

Killerphrasen

Charles H. Clark / Meike Müller

Ziel

Die Teilnehmer/innen sollen verstehen, dass es Kommunikationskonzepte gibt, die die einzig und alleine dazu dienen, die Diskussion zu stoppen bzw. die/den Diskussionspartner/in mundtot zu machen. Gleichzeitig sollen sie Möglichkeiten kennen, sich dagegen zu wehren.

Kontext

- Kommunikation
- Gesprächsführung

Theorie und praktische Einführung

(basierend auf Clark (1958): Brainstorming. the dynamic new way to create successful ideas. und Müller (2003): Killerphrasen... und wie Sie gekonnt kontern.)

„Killerphrase“ ist ein Begriff, der (vermutlich) auf Charles Clark (Brainstorming) zurückgeht. Er ließ bei Brainstormings eine Glocke läuten – die er in der Mitte des Raumes angebracht hatte – wenn jemand durch ein derartiges Argument/eine derartige Phrase den Ideenfluss gestört hat (Clark 1958: S. 90ff).

Es handelt sich bei dabei also um Sätze/Aussagen/Phrasen, die man verwendet, um das Gespräch zu stoppen oder das Gegenüber mundtot zu machen, wenn man keine inhaltlichen Argumente mehr vorbringen kann.

Die Begriffe „Killerphrase“ und „Totschlagargument“ werden oft synonym verwendet, was, wenn man es ganz genau nimmt, so nicht ganz stimmt, da Totschlagargumente zumindest den Schein erwecken, argumentativen Inhalt zu haben. So könnte eine Killerphrase lauten: „Hast du denn keine anderen Probleme?“ (was ein direkter Angriff auf den Diskussionspartner ist und keinerlei inhaltlichen Beitrag zum Gespräch leistet). Ein Totschlagargument dagegen wäre: „Das hat noch nie funktioniert!“ (was zumindest auf den ersten Blick aussieht, als hätte es mit dem Thema selbst zu tun).

Eine etwas andere Kategorisierung nimmt Meike Müller vor (Müller 2003). Sie unterscheidet sechs verschiedene Arten von Killerphrasen, nach deren vermeintlicher Intention:

- 1) **Beharrungs-Killerphrasen:** Diese sollen Veränderungen verhindern („Das war bei uns schon immer so!“)
- 2) **Autoritäts-Killerphrasen:** Diese drücken Überlegenheitsgefühl zur Einschüchterung aus („Wie oft muss ich dir das noch sagen: Das geht so nicht!“)

- 3) **Besserwisser-Killerphrasen:** Diese sollen intellektuelle Überlegenheit ausdrücken und dem Gegenüber die eigene Meinung aufdrängen („Ich weiß jetzt schon, wie die Geschichte wieder endet.“)
- 4) **Bedenkenträger-Killerphrasen:** Diese drücken (zögerlich) Angst vor Veränderung aus („Ich bin mir wirklich nicht sicher, ob wir uns auf so etwas einlassen sollten?“)
- 5) **Angriffs-Killerphrasen:** Diese dienen dem direkten, persönlichen Angriff („War ja klar, dass du das sagst.“)
- 6) **Bescheidenheits-Killerphrasen:** Diese sollen suggerieren, dass das Diskutierte unrealistisch/unrealisierbar ist („Klar, wir haben ja auch unendliche Ressourcen zur Verfügung.“)
- 7) **Vorwurfs-Killerphrasen:** Diese sollen durch einen sehr allgemeinen Vorwurf das Gegenüber mundtot machen („Das weiß doch wirklich jeder.“)

Killerphrasen werden bewusst oder unbewusst verwendet. Um damit umzugehen bzw. herauszufinden, was dahinter steckt, kann man verschiedene Strategien anwenden:

Antworten: Man kann versuchen, durch eine sachliche Antwort auf die gewünschte thematische und sachliche Ebene zurückzuführen. z.B. „Das weiß doch wirklich jeder.“ – „Um ehrlich zu sein: ich weiß es nicht. Vielleicht wäre es möglich, dass wir das noch einmal kurz erläutern?“

Rückfragen: Durch Rückfragen kann man herausfinden, ob das Gegenüber einen echten Grund für die Sorge oder die Bedenken hat. z.B. „Ich weiß jetzt schon, wie die Geschichte wieder endet.“ – „Kannst du mir das Szenario, das du dabei im Kopf hast, bitte kurz schildern?“

Killerphrasen **ansprechen:** Man kann thematisieren, dass das soeben Gesagte eine Killerphrase oder ein Totschlagargument war und das Gespräch damit auf die Meta-Ebene heben. In einer Gruppe kann das allerdings den Effekt haben, dass dadurch kollektiv über die betroffene Person geurteilt wird.

Im Vorhinein **Regeln festlegen:** Ähnlich wie bei Clark, kann man vereinbaren, dass derart negative Aussagen nicht erwünscht sind und dass man bei Bedarf darauf aufmerksam macht. In einer feststehenden Gruppe kann man außerdem ein System einführen, das kleine Konsequenzen nach sich zieht (z.B. eine Killerphrasen-Kassa, in die für jede Killerphrase ein Euro eingezahlt werden muss).

Kommentar

Es ist sinnvoll, Gespräche zu üben, in denen Killerphrasen verwendet werden, da nur so klar wird, wie sie wirken und wie man damit umgehen kann.

Richtiger Zeitpunkt/Voraussetzungen

Es gibt keine inhaltlichen Voraussetzungen für diese Theorie.

Querverweise

- Brainstorming
- Fragetechniken
- Wertequadrat
- Vier Seiten einer Nachricht
- Sender-Empfänger-Modell
- Eisbergmodell
- Paraphrasieren
- Gewaltfreie Kommunikation
- Moderationszyklus
- Aktives Zuhören
- Gordon-Modell

Weiterführende Literatur

- Müller, Meike (2003): „Killerphrasen... und wie Sie gekonnt kontern“ Eichborn Verlag. 2. Auflage. – <http://www.amazon.de/dp/3821855649> [Müller 2003]
- Clark, Charles. H. (1958): „Brainstorming: the dynamic new way to create successful ideas.“ Garden City/New York: Doubleday Verlag. Aktuellste Ausgabe: 2011 (Verlag: Literary Licensing, Llc) – <http://www.amazon.de/dp/1258072890>

Beispiel-Training (60 Minuten)

Zeit	Beschreibung	Material
20'	Erklärung ‚Killerphrasen‘ und ‚Totschlagargumente‘	
20'	In Zweier-Teams: Gespräche (evt. zu vorgegebenen Themen) führen, wobei eine Person Killerphrasen verwendet und die andere Person versucht darauf zu reagieren.	evt. vorbereitete Gesprächsthemen
20'	Großgruppe: gemeinsam besprechen, welche Strategien funktioniert haben, dann ergänzen	