen ersten Partner aus, dem viele weitere folgten – und alle lehrten seine Prinzipien mit demselben Enthusiasmus und Engagement dafür, Menschen zu einer neuen Sichtweise von Konflikten und deren Lösung zu inspirieren. Bald ließen nicht mehr nur Polizeidienststellen, sondern auch Geschäfte und Unternehmen aller Art ihre Mitarbeiter an diesem Institut ausbilden: Zu seinen Klienten gehörten Mitarbeiter von Fluggesellschaften und Kreuzfahrtschiffen, Ärzte und Pflegepersonal, Lehrer und Professoren. Doch auch bei Mitarbeitern des öffentlichen Dienstes erfreut sich das verbale Judo inzwischen wachsender Beliebtheit. Bald wurden Filialen außerhalb Nordamerikas – in Australien, Afrika und Skandinavien – gegründet, und George Thompsons Bücher über verbales Judo wurden in verschiedene Sprachen übersetzt, sodass das Wissen darüber mittlerweile weltweit verbreitet ist. Seit 1984 haben über eine Million Menschen an verbalen Judo-Kursen teilgenommen, und Hunderttausende haben die Bücher, Videos und Audiokassetten darüber gelesen bzw. gehört.

Durch das verbale Judo und das Verbal Judo Institute, Inc. begann das Lebenswerk von George Thompson eine Eigendynamik zu entwickeln. Dieses Programm, in dem Thompsons Geist bis zum heutigen Tag fortdauert, wird sich weiter auf der Welt ausbreiten und immer mehr Menschen, Berufsklassen und Nationen überzeugen – so lange, bis sich seine Vision erfüllt hat. Außerdem wird das Institut weitere Schriften, Video- und Audiomaterialien zu diesem Thema veröffentli-

chen und neue Programme entwickeln, um den Anforderungen einer Welt gerecht zu werden, von der man manchmal den Eindruck gewinnt, sie sei außer Rand und Band geraten.

Wir vom Verbal Judo Institute, Inc. und unsere verbale Judo-Familie möchten allen Klienten danken, die uns in den letzten Jahrzehnten unterstützt haben. Wir werden immer für Sie da sein und die Botschaft, die George in die Zukunft tragen wollte, weiterverbreiten.

Wir danken Ihnen allen für Ihre kontinuierliche Unterstützung der Philosophie des verbalen Judo und unseres Instituts, das jetzt von Pam Thompson geleitet wird, und freuen uns darüber, dass Sie uns bei der Bewahrung von Dr. Thompsons Vermächtnis helfen. Das traurige Hinscheiden von George J. Thompson III 2011 hat eine Lücke in unseren Herzen hinterlassen; doch sein Programm und seine Ideale werden für immer weiterleben.

Das versprechen wir Ihnen. Wir, das sind: Lee Fjelstad, Pam Thompson und der Rest unserer Familie: Mike Manley, Doug Haig und Steve Wopershall in den USA, William King in Australien, Darcy Pennock in Kanada, Bo Munthe in Schweden und Don Gold in Afrika.

Bitte besuchen Sie auch unsere Webseite: verbaljudo.com/

ZEHN JAHRE NACH DER ERSTAUFLAGE

Als das Buch mit dem Titel *Verbales Judo: Die sanfte Kunst der Überzeugung* im Jahr 1993 erstmals auf dem Buchmarkt erschien, musste es um sein Überleben kämpfen. Doch nach und nach begann seine hoffnungsfrohe Botschaft, dass wir durch Einfühlungsvermögen bessere zwischenmenschliche Beziehungen aufbauen und besser miteinander kommunizieren können, die Herzen der Leser zu gewinnen. Unsere Seminare und Schulungen fanden immer mehr begeisterte Teilnehmer, und mit der Zeit sprach es sich herum, dass diese Sache mit dem verbalen Judo tatsächlich funktioniert!

