

Wie reagiere ich am besten auf Killerphrasen?

Stil Wenn ich bei meinem Partner eine Idee oder einen Vorschlag einbringe, schmettert er dies oft mit einem kurzen «Das geht nicht» ab. Ich bin dann völlig perplex und hake nach, was ihm am Vorschlag nicht gefällt. Eine konkrete Antwort erhalte ich aber meistens nicht. Was könnte ich tun, damit dieses Muster aufhört?

Ein kurzer Satz kann einen Dialog zerstören. «Das geht nicht» ist eine sogenannte Killerphrase, die meist so formuliert ist, dass sie den Anschein von Autorität, Wissen, Erfahrung erweckt, um damit die Idee, den Vorschlag des anderen abzuwerten oder die Person in eine unterlegene Position zu zwingen. Das Gespräch kommt dadurch schnell zum Erliegen und eine weiterführende konstruktive Diskussion über das ursprüngliche Thema wird verhindert. Stillstand, Rückzug, Demotivation können die Folgen sein.

Killerphrasen sind inhaltlich nahezu leere Aussagen. Sie dienen ausschliesslich dazu, einer Sachdiskussion auszuweichen, weil Argumente fehlen. Dann werden sie herausgeschleudert, um sich dennoch durchzusetzen. Menschen, die dieses rhetori-

sche Werkzeug nutzen, können dies mit bewusster Absicht tun oder im Sinne eines unreflektierten Ausspruchs, der sie schon oft zum Erfolg führte.

Die meisten Menschen reagieren auf «Das geht nicht» mit Erläuterungen, dass es sehr wohl geht. Wir treten den Beweis an, dass es geht, und rennen um Argumente im Stil

Kurzantwort

«Das geht nicht» ist eine typische Killerphrase, die dazu dient, einer Sachdiskussion auszuweichen, weil Argumente fehlen. Mit einem «Wieso nicht?» verstärken Sie die Position des Gegenübers. Fragen Sie stattdessen: «Wie könnte es deiner Meinung nach gehen?» Mitunter kann man Killerphrasen auch ignorieren. (sh)

von «Es geht doch, weil erstens, zweitens ...». Mit der Gefahr, dass wir uns verausgaben und dennoch nicht weiterkommen. Fragen wir hingegen «Wieso soll das nicht gehen?», so diskutieren wir die Gründe, die dagegen sprechen, in die Tiefe. Das verstärkt die Position des Gegenübers und macht es schwierig, wieder ins «Es-geht-Fahrwasser» zu kommen. Beide Strategien bringen uns also nicht weiter.

Eine positive Frage stellen

Um die destruktive Wirkung der Killerphrase zu entkräften, ist es besser, eine Frage zu stellen, die ins Positive führt. Zum Beispiel: «Wie könnte es deiner Meinung nach gehen?» oder «Was müsste passieren, damit es geht?». Damit bringen wir unser Gegenüber zum Nachdenken, wie es gehen könnte, statt im Negativen

stecken zu bleiben oder es sogar noch zu vertiefen. Mehr noch, mit diesem Vorgehen bringen wir die Person zum Sprechen und finden eher heraus, ob hinter der Killerphrase sachliche oder emotionale Gründe stecken. Erst dann kennen wir ihre Argumente und müssen nicht um unsere eigenen rennen.

Es gibt jede Menge Killerphrasen wie zum Beispiel «Dafür habe ich keine Zeit» oder «Das bringt gar nichts», – das Muster ist jedoch immer das gleiche. Stellen wir darauf jedoch Fragen, die ins Positive führen, erfahren wir, was hinter der Aussage steckt.

Fällt Ihnen keine passende Frage ein, versuchen Sie es schlicht mit «Inwiefern?». So erhalten Sie Zeit, sich zu sammeln und das weitere Vorgehen zu überlegen. Vielleicht steckt gar nichts hinter der

Phrase, dann können Sie sagen: «Lass es uns einfach ausprobieren». Und manchmal ist es passend, den Killersatz einfach zu überhören. Entscheiden Sie in der Situation, was Sie für richtig halten.



Lic. phil. Irène Wüest, Eich
Skill-Coach, Organisations- und Kommunikationsberaterin,
www.irenewuest.ch

Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber LZ,
Maihofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Bitte geben Sie Ihre Abopass-Nr an.

Lesen Sie alle unsere Beiträge auf
www.luzernerzeitung.ch/ratgeber.