



Kurzbeschreibung

„Ich habe nicht viel Zeit! Worum geht's denn?“ Um das Interesse und die Aufmerksamkeit einer anderen Person zu gewinnen, auch wenn diese nicht viel Zeit hat oder gestresst ist, dazu müssen die Argumente knapp gefasst, aber sehr überzeugend sein. Diese notwendige Überzeugungskraft kann mit der Methode Elevator Pitch geschult werden. Der Kerngedanke basiert auf dem Szenario, eine wichtige Person in einem Fahrstuhl zu treffen (Elevator) und diese dann während der Dauer eines Aufzugaufenthalts (90 Sekunden) von seiner Idee oder Meinung zu überzeugen (Pitch).

Kompetenzen

Die Schülerinnen und Schüler schulen spielerisch ihre Argumentationsfähigkeit. Sie lernen, in kurzer Zeit ihr Konzept oder ihre Meinung überzeugend zu präsentieren und trainieren dabei ihre Kommunikationsfähigkeit.

Vorbereitung

Zur Vorbereitung erarbeiten die Schülerinnen und Schüler eine 90 Sekunden lange Präsentation ihrer Idee bzw. ihrer Meinung. Mit Kreppband wird der Umriss des Fahrstuhls auf dem Boden angedeutet. Es sollte ein akustisches Signal geben, das das Ende der 90 Sekunden anzeigt.

Ablauf

1. Die Schülerinnen und Schüler bereiten sich auf ihre Kurzpräsentation vor. Folgende Elemente machen einen Elevator Pitch erfolgreich:

Starker Einstieg, der Interesse weckt und überzeugt (z. B. eine erstaunliche Information anbringen, ein Problem aufwerfen: „Was wäre wenn ...?“ oder „Stellen Sie sich vor ...“)

Priorisieren der Inhalte: in der Schnellpräsentation geht es um Qualität der Argumente, nicht um Quantität

Die Kernaussage und das Besondere herausstellen (Was sind die Vorteile? Was ist speziell an der Idee?)

Auf das Gegenüber eingehen (Für wen wird die Kurzpräsentation gehalten? Was hat für den Gesprächspartner Relevanz? Was ist für ihn der Mehrwert?)

Eine bildhafte, anschauliche und lebendige Sprache, damit die eigene Begeisterung und Motivation deutlich wird und sich überträgt

Verständliche Ausdrucksweise und authentisches Auftreten

Schluss: Eröffnen der Möglichkeit für ein weiterführendes Gespräch, in dem Einzelheiten besprochen werden können

2. Der Elevator Pitch wird durchgeführt. Dazu schlüpfen die Schülerinnen und Schüler in die ihnen zugewiesene Rolle und versuchen, ihr Gegenüber in 90 Sekunden zu überzeugen. Die übrige Klasse fungiert als Beobachter. Sie machen sich Notizen und geben im Anschluss Feedback. Dabei sollten sich die Beobachter auch mögliche Tipps für Verbesserungen überlegen. Ein akustisches Signal zeigt das Ende einer Fahrstuhlfahrt an.

3. Nach Beendigung des Elevator Pitches beschreiben zunächst die Schülerinnen und Schüler im Fahrstuhl ihre Eindrücke und Gefühle während des Spiels. Anschließend werden die Beobachtungsaufträge ausgewertet.

4. Die gesamte Klasse tauscht sich am Ende über ihre Eindrücke und Erfahrungen während des Elevator Pitches aus.