

Um überzeugen zu können, braucht es eine klare Kernbotschaft, sodass alle wissen, worum es geht. Die nachfolgende Begründung beantwortet das Warum und bildet den Kern jeder Argumentation. Starke sowie nachvollziehbare Beweise (zum Beispiel der Nutzen, Zahlen/Daten/Fakten, Vergleiche oder Werte) untermauern im weiteren Verlauf Ihre Argumentationskette.

Nun können Sie auch noch Verstärker einsetzen, die auf Ihre gesamte Argumentationskette zielen. Hierbei werden Behauptungen, Begründungen und Belege rhetorisch durch bestimmte Formulierungen verstärkt. Wir stellen Ihnen vier Erfolg versprechende Verstärker vor:

Der Entweder–Oder–Verstärker

Diesen Verstärker können Sie in zwei unterschiedlichen Richtungen nutzen. Zum einen können Sie ihn emotional einsetzen und mögliche Risiken aufzeigen. So funktioniert der Verstärker nach dem Schwarz-Weiß-Prinzip: Entweder ja oder nein, entweder es geht oder es geht nicht, entweder wir machen es oder wir machen es nicht. Sie haben zum Beispiel argumentativ dargestellt, warum es notwendig ist, ökologischer und ressourcenschonender zu produzieren. Diese Argumentation können Sie nun auf die Spitze treiben:

„... Deshalb ist für mich ganz klar: Entweder wir produzieren aus eben genannten Gründen ökologischer und ressourcenschonender oder wir sind innerhalb der nächsten beiden Jahre nicht mehr konkurrenzfähig.“

Zum anderen können Sie den Verstärker als Handlungsalternative nutzen, um zwei Wege für Ihre Behauptung zu skizzieren.

„Die Aufgabenverteilung und die Zuständigkeiten müssen in unserer Abteilung neu strukturiert werden, da die Zusammenarbeit nicht mehr reibungslos funktioniert und die Fehlerquote gestiegen ist. Deshalb meine beiden Vorschläge: Entweder machen wir es auf diese Art und Weise ... oder wir machen es folgendermaßen...“

Hier setzen Sie voraus, dass Ihre Behauptung akzeptiert wird. Es geht jetzt nur noch um die Frage des Wies, also die Art der Umsetzung.

Der Sowohl-Als-Auch-Verstärker

Diese Formulierung können Sie sehr gut einsetzen, um Belege miteinander zu verbinden und dadurch deren Überzeugungskraft zu erhöhen. Das können zum einen Belege der gleichen Kategorie sein.

„Die Kantine muss dringend renoviert werden. Sie verschmutzt und ungemütlich. Sowohl die Mehrheit des Betriebsrates als auch die Mehrheit der Führungskräfte geben uns seit längerem diese Rückmeldung.“

Hier führen Sie zwei Mehrheitsmeinungen zusammen. Sie können aber auch Belege aus verschiedenen Kategorien zusammenführen und so deren Sinnzusammenhang verdeutlichen.

„Um die Energiekosten zu reduzieren, sollten wir innerhalb der nächsten vier Wochen alle Glühlampen durch Energiesparlampen ersetzen. Sowohl der Leiter unseres Marketings als auch die Kalkulation des Controllings bestärken uns in diesem Vorhaben.“

Hier führen Sie einen Autoritätsnachweis mit einem Zahlenbeleg zusammen.

Der Je-Desto-Verstärker

Mit diesem Verstärker begeben Sie sich wieder auf die emotionale Schiene und zeigen mögliche Risiken auf. Der Unterschied zum Entweder-Oder-Verstärker liegt aber darin, dass Sie hierbei weniger moralischen Druck aufbauen und eher eine Entwicklung aufzeigen, die nicht nur schwarz und weiß unterscheidet.

„Wir müssen uns dringend mehr um die Nachfolgeregelung unserer Führungsebene kümmern, damit reibungslose Wechsel und Übergänge sichergestellt sind. Je länger wir damit warten, desto weniger Zeit haben wir für die Auswahl und die Einarbeitung der neuen Führungsriege.“

Der Vorteil dieses Verstärkers liegt auch darin, dass Sie die Desto-Formulierung wiederum nutzen können, um eine weitere Je-Aussage zu formulieren und somit eine logische Reihe in Gang setzen können.

„Je später Sie eine Rentenversicherung abschließen, desto höher sind die monatlichen Beiträge. Und je höher die monatlichen Beiträge sind, desto weniger Geld haben Sie für andere Dinge übrig.“

Der Weder-Noch-Verstärker

Mit diesem Verstärker greifen Sie auf negative Inhalte und Argumente anderer zurück, um das eigene Argument im Vergleich besser aussehen zu lassen. Deshalb ist diese Variante auch hilfreich, um auf Gegenargumente zu reagieren.

„Für Sie kommt ausschließlich dieses Notebook in Frage, weil es Schnelligkeit, individuelle Bedienbarkeit und ein modernes Design in sich vereint. Weder das Notebook NB1 noch das Notebook LP3 können diesen Dreiklang vorweisen und damit konkurrieren.“

Sie arbeiten hierbei mit dem Ausschließlichkeitsprinzip. Zudem können Sie diesen Verstärker durch weitere Noch-Formulierungen erweitern und Ihre Argumentation festigen.

„Aus den genannten Gründen schlage ich vor, Herrn Lehmann zum neuen Sicherheitsbeauftragten zu wählen. Weder Herr Rose noch Frau Tulpe noch Herr Nelke können seine Kompetenzen und Erfahrungen nachweisen.“

An dieser Stelle sei an Harald Schmidt erinnert, der in einem Interview darauf hinwies, dass jeder gesagte Satz den vorherigen "wegwischen" würde. Wollte man eine Aussage stärken und sie besonders hervorheben, so müsse man sie im Raum "stehen lassen", also eine ordentliche Pause nach ihr machen.

Im Übrigen helfen Pausen auch Ihnen. Zum Beispiel um Ihre Atmung zu kontrollieren, Luft zu holen und sich auf die nächsten Sätze zu konzentrieren. Pausen schützen Sie vor den typischen negativen Begleiterscheinungen, über die viele Sprecherinnen und Sprecher stolpern: trockener Mund, zu schnelles Redetempo, Kurzatmigkeit, Kopfdruck und Stressempfinden. Ein bewusstes Atmen in den Bauchraum im Rahmen einer Pause reicht fast immer aus, um eben genannte Phänomene in den Griff zu bekommen.

Zählen Sie am besten während einer Pause in Ihrem Kopf von eins bis drei – so bekommen Sie ein Gefühl für eine wirksame und nachhaltige Pause.