

### Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



### Kapitel 2.3: Integration und Dominanz

Liebe Leserin, lieber Leser,

In schwierigen Gesprächen kann es in der ‚Hitze der Wort-Gefechts‘ durchaus vorkommen, dass zu dominante Worte und Ausdrücke verwendet werden, in der Absicht den Gesprächspartner verbal zu einzuschüchtern, ihn zu überfahren. Ganz abgesehen davon, dass man sich damit keine Freunde fürs Leben macht, ist dies auch einem konstruktiven Gesprächsverlauf eher hinderlich.

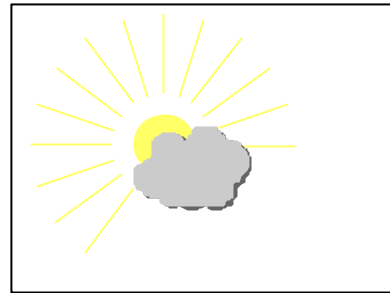
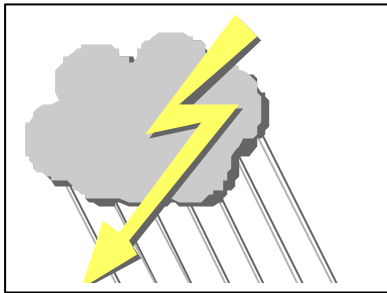
In der linken Spalte der folgenden Tabelle auf der nächsten Seite finden Sie nun eine Reihe solcher Formulierungen, in der Fachsprache auch „Killerphrasen“ genannt, weil sie den Gegenüber mundtot machen sollen.

Ihre Aufgabe besteht nun darin, diese eindeutig zu dominant formulierten Aussagen in verbindlichere Botschaften umzuformulieren.

Viel Spaß beim „übersetzen“



# Arbeitsblatt: Dominante und integrative Formulierungen



Zu harte (dominante) Formulierung in Form einer als so genannte Killerphrase	Verbindlicherer (integrativer) Formulierung
--	---

*Beispiel mit Lösungsvorschlag:*

<> Sie sehen das völlig falsch	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ich kann Ihre Sichtweise hier nicht teilen.</li> </ul>
<> Sie wissen doch genauso gut wir ich, dass ....	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Wir waren doch hinsichtlich .... einer Meinung, dass ....</li> </ul>



Weiter Beispiele für Sie zur Übung:

<> Kommen Sie mir nicht schon wieder mit ...	<input type="radio"/>
<> Also so geht das ja nun wirklich nicht!.	<input checked="" type="radio"/>
<> Also, kommen Sie mir nicht schon wieder mit ...	<input type="radio"/>
<> In Wirklichkeit ist es doch so, dass ...	<input type="radio"/>
<> Es ist doch allgemein bekannt ...	<input type="radio"/>
<> Wir haben jetzt doch keine Zeit für lange Palaver.	<input type="radio"/>
<> Das gehört nicht hierher.	<input type="radio"/>
<> Das geht uns nichts an.	<input type="radio"/>
<> Hat sich Ihr Vorschlag schon irgendwo mal bewährt?	<input type="radio"/>
<> In der Theorie ist das ja ganz gut, aber in der Praxis ...	<input type="radio"/>
<> Kommen Sie doch endlich zur Sache.	<input type="radio"/>
<> Dazu haben wir (jetzt) keine Zeit!	<input type="radio"/>
<> Das ist schon längst überholt.	<input type="radio"/>



<> Davon haben Sie keine Ahnung!	<input type="radio"/>
<> Das nimmt Ihnen doch keiner ab!	<input type="radio"/>
<> Das ist doch finanzieller Blödsinn!	<input type="radio"/>
<> Meinen Sie das im Ernst?	<input type="radio"/>
<> Dazu haben wir (jetzt) aber wirklich keine Zeit!	<input type="radio"/>
<> Dafür gibt es nun aber wirklich bessere Experten.	<input type="radio"/>
<> Wenn Sie richtig zugehört hätten ...	<input type="radio"/>
<> Haben wir doch alles schon tausendmal versucht!	<input type="radio"/>
<> Wenn die Idee was taugte, wäre doch längst jemand draufgekommen.	<input type="radio"/>
<> Welcher Traumtänzer hat denn das gesagt?	<input type="radio"/>
<> Das ist doch wieder einmal gegen alle Vorschriften!	<input type="radio"/>
<> Die werden denken wir sind nicht ganz dicht!	<input type="radio"/>
<> Das ist doch hirnrissig!	<input type="radio"/>
<> Das sind doch Hirngespinnste!	<input type="radio"/>
<> Das ist absoluter Quatsch	<input type="radio"/>

