



Vortrags-ABC

Fit fürs Finale

Für Bachelorarbeit,
Masterarbeit und Dissertation

SILVIO GERLACH

Probeauszug

Vortrags-ABC- Fit fürs Finale

**Für Bachelorarbeit, Masterarbeit
und Dissertation**

Silvio Gerlach

1. Auflage

Studeo Verlag Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP Einheitsaufnahme

Gerlach, Silvio:

Vortrags-ABC – Fit fürs Finale – Für Bachelorarbeit, Masterarbeit und Dissertation / von Silvio Gerlach. - 1. Aufl.

Berlin: Studeo® Verlag, 2023

ISBN 978-3-936875-78-2 Studeo® Verlag Berlin

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

ISBN 978-3-936875-78-2

© Studeo® Verlag Berlin 2023

Meiner Familie, ohne deren Hilfe
dieses letzte Buch
im „Kompendium Wissenschaftliches Arbeiten“
nicht möglich gewesen wäre



INHALT

Das Beste kommt zum Schluss	9
Der Vortrag – Darum geht es	12
Komponenten und Phasen der Verteidigung.....	12
Phasen der Verteidigung.....	13
Bewertungskriterien.....	13
Persönliches Training.....	14
Typische Fehler im Vortrag.....	15
Die Denke der Betreuenden.....	15
Technische Ausrüstung.....	16
Das Mindset – Fit sein ist Kopfsache	18
Du kannst und willst es	18
Vermeide diese zwei Fallen.....	18
So sieht ein exzellenter Vortrag aus.....	21
Der Weg zu einem exzellenten Vortrag.....	21
Die Konsultation – Ermittle die Erwartungen	24
Kläre die Ziele der Konsultation.....	24
Ermittle formale Vorgaben und Wünsche der Betreuenden.....	24
Fragen für die Konsultation.....	25
Kläre die Vorgaben für die Diskussion.....	26
Die Inhalte - Fokussiere und visualisiere	29
Durchschaue falsche Annahmen über die Inhalte.....	29
Studiere die Abschnitte des Vortrags.....	30
Studiere die Inhalte der Abschnitte.....	32
Deckblatt.....	32
Abschnitt: Gliederung des Vortrags.....	33

Abschnitt: Leitfrage und Detailfragen.....	34
Abschnitt: Ziel der Arbeit.....	36
Abschnitt: Theoretische Grundlagen.....	37
Abschnitt: Forschungsstand und Forschungslücke.....	38
Abschnitt: Forschungsmodell.....	39
Abschnitt: Methodik.....	40
Abschnitt: Ergebnisse.....	41
Abschnitt: Methodenkritik.....	42
Abschnitt: Schlussfolgerungen und Implikationen.....	43
Abschnitt: Forschungsbedarf.....	45
FAQ zu den Inhalten.....	46
Lege die Vortragsdatei an.....	47
Beachte die Qualitätskriterien für die Vortragsfolien.....	50
Fülle die Folien mit Inhalten.....	51
Phase 1: Filtere die Inhalte für die Folien.....	51
Phase 2: Halte den Vortrag zur Probe.....	52
Phase 3: Überarbeite die Inhalte mithilfe von Probevorträgen...	53
Phase 4: Finalisiere die Inhalte.....	54
Die fünf Stufen der Darstellung der Folieninhalte.....	55
Stufe 1: Textteile in Folien.....	56
Stufe 2: Kurze Texte mit Bullets.....	57
Stufe 3: Einfache Visualisierung von Text mit geometrischen Formen.....	58
Stufe 4: Arbeiten mit grafischen Symbolen.....	62
Stufe 5: Professionelle grafische Gestaltung.....	63
Veredle den Vortrag.....	65
Phase 1: Visualisiere die Inhalte und mache Probevorträge...	65
Phase 2: Optimierte die visualisierte Version.....	68

