

Das Interview

Was ist ein Interview?

Interviews sind geleitete Gespräche. Der Interviewer bestimmt weitgehend den Gesprächsverlauf. Ein Interview unterscheidet sich einerseits vom Small-Talk, andererseits vom Verhör. Verhöre lassen dem Befragten in der Regel kein Rückfragerecht. Das Gegenteil ist Plauderei. Talks liegen dazwischen.

Die Grenzen von Frage - und Antwortrolle fließend.

Die Funktionen eines Interviews - Mit Interviews lässt sich

- Unbekanntes öffentlich machen
- Ein Sachverhalt, eine Sache oder eine Person darstellen
- Eine Meinung erkunden.

Demnach unterscheidet man drei Zielrichtungen von Interviews:

- Interviews zur Sache
- Interviews zur Person
- Kontroverse Meinungsinterviews

In der Regel führen zwei Partner das Gespräch, sie führen es stellvertretend für die Zuhörer oder Zuschauer. Wer interviewt, sollte Anwalt seines Publikums sein.

Es gibt verschiedene Arten von Interviews.

Das "Überfall" Interview:

Dies ist eine schnelle Frage - Aktion und muss auf Anhieb klappen. Der Prominente, eingespannt in ein lückenloses Protokoll, kommt nur einmal durch die Bahnhofshalle, entsteigt nur einmal dem Flugzeug. Im Getümmel von Empfangskomitees, Pressejournalisten, Absperrkondons und Zuschauern muss der Reporter "ran" - er hat - wenn überhaupt - oft nur die Chance für *eine* Frage. Zeit für lange Einführungstexte ist genauso wenig da wie für aufwändiges Licht oder aufgebaute Mikrofone.

Das "Auflauer" Interview:

Beispiel: Die Fraktionssitzung dauert an. Man rechnet mit wichtigen Ergebnissen, vermutet harte Diskussionen hinter verschlossenen Türen. Der "Tatort" ist bekannt, also kann das Aufnahmegerät entsprechend früh, günstig und zweckmäßig aufgebaut werden. Dann muss das Ende der Sitzung abgewartet werden. Der Reporter muss die Wartezeit nutzen, um etwas über den Stand und Verlauf der Sitzung zu erfahren. Er lauert seinem "Opfer" auf, dem er blitzschnell entgegen treten muss. In aller Regel wird er Antworten auf seine Fragen bekommen, aber auch Verweigerungen des Partners können eine Antwort sein. Dies könnte in einem anschließenden Reporter - Statement bewertet werden.

Überfall - und Auflauer Interviews sind bei Prominenten nicht sehr geschätzt, weil sie gezwungen sind, in oft schwierigen Situationen spontan zu antworten. Aber auch bei Reserviertheit und Distanz des "Opfers" sollte der Reporter hartnäckig bleiben und mit freundlicher Bestimmtheit sein Frageziel verfolgen.

Das "ideale" Interview

Der Sendetermin ist relativ weit entfernt, mit dem Interview - Partner wurde Zeit und Ort der Aufnahme vereinbart, der Gesprächsinhalt ist besprochen - sodass das Interview ohne Hektik vorbereitet und durchgeführt werden kann. Nun kommt es auf das Geschick des Journalisten an, seine Ziele durchzusetzen, d.h. in timing, Konzeption und Zielsetzung des Interviews zu bleiben und die Aussagen / Neuigkeiten / Antworten zu holen, die er haben will.

Voraussetzungen / Tipps für gute Interviews:

Recherche - Sicherheit: Gute Vorbereitung ermöglicht besseres Zuhören.

Gutes Zuhören führt zu besseren Fragen.

Je besser die Frage, desto ergiebiger die Antworten.

Einfühlungsvermögen - Die Perspektive des Befragten bedenken.

Neugier.

Zielgerichtetheit.

Sprache und auch Nonverbales wie Sitzposition, Gestik und Mimik entscheiden mit über den Verlauf eines Interviews. Mit Gestik kann der Journalist z.B. Verstehen und Missverstehen signalisieren. Im Interview muss echtes Interesse an der Person und / oder der Sache zu spüren sein.

Gesprächsstrategie und Interviewregeln

Zur erfolgreichen Interviewführung gehört eine klare [Gesprächsstrategie](#).

