

Rhetorischer Pfeil

Ziel

Der rhetorische Pfeil kann dabei helfen, einen Vortrag oder eine Präsentation zu strukturieren. Gleichzeitig kann er zur Vorbereitung für die eigene Argumentationslinie in einer Verhandlung dienen.

Kontext

- Präsentation
- Verhandlung

Theoretischer Hintergrund und Praktische Umsetzung

Will oder muss man einen Vortrag oder eine Präsentation halten, steht man vor der Frage, wie man sich darauf vorbereiten kann. Eine wirkungsvolle Methode – sowohl für die Vorbereitung als auch für die Präsentation selbst – ist der sogenannte ‚Rhetorische Pfeil‘:

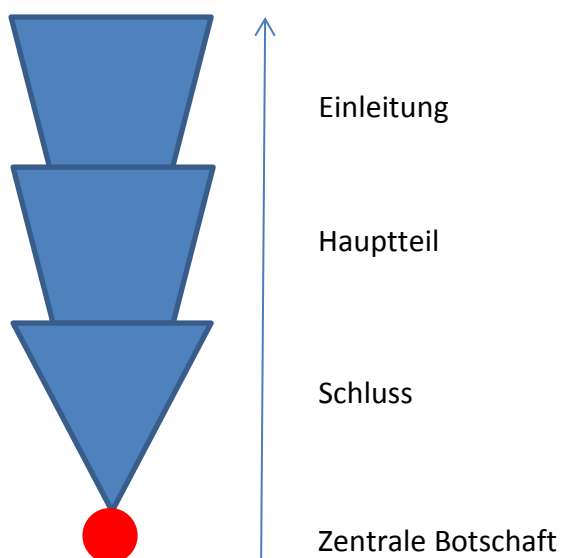


Abb. 1: Darstellung des rhetorischen Pfeils

So, wie der Pfeil hier dargestellt ist, kennen das vermutlich viele auch schon aus der Schule oder von der Universität – das ist die übliche (vereinfachte) Struktur eines Aufsatzes bzw. einer Seminararbeit. Gleichzeitig ist es auch die übliche Struktur eines Vortrags oder einer Rede. Soweit ist das noch nichts Neues. Spannend wird es, sich zu überlegen, wie man auf

möglichst effizientem Weg zu einem logisch aufgebauten Inhalt kommt. Und das macht man, indem man sich am Pfeil von unten nach oben arbeitet:

Schritt 1: Überlegen, wie die zentrale Botschaft lautet. Man denkt sich einen knackigen Abschlusssatz aus – was will man dem Publikum auf jedem Fall mitgeben? Warum halte ich diesen Vortrag? Das wird der Schlusssatz im Vortrag sein. Gleichzeitig ist es der Beginn der weiteren Vorbereitung.

Schritt 2: Welche Aussage führen zur zentralen Botschaft? Was kann ich sagen, damit mein Abschluss Sinn ergibt und damit ich die volle Aufmerksamkeit für meine zentrale Aussage aus Schritt 1 habe? Das wird im Vortrag der Schluss sein, gleichzeitig ist es eine Art kleine Einleitung für den Höhepunkt des Vortrags.

Schritt 3: Welche Informationen muss das Publikum haben, damit der Schluss verständlich wird? Hier wird alles reingepackt, was nötig ist, damit das, was ich mir vorher für den Schluss überlegt habe, Sinn ergibt und verstanden werden kann. Diese Informationen bilden den Hauptteil des Vortrags.

Schritt 4: Wie gewinnt man das Publikum für sich? Was kann ich sagen, damit das Publikum Interesse am Thema entwickelt? Wie kann ich die Leute, die vor mir sitzen, abholen? Wo muss ich sie abholen? An dieser Stelle eignen sich beispielsweise kurze Anekdoten zur Aufheiterung (diese sollten aber unbedingt etwas mit dem Thema zu tun haben) oder ein Ansprechen der emotionalen Situation der Menschen im Publikum (*Beispiel: „Ich weiß, dass ihr gerade an einer Weggabelung in eurem Leben steht und die meisten von euch werden sich fragen: Wie geht's bloß weiter? Ich bin heute hier, um euch der Antwort auf diese Frage ein Stück näher zu bringen. Dazu werde ich euch etwas über XXXXX erzählen.“*)

Dieser Schritt wird anschließend der Beginn/die Einleitung der Präsentation.

Durch diese Vorgehensweise stellt man sicher, dass der Vortrag logisch aufgebaut und verständlich strukturiert ist.

Kommentar

Ein Tipp, den man den TeilnehmerInnen noch mitgeben kann, ist es, das Publikum einzubauen und Fragen stellen zu lassen, sobald man sich sicher genug dafür fühlt. Das lässt sich auch gut bewerkstelligen, indem man Kärtchen verteilt, auf denen Fragen notiert werden können. Diese Kärtchen sammelt man ein (oder lässt sie einsammeln) und beantwortet sie im Lauf des Vortrags bzw. am Ende. Das hat den Vorteil, dass das Publikum schon alleine deshalb aufmerksam zuhört, weil es auf die Beantwortung der eigenen Fragen wartet.

Richtiger Zeitpunkt/Voraussetzungen

Es gibt keine inhaltlichen Voraussetzungen für diese Methode.

Querverweise

- Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Harvard-Konzept
- FAIR verhandeln

Beispiel-Training (90 Minuten)

Zeit	Beschreibung	Material
15'	Vorstellung des rhetorischen Pfeils	Flipchart, Beamer
5'	Ausgabe von Präsentationsthemen (kleine, überschaubare Themen)	vorbereitete Themen
30'	Einzelarbeit: Ausarbeitung eines Vortrags mit Hilfe des rhetorischen Pfeils	Zettel, Stifte
20'	Pro TN 5 Minuten Vortrag (freiwillig – max. 4 Personen)	
20'	Nachbesprechung (Was ist leicht gefallen? Was ist schwer gefallen? Was würde man beim nächsten Mal beachten?)	