Phase 3: Arbeite mit Designern.....	68
Die Orga – Habe alles im Griff.....	71
Zeit, Ort, Medium, Teilnehmende.....	71
Raum und Technik.....	71
Das Training – Übe und schleife.....	73
Trainingsphase 1: Optimiere die Formulierungen.....	73
Erzähle die Inhalte anschaulich.....	73
Nutze Musterformulierungen.....	76
Sorge für gute Übergänge.....	79
Baue Mini-Stories ein.....	82
Trainingsphase 2: Trainiere intensiv.....	83
Trainingsphase 3: Simuliere den Vortrag.....	83
Die Diskussionsvorbereitung – Mach dich fit.....	86
Worauf es bei und in der Diskussion ankommt.....	86
Der Dualismus der Diskussion.....	87
Die Interessen der Beteiligten.....	88
Die optimale Diskussion.....	89
Inhalte der Diskussion.....	89
Typische Aufgaben in der Diskussion.....	91
Bereite die Diskussion systematisch vor.....	93
Phase 1: Brainstorme Themen und Fragen für die Diskussion.....	94
Phase 2: Sammle Argumente und überarbeite die Themenliste.....	96
Phase 3: Simuliere, trainiere und überarbeite die Diskussionsthemen.....	97
Phase 4: Baue Hinweise auf Diskussionsthemen in den Vortrag ein.....	98

Der Vortrag – Hau sie weg	100
Halte diese Regeln ein.....	100
Achte auf die Körpersprache.....	100
Sei bestimmt im Auftreten – Stimme, Mimik, Speed, Aufregung.....	101
Sei gewappnet für Notfälle.....	101
Warum ist dieses Kapitel so kurz?	101
Die Diskussion – Behalte die Kontrolle	103
Lenke die Diskussion.....	103
Kontrolliere das Gespräch in der Diskussion.....	103
Taktiken von Betreuenden in der Diskussion.....	103
Oberhandtechniken.....	105
Status erringen.....	105
Kontra geben.....	106
Techniken für Ad absurdum führen.....	106
Problematische Fragen der Prüfenden.....	107
Nutze Abschweifen taktisch.....	108
Nutze Infotainment	109
Taktische Optionen für Notfälle.....	109
FAQ zur Diskussion.....	111
Die Feier – Spanne alle ein	113

Das Beste kommt zum Schluss

“Was, nur drei Folien für die Ergebnisse?” fragte mich ein Doktorand entsetzt, der die letzten drei Jahren mit einem komplexen ingenieurwissenschaftlichen Dissertationsprojekt zugebracht hat und nun verteidigen wollte. Aber er hatte nur zwanzig Minuten Zeit für den ganzen Vortrag (Ingenieure!). Auf fünfzehn Folien sollte er die theoretischen Grundlagen, den Forschungsstand, das Forschungsdesign, den Versuchsaufbau und den Rest abhandeln. Also blieben nur drei Folien für die Ergebnisse übrig

Nach ungefähr zehn Schleifen waren die drei Seiten mit den Bildern seiner wesentlichen Ergebnisse aus unzähligen Versuchsreihen gefüllt und er konnte sie sicher vortragen. Sein Vortrag hat dem akademischen Publikum gut gefallen, denn er bekam eine glatte Summa cum laude.

Hier ist noch eine Geschichte aus meiner Coaching-Tätigkeit.

Ein fast fertiger Wirtschaftswissenschaftler rief völlig aufgelöst an. Der Umfang seiner Arbeit sprengte den Vortrag. Voller Stolz auf seine fleißige Arbeit hatte er seine gesammelten Erkenntnisse in den Vortrag gepackt und kam auf über 50 Folien. Leider hatte er nur noch eine Woche Zeit bis zum Termin. Aber die Deadline half ihm beim Fokussieren und mit meinem Vortrags-Coaching schaffte er es, zwölf exzellente Folien zu erstellen und dann eine glatte Eins zu bekommen.

Diese beiden Beispiele illustrieren eine Weisheit über die Verteidigung einer wissenschaftlichen Arbeit, die wir längst kennen: In der Kürze liegt die Würze.

