

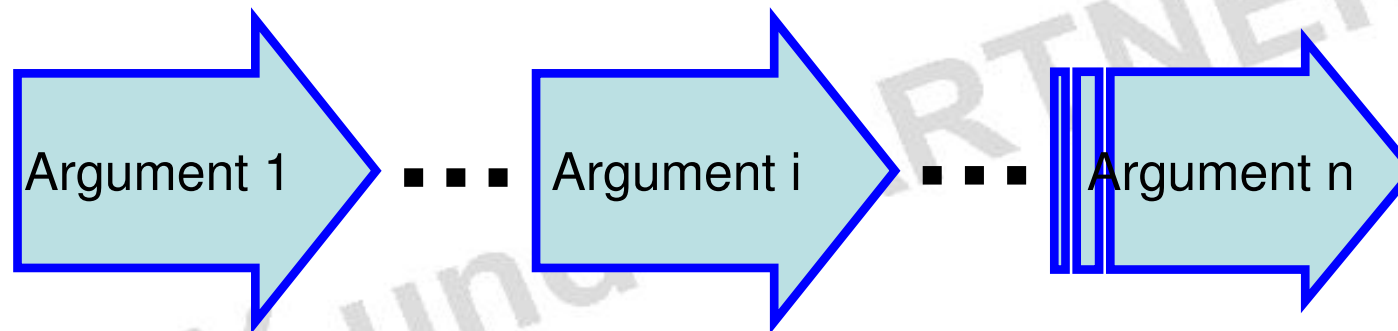
**Wie Sie Ihre Botschaft
mit dem
Pyramidenprinzip
effektiver und effizienter
kommunizieren**



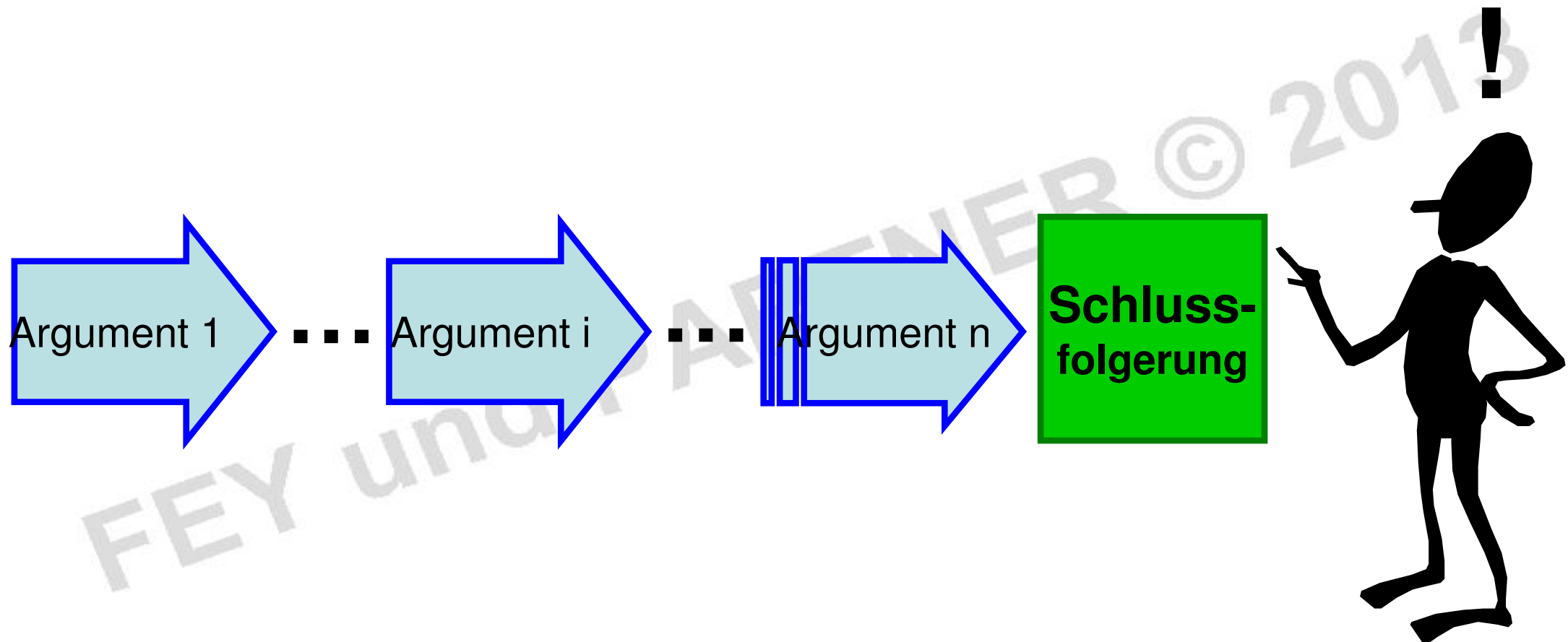
www.feyundpartner.com

Kennen Sie diese Situation:

Sie lesen etwas, Sie hören jemandem zu, Sie schauen sich etwas an ... und fragen sich nach kurzer Zeit „*Worauf will der eigentlich hinaus?*“ / „*Was ist eigentlich die Kernaussage?*“ / „*What is the Issue?*“ / „*Where is the Beef?*“ / ...