Aus Hunderten von Briefen und E-Mails, die wir in den letzten zehn Jahren erhalten haben, wissen wir, was für einen enormen Eindruck dieses Buch hinterlassen hat. Testimonials unserer Seminarteilnehmer, von denen viele den verbalen Judo-Kurs mehrmals besucht haben, beweisen, wie überzeugend diese Botschaft ist. Einer unserer Kursteilnehmer erklärte uns das folgendermaßen: „Wissen Sie, Doc, das verbale Judo hat mein Leben von Grund auf verändert – aber ich muss diese Botschaft unbedingt alle zwei Jahre wieder hören.“ Ein anderer schrieb mir kurz nach seiner Teilnahme an einer Schulung:

„Danke, dass Sie meine Beziehung zu meinem Sohn gerettet haben. Als ich heimkam, habe ich mich hingeworfen und zum ersten Mal seit Jahren richtig mit meinem Jungen geredet, der gerade im schwierigen Teenageralter steckt. Das verbale Judo hat einen neuen Menschen aus mir gemacht. Danke dafür!“ Und dann war da auch noch der Polizeibeamte, der an meinem fünftägigen Ausbilderkurs teilnahm. Am ersten Tag (einem Montag) informierte er mich darüber, dass er sich nächste Woche von seiner Frau scheiden lassen werde. Doch schon am Dienstagabend rief er mich in meinem Hotel an und sagte: „Dieser Kurs hat mir wirklich zu denken gegeben, Doc. Gerade habe ich meine Frau angerufen und ihr gesagt, dass wir die Scheidung doch lieber noch einmal verschieben und es mit einer Eheberatung versuchen sollten. Das hat meine Frau von Anfang an gewollt, aber ich war dagegen. Inzwischen ist mir klar geworden, dass ich das Problem in unserer Ehe bin. Und da meine Frau und meine Kinder mir sehr wichtig sind, bin ich fest entschlossen, mich zu ändern.“ Ein Jahr später bekam ich eine Weihnachtskarte von ihm und seiner Frau – wieder glücklich vereint!

Solche Reaktionen bestärken mich immer wieder neu in meinem Engagement, die wirksamen Strategien des verbalen Judo zu verbreiten, damit möglichst viele Menschen davon profitieren können. In den letzten zehn Jahren habe ich persönlich Tausende von Polizeibeamten aus Hunderten von Präsidien darin ausgebildet; zu meinen Klienten gehörten unter anderem das Polizeipräsidium von Los Angeles, New York City und Miami Dade County und viele andere Polizeidienststellen von San Diego bis Chicago. Inzwischen ist das verbale Judo in den meisten Bundesstaaten zu einem obligatorischen Bestandteil der Polizeiausbildung geworden, und die Polizisten, die diese Strategien nutzen, handeln professioneller und geraten nicht so leicht in Gefahr.

Aber verbales Judo ist nicht nur ein gutes Training für Polizisten und anderes „Notfallpersonal“; alle Menschen können davon profitieren. Vor einigen Jahren habe ich dieses Programm für Geschäftsleute

te und Mitarbeiter von Unternehmen modifiziert. Inzwischen bilden wir regelmäßig Kundendienstmitarbeiter, Stewardessen, Beamte, Immobilienmakler und alle möglichen Menschen aus, die im öffentlichen Dienst, Vertrieb oder Geschäftsleben tätig sind – alles Bereiche, in denen die Kommunikation nicht immer einfach ist. Auch Lehrer, Verwaltungsbeamte, Ärzte und anderes medizinisches Fachpersonal können von diesem Training sehr profitieren. Selbst unsere Kinder brauchen es; deshalb entwickle ich gerade einen Kurs für diese Zielgruppe.

Als weiteres Beispiel dafür, wie dringend wir die Kunst des verbalen Judo benötigen, möchte ich Ihnen von einem persönlichen Erlebnis erzählen. Vor Kurzem musste ich mich wegen einer Krebserkrankung einem chirurgischen Eingriff am Hals unterziehen. Dadurch verlor ich mein linkes Stimmband und damit auch meine Fähigkeit, Reden und Vorträge zu halten; doch dafür bin ich jetzt krebsfrei. Geschwächt und angegriffen von der Operation musste ich 15 Tage im Krankenhaus bleiben und wurde von etwa 20 Pflegekräften, Ärzten und Medizinstudenten überwacht. Ich konnte weder schlafen noch essen und mich kaum noch bewegen. Die Qualität meiner medizinischen Versorgung war sehr unterschiedlich – von katastrophal bis akzeptabel. Nur ein einziger Krankenhausmitarbeiter, der mich betreute, hat seine Sache wirklich hervorragend gemacht. Nirgends war deutlicher zu erkennen, wie dringend die Menschen eine Schulung in verbalem Judo brauchen. Kaum jemand schien Mitgefühl mit den Patienten zu haben, die verletzt waren und Angst hatten – für das Klinikpersonal waren wir einfach nur „Fälle“. Meist wurden wir kalt und unpersönlich behandelt; und dabei hätte schon ein bisschen zwischenmenschlicher Kontakt oder ein liebes Wort uns das Leben im Krankenhaus so viel leichter gemacht. Und genau darum geht es in diesem Buch.

