

Argumentieren Sie als Betriebsrat knackig, wirksam und glaubwürdig

Sag, was Sache ist!

Sie möchten einen Standpunkt überzeugend vortragen? Dann halten Sie sich kurz und punkten Sie als Betriebsrat mit knackigen Kernbotschaften. Das geht einfacher, als Sie denken.



Ralf Richter | ifb

ifb. Bildungsreferent & Kommunikationstrainer

Stand: 29.11.2018

Lesezeit: 02:00 min



Schwirrt Ihnen bei Verhandlungen und Diskussionen manchmal der Kopf? Nach endlosen Argumenten wissen Sie am Ende gar nicht mehr, worum es eigentlich ging? Sie haben den Faden, den Überblick und vor allem die Lust verloren. Das geht auch anders: Ziel ist es, Aussagen knackig, wirksam und glaubwürdig vorzutragen.

Knackig bedeutet kurz. Denn Menschen können heute nur noch kurz konzentriert am Stück zuhören. Das hat mit unserem Arbeitsalltag und mit einem veränderten Medienverhalten zu tun.

Wirksam wird eine Aussage, wenn sie auf das Wesentliche konzentriert ist – auf die Kernbotschaft. Lassen Sie Füll- und Fremdwörter und komplizierte Satzkonstruktionen weg. Passen Sie als Betriebsrat und Interessenvertreter Ihre Wortwahl und Ihre Beispiele Ihrer Zielgruppe an.

Glaubwürdig ist ihr Vortrag, wenn der Zuhörer sofort erkennt, worum es geht. Wenn man etwas kurz sagen kann, dann hat man es auch verstanden.

Bitte keine Bandwurmsätze ...

Vorsicht, schlafen Sie beim Lesen nicht gleich ein, denn jetzt kommt erstmal ein Anti-Beispiel ...

„Wie ihr ja alle sicher wissen ist Krankheit in unserem neuen Großraumbüro ein ganz wichtiges Thema, das unser geschäftsführende Gesellschafter Herr Lümmelmann aber mit stetiger Vehemenz zu ignorieren versucht. Ich finde, wir könnten jetzt endlich auch mal darüber nachdenken, ob es nicht eine Möglichkeit wäre, dass wir – vielleicht im Rahmen einer besonderen Aktion – den Personen in der Geschäftsleitung auf ganz drastische Art und Weise den Zusammenhang zwischen unserem extrem hohen Krankenstand und der Raumluft, die sich aus der installierten Klimaanlage ergibt, deutlich machen sollten. Wenn zum Beispiel kalte Luft immer wieder auf den Nacken einer Kollegin bläst, dann muss sie zwangsläufig Nackenschmerzen bekommen. Das ist bei Frau Schulz und Frau Weinert der Fall, die deshalb auch schon mehrere Tage zu Hause bleiben mussten. Wir vom Betriebsrat sind mehrheitlich der Meinung, dass jetzt schon mal etwas an der Klimaanlage verbessert werden müsste.“

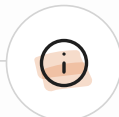
Besser in nur 5 Sätzen

All das können Sie als Betriebsrat und Interessenvertreter mit der „5-Sätze-Methode“ viel verständlicher ausdrücken. Und die geht so:

1. Einleitung/Thema: Im Großraumbüro herrscht buchstäblich dicke Luft.
- 2.: Argument: Die Kollegen leiden unter Erkältungen, Hals- und Nackenschmerzen. Denn die Klimaanlage bläst auf vielen Stellen kalte Zugluft.
- 3.: Beispiel: Diese Woche sind wieder drei Kollegen krank. Manche Kollegen wickeln sich schon Decken um die Beine, damit sie nicht frieren.
- 4.: Schlussfolgerung: Und das nur, weil die Klimaanlage nicht richtig funktioniert.
- 5.: Appell: Die Klimaanlage muss dringend repariert oder erneuert werden. Handeln Sie, Herr Lümmelmann!

Interessiert an noch mehr Verständlichkeit? Besuchen Sie unser Seminar „Statementschmiede“!

Videotipp zum Thema:



Seminartipp

Die Statementschmiede – Ihr Standpunkt: Knackig, wirksam und klar

Gleich reinklicken! www.ifb.de/1131

Kontakt zur Redaktion

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Wenden Sie sich gerne direkt an unsere Redaktion. Wir freuen uns über konstruktives Feedback!

redaktion-dbr@ifb.de

Institut zur Fortbildung von Betriebsräten GmbH & Co. KG © 2025