Es gibt keinen Grund, das Publikum mit vielen Fakten und Details zu langweilen. Denn wer andere leiden lässt, kann nicht auf Gnade hoffen, vor allem wenn Bewertung im Spiel ist.

Wir Menschen haben nur eine limitierte Aufmerksamkeitsspanne. Schon die erste mit Text vollgepackte Folie lässt das Interesse der Zuhörenden drastisch sinken. Nach der zweiten sinkt es vermutlich auf ein Viertel und nach der dritten oder vierten Folie voller Text ist es endgültig vorbei.

Das Vortrags-ABC soll dir helfen, den letzten Akt in einem langen Projekt zu einem Erlebnis für alle Beteiligten zu machen und damit einen würdigen Abschluss zu finden.

Das Buch ist aus den Erfahrungen mit intensivem Vortrags-Coaching für hunderte Bachelorarbeiten, Masterarbeiten und Dissertationen entstanden. Dazu gehörte das Besprechen der Inhalte der Folien und deren Visualisierung, das Proben des Vortrags sowie die Vorbereitung und Simulation von Vortrag und Diskussion. Dabei habe ich gelernt, was funktioniert und was nicht.

Das Vortrags-ABC hat über hundert Seiten. Ist das nicht etwas viel Aufwand für einen Vortrag von einer halben Stunde?

Alles ist relativ. Ein vorzüglicher Vortrag kann die Note noch einmal deutlich steigern und damit das Zeugnis aufwerten. Aber vor allem sind die Vorgehensweisen und Techniken auch für das Präsentieren im Berufsleben nützlich. Daher lohnt sich der Aufwand doppelt.

Gutes Gelingen beim Vortrag!

Silvio Gerlach

Berlin im April 2023

Der Vortrag –
Darum geht es

Der Vortrag – Darum geht es

Der Vortrag ist ein Teil der Prüfung für die Abschlussarbeit oder Dissertation. Dafür gibt es in der Regel eine bestimmte Zahl von Credits und eine Note.

Das offensichtliche Ziel aus der Sicht der Hochschule und der Vortragenden ist eine gute Leistung im Vortragen der Inhalte der Arbeit, um diesen Teil der Prüfung zu bestehen.

Komponenten und Phasen der Verteidigung

Die typische Verteidigung besteht aus drei Komponenten mit bestimmten Anforderungen.



Hier sind Erläuterungen.

Komponente	Details	Tätigkeit	Umfang / Dauer
Ausgearbeitete Präsentation	Folien mit bestimmten Inhalten	Ausarbeiten	10 bis 15 Folien Tage und Wochen
Mündlicher Vortrag	Einzelauftritt vor den Prüfenden	Vortragen	12 bis 30 Minuten
Diskussion oder Gespräch	Beantwortung von Fragen und Austausch von Standpunkten	Diskutieren	15 bis 45 Minuten

Konkrete Anforderungen an den Vortrag finden sich in den schriftlichen Vorgaben oder Guidelines oder sind bei den Betreuenden zu erfragen.

Die Qualität der einzelnen Komponenten geht in die abschließende Bewertung ein und ergibt die Note für die Verteidigung.

Phasen der Verteidigung

Die Vorbereitung dauert am längsten. Der Vortrag und die Diskussion sind dagegen relativ kurz. Diese Länge ist schon ein Hinweis auf die überragende Bedeutung der Vorbereitung.



1. Vorbereitung
2. Vortragen
3. Diskussion

Bewertungskriterien

Hier sind die wichtigsten Kriterien zur Bewertung von Vortrag und Diskussion.

