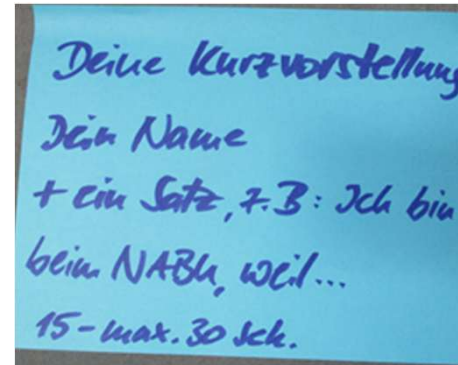
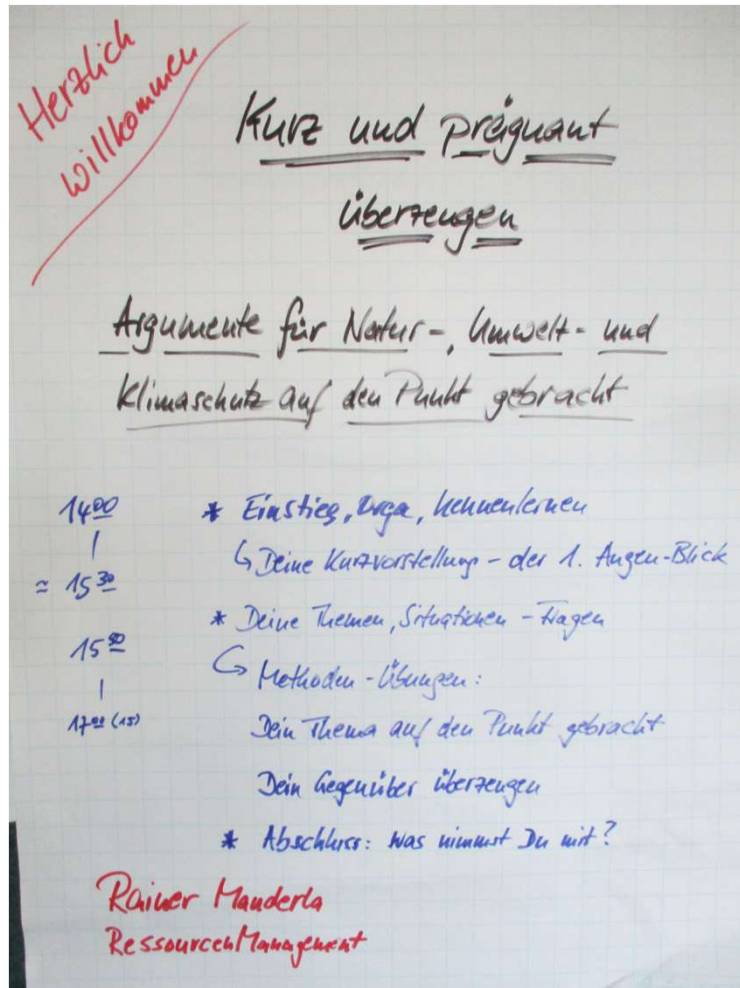


Kurz und prägnant überzeugen

Argumente für Natur-, Umwelt- und Klimaschutz auf den Punkt gebracht

Fotoprotokoll: Workshop bei den Naturschutztagen, Radolfzell 05.01.2026



Zum Hintergrund der Übung:

Der erste Augenblick, für den es keine zweite Chance gibt.

Wie willst / wie solltest du in diesem ersten Augenblick eines Gesprächs / einer Präsentation etc. wirken?

Kompetent (in der Sache) und respektvoll / freundlich (im Umgang)

Was kannst du damit erreichen?

Du wirkst sympathisch (**Sympathie** ist eine oder sogar die zentrale Überzeugungs“technik“)

Zum Einstieg:

Warum ist es wichtig, kurz und prägnant zu überzeugen?

- Forscher haben festgestellt: Die **Aufmerksamkeitsspanne** nicht nur bei jungen Menschen wird immer geringer
- Gleichzeitig nimmt die **Menge an Informationen** und Des-Informationen, Fake news etc., mit denen wir alle konfrontiert sind, zu
- Politiker*innen und andere Entscheidungsträger*innen werden häufig mit **Forderungen** von verschiedenen Seiten konfrontiert, die sie **einordnen und priorisieren (und verwerfen!)** müssen.

Was brauchst du also, um Menschen von dem zu überzeugen, was dir wichtig ist?

Eine klare Botschaft und Überzeugungskraft, mit der du das Wesentliche auf den Punkt bringst.

Beides kannst du anderen Menschen vermitteln, die du von deiner Sache überzeugen willst.

Wir werden daran arbeiten. Hier und jetzt.

Meine (Rainer Manderla) **Methoden** hier – kurz, knapp prägnant:

Klare Botschaft (rhetorische Frage)

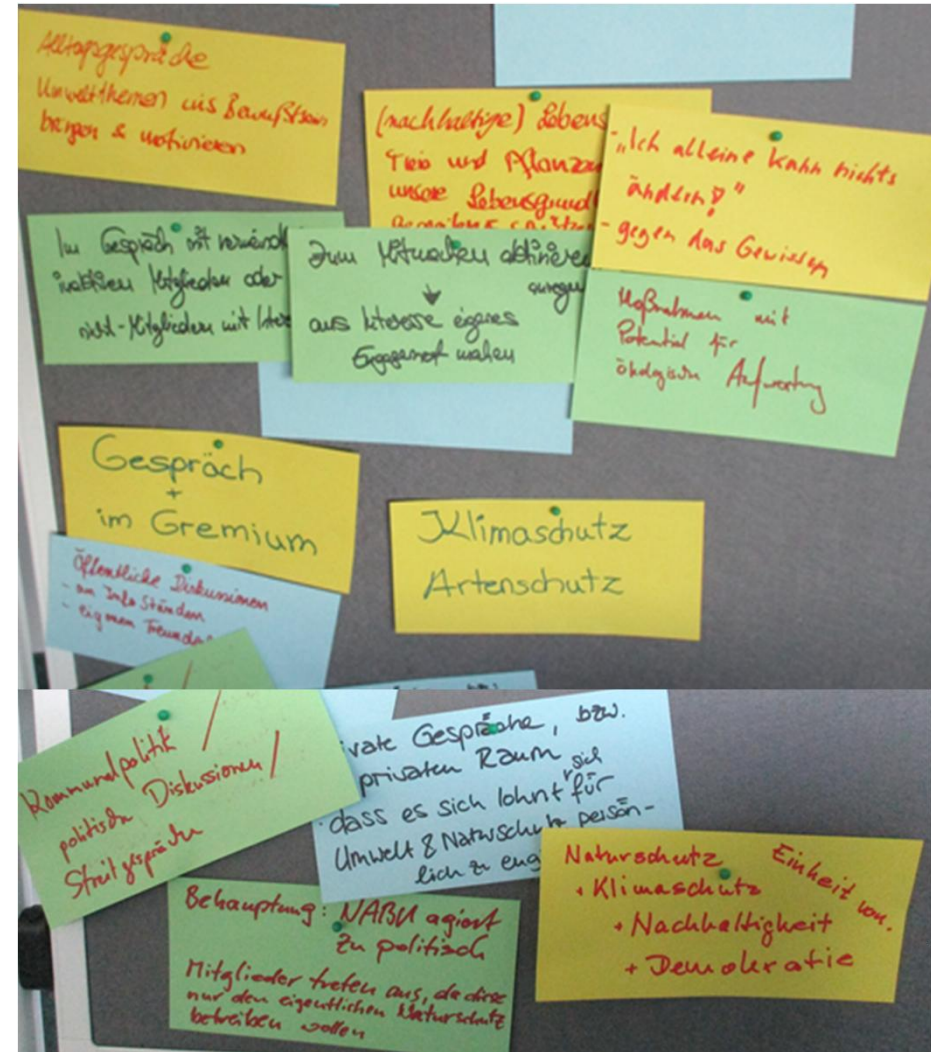
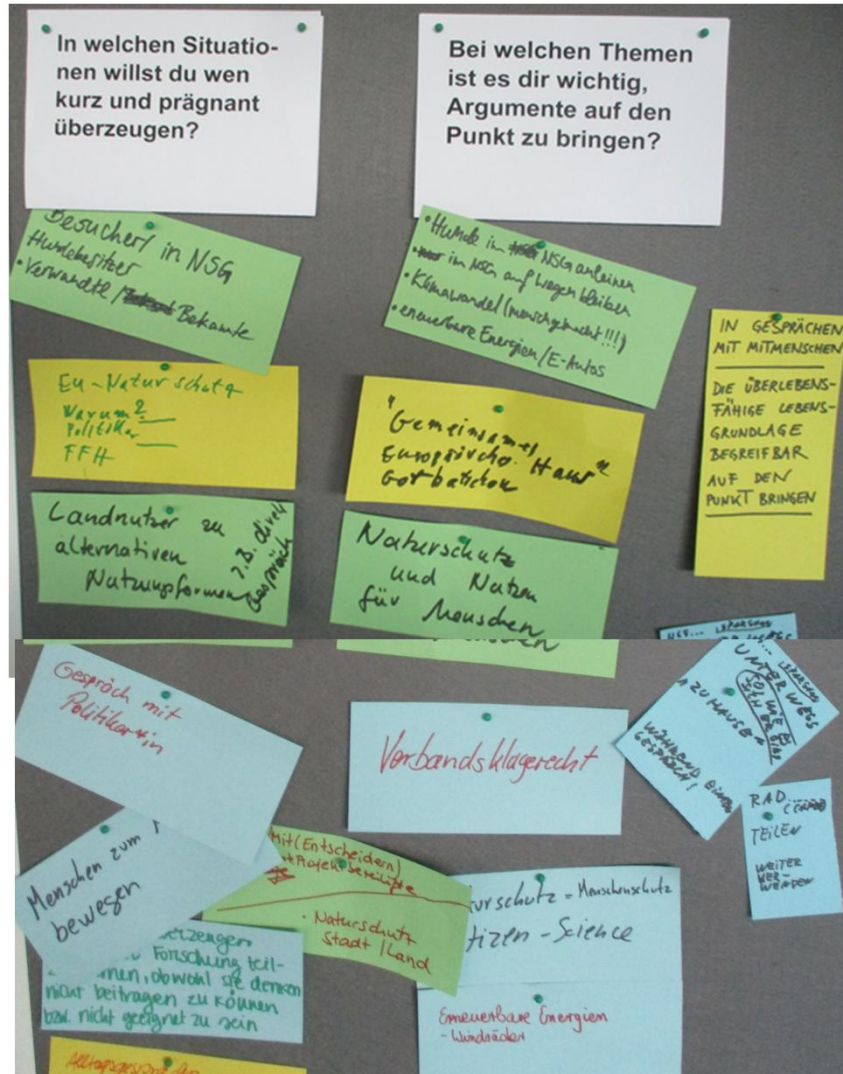
+ **Kernaussagen** (3-Satz: 3 Punkte / drei Argumente bzw. Zahlen - Daten - Fakten)

