

Kies piramidedenken als krachtige tool

Beter schrijven, adviseren en presenteren: uitdaging van individu of organisatie?

Een adviesbureau vroeg ons hen te ondersteunen bij het implementeren van het piramidedenken in het dagelijkse werkproces. Hun doel? Adviseurs schrijven overtuigende teksten en houden boeiende presentaties en ze doen dat in minder tijd met minder frustratie bij het ontwikkel- en feedbackproces. We ontwikkelden het volgende leertraject:

*"Vroeger zat ik tijden te zwoegen op een concept en vlak voor de deadline organiseerde ik dan feedback bij mijn leidinggevende. Die las het geheel door en zei: "ik zou het heel anders doen." Ik kon wel door de grond zakken! Al die pagina's voor niets.
Kon ik opnieuw beginnen!*

Nu organiseer ik feedback op de kern van mijn redenering in de piramide en daarna ga ik pas schrijven. Ik sta open voor de feedback en kan die makkelijk verwerken. Ik hoef niet meer de hele tekst om te gooien als ik al op driekwart van mijn energie zit. Zowel het schrijfproces als het schrijfproduct is beter. En mijn lezers reageren enthousiast. Ze vinden de tekst kort en krachtig.

Aldus één van consultants van een management consultancybureau die deelnam aan een leertraject.

1. Workshop:

- Hoe pas je goed opdrachtgeverschap en opdrachtnemerschap toe bij opdrachten en maak je een contextanalyse voor de tekst of presentatie?
- Hoe pas je de piramide-techniek bij het opzetten en toetsen van overtuigende en logische redeneringen toe?

2. Training: Overtuigend schrijven van e-mails, rapporten, offertes en artikelen.

Naast het schrijven vanuit logos (piramide) namen we daarbij ook mee het schrijven vanuit pathos én ethos. Kernvraag: hoe verdien je de aandacht van de lezer en houd je deze vast en schrijf je overtuigend?

3. Training: Overtuigend presenteren.

Naast het presenteren vanuit logos (piramide) namen we daarbij ook mee het presenteren vanuit pathos én ethos. Kernvraag: hoe blijf je in contact met je doel, je doelgroep én jezelf? Hoe hanteer je lastige vragen en houd je regie op groepsdynamiek?

4. Workshop: valkuilen en succesfactoren bij feedbackprocessen op teksten en presentaties.

Centraal stonden de pijnpunten rondom het organiseren van feedback in het bureau en de wijze waarop we die konden oplossen. Deelnemers konden begeleiding on the job krijgen bij het voorbereiden van nieuwe teksten of presentaties of het organiseren van feedback erop.

5. Ontwikkeling en invoering van een Schrijf- en Presentatiewijzer. Deze Schrijf- en Presentatiewijzer bevatte op basis van de voorafgaande stappen:

- concrete tips voor succesvolle teksten en presentaties op proces- en productniveau: wat zijn do's en don'ts?
- criteria voor de ontwikkel- en beoordelingsgesprekken: hoe meet je of iemand voldoet aan ontwikkelde criteria in de Schrijf- en Presentatiewijzer?

Met dit traject ontdekten we dat niet alleen de kwaliteit van adviezen, teksten en presentaties fors toeneemt als je investeert in individu én organisatie met het piramidedenken. Ook verdwijnt onnodig tijdverlies en irritatie over het ontwikkel- en feedbackproces.