

Gespräche und Interviews

Grundhaltung: Thema und Person lebendig miteinander verbinden!

Gespräche und Interviews gelingen besser, wenn ...

... der/die Fragende in einer **lebendigen Erzählsprache** ("wie im Alltag") die Fragen stellt, nachhakt, freundlich unterbricht, erstaunt ist usw... Über den Daumen: Etwa 50 Prozent unserer Gesprächspartner lassen sich von uns führen: Wir geben die Ebene von Lebendigkeit und Einfachheit vor, auf die sich die Gesprächspartner dann einlassen. 25 Prozent sind immer gut, egal wie schlecht wir sind; 25 Prozent sind so aufgeregt, daß fast alle Kunst der Gesprächsführung versagt.

... der/die Fragende das **Interesse** am Gesprächspartner nicht nur vorgaukelt, sondern beim Gespräch so stark wie möglich wirklich hat (selbst wenn der Inhalt der Aussagen mehr oder weniger bekannt ist). Ernsthaftes (und nicht nur floskelhaft betontes) Interesse macht es den Gästen meistens viel leichter, spannend zu antworten.

... der/die Fragende vorher die **Bedingungen** des Gesprächs klargemacht hat: Technik, Länge des Beitrags, Ziel, Zusammensetzung des Publikums, Wunsch nach kurzen, einfachen, lebendigen Antworten - oder nach einem längeren Statement. Viele GesprächspartnerInnen sind ja gewohnt, ein kompliziertes (oft druckreifes) Fachchinesisch zu reden - manche lassen sich aber darauf ein, so zu sprechen, als würden sie alles einem zwölfjährigen Kind erklären. Und manchmal verstehen es Erwachsene dann gut: der "Sendung-mit-der-Maus-Effekt"!

... es dem/der Fragenden gelingt, im Vorgespräch oder während der Live-Situation herauszubekommen, wo **Thema und Person verbunden** sind: Erinnerung an konkrete Erlebnisse, Gefühle (wie Wut, Ärger, Freude), sich in bestimmte beispielhafte Situationen zurückversetzen, Beispiele finden - und was sie den Gesprächspartnern bedeuten. Auf diese Weise werden die Gäste nicht nur als Funktionsträger angesprochen, sondern als empfindende Menschen, die einerseits ein wichtiges Fachwissen haben - und andererseits eben "normal" sind.

... möglichst häufig **konkrete Beispiele** und konkrete Erlebnisse angesprochen werden. Die GesprächspartnerInnen können sich dann viel sicherer fühlen - abstraktes Reden ist meist viel anstrengender und unbefriedigender.

... bei **Unterbrechungen** oder Nachfragen spürbar wird, dass das im Interesse der Verständlichkeit und Glaubwürdigkeit geschah - und nicht aus Unhöflichkeit, Konkurrenz oder Gemeinheit. Sicherlich sind manche GesprächspartnerInnen dabei empfindlicher als andere, aber wenn in mir als dem/der Fragenden die innere Haltung stimmt, dann ist das Risiko für eine peinliche Irritation nicht so groß.

Hier gehts zu meiner Startseite www.tv-trainer.de!