Die Basis des verbalen Judo besteht darin, Menschen – vor allem Familienangehörige und enge Freunde – mit Würde und Respekt

zu behandeln. Überlegen Sie sich genau, wie Sie mit Ihren Mitmenschen sprechen, denn Worte können tiefere Wunden schlagen als ein Schwert, und diese Wunden heilen eine ewige Zeit nicht ab. Paradoxerweise geben wir uns bei den Menschen, die uns am nächsten stehen, am wenigsten Mühe, sie gut zu behandeln. Daran sollten Sie etwas ändern! Durch meinen Krankenhausaufenthalt ist mir wieder klar geworden, was ich meinen Mitmenschen schon immer beibringen wollte: Das Wichtigste, was wir im Leben haben, ist unsere Beziehung zu anderen Menschen. Durch verbales Judo können Sie diese Beziehungen pflegen und Ihre Lebensqualität und die Ihrer Mitmenschen verbessern. Diese Philosophie hat schon Menschenleben, Ehen und Karrieren gerettet – auch Sie können davon profitieren. Also nutzen Sie sie!

EINFÜHRUNG

Kommunikation: Ein Sport ohne Körperkontakt

Dieses Buch soll nicht nur eine Sammlung unterhaltsamer Geschichten aus dem Polizeialltag sein. Natürlich erzählt Dr. George J. Thompson darin auch von Schlägereien in finsternen Gassen, die plötzlich durch verblüffende Kompromissangebote beendet wurden, von Selbstmordversuchen, die durch eine Mischung aus List und Offenherzigkeit vereitelt wurden, und von häuslichen Auseinandersetzungen, die mit klugen verbalen Strategien gewaltfrei beigelegt werden konnten. Doch *Verbales Judo: Die sanfte Kunst der Überzeugung* ist viel mehr als das.

George Thompson war früher Professor für englische Literatur und besitzt einen schwarzen Gürtel in Judo und Taekwondo – eine Kombination, die ihn zu einem außergewöhnlichen Polizeibeamten machte, als er im Alter von 35 Jahren in diesem Beruf zu arbeiten begann.

Heute trainiert das Verbal Judo Institute Polizisten hauptsächlich darin, wie man anstelle von Schlagstöcken und Gewehren seine Zunge richtig einsetzt. Auch bei Lehrern, Klinikverwaltungsperso-

nal, Managern und Verkäufern sind diese Kurse sehr gefragt. George Thompson hat schon Mitarbeiter verschiedenster Behörden und Unternehmen geschult: von IBM bis zum FBI, vom amerikanischen Forstamt bis hin zur Versicherungsgesellschaft Metropolitan Life. Doch gerade bei den Streifenpolizisten, die auf unseren Straßen für Ruhe und Ordnung sorgen, hängt das Leben an einem seidenen Faden, wenn sie nicht richtig kommunizieren können.

George Thompson hat bereits 6500 Mitglieder der Polizeidienststelle von Los Angeles fortgebildet. Auch die vier Polizeibeamten, die 1991 den Afroamerikaner Rodney King misshandelten und dabei gefilmt wurden, sollten eine Woche später an seinem verbalen Judo-Kurs teilnehmen. Thompson war überzeugt davon, dass es nicht zu dieser brutalen Misshandlung gekommen wäre, wenn er diese Polizisten einen Tag lang in seinem Kurs gehabt hätte.

Im Rahmen der Ausbildung Zehntausender Polizeibeamter in den ganzen USA hat George Thompson hochmoderne Kommunikationstechniken entwickelt, die leicht zu erlernen sind und bei jedem Menschen funktionieren. Er glaubt, dass die Prinzipien des verbalen Judo nicht nur Polizisten, sondern auch normale Bürger vor unnötigen Konflikten, Reibereien und Gewalttaten bewahren können. Dieses Buch wendet sich an alle Menschen, die ihren Stress durch die wirksamsten, erfolgreichsten Kommunikationsstrategien reduzieren möchten, die es gibt. Es ist für Leute gedacht, die ihre Ziele mit verantwortungsvollen Methoden erreichen wollen – ob es nun darum geht, einem Auftragnehmer klarzumachen, dass er zu viel berechnet hat, oder einen Chef von sexuellen Belästigungen abzubringen. Eltern können aus diesem Buch lernen, wie man seine Kinder zu besseren schulischen Leistungen anspricht – oder wie man sich schützt, wenn man auf der Straße angegriffen wird.

