

Elevator Statement

auch: Elevator Speech, Elevator Pitch, Aufzug-Präsentation

TN oder SL geben in ein bis zwei Minuten eine Kurzpräsentation zu einem Thema, vermitteln dabei die Kernbotschaften und wecken das Interesse des Plenums.

1 Einsatzmöglichkeiten

vorgetragen durch den SL:

- beim Start in ein Seminar, als Variante der SL-Vorstellung
- zur Anmoderation in ein neues Thema, um den TN einen ersten Überblick zu verschaffen
- um zentrale Inhalte besonders überzeugend zu vermitteln
- als Impuls, um die TN für bestimmte Aktivitäten zu animieren

vorgetragen durch die TN:

- als zeitökonomische Variante für → **A TN-Vorstellungsrunden** oder → **A Teilnehmerreferat**
- um Inhalte und Informationen auf Kernaussagen zu verdichten
- um Ergebnisse aus → **S Gruppenarbeit** im Plenum zu präsentieren
- um Mnemotechniken, das freie Sprechen und Argumentieren zu einem Thema zu üben
- zur Lernerfolgskontrolle
- um rhetorische Kompetenzen zu entwickeln

2 So wird's gemacht

- Erläutern Sie Idee, Zweck und Regeln des Elevator Statements. Veranschau-

lichen Sie durch eigene → **A Demonstration** die Methode.

- Leiten Sie die TN an, einen Pfad der Argumente bzw. Sätze gedanklich vorzubereiten und diesen zu üben (wiederholen). Kombinieren Sie diesen Schritt mit → **S Partnerarbeit** und → **A Lern-Spaziergang**.
- Moderieren Sie das Elevator Statement, sorgen Sie für volle Aufmerksamkeit im Plenum und geben Sie das Startsignal für den/die Präsentierende/n.
- Geben Sie nach der Kurzpräsentation dem gesamten Plenum die Gelegenheit, Fragen zu stellen und das Thema im Gespräch zu vertiefen.
- Bedanken Sie sich bei dem Referenten und heben Sie hervor, wie das Seminar dadurch bereichert worden ist (vgl. auch Hinweise bei → **A Teilnehmerreferat**).

3 Didaktisch-methodische Hinweise

Die gewöhnliche Dauer einer Aufzugsfahrt bildet den narrativen Rahmen für diese Aktionsform: In ein bis maximal zwei Minuten muss die Kernbotschaft so übermittelt werden, dass sie im Gedächtnis haften bleibt. Ihren Ursprung

VORTEILE & CHANCEN

- + erfordert kaum Vorbereitung und kann auch spontan eingesetzt werden, geringer Zeitbedarf
- + verbindet kognitives und emotionales Lernen
- + TN stehen prominent im Mittelpunkt, SL rückt in den Hintergrund

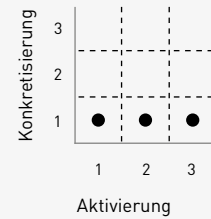
NACHTEILE & PROBLEME

- Wirkung und Lernerfolg beim Plenum sind stark von den rhetorischen Kompetenzen des Präsentierenden abhängig
- verunsichert bisweilen TN mit weniger (Vor-)Wissen
- plakative Aussagen simplifizieren und verdecken die Komplexität eines Themas

LERNZIEL



NEUN-FELDER-TAFEL



SOZIALFORM



LERNPHASE



MATERIAL & MEDIEN

bewusst keine!

VERWANDTE

- **A Teilnehmerreferat**
- **A Vortrag**
- **A Kennenlernrunden**
- **A Impulsmethode**



15 Min. (inkl. Vorbereitung)



bis **25**



AKTIONSFORM

hat die Aufzug-Präsentation als Übung im Verkaufstraining. Weil selten länger als 60 bis 100 Sekunden Zeit im Kundengespräch ist, mussten alle relevanten Informationen in dieses Zeitfenster passen: Produkt vorstellen, Begeisterung wecken und Gesprächspartner überzeugen. Unter dem englischen Titel „Elevator Pitch“ wurde die Methode schnell auch in anderen Branchen und Bildungsbereichen populär.

Die Aufzug-Präsentation kann verschiedene didaktische Ziele umsetzen. Die TN lernen ...

- ... Fachkompetenz aufzubauen: Fachbegriffe und Hauptaussagen internalisieren
- ... Dinge auf den Punkt zu bringen: Kernaussagen formulieren, Prinzipien präsentieren
- ... sich mit einem Thema zu identifizieren: einen Standpunkt beziehen, ein Anliegen vertreten, Selbstbewusstsein zeigen
- ... in den Dialog zu gehen: mit Argumenten überzeugen, Gesprächspartner motivieren

Ein Elevator Statement ist „knackig“ formuliert und spricht in hohem Maße die Emotionen der Zuhörer an. Anders als beim klassischen, systematisch gegliederten → **A Vortrag** werden die Details eines Themas bewusst nicht präsentiert. Vielmehr sollen die TN angeregt werden im Anschluss ihre → **A Fragen** zu stellen, sodass die [Lehr-]Inhalte dann differenziert im gemeinsamen Dialog erschlossen werden.

Neben der eng begrenzten Zeit wirkt die Aufzug-Präsentation vor allem durch die starke personenbezogene Präsentation. Der „Mensch“ ist das Medium, welches wirkt und die Inhalte vermittelt. Keine weiteren Medien, kein Stichwortzettel werden verwendet, nur in Ausnahmefällen sollen die Präsentierenden auf Hilfsmittel zurückgreifen können.

Tipps zur Umsetzung

Um ein wirkungsvolles Elevator Statement zu geben, bedarf es einer gewissen Vorbereitung. Die wenigsten TN und auch SL können eine solche Präsentation so einfach aus dem Ärmel schütteln:

- Überlegen Sie sich einen motivierenden Einstieg: eine Frage, ein Zitat, ein interessanter Fall. Prägen Sie sich die ersten Sätze wörtlich ein.
- Stellen Sie das Besondere heraus und beschränken Sie sich auf die Highlights. Halten Sie alles Weitere für Nachfragen oder als Zusatzargumente bereit.
- Eine Minute bietet Raum für 150 bis maximal 220 Wörter: Konzentrieren Sie sich auf Ihre Argumentationslinie („roter Faden“), formulieren Sie kurze Hauptsätze, sprechen Sie bewusst deutlich und nicht zu schnell.
- Verbinden Sie Sachlichkeit mit Persönlichkeit und agieren Sie authentisch. Vertrauen Sie der Kraft Ihrer Argumente.
- Achten Sie auf Blickkontakt zum Publikum. Setzen Sie Mimik und Gestik überdeutlich ein, ohne theatralisch zu wirken.
- Schließen Sie Ihre Präsentation mit einer Aufforderung an die TN, Rückfragen zu stellen und selbst Position zu beziehen.

Das Elevator Statement eignet sich sehr gut, um Mnemotechniken zu erlernen und das Langzeitgedächtnis zu trainieren, z.B. über Merksprüche (z.B. „333 – bei Issos Keilerei“), Assoziationsketten (z.B. Buchstaben- oder Zahlenfolgen) oder Loci-Techniken (Begriffe mit Orten oder Gebäudestrukturen verbinden). Bei wiederholter Anwendung kann so aus einem Elevator Statement eine längere, frei gesprochene Rede entstehen.



„Besonders überzeugend wirkt eine Aufzug-Präsentation, wenn Sie die Seminargruppe tatsächlich in einen Aufzug bitten und darin das Seminar rauf- und runterfahren.“

Literatur

Sjodin 2012; Weyn 2010

Autor

Ulrich Iberer