

Zum Thema "Killerphrasen"

"Das können Sie doch gar nicht beurteilen!"

"Das haben wir schon immer so gemacht!"

"Warum regst du dich eigentlich immer so auf?! "

Bleibt Ihnen manchmal bei einem dieser oder ähnlicher Sprüche "die Luft weg"?

Killerphrasen sind verbale Angriffe, die eingesetzt werden, um Gespräche und Auseinandersetzungen zu beenden oder zu eskalieren, Gesprächsthemen vom Tisch zu wischen und vor allem um Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner zu verunsichern, einzuschüchtern oder mundtot zu machen. Killerphrasen enthalten immer Abwertungen und zielen auf die emotionale Seite des Gegenübers. Aber sie sind nur dann erfolgreich, wenn sie auch treffen.

Mit ein bisschen Know-how und Übung ist es möglich, das Schema dieser An- und Untergriffe zu durchschauen und aus verschiedenen Reaktionsmöglichkeiten die auszuwählen, die jeweils gerade am besten passt.

Was können Sie tun, wenn Sie mit einer Killerphrase konfrontiert werden?

Zunächst ist es oft hilfreich, Zeit zu gewinnen. Zeit, die Sie brauchen, um sich von einem Treffer zu erholen, sich eine passende Antwort zu überlegen und dabei vor allem das eigentliche Thema und Ihr Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Rückfragen sind in diesem Zusammenhang zweckmäßige Werkzeuge: *"Was meinen Sie damit?"*, *"Kannst du das konkretisieren?"*, *"Wodurch entsteht bei Ihnen dieser Eindruck?"* oder *"Wie definierst du aggressiv?"*

Widerstehen Sie der Verlockung, sich in Rechtfertigungen zu verstricken, bleiben Sie nicht in Verteidigungsstellung – sondern antworten Sie ruhig, knapp und gelassen, lenken Sie ab oder gehen Sie selbst in die Offensive: *"Und nun nach ein paar unqualifizierten Bemerkungen, zurück zum eigentlichen Thema..."*

Sie können Killerphrasen ebenso sachlich wie souverän beantworten. Auf *"Das haben wir schon immer so gemacht!"* antworten Sie – nach Belieben sanft oder kühl: *"Dann wäre eine neue Herangehensweise ja einen Versuch wert."* Oder Sie beantworten *"Das ist ja wohl eine recht naive Vorstellung, die Sie da*

haben!" mit *"Ich sehe das anders als Sie. Naivität hat nichts damit zu tun."*

Sie können doppeldeutig oder sarkastische gemeinte Bemerkungen bewusst für bare Münze nehmen: *"Na du schaust heute ja wieder gut aus!"* etwa können Sie mit einem betont freudigen und freundlichen *"Danke, nett, dass du das sagst"* quittieren.

In manchen sozialen Umfeldern, in denen bestimmte "moralische" Werte hochgehalten werden, kann die eigene Betroffenheit als Waffe eingesetzt werden, indem Sie das schlechte Gewissen Ihres Gegenübers aktivieren. *"Auf dieses Niveau begeben ich mich jetzt nicht!"* oder *"Was bringt es dir, so verletzend zu sein?"*

1. Erfolgs-Konter: Reaktionen auf Angriffe

Sie werden angegriffen. Eine GesprächsgegnerIn benutzt – bewusst oder unbewusst – eine Killerphrase. In Form einer Abwertung, einer Zuschreibung, eines Untergriffs oder in Form einer sachlich klingenden Phrase, die Sie ruhigstellen oder jedenfalls das eben behandelte Thema vom Tisch wischen soll.

Letztlich geht es immer darum, aus der Defensive wieder in die Offensive zu kommen.

Es gibt mehrere Grundvariationen, auf einen Angriff zu reagieren. Sie können sachlich und neutral reagieren, ein Ausweichmanöver

starten – und damit von Ihrer Betroffenheit ablenken und auf Umwegen wieder auf Ihr Thema zurückkommen – oder kontern – also zurückschlagen.