Diese kann induktiv sein:

Hierbei geht man von einem Einzelfall aus und versucht dann gemeinsam zu entwickeln, für welche allgemeinen Regeln diese Fälle stehen. Induktiv sollten Interviews geführt werden, wenn Einzelfälle berechtigte Fragen nach übergreifenden Umständen aufkommen lassen.

"In Tschernobyl hat es heute (26.04.1986) im radioaktiven Bereich des Atomreaktors eine Explosion (GAU) gegeben. Wie steht es denn generell mit den Sicherheitsbestimmungen in der Ukraine?

Was ist in den deutschen Sicherheitsbestimmungen festgelegt?"

Deduktiv ist eine Gesprächsführung, wenn sie von allgemeinen Aussagen auf bestimmte Fälle kommt. Deduktiv sollte die Interviewführung sein, wenn zum Beispiel neue Gesetze erklärt und anschaulich gemacht werden müssen. Diese Anschaulichkeit erreichen Sie mit Beispielen aus dem Interessenkreis der Zuhörer oder Zuschauer.

"Der Asylartikel des Grundgesetzes ist geändert worden. Was bedeutet das für die Betroffenen so und soviel Menschen, die in unserem Stadtbezirk (in unserer Stadt) wohnen?"

Noch etwas:

Wer fragt, der führt! Gespräche führen, heißt vor allem - schnell zu entscheiden, was dem Gesprächsverlauf nützlich ist! Auch ein kontinuierlicher Überblick über das Zeitbudget ist notwendig.

Manchmal passen einige der vorbereiteten Fragen nicht mehr zum Verlauf, dann müssen andere bereit liegen. Erstellen Sie vorab eine Reserveliste, die über den voraussichtlichen Umfang des Interviews hinaus geht. Wer Reservefragen in petto hat, kann kurzzeitig von der ursprünglichen Strategie abweichen - wenn sich im Gespräch eine andere, neue, interessantere Richtung auftut.

Interview - Regeln

Thema eingrenzen

Wenn möglich, warm up und Vorgespräch

Blickkontakt suchen und behaupten

Nicht belehren

Distanz halten

Kurze, präzise Fragen

Komplexes vereinfachen, Fachausdrücke "übersetzen"

Mündlich sein! So wenig wie möglich auswendig, vorformuliert, ab - und vorlesen

Nicht switchen zwischen Fragen, Informationen und Fragen

Informationen nur zum Heranführen an Thema, dann fragen

Behauptungen mit Quelle belegen

Zum Schluss nicht mehr offen fragen

Nachfragen bei Wichtigem

Nicht gehässig, nicht provozierend

Nicht weiterreden, wenn die Antwort beginnt

Zu langatmig Gesprochenes bündeln, zusammenfassen

Erhebliche Widersprüche ansprechen

Bestätigungslaute nur, wenn Weiterreden erwünscht

Fragefehler und Klippen

Stapelfragen

Es ist eine Unsitte, mehrere Fragen in einer zusammenzupacken.

Wird denn die Entwicklung bei den Fun – Sportarten so weiterboomen wie bisher? Und wie wird das Fernsehen darauf reagieren?

Stapelfragen verwirren. Geantwortet wird meist auf die letzte Frage – diese bleibt haften. Eine Frage stellen ist besser.

Allerweltsfragen

Ersetzen oft die eigentlich konkrete Einstiegsfrage. Leider verfolgen sie kein oder nur ein vages Frageziel.

„Wie war denn das so für Sie?“ Oder:

„Was haben Sie denn auf Mallorca gemacht?“

Völlig zu Recht kann man mit peinlichen Rückfragen rechnen, z.B.

„Wie meinen Sie das?“

Nahe und abstrakte Fragen

„Sind Sie ein ehrlicher Mensch?“

Was soll man darauf schon antworten außer mit einem: JA, wie ehrlich oder hinterhältig der Interviewte auch sein mag.

Als Journalist kann man das schwer nachprüfen. Die Frage ist zu abstrakt.

Beispiel Interview mit Margot P.

Seit 30 Jahren Kellnerin im Ratskeller.

Wir wollen von ihr wissen, wie lästig Gäste sein können.

Frage: Wie lästig können Gäste sein?

Frage ist gut, aber nicht gut genug, d.h. noch zu abstrakt.

Besser ist, konkreter werden: Ein Bild schaffen, einen Rahmen ziehen, Situationen überlegen, die für den Interviewten stimmig sind.