Kriterium	Details	Oberes Ende	Unteres Ende
Fachlich fit	Fähigkeit, die Inhalte sachlich richtig und nachvollziehbar darzustellen	Sehr gut	Sehr schwach
	Argumente in der Diskussion	Sehr gut	Sehr schwach
Sprachlich fit	Wissenschaftliche Ausdrucksweise	Sehr gut	Sehr schwach
	Vortragsweise	Sehr gut (flüssig)	Sehr schwach (holprig)
Qualität der Folien	Inhalte	Sehr gut	Sehr schwach
	Grafik	Sehr gut	Sehr schwach

Mitunter sind noch weitere Bewertungskriterien relevant, abhängig vom Lehrstuhl. Aber in der Regel werden sie nicht kommuniziert. Der Fokus der

Das Mindset – Fit
sein ist Kopfsache

Das Mindset – Fit sein ist Kopfsache

Das Mindset oder die Einstellung ist für den Erfolg des Vortrags äußerst wichtig. Der Vortrag lässt sich nicht vermeiden. Also musst du ihn mit all seinen Anforderungen akzeptieren und dich gut vorbereiten. Eine gute Einstellung ist: "Ich habe die Arbeit geschafft, also schaffe ich die Verteidigung auch noch."

Du kannst und willst es

Sicher hast du schon Vorträge in der Schule oder im Studium gehalten und dabei einiges richtig gemacht. Darauf kannst du aufbauen.

Hier sind ein paar Gründe, einen sehr guten Vortrag zu halten.

- Der Vortrag bietet die Chance auf eine sehr gute Note.
- Mit dem Vortrag kannst du deine Präsentationsfähigkeiten trainieren.
- Der Vortrag kann eine Empfehlung für eine anschließende Karriere an der Hochschule sein.
- Eine tolle Bewertung des Vortrags ist ein Booster fürs Selbstvertrauen.

Aber natürlich geht es bei der Verteidigung um etwas und daher gibt es einige Herausforderungen, die Angst machen können.

- Black-out
- Zeitüberschreitung
- Technikversagen
- falsche Antworten
- Stocken, Stottern, Verhaspeln, Stammeln und alle anderen möglichen sprachlichen Schwächen

Diese Probleme kommen von Stress und Prüfungsdruck. Dagegen gibt es aber eine zuverlässige Lösung: Eine planmäßige und sorgfältige Vorbereitung inklusive intensivem Training.

Vermeide diese zwei Fallen

Diese zwei Fallen können ins Desaster führen, selbst für jemand, der alles vor dem Vortrag gut gemacht hat und an sich auch gut vortragen kann.

Falle 1: Ich bin im Thema und habe alles im Griff.

Überzeugung:

Ich habe mich monatelang mit dieser Thematik beschäftigt, bin voll im Thema und kann das sehr gut vortragen. Ich brauche daher nicht so viel Vorbereitung und Training.

Diese Einstellung kann schaden. Eine Analyse durchführen und die Ergebnisse präsentieren sind zwei völlig verschiedene Dinge.

Das ist vergleichbar mit einem Bauernhof, der Getreide und allerlei andere Lebensmittel wie Milch, Butter, Käse, Eier, Tomaten, Zwiebeln und so weiter herstellt. Daraus lässt sich nicht mit Sicherheit schließen, dass die Betreibenden des Hofes auch toll kochen können.

Hier ist eine bessere Einstellung.

Realistische und verhalten optimistische Einstellung

Ich bin tief im Thema, habe einiges durchlitten, vieles kapiert und das Projekt letztlich gemeistert. Aber ich habe Respekt davor, den Ablauf des Projekts und seine Ergebnisse anderen zu erklären. Daher werde ich die Präsentation sehr gut vorbereiten und intensiv trainieren.

Es gibt noch eine zweite Falle.

Falle 2: Ich habe viel Erfahrung im Vortragen.

Überzeugung:

Ich habe schon viele Vorträge in meinem Leben gehalten und bin darin versiert. Ich brauche daher nicht so viel Vorbereitung und Training.

Unabhängig von deinen Erfahrungen ist anzunehmen, dass du zum ersten Mal eine Bachelorarbeit, Masterarbeit oder Dissertation verteidigst. Insofern ist das durchaus eine neue Erfahrung.

Die Konsultation
– Ermittle die
Erwartungen

Die Konsultation – Ermittle die Erwartungen

Bevor du die Verteidigung angehst, solltest du eine Konsultation mit den Betreuenden abhalten.

