

Killerphrasen und Totschlagargumente

Killerphrasen sind Aussagen, die darauf angelegt sind, ein Gespräch schnell und ohne Ergebnis zu beenden. Killerphrasen verfügen über keinen wirklichen Informationsgehalt. Meistens beinhalten sie eine Abwertung.

Killerphrasen werden verwendet, um Auseinandersetzungen zu vermeiden, um sich Argumenten zu entziehen oder um zu provozieren. Sie enthalten stets die Botschaft, nicht bereit zu sein für eine Auseinandersetzung.

Beispiel 13575 - Typische Killerphrasen sind (etwa in einem Gerichtsverfahren):

- Das haben wir schon immer so gemacht.
- Bei der Behörde sind ja eh nur Betrüger.
- Der Andere hat das ja auch bekommen.
- Mir geht's ums Recht.
- Bei der Behörde wird alles unter den Teppich gekehrt. Die halten eh' zusammen.
- Sie stecken doch mit der Behörde unter einer Decke.
- Ich bekomme sowieso nicht recht.
- Ist mir jetzt egal. Machen Sie was Sie wollen.
- Ich habe meine Anweisungen.
- Entweder die Entscheidung ist richtig oder falsch, dazwischen gibt es nichts.
- Sie (gemeint ist der Kläger) könnten arbeiten, Sie wollen es aber nicht.

Weitere typische Killerphrasen sind (etwa in der Politik):

- Das machen Sie nur, um von eigenen Fehlern abzulenken.
- Die Entscheidung ist politisch motiviert.

Killerphrasen können eine gewünschte Ablenkung vom eigentlichen Gedanken sein, weshalb sie manchmal gezielt und durchaus wirkungsvoll im Streit eingesetzt werden.

Dieses Youtube-Video zeigt einige Beispiele für Killerphrasen in der Arbeitswelt. Sie werden gängige Floskeln dort wiederfinden. Die Darstellung zeigt jedoch die Sprengkraft dahinter.

Bitte beachten Sie, dass es sich bei dem Video um ein bei Youtube (Google) hinterlegtes Video handelt. Es wurde im erweiterten Datenschutzmodus eingebettet. Was das bedeutet, erfahren Sie in der Alt-Datenschutzerklärung.

"Eintrag im [Videoverzeichnis](#) erfasst unter [Top 10 Killer Phrases](#)"

Die Reanimation

Killerphrasen machen ihrem Namen alle Ehre. Üblicherweise führen sie eher dazu, dass Verhandlungen abbrechen, als dass sie zu einem Konsens führen. Sie kommen aber auch in der Mediation vor. Obwohl Killerphrasen zum Gegenteil motivieren, erfordern Sie eine Wiederbelebung der Diskussion. Killerphrasen erfordern eine Wiederbelebung des Gesprächs.

Generelle Empfehlung

Die generelle Empfehlung beim Aufkommen von Killerphrasen ist:

1. Versachlichung des Gesprächs
2. Persönliche Betroffenheit vermeiden
3. Metakommunikation
4. Positive Absicht / Ich Botschaft herausarbeiten und wertschätzen

Mediative Empfehlung

Die Mediation zeigt einen effizienteren Weg, wie man mit Killerphrasen umgehen kann. Die erste Hürde, die Sie nehmen müssen, ist der Umstand, dass kein Mediationsverfahren vereinbart ist. Sie bewegen sich also außerhalb eines förmlichen Mediationsverfahrens und niemand hat die Idee, ein Mediationsverfahren durchzuführen. Killerphrasen bieten gute Anwendungsbeispiele für die Integrierte Mediation. Anhand der Killerphrasen lässt sich demonstrieren, wie sich die Mediation methodisch anwenden lässt.

Die Killerphrasentechnik

Die Technik ist recht einfach zu erklären, wenn die Mediation und ihre Funktionsweise bereits in etwa bekannt sind. Nachdem die Killerphrase gefallen ist, überlegt sich der Gesprächspartner, was der Verwender damit gemeint haben könnte. Er hinterfragt nicht den Sinn sondern die Zuordnung zu einer Phase der Mediation. Die Frage, die sich der Gesprächspartner (Mediator) stellt lautet deshalb:

[Beispiel 11720](#) - Wenn dieser Satz in einer Mediation gefallen wäre, in welche Phase würde er passen?

Sobald diese Frage beantwortet ist, weiß der Gesprächspartner was er zu tun hat. Lässt sich die Killerphrase nicht eindeutig einer Phase zuordnen, muss hinterfragt werden.

[Beispiel 11721](#) - „Was meinen Sie damit?“

Wenn die Zuordnung zu einer Phase gelungen ist für die Gesprächspartner einfach die Phase durch, indem er entsprechende Rückmeldungen oder Fragen stellt. Hilfreich ist es, wenn der Gesprächspartner sich auch wie ein Mediator verhält. Falls er die Killerphrase als angreifend empfindet, muss er versuchen sich nicht auf diese Emotion einzulassen. Die Konzentration auf die Aufgabenstellung ist stark genug, um von Emotionen abzulenken. Nachdem der Phasenauftrag abgearbeitet ist, besteht immer noch Gelegenheit, Kritik an der Diskussionsweise zu üben. Wahrscheinlich hat sich der Bedarf dafür aber erledigt.

Die anzuwendenden Techniken entsprechen der herausgearbeiteten Phase der Mediation. Gegebenenfalls ist [Loopen](#) erforderlich. Die [Mäeutik](#) ist eine hilfreiche Ergänzung.

[präzises Zuhören](#)

[Weiterempfehlen](#) [Zum Archiv](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2024-06-26 12:40 / Version 29.

Alias: [Totschlagargumente](#)

Siehe auch: [Ratgeber für Interventionen](#)

Prüfvermerk: 

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten