

Killerphrasen

Definition:

Killerphrasen¹ sind alle Sprüche, Sprichwörter und Redensarten, die nur ein Ziel haben: eine Diskussion abtöten. Jeder hat im Laufe seines Lebens Hunderte dieser Phrasen gehört und sicher oft auch selbst verwendet, ohne dabei bewusst das Gespräch abwürgen zu wollen. Meistens handelt es sich bei den Killerphrasen um rhetorische Fragen oder unbegründete Behauptungen.

Killerphrasen haben meistens drei kombinierbare Grundaussagen: „Das geht nicht“ - „Davon hast Du keine Ahnung“ - „Deine Meinung ist nichts wert.“

Beispiele² und „Übersetzungen“ von Killerphrasen

„Typisch Frau“ - „Typisch Mann“	„Deine Meinung ist nichts wert, weil alle Frauen/Männer zu diesem Thema immer irren“
„Das ist kindisch.“	„Davon hast Du keine Ahnung - sonst würdest Du so etwas Kindisches nicht sagen/machen/vorschlagen“
„Als Einzelne/r kannst Du da sowieso nichts machen.“	„Das geht nicht, weil die anderen nicht mitmachen.“
„Da kannst Du sowieso nichts machen.“	„Das geht nicht.“
„Das geht doch gar nicht.“	
„Das war schon immer so.“	„Das geht nicht anders.“
„Bei uns ist alles ganz anders.“	„Davon hast Du keine Ahnung, schließlich warst Du nie bei uns im Betrieb.“

¹ Quelle: Fricke 1984; eigenes Material

² Hans Schweinsberg hat die folgende Sammlung von Killerphrasen im Seminar zur Verfügung gestellt. Sie stammt aus einer Referentenfortbildung im Bezirk Hessen.

„Komm erst einmal in unseren Betrieb.“	„Davon hast Du keine Ahnung, schließlich warst Du nie bei uns im Betrieb.“
„Komm erst mal in mein Alter.“ „Du weißt doch gar nicht, wie das ist, Du bist viel zu jung.“	„Deine Meinung ist nichts wert, weil nur ältere Menschen etwas wissen können.“ „Deine Meinung ist nichts wert.“ „Davon hast Du keine Ahnung“
„Pass mal auf, Mädchen ...“	„Deine Meinung ist nichts wert.“ „Davon hast Du keine Ahnung“
„Meine Erfahrungen sind ja ganz anders.“	„Davon hast Du keine Ahnung“ „Das geht nicht“

Sinnvolle Reaktionen auf Killerphrasen

In der Diskussion ist es gut, wenn man Killerphrasen erkennt und sofort unschädlich macht.

Killerphrasen werden am einfachsten unschädlich gemacht, wenn man sie als Frage umwandelt.

Diskussionsleiter können dann die „Frage“ an die Gruppe weitergeben. Etwa so:

Killerphrase: „In der Praxis geht das doch nie.“ Diese Killerphrase kann man umwandeln und dabei bereinigen, dass mit „die Praxis“ natürlich nur die betrieblichen Gegebenheiten gemeint sein können, die einer Einzelperson bekannt sind: „Marianne sagt, bei ihr in der Firma geht das nicht. Wie seht Ihr das in Euren Betrieben? Welche Chancen zur Umsetzung des Projekts könnten wir da nutzen?“

Einige Killerphrasen können wir einfach als sachliche Einwände behandeln und nach konstruktiven Vorschlägen fragen, die helfen können die angesprochene Schwierigkeit zu überwinden.

Eine Möglichkeit, in Einzelgesprächen die Killerphrasenlust auszutreiben, sind Warum-Fragen. Damit nutzen wir das Prinzip: „Wer behauptet, muss begründen.“ Wir dürfen dann allerdings nicht vergessen, das Gespräch wieder in eine konstruktive Bahn zu lenken, wenn der Killerphrasen-Nutzer der Erklärerei müde geworden ist. Schließlich beschäftigen sich Warum-Fragen in erster Linie mit der Vergangenheit und führen als Antwort auf eine Killerphrase eine Reihe negativer Aussagen herbei.

Es gibt eine weitere Möglichkeit, die aber nur bei Wiederholungstätern angebracht sind, wenn alle anderen Mittel versagt haben: Die Killerphrasen-Technik aufdecken.

„Gibt es außer dieser Killerphrase noch Argumente gegen unseren Vorschlag?“

Aber Vorsicht: Immer dann, wenn man eine Taktik der anderen Seite aufdeckt, verliert der Gesprächspartner sein Gesicht. Daraufhin besteht die Gefahr, dass das Gespräch zum Kampf um die Ehre wird und man hat kaum noch eine Chance, in der Sache weiter zu kommen.