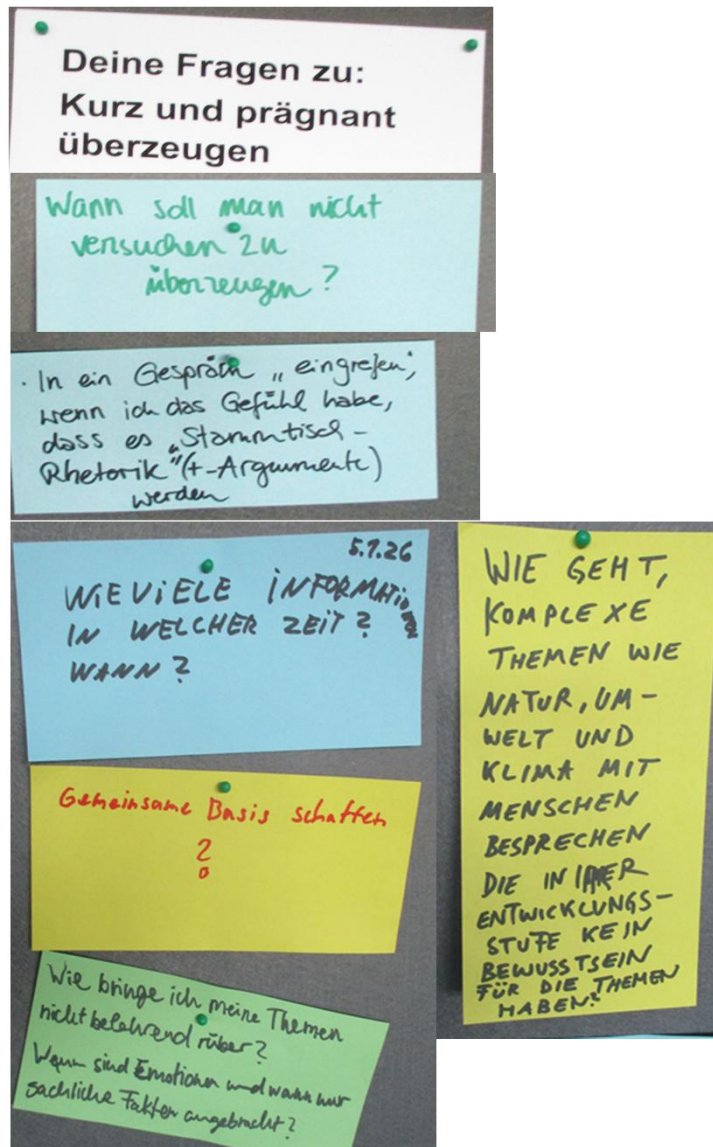
+ **gezielter Schluss**

(Vergleiche auch die AIDA-Methode, um Aufmerksamkeit zu erzielen:

Attention – Interest – Desire – Action)

Die zweite Übung : Vorstellung Deines Thema/deiner Situation, an der du hier arbeiten willst – kurz knapp prägnant in 30 Sekunden: (Welche Kernbotschaften erkennst du?)