Welche davon Sie auswählen, sollten Sie nicht zuletzt von der Gesprächssituation und von Ihren Gesprächszielen abhängig machen

Neutral-sachliche Reaktionen

Sachlich, kühl, gelassen zu reagieren, wenn man gerade mit einem Angriff konfrontiert worden ist, ist nicht immer leicht. Diese Art der Erwiderung ist zwar "technisch" einfach – Sie müssen also wenig Energie in eine besonders originelle, witzige, treffende o. ä. Antwort investieren – aber Sie müssen eine ausreichend große emotionale Distanz haben, um sachlich agieren zu können und auch kühl – also nicht betroffen – zu wirken. Es geht bei dieser Variante in erster Linie darum, die eigenen Emotionen zu kontrollieren bzw. sie schnell genug wieder in den Griff zu bekommen.

Ignorieren:

Wenn Sie es schaffen, kühlen Kopf zu bewahren, können Sie jede Killerphrase entwerten, indem Sie nicht auf Sie reagieren und sich vor allem nicht unterbrechen und von Ihrem Thema, Ihrem Ziel abbringen lassen. Sie bleiben sachlich und fahren unbeirrt darin fort,

Ihre Meinung, Ideen, Argumente zu äußern und bringen Ihren gedanklichen Faden zu Ende.

Varianten:

Sie ignorieren die Killerphrase nicht gänzlich, gehen aber jedenfalls in keiner Weise inhaltlich darauf ein, Sie geben nur nonverbal oder verbal zu verstehen, dass Sie den Einwurf nicht zur Kenntnis nehmen.

Beispiel: "Danke für deinen/Ihren Beitrag. Wir waren beim Thema XY, ich war gerade dabei zu sagen...."

Sachliche Richtigstellung:

Sie gehen kurz und sachlich auf den Angriff ein, indem Sie den Angreifer korrigieren. Dann fahren Sie mit dem fort, was Sie gerade äußern wollten. Bei hartnäckigen Gegenspielern oder wenn das Gesprächsklima eher aufgeheizt ist, müssen Sie unter Umständen ihre Richtigstellung mehrmals bringen, dürfen dabei aber niemals die kühle und sachliche Tonlage verlassen. Eine mehrmalige Wiederholung einer knappen korrigierenden Replik ist in einem solchen Fall meist die Methode der Wahl.

Beispiele: "Du nimmst immer alles persönlich!" – "Ich nehme keineswegs alles persönlich, ich bin allerdings der Meinung, dass dieses Thema einen gewissen emotionalen Bezug erfordert!"

"Das haben schon viele vor Ihnen versucht" – "Das deckt sich nicht mit meinem Kenntnisstand, bisher gab es keine Versuche in der von mir vorgeschlagenen Richtung."

Sachliche Zurückweisung:

Sie gehen auf den Angriff ein, indem Sie ihn – wiederum möglichst kühl und sachlich – zurückweisen, sei es den Inhalt oder die Form, in der der Angriff vorgetragen wurde. Nach der Zurückweisung ist es wichtig, Ihr angepeiltes Ziel weiterzuverfolgen!

Beispiele: "Wie du schon wieder ausschaust!" – "Mein Aussehen tut nichts zur Sache."

"Wieso machen Sie eigentlich ständig so dumme Fehler?!" – "Meine Vorgangsweise war vollkommen korrekt." (Zurückweisung des Sachinhalts)

"Wieso machen Sie eigentlich ständig so dumme Fehler?!" – "Meine Vorgangsweise in der Sache XY mag ein Fehler gewesen sein. Ich bin gerne bereit, mich mit sachlicher Kritik angemessen auseinanderzusetzen, aber es steht Ihnen nicht zu, meine Arbeit in Bausch und Bogen schlechtzumachen." (Zurückweisung des Generalisierungs)

"Wieso machen Sie eigentlich ständig so dumme Fehler?!" – "Meine Vorgangsweise in der Sache XY mag ein Fehler gewesen sein, ich bin gerne bereit, mich mit sachlicher Kritik angemessen auseinanderzusetzen, aber das gibt Ihnen nicht das Recht, mich anzuschreien oder abzukanzeln." (Zurückweisung des Form)

Antworten, die in beinahe jeder Situation passen:

"Ich sehe das anders." – "Ich teile Ihre Meinung nicht!" – "Ich kann nicht nachvollziehen, wie Sie darauf kommen."