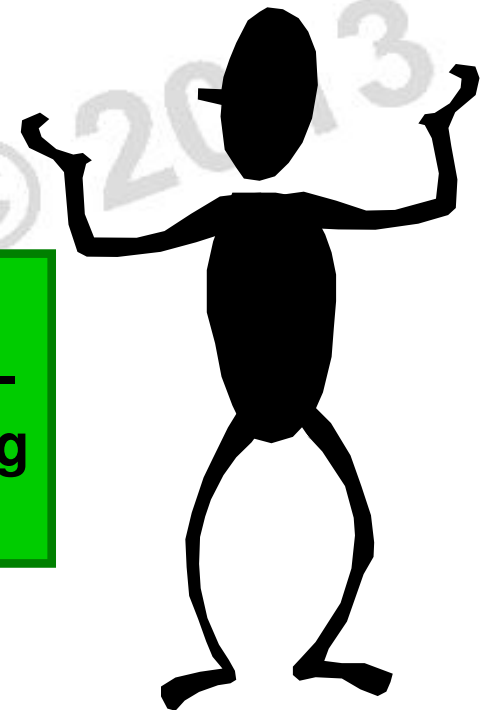
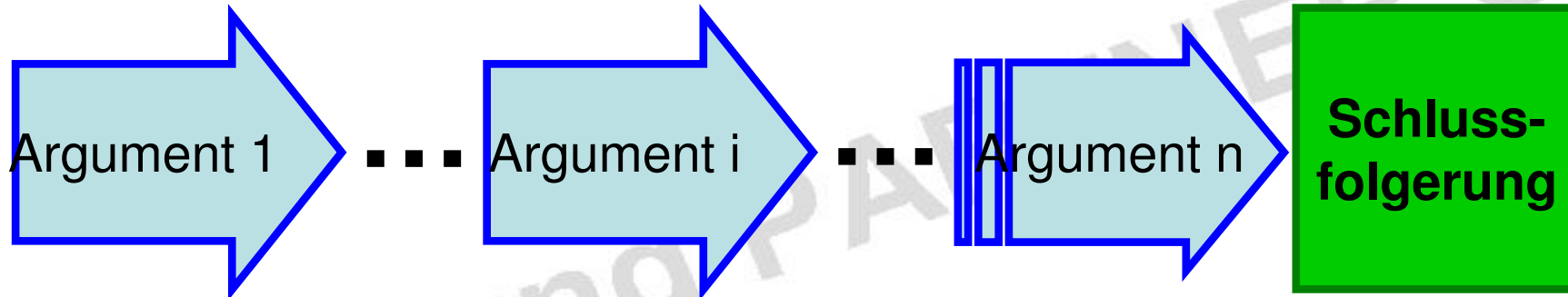


Wenn dann endlich die Schlussfolgerung aus der ganzen Argumentation gezogen wird ...



... geht Vielen spontan folgendes durch den Kopf:

*Das hätten er auch **sofort** sagen können!*

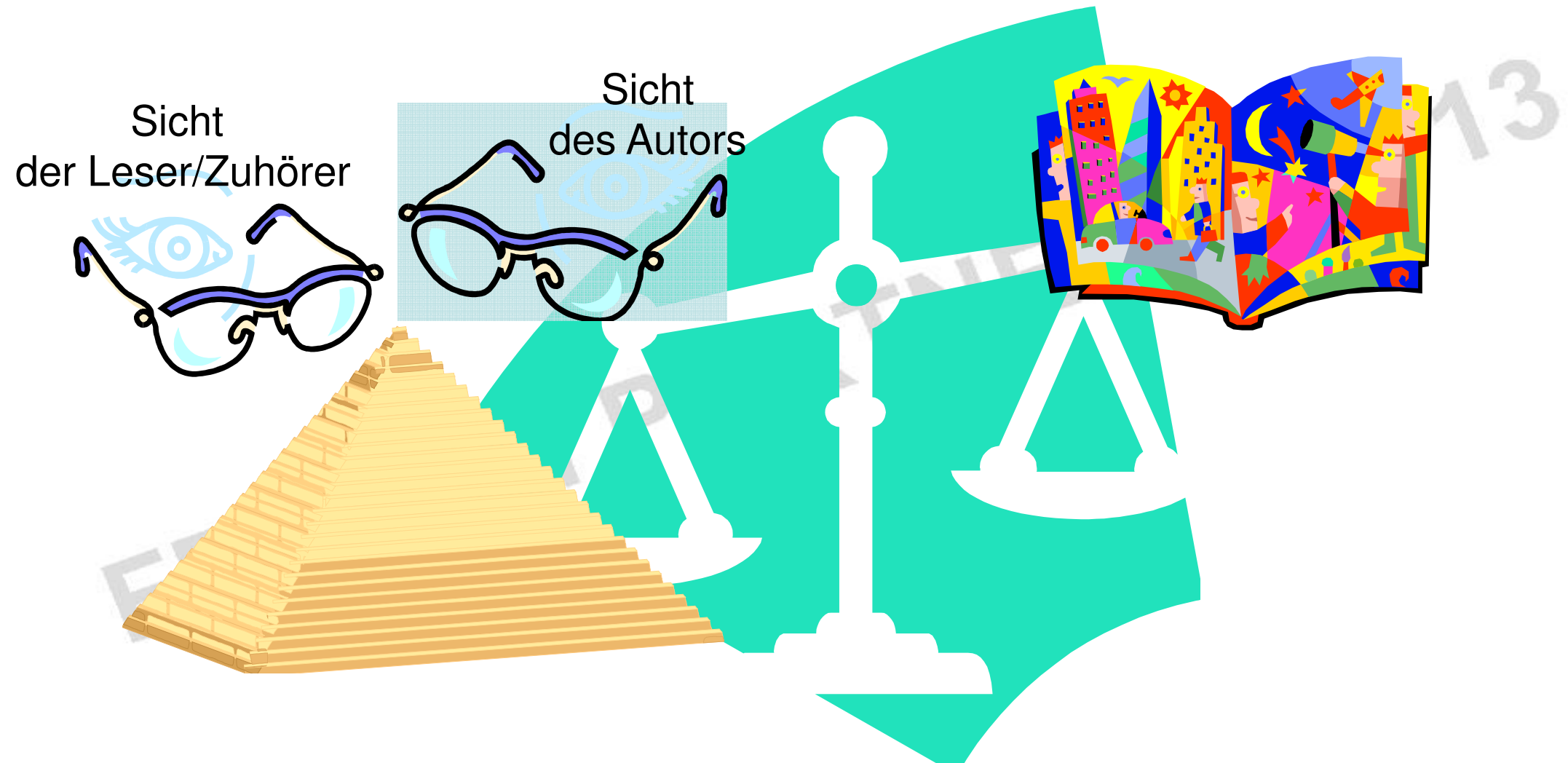


***Jetzt** verstehe ich auch, was er mit diesem und jenem Argument gemeint hat!*

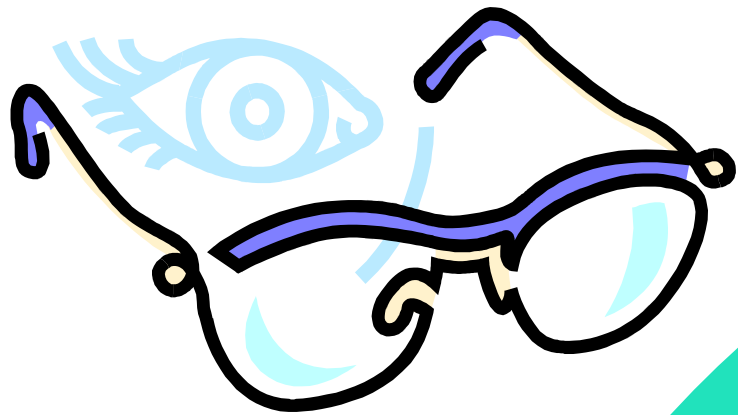
Also warum beginnen die Meisten dann nicht mit der Schlussfolgerung, der Empfehlung oder der Antwort auf die Frage der Zuhörer/Leser?

- Weil wir es i.d.R. genau so NICHT lernen, wenn man einmal vom *Summary* in wissenschaftlichen Veröffentlichungen absieht!
- Weil Viele es nicht wollen: Sie befürchten, dass man Ihnen anschließend nicht mehr zuhört oder den Text weglegt!
- ... und weil es gar nicht so einfach ist, ein Sache auf den Punkt zu bringen!

