

Das Interview

Sympathiefaktoren / Moderationstipps

-
-
-
- Der erste Eindruck entscheidet oft darüber, ob der Zuschauer bei einer Sendung bleibt oder nicht. Deswegen legen Produzenten und Redakteure oft großen Wert darauf, dass die äußere Erscheinung des Moderators zum Sendeformat passt.
-
- Warum ist Ihnen jemand sympathisch ?
- Dies entscheiden drei wesentliche Faktoren:
-
- **1. 55 %**
- **Die Körpersprache.** Wie ein Mensch geht, spricht, schaut und wie er gestikuliert, auch wie er riecht und wie er angezogen ist. All das, was er mit seinem Körper ausdrückt, ist für eine Sympathie - Entscheidung wichtig.
-
- **2. 38 %**
- **Die Stimme.** Tonfall, timbre, Akzent, Rhythmus, Duktus - all das bewerten wir genauso wie: Piepst jemand oder hat er eine volle, samtweiche Stimme ? Sobald jemand den Mund aufmacht, verändert er sich in unserer Wahrnehmung in der Relation zu dem Eindruck, als man ihn nur gesehen hat.
-



- **3. 7 %**

- **Die Wortaussage.** Es kommt darauf an, was jemand sagt. Redet jemand Blödsinn oder plaudert er so charmant und fundiert, dass ich mich gut unterhalten fühle.

-

- Das Wichtigste ist also die Körpersprache mit 55 %.

- Das heißt, über die Hälfte Ihrer Ausstrahlung beruht auf Ihrer Körpersprache.

- Das liegt daran, dass wir länger mit dem Körper kommunizieren als mit der Sprache.

- Ein Moderator, der ständig das Standbein wechselt, die Hände verkrampft ineinander knotet und unaufhörlich mit den Lidern zuckt, kann mir hundertmal erzählen, wie sehr er sich freut, hier zu sein. Ich verstehe genau das Gegenteil.

- Der Tonfall macht 38 % aus und die Wortaussage 7 %.

- Das heißt, für die Sympathie, die man Ihnen entgegenbringt, ist die WIE zu

- 93 % entscheidend, das WAS zu 7 %.



• **Hier einige Moderationstipps zur Anregung für Sie:**

- Seien sie authentisch, persönlich und lebendig. Keiner will etwas von Ihrer Unlust wissen. Moderieren Sie gern !
- Strengen sie sich nicht an, dem Zuschauer zu gefallen, buhlen Sie nicht um Gunst.
- Machen sie sich unverwechselbar.
- Machen Sie Pausen nur zwischen den Gedanken.
- Zu viele Betonungen machen Sie unfreiwillig komisch und verärgern die Zuschauer !
- Keine Sorge wegen Füllwörtern. Die verschwinden von allein.
- Die Sprechmelodie muss zum Inhalt passen.
- Denken Sie Ihre Sätze und schmücken Sie sie nicht unnötig aus.



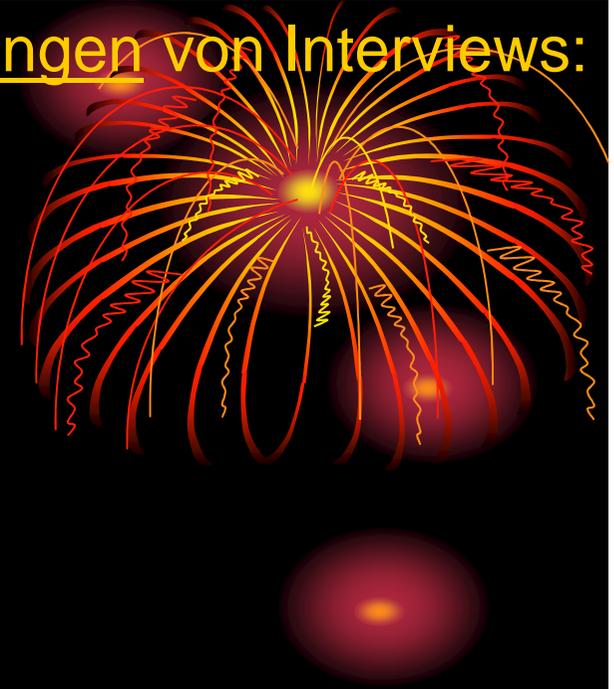
- Schnell heißt nicht unbedingt besser. Wer unterhalten will, ist selbst in sich ruhend.
 - Nach oben gezogene Satzenden treiben Sie unnötig an.
 - Ein guter Text ist noch keine gute Moderation.
 - Gute Laune steckt an, aber nur wenn sie echt ist.
 - Machen sie sich nicht wichtiger als Sie sind - transportieren Sie den Gegenstand bzw. Inhalt der Sendung und nicht ihre private Eitelkeit.
- 

• Interview und Fragetechniken

- - 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 zu -- 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 / Sportler, 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 wie für aufwändiges Licht oder aufgebaute Mikrofone.



- **Das "Auflauer" Interview:**

- Beispiel: Die Befragung/Verhandlung/Konferenz 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 Konferenz 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.



-
- Einige notwendige 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 man 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 soundsoviel 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 Reserve Fragen in petto hat, kann kurzzeitig von der ursprünglichen Strategie abweichen –
- wenn sich im Gespräch eine andere, neue, interessantere Richtung auf tut.