Bessere (konkretere Frage):

Wann haben Sie das letzte Mal einen Gast hinausgeworfen?

Und warum?

Selbst wenn Margot P. und nun keinen konkreten Vorfall erzählt, kann man schlussfolgern, wie sie mit Gästen umgeht.

Und nun könnte man nachfragen:

„Was halten Sie denn für unverschämt?“

Gut für Interviews sind grundsätzlich konkrete, nahe Fragen, die dicht am Interviewpartner sind.

„Wie stehen Sie zum Weltfrieden?“ kann man, wenn genug Zeit vorhanden ist, immer noch nachlegen.

Ein Interview führen - aber wie?

Ein Interview ist mehr als nur das Stellen vorbereiteter Fragen. Gute Interviews zu führen ist eine Kunst, die erlernt werden kann. Nachfolgend einige Bausteine:

Vorbereitung

In der Vorbereitungsphase klären wir nicht nur, wann das Interview stattfinden oder wo es geführt werden soll. Wir überlegen uns, welches Ziel wir anstreben. Mit anderen Worten: Worum geht es? Welche Antworten benötigen wir dringend?

Grundsätzliches

Beim Schreiben des Entwurfs überlegen wir bereits, welche Antworten wir vom Interviewpartner erwarten.

"Was soll mir mein Interviewpartner sagen? Welche Information brauche ich von ihm?"

Wir sollten sogar die erwarteten Sätze als Vorbereitung vorformulieren, um uns bewusst zu machen, worum es geht, was wir vom Gegenüber erwarten. Wir schreiben im Entwurf die Antworten und denken uns dazu die passenden Fragen aus. Wir müssen uns jedoch stets bewusst sein, dass der Interviewte nicht so antworten muss, wie wir es erwarten. Wir dürfen uns nicht durch die eigenen Erwartungen einschränken lassen.

Übung:

Sie befragen einen Lokalpolitiker über ... (aktuelles Thema) Erstellen Sie eine Liste mit Fragen oder Stichworten, die sie als Notiz oder im Kopf bei sich haben. Eventuell auf einem Zettel oder auf einzelnen Kärtchen.

Gespräch antizipieren

Wir müssen uns stets vor Augen halten:

Mit wem führe ich das Interview?

Welche Schwierigkeiten könnten auftauchen?

Mit welchen Hindernissen muss ich rechnen?

Tipp

Telefonieren Sie mit dem Interviewpartner. Ein Vorgespräch macht die wichtigen Fragen bewusster. Spricht der Befragte bereits am Telefon schwerfällig und gehemmt? Dann lohnt es sich zu überlegen, wie das Gespräch aufzulockern wäre. Jemandem, der sehr kritisch reagiert, könnte man eine Stellungnahme zu einem heiklen Thema bereits im Vorgespräch entlocken. Versucht jemand dauernd auszuweichen, überlegen Sie, welche Strategie am besten zum Ziel führt. Muss jemand über eine emotionale Sache sprechen (Unfall), und besteht die Gefahr einer emotionalen Entgleisung, überlegen Sie, wie Sie die Emotion unter Kontrolle halten können. Die Zielvorgabe muss bei jedem Gespräch schon vor dem Interview klar sein.

Thema vorbereiten

Wir müssen uns nicht nur auf den Interviewpartner und die jeweilige Situation einstellen. Es gilt auch, uns in die Thematik einzuarbeiten. Je mehr wir uns in der Vorbereitungsphase über das Thema erarbeiten, desto fundierter können wir das Interview führen.

Details sind wichtig

Vor Ort sind wir in der Regel mit dem Setzen des Lichts und der Vorbereitung des Bildes beschäftigt. Je heikler das Interview ist, desto mehr gilt:

Zeit lassen

Die Zeit unmittelbar vor Beginn des Gesprächs kann entweder Spannung für das spätere Interview erzeugen oder auch reduzieren. Wenn wir Interviews führen, die emotional schwierig sind, lohnt es sich, die Situation für den Gesprächspartner ruhig und entspannt zu gestalten. Beispielsweise, indem wir den Gesprächspartner erst setzen lassen, wenn das Licht fast fertig eingerichtet ist. Oder wir unterhalten uns locker mit ihm, während das Licht noch auf ihn abgestimmt wird.

Wichtig:

Das Interview selbst

Mitunter gerät man an Personen, die schon während der Vorbereitung etwas nervös, angespannt, bestimmend oder schwierig sind. Es gibt Situationen, in denen das für uns hilfreich sein kann. Wenn wir zum Beispiel einen Missstand aufgedeckt haben und den Verantwortlichen im Interview damit konfrontieren wollen, kann es dienlich sein, schon vor dem Interview die Positionen klarzustellen, nach dem Motto:

"Ich stelle hier die Fragen!"

Flexibilität ist gefragt

Offen fragen

Fragen müssen öffnen. Sie sollten dem Gegenüber die Möglichkeit geben zu reden.

Auf die Frage:

"Haben Sie sich darüber geärgert?"

erhalten wir ein trockenes "Ja", und das lässt sich nicht zitieren.

Besser:

"Wie haben Sie diesen Vorwurf empfunden?" oder: "Weshalb haben Sie sich darüber geärgert?"

Wer, Wo, Was, Wann, Wie, Warum, Woher?

Die wichtigsten Fragen hierbei sind die W-Fragen: Wer, Wo, Was, Wann, Wie, Warum, Woher? Wichtig ist eine offene Fragehaltung. Es gibt "geschlossene Fragen", die dennoch zum Sprechen animieren. Voraussetzung ist ein vertrauenerweckendes Gesprächsklima.

Unproblematische Fragen zuerst

Grundsätzlich brauchen wir eine Einleitungsfrage, die es dem Gegenüber ermöglicht, sich auf die Interviewsituation einzustellen und den persönlichen Redefluss zu finden. Erst dann können wir auf die wichtigen Themen eingehen.

Auch im Interview gilt es, die unproblematischen Fragen zuerst zu stellen. Die wirklich emotionalen Fragen oder jene, die eine kritische Situation verursachen könnten, kommen erst am Schluss.

Das hat folgende Vorteile:

Bei emotionalen Interviews kann sich der Partner an die Situation und uns gewöhnen. Er fasst Vertrauen und fühlt sich wohler. Bei kritischen Interviews hilft der Colombo-Effekt. Der Kriminalkommissar vermittelt ein Gefühl der Sicherheit: Er verabschiedet sich und geht zur Tür. Der Befragte rechnet nicht mehr damit, dass ihm Colombo gefährlich werden könnte. Dann kehrt er sich unter der Tür um und stellt unverhofft die wichtigste Frage. Diese Technik können auch wir anwenden, wenn es erforderlich wäre. Um, beispielsweise, einen abgebrühten Typ "kalt zu erwischen".

Das Interview als psychologisches Spiel?

Jedes Interview strotzt von psychologischen Phänomenen. Wir sprechen mit Menschen, von denen wir bestimmte Aussagen hören möchten. Der Gesprächspartner ist in der Regel bereit, mit uns zu reden - aber ob er offen Sachverhalte preisgeben wird, steht auf einem anderen Blatt. In jedem Fall müssen wir versuchen, auf die unterschiedlichen Persönlichkeiten einzugehen.

Der Interviewpartner kann nicht reden

Es gibt Interviewpartner, die mit ungebräuchlichen Fremdwörtern um sich werfen.

Es gibt Menschen, die vor Nervosität stottern.

Andere reden wie ein Wasserfall ohne Punkt und Komma

Leider gibt es nur wenige, die fernsehtauglich reden: Einfach, verständlich und konkret.

Was soll man tun, wenn der Eindruck entsteht, dass "was der da schwafelt, unbrauchbar ist"?

Sagen, was stört

Um das Gegenüber wissen zu lassen, was wir wollen, lohnt es sich, zu sagen, was stört.

"Könnten Sie sich kürzer fassen?" "Könnten Sie versuchen, weniger Fremdwörter zu verwenden?".

Die Korrektur kann die Gesprächspartner aber auch verunsichern. Ohne Fingerspitzengefühl geht es nicht. Von einer Mutter, die über den Tod ihrer Tochter spricht, können wir nicht verlangen, die schlimmste Erfahrung ihres Lebens noch einmal knapp und präzise zu formulieren. Manchmal funktioniert ein Mittelweg:

"Das haben Sie jetzt sehr schön erzählt. Es wäre gut, wenn Sie es noch einmal kurz zusammenfassen könnten".

Antizyklisches Verhalten

Es gibt auch eine andere Möglichkeit, die sich bewährt hat, das antizyklische Verhalten. Das kann auch ohne das Bemerken des Gegenübers passieren. Zu allen Gesprächsfehlern gibt es ein gegenteiliges Verhalten. Ist der Gesprächspartner zu kurz angebunden, stellen wir bewusst ausschweifendere Fragen. Redet er zu viel, fragen wir knapp und kurz.

Spricht jemand endlos, könnte wir fragen:

"Und was war der Hauptgrund"?

Wenn jemand zu kurz antwortet: "Ich war halt sauer", holen wir bewusst aus:

"Aber es ist doch einiges passiert, das Sie geärgert hat. Sie haben mir ja schon am Telefon von den Missständen erzählt. Schildern Sie das doch mal."

Bei einem Spezialisten, der nur in Fachbegriffen spricht, verwenden wir eine bewusst einfache Sprache, damit er spürt, dass mit seinen Fremdwörtern nichts anzufangen ist.

Schwierige Situationen

Jedes Interview ist eine psychologische Herausforderung. Was tun, wenn mein Gegenüber schweigt - ausweicht - oder wenn wir das Gefühl haben, die Wahrheit werde verdreht?

Derartige Situationen häufen sich, wenn der Gesprächspartner mit echten Missständen konfrontiert wird. So bei einem Pressesprecher, von dem eine Stellungnahme verlangt wird. In einem solchen Fall hilft es, Stärke zu demonstrieren und sich Zeit zu lassen. Pressesprecher vertreten ihre Firma, sind ausgebildet und geschult, alles zu tun, um, wenn nötig, Journalistenfragen im Interesse ihrer Firma auszuweichen. In einem solchen Gespräch dürfen wir nie daran zweifeln, dass wir das Gespräch führen. Bleiben wir uns bewusst, dass beide - Interviewer und Interviewter - nervös sind. Journalisten haben das Recht, nachzufragen. Sortieren wir in aller Ruhe unsere Notizen und unsere Gedanken. Das beruhigt uns - und verunsichert den "Schauspieler". Fragen müssen ruhig und sicher gestellt werden. Hören wir uns die Antwort genau an. Wird ausgewichen, muss die Frage wiederholt werden.

Techniken

Lenkungstechniken

Notieren Sie alle Möglichkeiten, wie sie den Gesprächspartner mit ihren Fragen oder Antworten lenken können.

Keine Frageketten

Wer die Interviews verfolgt, stellt immer wieder fest, dass Kollegen Frageketten bilden, anstatt nach der ersten Aussage nur eine Frage zu stellen. Falls der Partner nicht antwortet, stellen wir die gleiche Frage in abgeänderter Form nochmals und warten. Das Warten lohnt sich. Denn das Gegenüber muss die Frage überlegen, vordenken, planen und auch noch formulieren. Dies braucht ein paar Sekunden.

Nachteile der Frageketten: Der Befragte kann die leichteste Frage auswählen.

Start

in vielen Fällen lohnt es sich, dem Gesprächspartner zu sagen, worum es im Interview geht. Selbst dann, wenn er nicht nachfragt. Wir haben in der Praxis festgestellt, dass jeder Journalist sein individuelles Vorgehen hat. Es kann z.B. gut funktionieren, seinem Interviewpartner bereits VOR dem Interview die Startfrage mitzuteilen. Viele Journalisten verzichten aber gezielt auf das Mitteilen des Startthemas / der Startfrage, um den Partner bewusst zu „wecken“.

Frage - Typen / Übersicht

Informationsfrage:

Der Fragende weiß etwas nicht und vermutet, dass sein Wissensdefizit vom Befragten ausgeglichen werden kann. Diese Frage ist in erster Linie auf Daten, Fakten, Thesen und Argumente ausgerichtet.

Einschätzungsfrage und Einstellungsfrage:

Der Fragende zielt hierbei auf die persönlichen Meinungen, Einstellungen und Einschätzungen seines Gegenübers.

"Wie schätzen Sie die Zukunft vernetzter Computer Systeme ein?" / "Was halten Sie von Frauen in Führungspositionen?"

Diagnostische Frage:

Hierbei will man vom Befragten in Erfahrung bringen, wie er die Lage sieht, welche Probleme er für bedeutsam hält und welche Ursachen seiner Meinung nach zu diesen Problemen geführt haben.