Kläre die Ziele der Konsultation

Das erste Ziel ist Klarheit über die Inhalte, die Rahmenbedingungen, mögliche Besonderheiten sowie Ort und Zeit. Stehen manche Informationen noch nicht fest, reichen auch vorläufige Auskünfte. Je weniger Vorgaben du hast, umso größer ist dein Spielraum.

Ein zweites, internes Ziel der Konsultation ist es, einen guten Eindruck auf die Betreuenden im Vorfeld der Verteidigung zu machen. Die Verteidigung beginnt also schon jetzt. Die Gegenüber beim Vortrag sollen sich an das interessante Gespräch im Vorfeld erinnern. Vielleicht kannst du sogar ein paar inhaltliche Fragen ansprechen und diskutieren. Daran lässt sich anknüpfen.

Ermittle formale Vorgaben und Wünsche der Betreuenden

Du musst sehr gut auf die Konsultation vorbereitet sein. Nutze diese Checkliste zur Erhebung der Vorgaben.

Nr.	Aspekt	Varianten	Meine Info
1	Ort	Virtuell oder vor Ort, Raum	
2	Termin	Woche oder genaues Datum	
3	Geprüfte	Allein oder in einer Gruppe	
4	Teilnehmende an der Prüfung	Zwei Prüfende plus Kommilitonen? Zuschauer?	
5	Technische Ausrüstung	Falls vor Ort: Projektor, Tafel	

Die Inhalte -
Fokussiere und
visualisiere

Die Inhalte - Fokussiere und visualisiere

Die Inhalte sind sehr wichtig, aber trotzdem nur ein Teil der Gesamtbewertung.

Durchschaue falsche Annahmen über die Inhalte

Der Vortrag kommt im Anschluss an das Projekt des wissenschaftlichen Arbeitens mit dem eigentlichen Text. Das führt zu allerlei falschen Annahmen.

Falsche Annahme 1: Der Vortrag muss den Text wiedergeben.

Ein Vortrag besteht in der Regel aus circa einem dutzend Folien, der Text dagegen aus 30 bis 200 Seiten Fließtext. Offensichtlich kann das nicht funktionieren. Der Text enthält viel mehr Details als in einem Vortrag untergebracht werden könnten.

Richtig ist:

Der enge Zeitrahmen und Folienumfang lässt nur Platz für die wichtigsten Inhalte und keine Fülle von Details. Diese würden auch nur die Aufmerksamkeit der Zuhörenden strapazieren.

Die Lösung:

Der rote Faden im Text muss mit dem roten Faden im Vortrag übereinstimmen. Die Inhalte im Vortrag spiegeln das Wesen des Projektes wider.

Falsche Annahme 2: Prüfende wollen alle Details zum Thema wissen.

Dieser Mythos kann nicht stimmen. Menschen mögen Details eher selten und sind meistens mit dem größeren Bild zufrieden. Weniger ist mehr!

Richtig ist:

- Menschen verstehen nicht alles, was sie hören oder was man ihnen erzählt. Das gilt auch für sehr kluge Menschen. Ein Grund dafür dürfte sein, dass sie dir nicht ihre ganze Aufmerksamkeit widmen. Menschen sind super im Ignorieren, um Energie zu sparen.
- Menschen wollen, wann immer möglich, unterhalten werden. Sie sind zugänglich für Reize, für amüsante Bemerkungen, für interessante Geschichten. Das gilt auch bei ernststen Themen und für sehr gebildete Menschen.

Abschnitt: Ziel der Arbeit

Hier findet sich eine Auflistung der zu Beginn der Arbeit erwarteten Ergebnisse und Erkenntnisse der Arbeit sowie der Aufgabenstellung. Es geht nicht um das Ziel des Vortrags.

