

Gestaltung von Diskussionsrunden

Wenn Sie im Anschluß an eine Präsentation für Fragen zur Verfügung stehen wollen, dann müssen Sie sich als Vortragender vorher Ihre eigenen Ziele in diesem Teil der Präsentation klarmachen.

Die Diskussion im Anschluß an eine Präsentation ist vor allem eine günstige Gelegenheit, Aussagen aus dem Vortrag zu wiederholen und die Veranstaltung positiv abzurunden.

Zielsetzung

- Beseitigung von Unklarheiten
- Beantwortung offener Fragen
- Zufriedenstellen der Entscheidungsträger
- Professioneller fachlicher Eindruck
- Einbindung aller Zuhörer
- Überzeugender persönlicher Eindruck

Leitung

Eine Diskussion nach einem eigenen Vortrag zu leiten, ist eine nicht zu unterschätzende Herausforderung.

- Sie sollten sich über die durchaus unterschiedlichen Interessen seiner Zuhörer im Klaren sein.
- Die Dauer der Diskussion sollten Sie im Voraus ebenso begrenzen wie die Themenbereiche der Fragen, damit Sie bestimmte, nicht passende Fragen zurückstellen können.
- Achten Sie unbedingt darauf, daß Sie Äußerungen von Zuhörern nicht bewerten (Auch nicht: „Gute Frage!“)
- Wenn Sie den Namen des Fragenden kennen, benutzen Sie ihn auch.

- Haben Sie für Fragen, mit denen Sie rechnen, Zusatzmaterial parat.
- Wiederholen Sie Fragen nur gezielt.
- Fragen Sie nach, anstatt zu vermuten, was der Frager gemeint haben könnte.
- Stellen Sie keine Gegenfragen.
- Vermeiden Sie Dialoge mit Einzelnen
- Notieren Sie offene Fragen und Anregungen, um zu zeigen, daß Sie die Diskussion ernst nehmen.
- Benutzen Sie Blickkontakt, um Aufmerksamkeit zu signalisieren und wartende Fragende einzubeziehen.
- Ziehen Sie ein positives Resümee

Probleme

- Mangelnde Rededisziplin
- Offene Fragen werden unter den Teppich gekehrt
- Zu lange Einzelbeiträge
- Abgleiten in Nebenbereiche

Strategien zur Belebung oder Entschärfung einer Diskussion

Je nach Größe und Zusammensetzung der Gruppe bietet es sich an, die Diskussion laufen zu lassen, zu stimulieren oder zu straffen. Entsprechend sind die folgenden Empfehlungen zu verstehen.

- Teilnehmer ausdrücklich zum Fragen ermuntern
- Ausufernde Beiträge zum Thema zurückführen
- Fragen im Notfall zwecks Zeitgewinn wiederholen
- Erfolg der Antwort überprüfen, nachfragen lassen
- Diskussion eingrenzen
- Straffe Kontrolle der Wortmeldungen
- Fragen für alle wiederholen, wenn nicht das ganze Auditorium die Fragenden verstehen kann.

Es ist gefährlich, Fragen umzudeuten oder Beiträge von Fragenden abzukürzen, weil Sie den Eindruck erwecken könnten, Sie manipulierten das Publikum. Hier ist im Diskussionsprozeß äußerste Vorsicht angebracht, um nicht Einzelne oder sogar die ganze Gruppe gegen sich aufzubringen.

Umgang mit schwierigen Fragen

Die Mehrfach-Frage

Manche Fragende stellen nicht eine Frage, sondern gleich mehrere auf einmal. Ihre Reaktion hängt hier von der Gruppe ab. Bei einer inaktiven Runde können Sie nacheinander alle Teilfragen beantworten oder dem Fragenden die freundlichste Teilfrage beantworten. Vermeiden Sie auf jeden Fall einen Dialog mit einem einzelnen Zuhörer!

Die nachgeschobene Frage

Viele Fragesteller schieben nach der ersten beantworteten Frage gleich die nächste hinterher. Hier gilt, daß, je nach Intention des Fragenden und der Gruppenzusammensetzung, die Frage eventuell zurückgestellt werden sollte.

Die böartige oder suggestive Frage

Manch ein Zuhörer stellt eine Frage lediglich zur Bloßstellung des Redners oder zur eigenen Profilierung. Hier können Sie die Bedeutung des Fragenden bewußt hervorheben: „Diese Frage verrät Detailwissen...“ Oder Sie gliedern die Frage aus und verlegen Sie in die Pause. Den Fragenden bloß zu stellen, ist gefährlich, weil Sie nicht immer wissen, welche Bedeutung er innerhalb der Gruppe besitzt.

Der Co-Vortrag

Es gibt Fragen, die zeichnen sich dadurch aus, daß Sie nicht zum Punkt kommen,

sondern eine Art zweiter Vortrag sind. Hier sollten Sie freundlich um Kürzung der Frage bitten, z.B. „Was genau ist Ihre Frage?“)

Die Frage des Dummen

„Ich habe eine dumme Frage...“ Der Dumme ist in der Regel jemand, der eine sehr substantielle Frage stellen wird. Hier empfiehlt es sich auf jeden Fall, die Bedeutung der Frage herauszuheben.

Der Kommentator

Kommentatoren stellen gar keine Fragen, sondern tun nur so. Sie profilieren sich auf Ihre Kosten. Hier sollten Sie um Formulierung der Frage bitten oder gegebenenfalls für den Kommentar danken und zur nächsten Frage gehen.

Der Hilfesteller

Der Hilfesteller beantwortet statt Ihrer die Fragen des Publikums. Sie sollten bei Hervorhebung der Bedeutung des Helfenden auf jeden Fall die Frage selbst aufgreifen, sonst wird Ihnen das Heft aus der Hand genommen.

Die Privatdiskussion

Versuchen Sie Diskussionen zwischen Zuhörern, wenn Sie für alle Zuhörer bemerkbar werden, freundlich aber bestimmt zu beenden. Notfalls pausieren Sie bis die Diskutierenden ihr Verhalten bemerken.

Die Infragestellung

Bezweifelt jemand Ihre Fakten, so bedeutet das nicht unbedingt Böswilligkeit. Lassen

Sie sich auf jeden Fall über die Quellen des Anderen informieren. Oft können Sie hier bereits eine Eskalation vermeiden (Herkunft der Quellen).

Sollte Sie zu keiner Angleichung kommen bieten Sie (schriftliche) Aufklärung an.

Die Umdeutung

Formuliert ein Fragender einen Gedanken von Ihnen um, so formulieren Sie Ihrerseits neu, um sich nicht eine Aussage unterstellen zu lassen, die Sie nicht getroffen haben.

Die peinliche Frage

Fragen, die nicht zu Ihrem Vortrag passen, sollten Sie nicht einfach ignorieren oder zurückweisen, sondern im Sinne Ihres Themas deuten. War die Frage nicht so dumm, wie Sie vermutet haben, wird Sie neu gestellt werden, andernfalls stellen Sie den Fragenden nicht bloß.

Rückfragen Ihrerseits

Grundsätzlich haben Sie die Möglichkeit, Rückfragen zu stellen:

- Wie meinen Sie das?
- Wie soll ich das verstehen?
- Worauf genau beziehen Sie Ihre Frage?
- Wie denken Sie selbst darüber?
- Welche Antwort erwarten Sie von mir?
- Aus welchen Gründen fragen Sie mich das?
- Was verstehen Sie in diesem Zusammenhang unter...?

Notizen:

Gegenfragen sollte vermieden werden, weil sie auf den Fragesteller aggressiv wirken. Bleiben Sie immer freundlich und gelassen.