Aber versuchen Sie es wenigstens einmal, denn das *Pyramiden-*prinzip hat gegenüber dem *Es-war-einmal-* Prinzip nur Vorteile



Aus Sicht des Lesers/Zuhörers hat das *Pyramidenprinzip* gegenüber dem *Es-war-einmal-Prinzip* folgende Vorteile



- + Seine Frage wird direkt am Anfang beantwortet
- + zuerst der Überblick, dann das Detail
- + Von Anfang an gibt es einen „roten Argumentations-faden“



- + Gibt die wichtigste Information erst am Ende
- + Verwirrt am Anfang mit (überflüssigen) Details
- + Erfordert das voreilige Einordnen von Aussagen



Aus *Sicht des Autors* hat das *Pyramidenprinzip* gegenüber dem *Es-war-einmal-Prinzip* folgende Vorteile



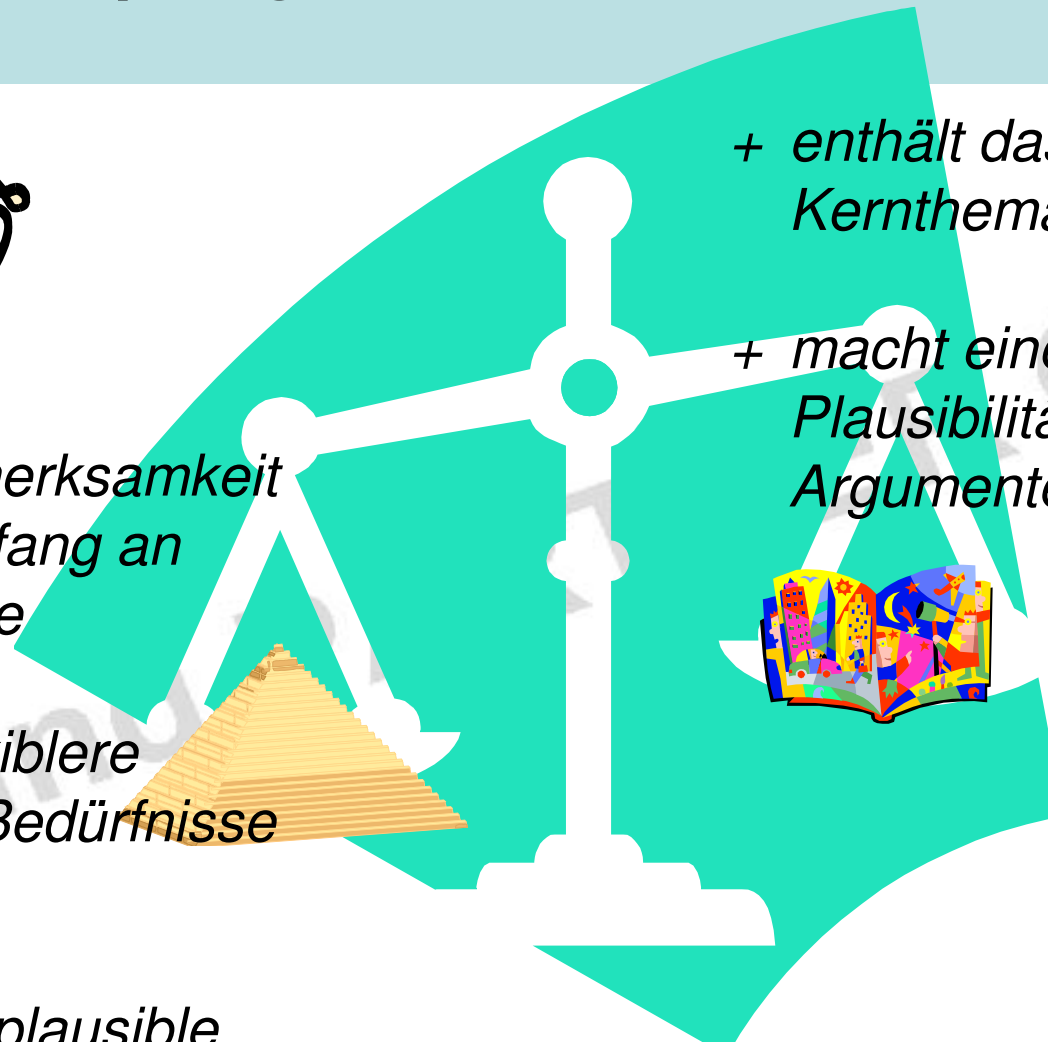
+ enthält das Risiko, leicht vom Kernthema abzuweichen

+ macht eine Plausibilitätsprüfung der Argumente schwieriger.

+ Fokussiert die Aufmerksamkeit der Zuhörer von Anfang an auf die Kernaussage

+ Ermöglicht eine flexiblere Anpassung an die Bedürfnisse der Zuhörer

+ Stellt eine logische/plausible Argumentation sicher.



Aber ACHTUNG: Es sieht einfacher aus als es ist!

Rufen Sie uns deshalb an. Wir bieten Ihnen

- ein Inhouse-Training
Mit dem Pyramidenprinzip auf den Punkt kommen

und/oder

- Unterstützung – *per Mail, Telefon oder Skype* – bei der Erstellung von Präsentationen und/oder Texten.