- Interview - Regeln

- -
- Thema eingrenzen
- Wenn möglich, warm up und Vorgespräch
- Blickkontakt suchen und behaupten

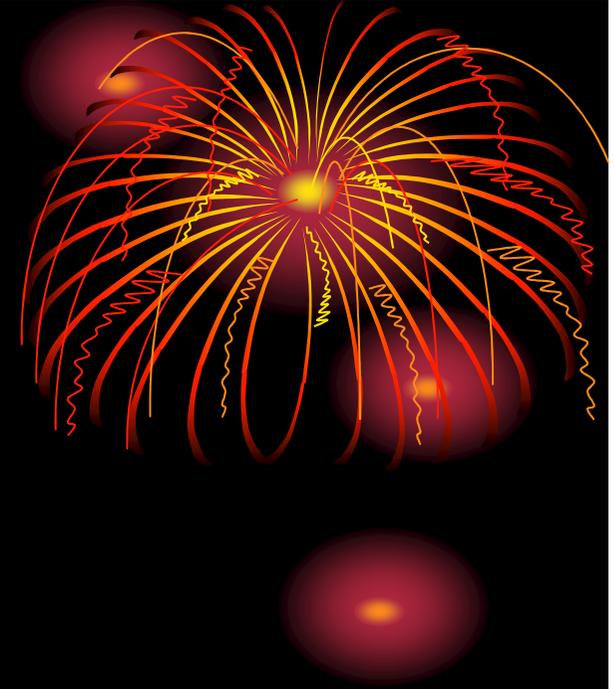
- Nicht belehren
- Distanz halten

- Kurze, präzise Fragen
- Komplexes vereinfachen, Fachausdrücke "übersetzen"

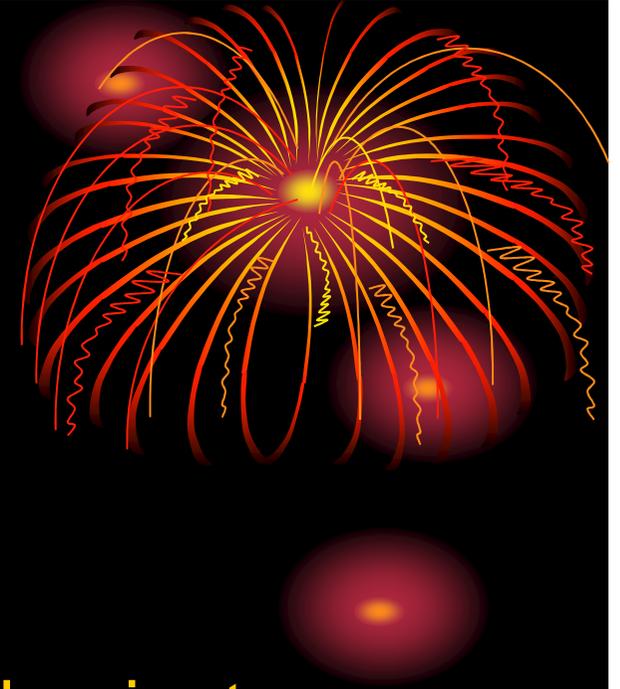
- Mündlich sein ! So wenig wie möglich auswendig, vorformuliert, ab - und vorlesen

- 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, zusammen fassen
- Erhebliche Widersprüche ansprechen
- Bestätigungslaute nur, wenn Weiterreden erwünscht

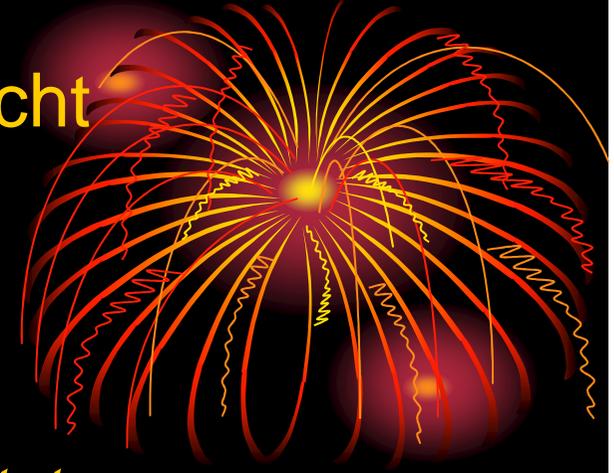


- Interview Übungen
-
- Arbeit in 2er Gruppen.
-



- Recherchieren Sie ein latent aktuelles Thema Ihrer Wahl aus dem Sport.
- **Konzipieren und realisieren Sie ein 3.30 min langes Interview zu diesem Thema Ihrer Wahl.**
- Interviewgast:
- Sachverständiger oder Sportler
- zu diesem Thema.

- Frage - Typen / Übersicht



-
-
-

- **Informationsfrage:**

- *Der Fragende weiß etwas nicht und vermutet, dass sein Wissensdefizit vom Befragten ausgeglichen werden kann. D*
- *iese 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 Alternativ – Frage:**

- *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 offen legen.*

- *"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** - Frage nach dem Vortragenden
- **Wozu** - Frage nach dem Ziel des Vortrages
- **Was** - Frage nach dem Inhalt des Vortrages
- **Wie** - Frage nach dem Vorgehen beim Vortrag
- **Womit** - Frage nach den Medien
- **Wer** - Frage nach den Zuhörern
- **Wo** - Frage nach dem Ort des Vortrages
- **Wann** - Frage nach dem Zeitpunkt des Vortrages
- **Wie lange** - Frage nach der Dauer des Vortrages.

-
- **Die W Fragen sind hilfreich bei:**
- *der Sammlung und Gliederung von Informationen*
- *der Definition von Problemen*
- *der Entwicklung von Checklisten*
- *der Vorbereitung von Seminaren, Besprechungen, Vorträgen*
- *als Merkstütze 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 Weiter - Sprechen wie :
 - *"Ihre Meinung interessiert mich..."*
 - *" Könnten Sie mir das genauer erklären.."*
 - *"Ihre Erfahrungen würden mich sehr interessieren.."*
- 



- 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 ?