Aber dieses Buch ist auch für Menschen bestimmt, die sich eine ehrlichere, befriedigendere Beziehung zu Familie und Freun-

den, Kollegen und Mitarbeitern wünschen. Denn diese verbalen Judo-Techniken führen zu mehr Harmonie und einem besseren wechselseitigen Verständnis zwischen Menschen. Viele Teilnehmer von George Thompsons Kursen sagten anschließend: „Wenn ich das früher gewusst hätte, wären mir zwei Scheidungen erspart geblieben!“

Kurzum: *Verbales Judo: Die sanfte Kunst der Überzeugung* ist ein Leitfaden für alle Menschen, die lernen möchten, besser zu kommunizieren, um ihr Leben zu verbessern.

Was dieses Buch von anderen Kommunikationsratgebern unterscheidet, ist die Tatsache, dass es Lösungen anbietet, die sich auch in Konfliktsituationen umsetzen lassen. Die darin beschriebenen Techniken wurden in Situationen erprobt, in denen es um Leben und Tod ging.

Wenn Sie die Kunst des verbalen Judo erlernen, werden Sie sich Denk- und Verhaltensweisen zu eigen machen, die George Thompson während seiner langjährigen Beschäftigung mit dem Kampfsport entwickelt hat. Verbales Judo verbindet die besten fernöstlichen Weisheiten (vor allem die Idee, die Energie negativer Situationen für positive Zwecke zu nutzen) mit westlichen Philosophien wie der Goldenen Regel und sogar mit der aristotelischen Rhetorik, mit der sich Dr. Thompson als Postdoktorand an der Princeton University beschäftigte.

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie man in kritischen Situationen richtig reagiert, und zwar mit der wirksamsten Waffe, die es gibt: Ihrer Sprache. Sie werden lernen, sich flexibel an jede Situation anzupassen wie ein Judo-Kämpfer. Und Sie werden erfahren, wie man die negative Energie anderer Menschen in positive Resultate umlenkt.

Um die Kunst des verbalen Judo zu erlernen, brauchen Sie keine komplizierten Philosophien zu verstehen. George Thompson erklärt diese Prinzipien an ganz einfachen Beispielen, die aus seiner prakti-

schen Erfahrung stammen. In seinem Buch schildert er, wie er und andere gewiefte Polizisten durch kluge Kommunikation gefährliche Situationen entschärften. Aber er erzählt auch lustige Geschichten aus seinem Alltag als Vater, in denen er versucht, drei mit allen Wassern gewaschene Kinder auszutricksen.

In *Verbales Judo: Die sanfte Kunst der Überzeugung* werden Sie lernen, mit Menschen zu reden, ohne Konflikte zu verursachen oder zum Eskalieren zu bringen. Sie werden lernen, Ihre Mitmenschen zu loben, ohne dass dies als Manipulation empfunden wird. Und Sie werden auch erfahren, wie man auf konstruktive, einfühlsame Weise Kritik übt, ohne den Stolz und die Gefühle seines Gesprächspartners zu verletzen. So kann man Menschen am ehesten zu einer Veränderung motivieren, weil sie sich dann trotzdem immer noch als wertvolle Mitglieder ihres Teams fühlen. Außerdem bietet das Buch Empfehlungen zum Umgang mit Menschen, die unter dem Einfluss von Alkohol, Drogen, Angst, Wut – oder vielleicht auch nur reiner Dummheit – stehen.

Doch aus George Thompsons Strategien zur Harmonie zwischen Denken und Sprechen können Sie viel mehr lernen, als mit klugen Worten in einer heimtückischen Welt besser zu überleben. Sie eignen sich eine ganz neue Denkweise an und lernen, wie man heikle Situationen auf sanfte, einfühlsame Weise in den Griff bekommt – ohne Stress, Frustration und Konflikt.