Killerphrasen sind destruktiv, wie schon der Name sagt. Sie sollen entweder die Diskussion als solche, oder andere Diskussionsteilnehmer/innen oder die Diskussionsleitung mundtot machen. Und manchmal schaffen sie das auch. Deshalb betrachten wir hier systematisch, wie Killerphrasen unschädlich gemacht werden können.

Nicht sinnvoll ist es in den meisten Fällen, die „Killer“ mit Argumenten überzeugen zu wollen. Wer mit Killerphrasen arbeitet, ist oft nicht aufnahmebereit für sachliche Aussagen. Besser ist es, statt selbst Überzeugungsarbeit zu leisten, die Beweislast umzukehren und nachzufragen, was hinter der Aussage steckt. Die Gründe, die dann genannt werden, können Ausgangspunkt für eine Diskussion sein.

Typ: „Das geht nicht.“

- a) Die Aussage abschwächen und als Frage weitergeben an die Gruppe: „Herr Mieser sieht hier in der Praxis große Schwierigkeiten auf uns zukommen. Welche könnten das sein?“
- b) Die Aussage begründen lassen: „Herr Mieser, Sie sagen, das wird nicht gehen. Wo oder bei wem sehen Sie konkret Widerstände?“
- c) Aussage einschränken und stehen lassen. „Herr Mieser sagt, dass wird bei ihm im Betrieb nicht gehen. Sehen wir uns doch zuerst an, in welchen Betrieben die Umsetzung Erfolg verspricht und gehen wir anschließend noch einmal auf die Besonderheiten von Herrn Miesers Betrieb ein.“

Welche Reaktionsform wir wählen, hängt von der Situation und von unserer Einschätzung von „Herrn Mieser“ ab. Möglichkeiten a) und c) fördern die Diskussion in der Gruppe. Möglichkeit b) schenkt Erwin zusätzlich Aufmerksamkeit. Wenn ein Killerphrasen-Nutzer sich mit seinem Stil wichtig machen will, ist es besser, wenn wir diese Belohnung seiner Killerphrase verweigern und uns auf die Gruppe konzentrieren.

Im Zweiergespräch ist b) die nahe liegende Lösung.

Typ: „Davon hast Du keine Ahnung“

- a) Das Weltbild zurückgeben: „Heißt das, Du meinst, dass niemand
unter dreißig
aus der Chemiebranche
außer Dir

der Deinen Betrieb nicht kennt

hier mitreden kann?“

- b) Das Problem nachfragen und die Ahnungslosigkeit umdrehen: „Was genau ist es, was Du Dir aus Deiner Erfahrung heraus nicht vorstellen kannst?“
- c) Die Aussage umwandeln und weitergeben an die Gruppe: „Erwin kennt in seiner Praxis keinen ähnlichen Fall. Wie sieht es bei den anderen Aus? Wo gibt es solche ...?“

Die Reaktionen a) und b) zwingen Erwin, sich mit seiner Aussage weiter auseinanderzusetzen und sie zu konkretisieren. A) und B) sind zu Anfang günstige Reaktionen, denn sie können Killerphrasen-Nutzer abschrecken. Lassen sie sich nicht abschrecken, schalten wir um auf c). c) zieht Aufmerksamkeit von Erwin ab und fördert das Gruppengespräch.

Typ: „Deine Meinung ist nichts wert.“

- a) Weltbild oder Vorurteil aufdecken:
„Heißt das, Du meinst, dass niemand *weiblichen/männlichen Geschlechts unter dreißig aus der Chemiebranche außer Dir die oder der Deinen Betrieb nicht kennt* hier mitreden kann?“
„Heißt das, für Dich sind alle Jugendlichen/Angestellten/ Frauen/ Ausländer bei diesem Thema automatisch disqualifiziert?“
- b) Nachfragen und umlenken auf die Sachebene: „Wo genau siehst Du hier das Problem?“
- c) Ignorieren. So tun, als hätte ich nichts gehört.
- d) Umformulieren und weitergeben an die Gruppe. „Erwin ist noch nicht überzeugt. Welche Erfahrungen gibt es, die den Sinn des Projekts zeigen?“

A) und b) nehmen den Kampf auf. Die Reaktionsmöglichkeiten sind vor allem zu Beginn einer Arbeitsgruppenphase sinnvoll. Reaktion d) entzieht dem Störer Aufmerksamkeit, Reaktion c) stellt ihn kalt, wenn alles andere nicht gefruchtet hat. Vor Reaktion c) können wir noch ein Vier-Augen-Gespräch versuchen.