Ausweichmanöver

Ein Gesprächsgegner attackiert Sie, aber Sie lassen sich nicht treffen, sondern entziehen sich dem Angriff. Auch die unter diesem Punkt vorgestellten Taktiken erfordern eine gewisse emotionale Distanz, teilweise können Sie sich mit dem Einsatz eines dieser Manöver aber auch genau die kurze Atempause verschaffen, in der Sie sich wieder stabilisieren können.

Absichtlich mißverstehen bzw. falsch interpretieren:

Jemand macht Ihnen gegenüber eine ironische oder zynische Bemerkung. Sie ignorieren die Ironie oder den Zynismus und nehmen nur den Sachinhalt für bare Münze.

Beispiele: "Na, das ist aber ein besonders adrettes Kleidchen, das du heute anhast, meine Liebe!" – "Oh, es gefällt dir auch so gut wie mir, das finde ich schön!"

"Na, da hat sich wohl jemand wieder besonders gut vorbereitet!" – "Ja, ich habe mich tatsächlich sehr eingehend mit dem Thema beschäftigt!"

Ebenenwechsel/Themenwechsel:

Erfolgt ein Angriff auf der persönlichen Ebene, wechseln Sie behände auf die Sachebene, kommt der Angriff hingegen auf der Sachebene, entziehen Sie sich, indem Sie die persönliche Ebene ins

Spiel bringen. In jedem Fall können Sie von der Gesprächsebene auf die Meta-Ebene (also vom Gesprächsinhalt auf die Ebene des Gesprächsverlaufs) wechseln und aufdecken, was eben geschehen ist. Oder aber Sie wechseln kurzerhand das Thema.

Beispiele: "In Zeiten wirtschaftlicher Rezession können Sie doch nicht noch mehr Geld für Sozialleistungen fordern!" – "Haben Sie schon einmal versucht, von knapp 400 Euro im Monat zu leben?"

Das lässt sich natürlich auch umdrehen:

"Haben Sie schon einmal versucht, von knapp 400 Euro im Monat zu leben?" – "In Zeiten wirtschaftlicher Rezession können Sie doch nicht noch mehr Geld für Sozialleistungen fordern!"

Hinterfragen, rück-/nachfragen:

Eine weitere Möglichkeit, Angriffen auszuweichen, noch dazu ohne Stellung zu beziehen, ist mit einer Rückfrage zu reagieren. Dazu eignet sich vor allem die Frage nach dem "Warum?" ausgezeichnet.

Beispiele: "Was wollen Sie damit genau sagen?" – "Warum ziehen Sie diesen Schluß?" – "Was genau meinen Sie damit?"

2. Gegenangriffe

Aufdecken:

Eine Mischung aus sachlich-neutraler Reaktion, Ebenenwechsel und Gegenattacke. Sie wechseln auf die Meta-Ebene (machen also den aktuellen Gesprächsverlauf zum Inhalt des Gesprächs) und weisen Ihr Gegenüber – und natürlich auch etwaige andere Anwesende – möglichst vorwurfsfrei darauf hin, dass Sie soeben attackiert, mit einer Schuldzuweisung oder einer Unterstellung konfrontiert wurden. Je sachlicher in Formulierung, Tonfall und körper-sprachlichen Begleitsignalen Sie Ihre Entlarvung präsentieren, desto erfolgreicher werden Sie damit zumeist sein. Ausnahme: Sie bewegen sich in einer Kultur, die Angriffe jedenfalls verurteilt und Opfer in Schutz nimmt – dann können Sie Gefühle einfließen lassen: Enttäuschung, Kränkung, Verletzung. Die einfachste technische Variante des Aufdeckens ist, mit der möglichst genauen Wiederholung des Gesagten zu beginnen.

Beispiel: "Glauben Sie wirklich, dass Sie dem gewachsen sind?" – "Sie haben mich gefragt, ob ich wirklich glaube, dieser Aufgabe gewachsen zu sein. Damit unterstellen Sie mir, dass Sie mich nicht für qualifiziert genug halten – oder aber Sie halten mich für fähig und versuchen mich zu verunsichern. Ihr Einwurf unterbrach mich, als ich die geplante Vorgangsweise erläutern wollte..." (und zurück zum Thema!)

