UMGANG MIT „KILLERPHRASEN"

Im alltäglichen Sprachgebrauch werden bewusst oder unbewusst viele Phrasen verwendet, die Entwicklung verhindern, indem sie neue Ideen, Bedürfnisse oder Wünsche abwerten:
„Das haben wir noch nie so gemacht."
„Das haben wir schon immer so gemacht."
„Bei uns geht das nicht."
„Das haben wir alles schon versucht."
„Das ist alles reine Theorie."
„Das kann doch niemals funktionieren."
„Dafür haben wir keine Zeit."
Usw. usw.

Diesen Beispielen liegen meist Generalisierungen zugrunde. Es ist allemal bequemer, eine Idee, einen Vorschlag mit einer Killerphrase zurückzuweisen als sich mit ihm zu beschäftigen. Die Wahrnehmung ist selektiv, es wird also nur das wahrgenommen, was in das eigene Denkschema passt.
Es bringt daher wenig, die inhaltliche Folgerung zu bestreiten. Befassen Sie sich eher mit der Schein-Argumentation, z. B.:
* Führen Sie auf das konkrete behandelte Problem zurück.
* Prüfen Sie, ob alle zugänglichen Fakten berücksichtigt wurden.
* Entdecken Sie die Grundannahmen, von denen die Argumentation abgeleitet wurde.

Hinter unfairer Argumentation verbirgt sich häufig das Gefühl der Bedrohung. Bei konstruktiver Gesprächsführung werden daher die Entgegnungen nicht zur Bloßstellung, sondern zur Entschärfung und zur Einleitung eines partnerschaftlichen Gespräches verwendet. Die hinter der Argumentation liegenden Bedenken sind - auch wenn sie noch so unfair oder unlogisch klingen - ernst zu nehmen.

Verschließende Redewendungen
- Da haben Sie mich falsch verstanden.
- Das ist doch unmöglich.
- Das gibt es nicht.
- Da täuschen Sie sich aber.
- Sie müssen doch einsehen, dass...
- Wir bieten Ihnen...
- Ich erkläre Ihnen jetzt...

Öffnende Redewendungen
+ Da muss ich mich unklar ausgedrückt haben.
+ Das überrascht mich.
+ Sind Sie da ganz sicher?
+ Kann das nicht ein Irrtum sein?
+ Können Sie sich vorstellen, dass...?
+ Sie erhalten von uns...
+ Sie erfahren nun, wie ich das sehe...

© Alfred Freudenthaler
www.freudenthaler.com