

Kürzlich, beim Travel Agent : "Ich hasse Reisen!"

Autor(en): **Gerlach, Renate / Oger [Ackermann, Andreas] / Kazanevsky, Vladimir**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **137 (2011)**

Heft 5

PDF erstellt am: **21.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-903372>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

«Ich hasse Reisen!»

«Was wollte er denn heute?», fragt die Angestellte des Reisebüros ihre Kollegin.

«Heute interessierte er sich für Westsamoa, letzte Woche war es das Taj-Mahal, davor waren es die Dolomiten.»

Sie unterhalten sich über den Kunden, der mit einer Mappe voller Prospekte gerade das Büro verlassen hat. Er kommt oft vorbei und fragt immer gezielt nach bestimmten Destinationen. Gebucht hat er bis jetzt noch nichts, obwohl er fast wöchentlich kommt.

«Betreibt er vielleicht Geschäftsspionage? Oder ist das eine neue Masche unserer Geschäftsleitung, um unsere Verkaufsbereitschaft zu testen? Wir sollten ihn einfach mal fragen, wozu er diese vielen Prospekte braucht.»

Und das tun sie bei seinem nächsten Besuch, der schon

nach einer Woche stattfindet. Dieses Mal wünscht der potenzielle Kunde Informationen über die Karibik, speziell die Insel Antigua.

«Kann ich Ihnen bei der Auswahl Ihrer Destination behilflich sein?», fragt die Angestellte freundlich. «Ich helfe Ihnen gerne, die genau für Sie richtige Reise herauszufinden.»

«Ich will doch gar nicht verreisen! Ich kann Veränderungen nicht ausstehen. Ich hasse Reisen!»

«Aber wozu brauchen Sie die Prospekte über Antigua, wenn Sie nicht dahin reisen möchten?»

«Ich bin heute Abend bei Freunden eingeladen, die letzte Woche von Antigua zurückgekommen sind.»

«Ach so, ich verstehe! Sie möch-



VLADIMIR KAZANEVSKY

ten die Erzählungen Ihrer Freunde besser verstehen, wenn Sie sich vorher informiert haben.»

«Nein, Sie verstehen gar nichts. Ich will genau das Gegenteil.»

«Das verstehe ich tatsächlich nicht», sagt die Angestellte.

Der Mann scheint zu überlegen, ob er das Gespräch weiterführen soll, dann entschliesst er sich zu einer Erklärung.

«Sehen Sie, ich hasse Reisen, wie ich schon erwähnte, noch mehr aber hasse ich es, einen ganzen Abend lang Ferienerzählungen über mich ergehen zu lassen, die für mich völlig uninteressant und nichtssagend sind, begleitet von endlosen Videos. Ja, und da habe ich mich zu einer kleinen List entschlossen, meiner Erzählstopper-Strategie.

Ich informiere mich jeweils über das Feriendomizil meiner Freunde und unterbreche ihre Erzählungen mit Fragen, die sie

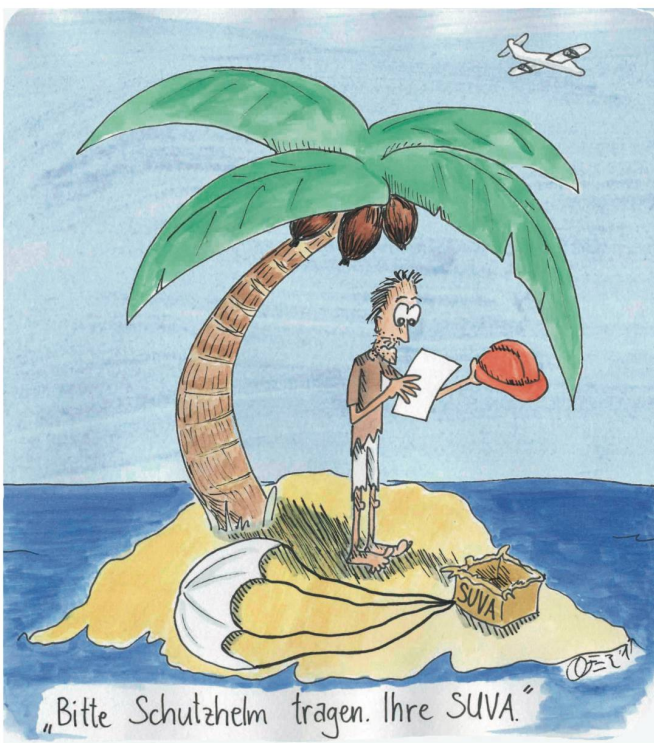
so gut wie nie beantworten können, zum Beispiel nach Zeitzonen, Staatsformen, Einwohnerzahlen, Landesspezialitäten. Manchmal kennen sie ja noch nicht einmal den Namen des Meeres, an dessen Strand sie gebadet haben.

Die Menschen haben es nicht gerne, wenn ihr Erzählfluss immer wieder unterbrochen wird und nach mehrmaligen Unterbrechungen – nach meiner persönlichen Statistik durchschnittlich drei – stellen meine Gastgeber plötzlich fest, dass es Zeit für das Dessert ist oder wir unbedingt noch einen guten Tropfen probieren müssen, und der Abend ist gerettet.»

«Aber wenn nun einmal einer wirklich gut informiert ist, was machen Sie dann?»

«Auch dann ist der Abend gerettet, denn dann erfahre ich das wirklich Interessante.»

RENATE GERLACH



OGER | ANDREAS ACKERMANN