Problemlösungsfrage:

Der Gesprächspartner wird befragt nach neuen Ideen, Lösungsvorschlägen, Konzepten, Maßnahmen u. ä. zur Verbesserung der gegebenen, unbefriedigenden Situation.

Entscheidungs – und Alternativfrage:

Diese Frage verlangt eine bestimmte Stellungnahme vom Befragten, man will wissen, ob er sich für die Lösung A oder B entscheidet., ob er dieses oder jenes bevorzugt oder ablehnt.

Weiterführende Frage:

Diese Frage soll auf die Konsequenzen des Gesagten, etwa eines Lösungsvorschlags aufmerksam machen und den Befragten zum Weiterdenken anregen bzw. Schwachstellen offenlegen.

"Welche Folgen ergeben sich daraus in finanzieller / psychologischer / ökologischer Hinsicht?"

Prüfende Frage:

Der Fragende weiß etwas und will sich vergewissern, ob der Befragte es auch weiß. Oftmals als unfaires Mittel eingesetzt, um die Sachkompetenz des anderen zu schmälern oder den anderen zu verunsichern.

Sokratische Frage:

Der Fragende weiß etwas und ist sicher, dass der Befragte es nicht weiß. Sokrates begründete die sogenannte "Hebammenkunst" (Mäeutik), bei der durch Fragen und beharrliches Weiterfragen "das Wissen / oder Nicht - Wissen aus dem Gesprächspartner herausgehoben werden soll" (wie die Hebamme das Neugeborene aus der Mutter heraushebt). Häufig zielen die sokratischen Fragen darauf, den

Gegner in Beweisnot zu bringen, in die sog. Aporie, und ihm die Einsicht zu vermitteln, dass er in Wahrheit nichts weiß.

Ja Frage:

Hierbei wird die Frage so gestellt, dass der Befragte nur mit "Ja" antworten kann. Die für den Verlauf von Verkaufsgesprächen wichtige Hypothese: Ein Ja - Sagen begünstigt ein weiteres Ja - Sagen!

Suggestiv Frage:

Der Fragende bringt durch seine Fragestellung seine eigene Meinung zum Ausdruck. Beispiel: "Sie sind sicherlich auch der Meinung, dass..." Vorsicht: Eine Suggestiv Frage reizt zum Widerspruch!

Kontrollfrage:

Sie soll sicherstellen, dass das Gesagte auch verstanden wurde. Beispiel: "Habe ich Sie recht verstanden, wenn..." / "Habe ich mich verständlich machen können...?"

W – Fragen:

Allgemein kann systematisches Fragen so gekennzeichnet werden, dass ein vorher "unbefragter" Gegenstand, zum Beispiel "vorgetragen", nach bestimmten Aspekten befragt wird. Erweitert man den auf Aristoteles zurückgehenden Katalog von W - Fragen, so sieht eine systematische Befragung des Gegenstandes "Vortragen" folgendermaßen aus:

Wer - wird befragt

Wozu - wird er befragt / Thema / Sachverhalt

Was - Was sind die konkreten Inhalte / Streitpunkte etc. des Themas?

Wie - gehe ich beim Interview vor, roter Faden der Gesprächsführung?

Womit - Frage nach den Medien / mit Aufzeichnungsgerät / live ON AIR

Wer - ist das Publikum / Zielgruppe des Interviews

Wo - führe ich das Interview durch?

Wann - Frage nach dem Zeitpunkt des Vortrages

Wie lange - Frage nach der Dauer des Vortrages.

Die W Fragen sind hilfreich bei:

1. der Sammlung und Gliederung von Informationen
2. der Definition von Problemen
3. der Entwicklung von Checklisten
4. der Vorbereitung von Seminaren, Besprechungen, Vorträgen
5. als Merkhilfe für den inneren Aufbau von Artikeln, Statements und Berichten

Fragen Sie psychologisch richtig.

Wer fragt, der führt!

Fragevarianten beachten

W Fragen helfen strukturieren

Noch ein Tipp

Verwenden Sie sogenannte **Türöffner**, um den Gesprächspartner nach einer gestellten Frage zum Sprechen zu bringen. Beispiele sind:

Einfache **Türöffner** wie:

Aha, hmhm; interessant; im Ernst? / Wirklich? / Das interessiert mich!

Andere Aufforderungen zum Weitersprechen wie:

"Ihre Meinung interessiert mich..." / "Könnten Sie mir das genauer erklären."