"Das ist eine Killerphrase." – "Sie haben mir soeben Manipulation unterstellt."

Kontern / Übertrumpfen:

Jemand eröffnet die Feindseligkeiten auf Sie mit einem Angriff, Sie nehmen nicht nur den Angriff nicht an, sondern geben auf eine vergleichbar Weise kontra. Oder: Jemand setzt Ihnen zu und Sie feuern zurück, legen aber gleich einen Zahn zu.

Beispiele: "Ich habe den Eindruck, Sie sind persönlich überfordert." – "Ich würde Sie bitten, nicht von sich auf andere zu schließen!"

"Du hast ja so naiv." – "Ehrlich gesagt bin ich lieber naiv als so ein abgebrühter eiskalter Mistkerl wie du!"

Ins Lächerliche ziehen:

Nicht nur das der Angriff Sie ja eigentlich nicht berührt, geschweige denn wirklich trifft. Sie finden das Ganze in Grunde sogar irgendwie komisch. Und diese Person, die versucht, Sie zu verunglimpfen, macht dabei eine wirklich lächerliche Figur...

Beispiele: "Typisch Frau!" – "Wow, in Biologie immer eine Eins gehabt?"

"Du bist schon wieder so aggressiv!" – "Also bis jetzt bin ich bloß ein bißchen wütend. Wenn ich aggressiv werde, fangen

meine Augen rot zu glühen an und ich hab Schaum vorm Mund und meine Haare stellen sich auf..."

„Auf die Couch legen“:

"Du bist schon wieder so dominant!" – "Hast du ein Problem mit Dominanz im allgemeinen? Oder mit dominanten Frauen im besonderen? Fürchtest du dich vor dominanten Frauen? War deine Mutter eine dominante Frau? Hast du dich als Kind oft vor ihr gefürchtet? Willst du darüber reden? Ich habe immer ein offenes Ohr für Menschen in emotionalen Ausnahmesituationen..."

Zwei „Musterkillerphrasen“ mit entsprechenden Antworten:

Da können Sie nicht mitreden

Ignorieren:	Danke für den Hinweis...
Zurückweisen:	Ich glaube nicht, dass Sie das beurteilen können
Richtigstellen:	Da kann ich sehr wohl mitreden!
Missverstehen:	Soll ich lieber singen?
Hinterfragen:	Wie meinen Sie das? Wie kommen Sie darauf? Wo kann ich Ihrer Meinung nach nicht mitreden?
Themenwechsel:	Es regnet... Hat schon jemand Hunger?

Nebeltaktik:	Sie haben recht, nicht alle können überall mitreden.
Aufdecken:	Wollen Sie meine Kompetenz anzweifeln?
Übertrumpfen:	Ich glaube eher, dass Sie bei dem Thema wenig zu sagen haben.
Lächerlich machen:	Zweifeln Sie an meinen sprachlichen Fähigkeiten? - Wieso? Ich kann eigentlich ganz gut Deutsch!
Auf die Couch legen:	Brauchen Sie im Moment mehr Aufmerksamkeit?
Betroffenheit:	Jetzt bin ich aber persönlich von Ihnen enttäuscht! Dieses Niveau hätte ich von Ihnen nicht erwartet!

Tun Sie nicht so blauäugig!

Ignorieren:	-
Zurückweisen:	Das stimmt nicht!
Richtigstellen:	Blauäugig vielleicht insoferne, als es diesen Aspekt betrifft, allerdings...
Missverstehen:	Was hat meine Augenfarbe damit zu tun?
Hinterfragen:	Was meinen Sie eigentlich mit blauäugig?
Themenwechsel:	In der Nacht sind alle Katzen grau...
Nebeltaktik:	Ich gebe Ihnen völlig recht, Engagement und Offenheit werden häufig missverstanden.
Aufdecken:	Sie unterstellen mir Naivität.

Übertrumpfen: Lieber blauäugig als derart kurzsichtig wie Sie.
Lächerlich machen: Und ich hab Sie auch ganz lieb!
Auf die Couch legen: Haben Sie öfters Probleme mit Offenheit?
Betroffenheit: Es hat mich noch nie jemand vom Institut gekränkt, so wie Sie eben jetzt.

