

STRATEGIEN DER VORBEREITUNG EINER DISKUSSION NACH DER PRÄSENTATION

Heutzutage kommen fast alle Berufstätigen in die Situation, präsentieren zu müssen. Denn bei vielen Entscheidungen im Berufsleben spielt nicht nur der inhaltliche Aspekt eine Rolle, sondern auch die Art, wie Inhalte präsentiert werden. So ist das Problem einer erfolgreichen Präsentation sehr aktuell. Praktische Erfahrungen zeigen, dass über Erfolg oder Mißerfolg einer Präsentation sehr oft die Diskussion entscheidet, die sich an eine Präsentation anschließt. Diese Diskussion ist die Gelegenheit, etwaige Mißverständnisse auszuräumen und weitere Überzeugungsarbeit zu leisten. Deswegen muß sie, ähnlich wie die Präsentation, gut vorbereitet werden.

Das Ziel des gegebenen Beitrags ist, die Rolle der Diskussion nach der Präsentation zu betrachten sowie entsprechende Strategien der Vorbereitung solch einer Diskussion darzulegen.

Die Bedeutung einer regen Diskussion über die während der Präsentation vermittelten Inhalte besteht darin, dass sie erstens von einem interessierten Publikum zeugt und zweitens ein Hinweis darauf ist, dass es gelungen hat, Interesse am Thema sowie an den vorgestellten Standpunkten zu wecken. Darüber hinaus bietet eine Diskussion die Möglichkeit, dem Publikum die Inhalte noch besser zu vermitteln, indem vieles, was von den Zuhörern aktiv diskutiert wird, sehr stark bei ihnen hängen bleibt [2]. Wie es bekannt ist, behält der Mensch durch Sehen, Hören und eigene Erarbeitung 90% des vermittelten Stoffs, während durch die rein passive Aufnahme ohne eigene Erarbeitung nur 50%. So spielt die Diskussion nach der Präsentation eine sehr wichtige Rolle als eine Chance für den Redner.

Dabei birgt aber die Diskussion andererseits natürlich auch die Gefahr, dass ein guter Vortrag durch einen schlechten Umgang mit kritischen Fragen oder destruktiv eingestellten Zuhörern entwertet werden kann. So muss man entsprechende Strategien bei der Vorbereitung einer Diskussion verwenden. Vor allem sollten verschiedene Möglichkeiten vorab durchgespielt werden, um so weit wie möglich auf alles vorbereitet zu sein [1].

Eine wichtige Strategie für erfolgreiche Diskussion sind gut durchdachte Fragetechniken. Richtige Fragetechniken können dazu beitragen, eine schwierige Diskussion überlegt und souverän zu führen. Bei Fragetechniken ist Folgendes zu beachten:

- Wer fragt, der führt.
- Der Grund der Fragen muss erklärt werden.
- Die Fragen müssen motivierend sein.
- Rückkopplungs- und Steuerungsfragen lenken das Gespräch.
- Es ist besser, kurze Fragensätze zu benutzen und nur eine Frage zu stellen.
- Unbedigt sind Pausen zuzulassen.
- Offene Fragen sind bevorzugt.

Zu einer positiven und konstruktiven Diskussion trägt es auch bei, wenn Präsentierender gut und aufmerksam dem Publikum zuhört und die Diskussion durch Rückmeldungen und Zusammenfassungen strukturiert. In vielen Diskussionen und

Gesprächen ist das Problem, daß man sich nicht sicher sein kann, ob man seinen Gesprächspartner richtig verstanden hat und ob man von seinem Gesprächspartner richtig verstanden wurde. So sind Rückmelden und Zusammenfassen eine weitere wichtige Strategie für erfolgreiche Diskussion. Rückmeldungen sind produktiv, wenn sie sachlich und interpretationsfrei formuliert sind, konkret sind und rechtzeitig erfolgen [1].

Schwieriger ist es, bei den Diskussionen mit sachlichen Einwänden umzugehen. Da braucht man auch bestimmte Strategien. In erster Linie sollte man Ruhe bewahren und seiner guten Vorbereitung sowie seinem Wissen vertrauen. Zweitens muss man dem Gesprächspartner gut und aktiv zuhören und den ausreden lassen. Drittens muss man sich vergewissern, daß der Einwand richtig verstanden ist. Erst danach muss man ruhig und sachlich antworten. Beim Umgang mit Einwänden sind folgende Grundprinzipien einzuhalten [2]:

- zutreffende Einwände gelten lassen;
- nicht allwissend sein wollen;
- nicht auf jeden Einwand eingehen;
- wenn man auf einen Einwand eingeht, nicht mit «Nein» beginnen;
- Verständnis für den Einwand zeigen;
- nach Alternativen fragen.

Zusammenfassend ist zu betonen, dass man dem richtigen Verhalten bei der Diskussion nach der Präsentation sehr große Aufmerksamkeit schenken muss als einem wichtigen Instrument der erfolgreichen Präsentation. Von besonderer Bedeutung ist dabei richtiger Umgang mit Fragen, Rückmeldungen, Zusammenfassungen und Einwänden.

LITERATUR

1. Hartmann, M. Präsentieren Präsentationen: zielgerichtet und adressatenorientiert. – Weinheim und Basel : Beltz Verlag, 2012. – 198 S.
2. Walter, Klaus-Dieter. Professionelle Präsentation. – München : Knaur, 1997. – 237 S.