"Ihre Erfahrungen würden mich sehr interessieren."

Einwandtechnik / Aktives Zuhören

Einwände als Chance begreifen, weich und wirksam behandeln

Die Technik der bedingten Zustimmung

Die Für - Wider (Vorteile / Nachteile) Methode

Die Referenzmethode / Verzögerungstaktik

Diplomatisch nein sagen

Die Vorwegnahme Methode

In vielen Fällen kommt es Ihrer Überzeugungskraft zugute, wenn Sie von sich aus die eine oder andere Schwäche der eigenen Position ansprechen. Insbesondere kritische Zuhörer honorieren gern eine zweiseitige Argumentation

Die Zehn Gebote des guten Zuhörens

1. *Nicht sprechen. Man kann nicht zuhören, wenn man spricht.*
 2. *Den Gesprächspartner entspannen. Zeigen Sie ihm, dass er frei sprechen kann.*
 3. *Zeigen Sie, dass Sie zuhören können. Zeigen Sie Interesse und verzichten auf andere Tätigkeiten während des Gespräches.*
 4. *Halten Sie Ablenkung fern. Versuchen Sie Störfaktoren auszuschalten.*
 5. *Stellen Sie sich auf Ihren Partner ein. Die Welt mit den Augen des anderen sehen.*
 6. *Geduld. Nehmen Sie sich Zeit. Zeigen Sie keine Hetze.*
 7. *Beherrschen Sie sich. Lassen Sie sich nicht provozieren und beachten Sie die Regeln des fair play.*
 8. *Lassen Sie sich durch Vorwürfe und Kritik nicht aus dem Gleichgewicht bringen. Streiten Sie nicht.*
 9. *Fragen Sie! Das ermutigt den Partner. Sie zeigen Interesse und führen.*
 10. *Nicht sprechen. Dies ist die erste und letzte Regel. Und alle anderen hängen davon ab.*
-

Unfaire Taktiken erkennen und abwehren

Emotionalisierung / Bestreiten der Fachkompetenz

Meinungen als Tatsachen ausgeben / Bestreiten von Tatsachen

Taktik des Übertreibens / Einzelfälle werden verallgemeinert

Konfrontation mit eigener Meinungsänderung / Hypothetische Annahmen und Fragen

Wichtig

Unfaire Spielarten erkennen / Ruhe und Gelassenheit

Die Sache im Mittelpunkt / Sich nicht emotionalisieren lassen

Agieren und nicht reagieren

Fragen – Grundmuster

Alle Fragen haben bestimmte Grundmuster, die Ihnen helfen können, ein interessantes Interview zu führen. Wenden Sie sie situationsgemäß, flexibel und geschickt an.

Offen	Was kann man tun?
Geschlossen	Haben Sie etwas getan?
Direkt	Wer hat das getan?
Indirekt	Ich überlege, ob Sie das getan haben.
Rhetorisch	Muss ich fragen, ob Sie das getan haben?
Suggestiv	Soll ich im Ernst fragen, ob Sie das getan haben?
Alternativ	Haben Sie das getan oder das?
Doppelt	Nennen Sie zwei Gründe, warum Sie das getan haben.
Interpretierend	Was bedeutet es, dass Sie das getan haben?
Feststellend	Sie haben das also getan.
Provozierend	Sie wollen das im Ernst getan haben?

Tipps für die Interviewführung

1.
Schaffen Sie als Gastgeber eine entspannte Atmosphäre.
2.
Sie bestimmen die Sitzordnung. Halten Sie genügend Abstand.
3.
Vorsicht beim Berühren (Begrabschen) Ihrer Gäste.
4.
Bereiten Sie die Fragen gut vor, seien Sie fit in der Materie. / im Thema.
5.
Machen Sie ein warm - up. Achten Sie auf die Körpersprache Ihres Gegenüber.
6.
Hören Sie zu und seien Sie flexibel.
7.
Die nächste Frage ergibt sich meist aus der vorhergehenden Antwort.
8.
Unterbrechen Sie nur, wenn es langweilig wird.
9.
Nehmen Sie Ihrem Gast die Fakten erst einmal ab, es sei denn, Sie wissen es definitiv besser.
10.
Möglichst keine Doppelfragen.
11.
Lassen Sie sich nicht provozieren, aus der Ruhe bringen und beleidigen.