Einige Beispiele von Killerphrasen und Antworten, mit denen Killerphrasen unschädlich gemacht werden können:

„So geht das nicht, das ist ja unmöglich.“

„Warum ist das unmöglich? Was genau wird ihrer Ansicht nach einen Erfolg verhindern?“



„In der Theorie ist das ja ganz gut, aber in der Praxis ...“	„Warum glauben Sie, dass das Projekt in der Praxis scheitern wird?“
„Das ist doch alles graue Theorie.“	
„Das sind doch Hirngespinnste!“	
„Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass das nicht geht.“	
„Ihr seht das viel zu praktisch!“	„Welche Grundsätze stehen dem entgegen?“
„Klingt ja ganz gut, aber das wird nichts bringen“	„Was genau stört Sie?“
„Das haben wir doch schon immer so gemacht.“	„Gerade deshalb sollten wir etwas Neues ausprobieren.“ oder „Was spricht dagegen, etwas Neues auszuprobieren?“
„Das haben wir doch noch nie so gemacht.“	
„Hat sich Ihr Vorschlag schon irgendwo mal bewährt?“	„Die Idee ist ganz neu. Wir können auf diesem Gebiet die ersten sein.“
„Das sehen Sie völlig falsch.“	„Was genau sehen wir falsch?“
„Dafür sind wir doch gar nicht zuständig.“	„Wenn nicht wir, wer dann?“
„Das gehört nicht hierher.“	
„Wir haben jetzt keine Zeit für langes Palaver.“	„Wann können wir uns Zeit nehmen, um diese wichtige Frage zu besprechen?“
„Das wächst uns doch alles über den Kopf.“	„Wo genau sehen Sie Schwierigkeiten?“
„Das ist doch (juristisch, technisch, rechtlich) gar nicht möglich.“	„Wer könnte das für uns herausfinden?“
„Was glaubt Ihr, was uns der Chef da erzählen wird?“	„Welche Einwände könnte er haben?“
„Dazu steht doch gar nichts im Betriebsverfassungsgesetz/in der Satzung.“	„Und?“
„Das macht nur'n Haufen Arbeit. Und was kommt dabei raus?“	„Gut. Wiederholen wir die Vorteile im Einzelnen.“
„Wenn wir jetzt so anfangen, dann gibt das doch bloß 'n Haufen Aufregung bei den Kollegen und Kolleginnen.“	„Was glauben Sie, worüber werden sich die Kolleginnen und Kollegen aufregen?“
„Bei uns geht das nicht!“	„Wo genau sehen Sie Unterschiede zwischen unserer Firma und den Firmen, bei

denen das Projekt schon erfolgreich
läuft?“

Übung: Selbst passende Antworten überlegen:

„Das sollten wir erst mal ruhen lassen und die weitere Entwicklung abwarten.“

„Die werden doch denken, wir sind nicht ganz bei Trost.“

„Ich sehe da gar keinen Zusammenhang.“

„Blödsinn, Geschwätz, Blabla, lächerlich, unmöglich, Quatsch, Mist, ...“

„Das ist schon längst überholt!“

„Davon haben Sie keine Ahnung.“

„Das nimmt ihnen doch keiner ab!“

„Das lässt sich nicht durchsetzen.“

„Das ist viel zu teuer.“

„Ist das Ihr Ernst?“

„Dazu haben wir (jetzt) keine Zeit.“

„Da können wir doch später noch drüber reden.“

„Ich versteh' überhaupt nicht, was daran so schwierig sein soll.“

„Wir haben doch auch so schon genug zu tun.“

„Welcher Phantast hat das denn schon wieder ausgebrütet?“

„Das weiß doch jeder, dass so was nicht funktioniert.“

Mehr Beispiele:

„Dafür gibt es Experten.“

„Wenn Sie richtig zugehört hätten ...“

„Haben wir schon alles versucht.“

„Wenn die Idee etwas taugte, wäre doch längst jemand drauf gekommen.“

„Ständig neue Ideen, lasst uns doch erst mal ...“

„Dafür sollten wir einen Ausschuss einsetzen.“

„Wir sollten da erst noch die Entwicklung abwarten.“

„Das kann ja gar nicht funktionieren!“

„Darüber brauchen wir gar nicht erst zu reden.“

„Wozu denn? Es funktioniert doch!“

Zum Nachdenken: Welche Killerphrasen gehören zum eigenen aktiven Sprachschatz und welche gehören zum Wortschatz von Gesprächspartner/innen?
