

# 1 Kritische Fragen

- Vorbereitung
- Einleitung der Fragerunde
- Schlagfertigkeitstechniken

## Vorbereitung

Im Anschluss einer Präsentation findet meistens eine Frage- oder Diskussionsrunde statt. Im Rahmen dieser können Fragen ausgiebig beantwortet werden und Themen noch einmal wiederholt werden.

Häufig wird der Fehler begangen sich auf die Präsentation an sich, jedoch nicht auf die anschließende Fragerunde vorzubereiten. Dies kann sich negativ auf den Gesamteindruck deines Vortrags auswirken. Verläuft die Fragerunde unzufriedenstellend, bleibt dies den Zuhörern und Zuhörerinnen am ehesten negativ in Erinnerung.

→Eine gute Diskussionsrunde kann hingegen die Leistung der Präsentation noch unterstreichen oder Schwächen sogar ausgleichen.

Außerdem bietet die Fragerunde auch Feedback-Potenzial. Anhand der gestellten Fragen kannst du erkennen wie gut deine Ausführungen verstanden wurden, welche Argumente überzeugend waren und welche Bereiche besonders in Erinnerung geblieben sind. Dieses Wissen solltest du dir notieren, um bei deiner nächsten Präsentation daran anknüpfen zu können.

Mit einer gut vorbereiteten Frage- und Diskussionsrunde kannst du den Erfolg deiner Präsentation also noch einmal verstärken.

1. Überleg dir im Vorhinein welche Fragen gestellt werden könnten und bereite hierfür Antworten vor. Natürlich lassen sich Fragen nicht mit Sicherheit vorhersagen, doch werden einige Vermutungen ins Schwarze treffen. Zeitgleich gibt es dir auch ein Gefühl von Sicherheit auf potenzielle Fragen vorbereitet zu sein.
2. Du erhältst noch mehr potenzielle Fragen, wenn du deine Präsentation vor einer anderen Person übst und sie um Feedback und Fragen bittest. Hierbei kannst du gleich noch allgemeine Verbesserungsvorschläge erhalten.
3. Überleg dir außerdem welche Fragen dich nervös machen könnten. Auf diese Themenfelder solltest du dich besonders intensiv vorbereiten, um sicher in die Fragerunde gehen zu können. Die intensive Beschäftigung mit diesen Fragen verleiht dir außerdem ein zunehmendes Sicherheitsgefühl.

## Einleitung der Fragerunde

Eröffne die Fragerunde mit einer offenen Frage. Beispiele hierfür sind:

„Zu welchem Teil meiner Präsentation haben Sie noch Fragen?“ oder „Welche Informationen fehlen Ihnen noch?“.

3  
Nutze zudem die dir zur Verfügung stehenden Medien für die Beantwortung der Fragen. Du kannst beispielsweise ein Diagramm anzeichnen oder die betroffene PowerPoint-Folie noch einmal öffnen. Deine Zuhörer und Zuhörerinnen werden es dir danken.

Versuche zum Ende der Fragerunde die wichtigsten Informationen noch einmal zusammenzufassen. Dies ergibt einen abgerundeten Abschluss deiner Gesamtpräsentation.

Gerade in Diskussionen kann es gerne emotional werden. Versuche mit deiner Antwort die Situation wieder sachlich zu gestalten. Mögliche Satzanfänge sind:

„Ich fasse die wichtigsten Punkte gern noch einmal für Sie zusammen.“

„Von den vorgestellten Punkten möchte ich besonders noch einmal betonen...“

„Wenn ich ihr Argument richtig verstehe, dann meinen Sie...“

„Ich verstehe Sie folgendermaßen...Mein Wissen dazu ist folgendes“

## Schlagfertigkeitstechniken

Selbst bei guter Vorbereitung können uns Fragen aus dem Konzept bringen oder wir haben vor Nervosität nicht die richtige Antwort parat. Für solche Situationen gibt es Techniken, um diese souverän zu handhaben.

4

### 1. Rückfragen stellen

Eine sehr simple Variante ist es, der fragenden Person eine Rückfrage zu stellen. Die Frage in eigenen Worten zu wiederholen und somit zu fragen, ob man es richtig verstanden hat. Alternativ kann man auch eine konkretisierende Frage stellen oder fragen, ob sich dies auf den Abschnitt XX der Präsentation bezieht.

→ Mit dieser Taktik gewinnt man Zeit zum Nachdenken und kann sich eine Antwort gedanklich parat legen.

### 2. Gerade, weil Methode

Hierbei wird der „Angriff“ der fragenden Person in eine Begründung umgewandelt. Das Nutzen der Kritik als Begründung kann zu Verwunderung führen und weitere kritische Einwände verhindern.

Bsp. „Gerade, weil ich diesen Aufwand betrieben habe, konnte ich so viele Informationen erhalten“ oder „Gerade deswegen konnte ohne Vorurteile an das Thema herangetreten werden.“

### 3. Negative-Aussage zum Positiven lenken

Gerade bei kritischen Themen oder Neuerungen werden gern ablehnende Einwände gebracht oder die Machbarkeit in Frage gestellt. Hierbei kannst du direkt selbst auf die Vorteile hinweisen. Alternativ kannst du die kritisierende Person, anhand einer offenen Rückfrage, selbst nach Anwendungsbereichen/ Vorteilen suchen lassen.

→ Bsp. „Unter welchen Voraussetzungen könnten Sie sich denn die Anwendung dieser Methode vorstellen?“

## Quellenverzeichnis

- M. Hartmann, R. Funk, H. Nietmann: „Präsentieren – Präsentationen: zielgerichtet und adressatenorientiert“, Beltz Verlagsgruppe, 9., überarbeitete und erweiterte Auflage 2012
- A. Thiele: „Argumentieren unter Stress: Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt“, Deutscher Taschenbuch Verlag, 2007