Funktion	Erwartete Ergebnisse
Typische Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Satz mit dem Ziel oder eine Liste der Erkenntnisse • Ein Satz mit der Aufgabe
Quellen	Einleitung
Vorgehen	<ul style="list-style-type: none"> • Aus Text kopieren • Schleifen • Später visualisieren
Typische Fehler	<ul style="list-style-type: none"> • Ziel des Vortrags statt Ziel der Arbeit eintragen • Mehrere lange Sätze schreiben • Zu kleine Schrift • Aufgabe ohne Methode formulieren

Hier sind Beispiele und Empfehlungen zum Ziel und zur Aufgabe der Arbeit.

Positives Beispiel	Negatives Beispiel
<p>Ziel: Das Ziel der Arbeit waren Erkenntnisse über die Auswirkungen und Probleme der Integration von E-Commerce Aktivitäten im Rahmen von Multi-Channel-Marketing.</p> <p>Aufgabe: In der Arbeit sollte mittels Literaturlauswertung untersucht werden, welche Herausforderungen es bei der Integration von E-Commerce in traditionellen Vertriebskanälen gibt.</p>	<p>Die Arbeit sollte mittels einer umfassenden und detaillierten Umfrage unter den XY Leute im ABC-Tal herausfinden, ob das blabla und außerdem klar, wann das blabla blabla blabla blabla blabla blabla blabla blabla blabla blabla</p>

Empfehlungen für das Ziel

- Mache mit der Hinleitung neugierig: „Am Anfang hatte ich den Plan.“
- Achte auf die Übereinstimmung von Ziel und Aufgabenstellung.

Abschnitt: Theoretische Grundlagen

Diese Folien enthalten einen Überblick der verwendeten Definitionen, Modelle und Theorien.

Funktion	Darstellen der Grundlagen und der Begriffe
Typische Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Auflistung von relevanten • Definitionen • Modellen • Theorien • bisherigen gesicherten Erkenntnissen zum Thema
Quelle	Theoriekapitel im Text
Vorgehen	<ul style="list-style-type: none"> • Definition, Modelle, Theorien sammeln • Sortieren und optimieren • Kontrollieren • Grafische Veredlung, soweit möglich
Typische Fehler	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung von zu vielen Details • Ausführliche Quellenangaben • Mehr als drei Folien

Die Vorbereitung
der Diskussion –
Mach dich fit

Die Vorbereitung der Diskussion – Mach dich fit

Nach der Präsentation im Vortrag gibt es in der Regel eine längere Diskussion. Ausgewählte Aspekte des Vortrags werden thematisiert, diskutiert, kritisiert und vertieft. Die Diskussion fließt in die Bewertung ein. Daher musst du gut darauf vorbereitet sein.

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Diskussion sind:

- Du musst im Thema fit sein.
- Du musst deine eigenen Vorlieben und Stärken kennen.
- Du solltest die Vorlieben der Gegenseite herausfinden.

Diese Voraussetzungen werden in der Vorbereitung geschaffen, mit Fokus und Proben.

Worauf es bei und in der Diskussion ankommt

Unterscheide zwischen der Diskussion selbst und der Vorbereitung.

In der Diskussion

Du musst souverän bleiben und einen kühlen Kopf bewahren. Dazu solltest du versuchen, möglichst die Oberhand zu behalten, also die Diskussion zu lenken. Unterhaltsam sein ist hilfreich und Überraschungen sind es auch. Angesichts deiner Vertrautheit mit dem Thema und den Details gibt es keine Gründe für Furchtsamkeit. Wenn du dich traust, kannst du selbst in der Diskussion Gegenfragen stellen, um die Diskussion zu beleben.

Schlussfolgerungen für die Vorbereitung der Diskussion

Um eine Diskussion souverän zu absolvieren, ist eine gründliche Vorbereitung nötig. Dazu gehört, die potenziellen Themen und Fragen so gut wie möglich einzugrenzen und darin fit zu sein. Im Training sollten auch die Antworten trainiert werden.

Interessant ist eine Diskussion immer dann, wenn Querverbindungen zwischen Themen und Fragen hergestellt werden können. Das muss in der Vorbereitung trainiert werden.