In Kapitel 17 erklärt George Thompson, wie er zu diesem Wissen gekommen ist: „Nirgends sind mir diese Prinzipien klarer geworden als während meiner polizeilichen Tätigkeit. Ich verwende in diesem Buch viele Beispiele aus der Welt der Polizei, weil ich glaube, dass sie sich leicht auf Alltagssituationen normaler Bürger übertragen lassen. Ich hoffe, meinen Lesern anhand dieser Polizeigeschichten besonders gut verdeutlichen zu können, worum es beim verbalen Judo geht. Mit anderen Worten: Eine Strategie,

die im rauen Polizeialltag nicht funktioniert, mit der kann man zu Hause oder im Büro auch nichts anfangen. Aber wenn sie in schwierigen Situationen erfolgreich ist, lohnt es sich auf jeden Fall, sie auszuprobieren.“

KAPITEL 1

Die Geburt eines Kommunikations-Samurais

Das war wirklich die verrückteste Methode, einen Streit zu schlichten, die ich je erlebt hatte. Ich war damals erst seit zehn Tagen bei der Polizei – also noch ein blutiger Anfänger –, als mein Partner einen Anruf bekam. Wir sollten um zwei Uhr morgens eine unschöne häusliche Auseinandersetzung in einer Mietskaserne im Osten von Emporia (Kansas) schlichten – in einem Viertel, in dem Drogenhandel und Gewalttaten an der Tagesordnung waren.

Wir hörten die Gemeinheiten, die sich das Ehepaar an den Kopf warf, schon auf der Straße. Mein Ausbilder und Partner Sergeant Bruce Fair und ich traten näher und warfen einen Blick durch die halb offene Tür. Dann ging Bruce einfach hinein, ohne anzuklopfen. Ich sah, wie er an dem streitenden Paar vorbeimarschierte, seine Polizeimütze abnahm und sich seufzend aufs Sofa warf. Er ignorierte den Streit zwischen den beiden völlig, nahm eine Zeitung in die Hand und blätterte die Kleinanzeigen durch.

Die Hand am Griff meiner Winchester .357, lehnte ich im Türrahmen und verstand die Welt nicht mehr. Bruce schien gegen sämtliche polizeilichen Verhaltensregeln zu verstoßen. Ich hatte noch nie

erlebt, dass er ein Haus betrat, ohne sich auszuweisen, um Erlaubnis zu fragen oder wenigstens den Grund seines Kommens zu erklären. Und jetzt behandelte er ein wütendes Ehepaar in einer Mietskaserne so wie einen Onkel, der zu Besuch kommt!

Bruce las weiter Zeitung, während sich die beiden weiter stritten und dabei hin und wieder einen Blick auf den Polizisten warfen, der auf ihrer Wohnzimmere Couch saß. Mich hatten sie noch gar nicht bemerkt. Als der Mann seine Frau mit Schimpfwörtern zu traktieren begann, raschelte Bruce mit der Zeitung. „He, Leute. Schaut mal her!“

Der Ehemann sah nun genauer zu ihm hin. „Was machen *Sie* denn hier?“

„Habt ihr ein Telefon?“, fragte Bruce. „Schaut mal. Ein Dodge aus dem Jahr 1950! Hervorragender Zustand – wie neu! Darf ich mal telefonieren? Ich weiß, es ist schon spät, aber dieses Schnäppchen kann ich mir nicht entgehen lassen. Wo ist euer Telefon? Ich muss sofort da anrufen!“

Fassungslos deutete der Ehemann auf das Telefon. Bruce stand auf, wählte eine Nummer und nuschelte etwas in den Hörer. Dann knallte er ihn auf die Gabel. „Die wollen nicht mit mir reden, bloß weil es schon zwei Uhr morgens ist. Unglaublich!“

Inzwischen war die streitlustige Stimmung der beiden Eheleute verflogen, und sie standen genauso sprachlos da wie ich. „Übrigens“, setzte Bruce freundlich hinzu, als sei ihm das gerade erst eingefallen, „stimmt hier irgendwas nicht? Können mein Partner und ich etwas für Sie tun?“

Die beiden blickten zu Boden und schüttelten den Kopf. „Nein. Eigentlich nicht.“ Wir plauderten noch ein paar Minuten mit ihnen und erinnerten sie daran, dass es schon spät war und ihre Nachbarn wahrscheinlich gern ein bisschen Ruhe hätten. Bald waren wir wieder auf dem Weg zurück zum Streifenwagen.