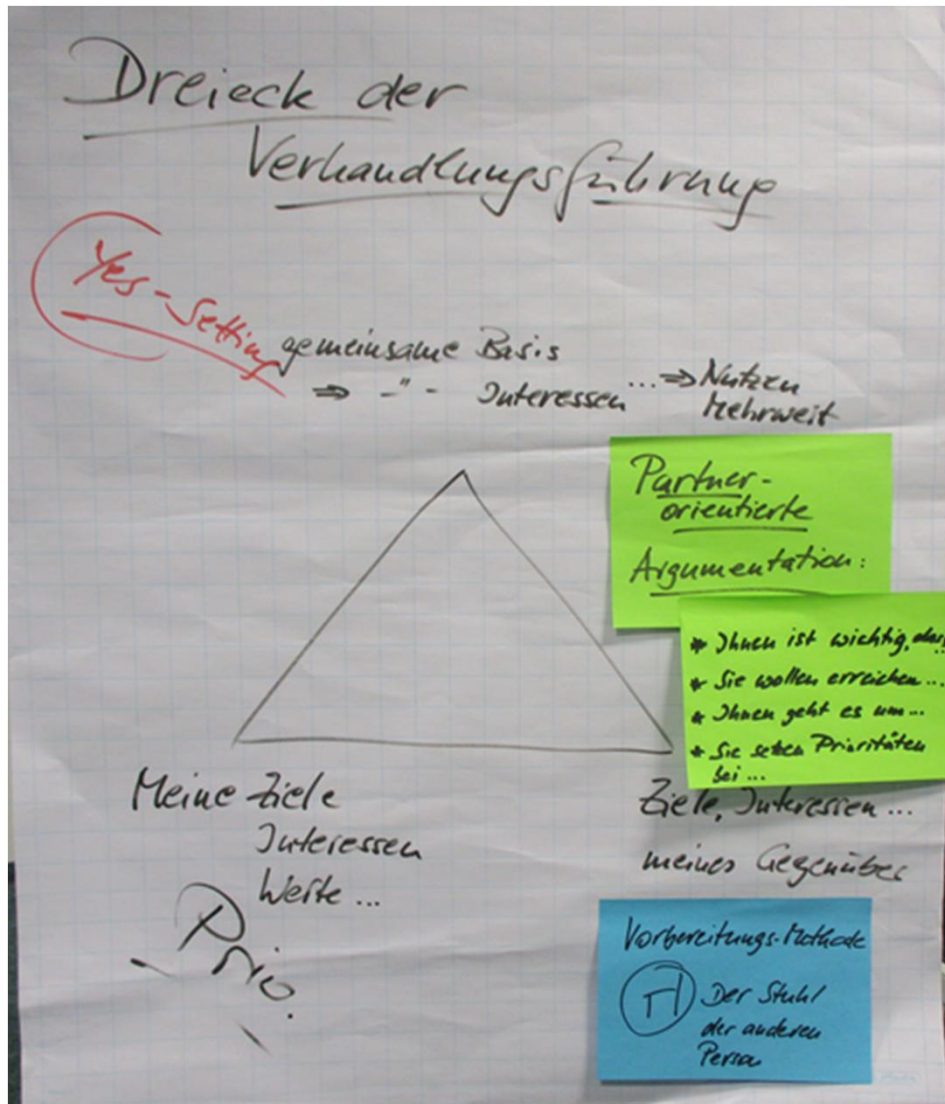
Die Übung zu den 3 Säulen des Aristoteles:

Ethos – Logos – Pathos:

Deine Kernbotschaft in einem Satz:

Ergänze die – möglichen – Satzanfänge:





Wie kannst du deine Argumente so platzieren, dass sie von deinem Gegenüber gehört und in Erwägung gezogen werden?

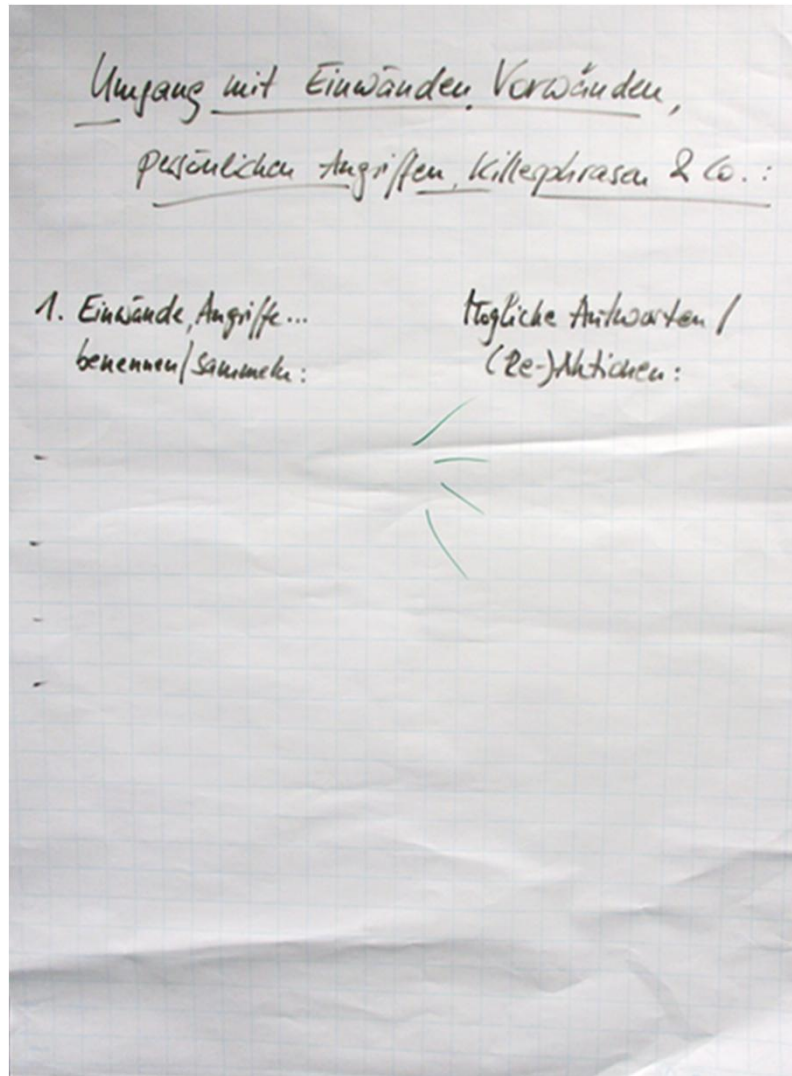
z.B. mit der **Methode Partnerorientierte Argumentation:**

