

Der Business-Tipp 3/07

Präsentationen: Punkten bei Zwischenfragen

Wer sich Fragen gegenüber aufgeschlossen zeigt, signalisiert Interesse am Zuhörer und dessen Meinung. Eine lebendige Interaktion macht nicht nur einen souveränen, sondern auch sympathischen Eindruck. Damit Ihnen beim Vortragen nicht das Heft aus der Hand genommen wird, reagieren Sie professionell nach dem BACK-Muster. Der Business-Tipp vom Profi:

1. *B - Bestätigen*, zustimmen: "Ja, das ist richtig." Der Zuhörer fühlt sich bestätigt und aufgewertet.
2. *A - Ausgleichen*, eingrenzen: "Sie sagen ... - Sie meinen sicher, dass..." So stecken Sie den Rahmen ab oder grenzen ihn ein.
3. *C - Checken*, nachfragen: "Was genau meinen Sie mit...?" Der Zuhörer ist aufgefordert, sich zu präzisieren. Er wird einbezogen und aufgewertet.
4. *K - Kurz* reagieren: Ein provozierendes "Ich hätte das aber anders gemacht" wird entschärft durch "Das mag sein, ja."
5. *I - Impuls*: Ein neues Argument in petto bringt als Anregung frischen Wind ins Spiel.

Sehen Sie jede Frage auch als Chance, Ihre Botschaft noch einmal zu transportieren, das verstärkt Ihre "message". Deshalb gilt: Profilieren Sie sich, auch und gerade bei Zwischenfragen.