Antworten, die (fast) immer passen:

Danke für Ihren Beitrag. Wir waren bei...
Danke für Ihren Hinweis. Um fortzufahren...
(Insbesondere bei heftigeren persönlichen Angriffen): Danke für das Kompliment. Wie ich bereits...

Was meinen Sie damit?
Könnten Sie das wiederholen?
Könnten Sie das konkretisieren?
Wie darf ich das verstehen?
Ich fürchte, ich habe nicht recht verstanden...
Ich hoffe, ich habe Sie missverstanden...

Ich würde gerne sachlich bleiben.
Lassen Sie uns doch konstruktiv bleiben / wieder konstruktiv werden.

Ich sehe das anders.
Das ist Ihre Sichtweise.

Das ist Ihre Meinung.
Das entspricht nicht den Fakten.
Das entspricht nicht meinen Aufzeichnungen / meinen Erinnerungen.

Das war jetzt eine Unterstellung / ein ungesicherter Vorwurf / eine Schuldzuweisung / ein persönlicher Angriff / ein Schlag unter die Gürtellinie / ein unsachliches Argument / eine Killerphrase.
Kommen wir doch zurück zum Thema.

Ich bin enttäuscht / überrascht / ärgerlich über diese Reaktion.

Killerphrasen – gekonnt gekontert

Typisch Du!

Ja, typisch ich!
Bleib sachlich!
Was meinst du damit?
Worauf willst du hinaus?
Ich wusste nicht, dass du mich so positiv siehst.
Für wenn soll ich denn sonst typisch sein?
Willst du mich loben?
Was gefällt dir an mir?
Schön, dass du mich so gut kennst...
War das ein Kompliment?
Du schätzt wohl meine Persönlichkeit!
Ich bin nun mal ein Genie...

Großartig, nicht!

Das macht mich ja so liebenswert!

Willst Du mit mir diskutieren oder streiten?

So nicht! Das ist keine Gesprächskultur!

Sie haben ja keine Ahnung!

Es geht eigentlich um etwas anderes (-> Ergebnis)

Diese Aussage passt nicht zum Thema.

Was meinen Sie damit?

Wovon habe ich keine Ahnung?

Wie kommen Sie auf diese Behauptung?

Was wollen Sie mit der Aussage bezwecken?

Dafür leiste ich aber viel!

Ich ahne nicht – ich weiß!

Durch eine solche Behauptung bekomme ich auch nicht mehr!

Du hast keine Erfahrung

Das gehört nicht zum Thema!

Ich vertrete meinen Standpunkt!

Doch.

Für diesen Bereich genug.

Was meinst du konkret?

Was meinst Du/Was meinen Sie damit?

In welchem Bereich?

Welche muss ich haben?

Welche Erfahrung haben Sie diesbezüglich?

Glaubst du, du hast mehr Erfahrung?

Du/Sie kannst mir sicher nicht dabei helfen...

Möglicherweise weniger Erfahrung als Sie, aber mehr Engagement!

Fühlst du dich irgendwie besser, wenn du so was sagst?

Warum sind Sie heute überhaupt hier?

Warum nicht?

Warum gehen wir nicht einfach von dem Faktum aus, dass ich hier bin.

Um meine Meinung / Kompetenz / Erfahrung ... einzubringen.

Danke, dass Sie mich danach fragen. Also: ...

Wie kommen Sie auf diese Frage?

Sie (sollten) wissen, warum ich hier bin – aber vielleicht lassen wir dieses Geplänkel und kommen (wieder) zum Thema.

Aus dem gleichen Grund wie Sie.

Also, zuerst bin ich aufgewacht, weil mein Radiowecker gebeep hat, dann – äh, wie detailliert wollen Sie's denn gerne?

Das sollten Sie (noch) üben!

Und Sie bringen's mir bei?

Wären Sie gerne meine TrainerIn?

Sie haben ja so recht - wir alle können uns täglich verbessern!

Ich bin geübter als Sie denken.

Die Zeit des Übens ist vorbei.

Danke für den ungemein kompetenten und wohlmeinenden Ratschlag.

Fein, dass Sie sich so um meine Weiterentwicklung kümmern.
Was genau sollte ich noch üben?
Warum?