Ein Beispiel aus dem Workshop: Ins Gespräch kommen mit dem **OB**, z.B.:

- Ihnen geht es um die Zukunft der Stadt.
- Ihnen ist es wichtig, die Stadt in Zeiten des Klimawandels zukunftsfähig zu gestalten.
- Ihnen ist die Zufriedenheit der Bürger*innen in Ihrer / unserer Stadt wichtig.
- Ihr Ziel ist eine lebenswerte Stadt.
- ...

Das Prinzip: Gemeinsamkeiten suchen (auf einer „höheren“ Ebene, bevor es in (kontroverse) Details geht.

Kurz und prägnant überzeugen, Naturschutztage Radolfzell 05.01.2026



Wie kannst du als „Umwelttante“, „Ökospinner“ etc. (scheinbar) schlagfertig mit Einwänden, Angriffen, Killerphrasen etc. umgehen?

Bereite dich vor! Häufig ist es so, dass sich die Sprüche wiederholen oder eine ähnliche Form haben. Und wenn dir Stunden später eine passende Antwort einfällt, dann schreibe auch diese auf – und suche weitere Antwortmöglichkeiten (gerade auch mit Gleichgesinnten, die mit ähnlichen Dingen konfrontiert werden):

Idealerweise sind das kurze prägnante Sätze, die du bei verschiedenen Gelegenheiten abrufen kannst, z.B.:

- (Das ist wirklich interessant.) Wie meinen Sie das?
- Können Sie das konkretisieren?
- Wie kommen Sie darauf?

(Methode: Rückfrage, konkretisieren lassen – und damit im Gespräch bleiben)

Vielleicht auch feststellen. **We agree to disagree:** An der Stelle kommen wir nicht weiter (aber vielleicht bei einem anderen Thema).

Bis hin zu: **STOPP. So nicht!** ... Danke und tschüss. Und und und ... oder oder oder.

Schau, was für dich/euch passt, tauscht euch aus und konzentriert sich auf die Situationen, in denen ihr gute Chancen seht, Menschen zu überzeugen.

Ich wünsche dir /euch viel Erfolg in deiner ehren- oder hauptamtlichen Tätigkeit im Klima-, Natur- und Umweltschutz (oder wo auch immer) Alles Gute! – Und wenn ich euch unterstützen kann, gerne. Über meine [www-Adresse unten](http://www.rainer-manderla.de) findest du meine Kontaktdaten.

Dein Workshopleiter Rainer Manderla