Die Königsdisziplin ist natürlich, die Diskussion zu lenken. Das gelingt, wenn die Vorlieben der Gegenseite bekannt sind.

In einer Diskussion kannst du auch provozieren und sie damit lebendiger gestalten. Auch das lässt sich in der Vorbereitung trainieren.

Es lohnt sich, die Diskussion intensiv und akribisch vorzubereiten.

Was fürs Leben

Die Diskussion von bestimmten Themen ist typisch im Berufsleben und auch im privaten Leben. Immer wieder geht es darum, andere Menschen von den eigenen Ideen und Plänen zu überzeugen. Nur so lassen sich letztlich die eigenen Ziele erreichen.

Solche Diskussionen sind mitunter echte Auseinandersetzungen, in denen Werte und Überzeugungen aufeinanderprallen. Dafür muss man sich frühzeitig wappnen. Solche Auseinandersetzungen sollte man gewinnen, aber ohne die Gegenseite zu besiegen. Dafür bietet die Diskussion nach dem Vortrag eine gute Trainingsgelegenheit.

Der Dualismus der Diskussion

Die Diskussion ist gleichzeitig eine Prüfung und ein Fachgespräch.

Prüfungscharakter

Auf den ersten Blick sieht eine Diskussion wie eine Prüfung aus, eine Frage-Antwort-Stunde. Sie ist der Abschluss eines administrativen Vorgangs. Aber eine Abfrage von trockenem Wissen ist für alle Beteiligten eigentlich nicht erquicklich. Sie wird von Betreuenden meist nur dann durchgezogen, wenn der Vortrag keine Ansätze für eine Diskussion bietet.

Gesprächscharakter

Im Idealfall ist die Diskussion ein Austausch von Gedanken, Standpunkten und Informationen, von dem alle Beteiligten etwas haben. Daher sollte das Gespräch nach dem Vortrag aufs offene Diskutieren ausgelegt sein. Du bist tiefer im Thema als alle Anwesenden und kannst daher auch fundiert zum Thema sprechen. Das kann für das Publikum interessant sein.

Aber bestimmen nicht die Prüfenden, wie die Diskussion abläuft?

Die Diskussion
– Behalte die
Kontrolle

Taktik	Vorgehen und Beispiel	Tipps
Verunsicherung	Infragestellen von etwas, was eigentlich gut ist	Ist ein Trick und keine böse Absicht
Provokation	Man macht einen Vorwurf und verlangt eine Erklärung, warum man es dennoch so gemacht hat. Beispiel: Aber Sie wussten doch, dass das eine sehr sensitive Methode ist, die eine bestimmte Datenqualität erfordert. Warum haben sie es dennoch gemacht?	Cool bleiben, eigene Argumente erläutern, zurückfragen
Dumm spielen	Man stellt sich dumm und sagt: <i>Ich verstehe nicht ihren Beweggrund für die Entscheidung XY nicht...</i> Beispiel: <i>Sie hatten die Möglichkeit Alpha zu nehmen, haben sich aber für Beta entschieden. Ich kann es leider nicht nachvollziehen. Können Sie es bitte noch mal erklären?</i>	Das muss nicht so gemeint sein wie es sich anhört. Jeder kann sagen: <i>Ich kann das nicht nachvollziehen</i> . Das muss nichts bedeuten. Argumente nennen und dann sieht man weiter
Vernebelung	<i>Nehmen wir mal an...</i>	Vorsicht, kehre zum Thema zurück Kritisiere die Annahme, führe sie ad absurdum
Entrüstet sein	<i>Aber Sie können doch nicht...</i>	Cool bleiben und Argumente erläutern, warum etwas entschieden wurde
Misstrauisch sein	<i>Ich traue dieser Sache nicht. Können Sie mir noch mal erklären wie Sie das gemacht haben?</i>	Sachlich erklären und auf Kritikpunkte eingehen
Verwirrt sein	<i>Das verwirrt mich jetzt...</i>	Entwirren durch klare Erläuterungen