Sie sind so eine hübsche Frau und fotogen sind Sie auch...

Mein Aussehen ist jetzt nicht relevant.
Ja, ich finde mich auch fotogen... - trotzdem sind meine Kritikpunkte nach wie vor wichtiger.
Sind Sie Fotograf?
Der Bürotisch ist gut aufgeräumt.
Ja, es kann nicht genug Models geben!
Sie lenken von meinen Kritikpunkten ab!
Sie entschuldigen, wenn ich das Kompliment nicht zurückgebe.
Das ist ein gutes Kriterium für Leistungsbewertung.
Haben Sie Angst vor einer kompetenten Frau?

Sind Sie sich zu gut dafür?

Ja.
Nein.
Was genau meinen Sie damit?
Das ist nicht meine Aufgabe.
Es freut mich, dass Sie mich gut finden.
Kann ich denn überhaupt zu gut sein?
Ich denke auch, dass ich dafür eigentlich überqualifiziert bin.
Wenn ich Sie richtig verstehe, unterstellen Sie mir Überheblichkeit.
Sie sind doch auch so gut, oder?

Ja, da haben Sie vollkommen Recht. So etwas ist tatsächlich nicht meine Aufgabe.
Fühlen Sie sich jetzt besser?
Ich finde es bedauerlich, dass Sie das so sehen.

Ist Ihnen denn gar nichts aufgefallen?

Was hätte mir denn auffallen sollen?
Was fehlt Ihnen?
Könnten Sie Ihre Kritik konkretisieren?
Worauf beziehen Sie sich speziell?
Wie weit sollen wir zum jetzigen Zeitpunkt in die Tiefe gehen?
Möglicherweise haben wir unterschiedliche Ansichten darüber, was wichtig ist.
Doch, Frauen können auch zwischen den Zeilen lesen.
Alle wesentlichen Punkte habe ich berücksichtigt
Doch, bei komplexerer Betrachtung ist mit mehr aufgefallen.
Heute ist ausgesprochen strahlender Sonnenschein – oder was meinten Sie?
Wollen Sie mir sagen, ich habe mich nicht vorbereitet?
Natürlich sind mir noch Punkte aufgefallen, die Sie nicht berücksichtigt haben.
Mir schon, Ihnen auch?

Nein! Dazu gibt es andere Meinungen!

Welche? Von wem? Warum?
Meine zählt aber mehr.

Na und?

Das glaube ich dir gerne, aber derzeit sprechen wir über meine Meinung.

Nicht Meinungen zählen, sondern Fakten.

Die sind leider falsch!

Meine Meinung kann ich mit Fakten / Tatsachen / Praxisfällen ... stützen.

Richtig, aber ich spreche jetzt von meiner.

Ja klar, viele Wege führen nach Rom!

Welche haben denn Sie?

Wir sollten uns einmal einigen, worüber wir sprechen.

Möglich, dennoch sind diese momentan nicht relevant.

Ist Ihnen das neu?

Sie scheinen arbeitsmäßig nicht ausgelastet.

Haben Sie wirklich so selten mir effizienten KollegInnen etc. ... zu tun?

Der Schein trügt, aber das wissen Sie ja.

Ich erledige meine Arbeit zuverlässig und gut, und darüber hinaus kann ich mich gut abgrenzen.

Sie scheinen sich zu irren.

Sie scheinen sich gerne zu Dingen zu äußern, die nicht in Ihren Bereich fallen.

So so, haben Sie tatsächlich genug Zeit, mich so eingehend zu beobachten.

Warum haben Sie mir das nicht vorher gesagt? Haben Sie das nicht gewusst?

Seien Sie ehrlich: Hätten Sie mir zugehört?

Warum haben Sie nicht gefragt?

Information ist auch eine Holschuld

Wieso haben Sie es nicht gewusst?

Vorher selber fragen ist auch eine Möglichkeit.

Weil keiner es für nötig befunden hat, es mir mitzuteilen.

Sie haben nicht gefragt.

Hätten Sie nicht gerne die Kompetenz, um mich wirklich überzeugen zu können?

Was soll mir Ihre Meinung denn gerade bedeuten?

Kompetenz hab ich schon, aber nicht (mehr) die Geduld...

Nein, an Sie verschwende ich keine Energie/Zeit.

Ich hätte lieber ein Pony!

Dazu brauche ich keine Kompetenz.

Sie sind doch schon so überzeugt von sich selbst, da hab ich keine Chance mehr.

Das haben schon andere vor Ihnen versucht ...

Was wollen Sie mir damit sagen?

Andere sind nicht ich!

Dann liegt es nicht an mir, sondern ...

Wer? Wo? Wann?

Wäre es nicht spannend, sich zu überlegen, woran auch alle meine VorgängerInnen gescheitert sind.
Umso besser, dann können wir ja schon auf ihren Erfahrungen aufbauen.

Reden wir ein anderes Mal darüber, wenn mehr Zeit ist.

Jetzt hat dafür Zeit zu sein.

Jetzt oder nie!

Wann?

Gut. Dann sollten wir aber gleich einen Termin vereinbaren, wo wir genügend Zeit haben. Die Sache ist wichtig, wir sollten uns bald dafür Zeit nehmen.

Sie wollen mich doch nicht etwa abwimmeln? Nein? Gut, dann machen wir doch gleich einen Termin aus!

Das haben wir schon immer so gemacht!

Was heißt "schon immer"?

... sagten die Affen und klammerten sich an ihren Baum.

Grund genug, das jetzt zu ändern.

Das ist kein Argument.

Und wißt ihr auch, warum?

Und ab jetzt wird das eben anders!

Ist es deshalb gut?

Seit 1497??

Man sollte doch Altes in Frage stellen (dürfen)!

Na und?

Bis jetzt!

Rahmenbedingungen können sich ändern.

Sollte man dich fragen?

Na klar!

Wen sonst?

Tust du ja gerade!

Du musst ja nicht!

Gemma aussi!

Trau dich nur!

Du hast selbst keine Ahnung davon und willst sie mir nicht zugestehen.

Das hätte ich von dir nicht gedacht

Tja, ich bin eben vielseitig.

Schade, daß du so phantasielos bist.

Wie ist das, gedankenlos zu sein?

Du denkst überhaupt nicht sehr oft.

Stille Wasser sind tief!

Siehst du, da hast du wieder was dazugelernt

Man lernt nie aus!

Da staunst du, was?

So geht es uns allen!

Sie tun mir aber leid!

Dann tu was dagegen!

Und daran wollen wir auch nichts ändern?
Darf ich zu Hause darüber weinen?
Vielleicht haben Sie sich schon daran gewöhnt *-ich nicht!*
Und - jetzt bemitleiden wir uns alle?
Darum sollten wir gemeinsam handeln
Legen wir eine Trauerminute ein...

Verstehst wohl keinen Spaß?

Nein.
Besser als du!
Bei diesen Späßen, kein Wunder.
Doch, aber Gott sei Dank nicht Ihren.
Kannst du auch so gut einstecken?
Soll das heißen, ich soll dich nicht ernst nehmen?
Haa Haa!
Das soll(te) ein Witz sein?
Oh, das war Spaß. Hab ich gar nicht bemerkt.
Verstanden hab ich dich schon, bloß lustig war´s nicht.
Bloß keinen schlechten.
OK. Du willst über Humor und Spaß reden. Dann schauen wir uns einmal die Funktion von Scherzen an. Scherze sind meist dazu da, andere abzuwerten....
Dann mach einmal einen guten Witz!
Im Moment ist mir einfach nicht zum Spaß.
Wenn der Spaß kommt, werde ich ihn schon erkennen!

Nehmen Sie das Gesagte nicht persönlich!

Ich nehme alles persönlich.
Wie war's denn gemeint?
Ist sonst noch wer da?
Okay, ich nehm's als Gruppe.
Ich nehme es völlig unpersönlich.
Dann sprechen Sie es nicht so aus!
Sie sprechen aber mit mir, oder nicht?
Wenn nicht ich, wer sonst?
Gern, dann haben Sie aber nicht mit mir gesprochen!

Zum Weiterlesen:

Antonia Cicero, Julia Kuderna: **Clevere Antworten auf dumme Sprüche.** Paderborn: Verlag Junfermann 2001

**Viel Erfolg wünscht Ihnen
Icon Training Beratung Entwicklung!**