

Medientraining mit Videofeedback
"Es gilt das telegen gesprochene Wort!"
2 Tage a 4 x 90 Minuten Einheiten

1.Tag

Dispo

I. / 08:30 Uhr - 10:00 Uhr

Begrüßung
warm up/Entspannung basics
Atemgymnastik/Lungenvolumentest
Statement 1:30 min zur Frage:
"Was ist professionelles Medienverhalten?"
mit Kamera AZ

II. / 10:20 Uhr - 11:50 Uhr

Progressive Muskelentspannung
Persönliche Kommunikationstechniken:
Freie Rede mit Kamera AZ
Wörter unterbringen/Pressekonferenz:
"Einführung eines neuen Produktes"

III. / 12:30 Uhr - 14:00 Uhr

Stärken/Schwächen: Analysen mit Rückspiel
NoNo`s für die Großaufnahme/Mod.-Tipps

IV. / 14:20 Uhr - 16:00 Uhr

Sprechtechnik und Stil/Pfui Wörter
Gesprochene journalistische
Darstellungs- und Sendeformen
Fragearten und Gesprächsstrategie
Interviewtraining mit Videofeedback

Egal, ob Fernsehauftritt, Radiointerview, Podiumsdiskussion oder Pressekonferenz - jeder öffentliche Auftritt, jede mediale Präsenz ist eine Riesenchance für Sie ! Diese können und sollen Sie nutzen!

Auch ich kenne das: Es ist nicht immer leicht. Die Botschaften sind zu kompliziert, das Verhalten vor Kamera und Mikrofon ist nicht optimal, Nervosität lenkt von den Inhalten ab und schließlich sind die ungebetenen Gäste da: Trockener Mund, Kloß im Hals, black out im Kopf, dem ersten Versprecher folgt der zweite auf dem Fuß (Murphys Gesetz) und schon sind Sie mittendrin im Teufels Kreis von: Lampenfieber! Scheinwerfer! Rotlicht!

Ich verspreche Ihnen: Nach diesen 2 Tagen haben Sie diese Probleme - im Griff! Sie sind dann zwar vielleicht noch keine TV-Profis, aber Sie haben Techniken, know how und das Handwerkszeug für künftig gelungene Medienauftritte.

Souveränes Auftreten vor Kamera und Mikrofon lässt sich erlernen.

Wir werden gemeinsam - mit Spass und spielerisch - Ihren Medienauftritt professionalisieren. Wir werden Ihre - völlig verständlichen - Hemmungen neutralisieren und Interviewtechniken erproben.

Nun meine Fragen:

Was gehört für Sie zum professionellen Medienverhalten?

Wo fühlen Sie sich sicher?

Was beherrschen Sie gar nicht?

Versuchen Sie jetzt bitte, diese 3 Fragen nacheinander als ein Statement innerhalb von 1:30 - 2:00 zu beantworten.

Sie können sich Stichworte dazu notieren.

Versuchen Sie bei der Antwort ohne ähs, Stocker und größere Hänger durchzukommen und blicken Sie während der Antwort der Kamera fest in`s Auge/Objektiv.

Versuchen Sie, ruhig mit beiden Beinen auf dem Boden zu stehen und so locker, natürlich und authentisch zu sein, als ob Sie mit Ihrem besten Freund reden.

alle 6 antworten / Kamera schneidet die Antworten mit

(Rückspiel am 2.Tag zum Ende des Trainings, um Entwicklungen deutlich zu machen, jetzt noch keine Auswertung)

Dankeschön. Nun weiter im Text.

Zum professionellen Medienverhalten gehört - nach meiner Meinung - z.B. dies:

Richtige Atmung - in der Indifferenzlage

(definieren, mit allen durchführen: Stichwort: Der erste Ton, wenn Sie aus der Sauna kommen.....)

tönende Stimme - deutliche, akzentuierte Sprache

Rhetorische Fähigkeiten - gutes Zeitgefühl - Schlagfertigkeit - Sympathische Ausstrahlung

Ihr authentisches Erscheinungsbild - Körpersprache - Mimik - Gestik

Zielgruppenorientiertes Auftreten - Publikumswirksames Verhalten - Mut zur Pause!

Bei Gesprächen, Interviews und Talks gilt: Wer fragt, der führt! Auch unter Stress und bei Unterstellungen und Provokationen sollten Sie sich niemals das Heft des Handelns aus der Hand nehmen lassen.

Also:

In unserer Mediengesellschaft haben Funk und Fernsehen Signal - und prägende Wirkung für die öffentliche Wahrnehmung. Der souveräne Umgang mit Journalisten, Gesprächspartnern, Ihren Kollegen, Vorgesetzten, Verhandlungspartnern - kurz: allen, mit denen Sie kommunizieren - sollte zu Ihrem Standardrepertoire gehören.

Die Kamera - auch wenn Sie mir das jetzt noch nicht glauben - ist Ihr Freund. Und wenn Sie wissen, wie die Kamera in verschiedenen Einstellungen, nämlich Nahaufnahme, Halbtotale und Totale sieht, dann können Sie mit dem heutigen Tag eine wunderbare Freundschaft beginnen lassen.

Wir bauen heute Ihr Medienhaus - und fangen, wie solide Bauleute, mit dem Keller an, der Basis.

Und diese ist Ihre Atmung.

1. Atemgymnastik mit folgenden Übungen:

Die Atemgymnastik ist ein äußerst effektives Programm für körperliche und geistige Entspannung. da es auf ganz schonende Weise unser biologisches Gleichgewicht herstellt und festigt. Grundlegend für die Atemgymnastik sind Atemübungen, die mit wirkungsvollen Lockerungs- und Dehnungsübungen kombiniert werden. Sie kennen das: In Stresssituationen verläuft Ihre Atmung flach, kurz und unrhythmisch. Ihr Atem ist dann das Spiegelbild Ihrer Befindlichkeit. Mit Hilfe der Atemgymnastik werden Sie in solchen Stresssituationen in der Lage sein, die Wechselwirkung des Atmens zu nutzen und die Situation zu entspannen. Sie werden Ihren Atem besser kontrollieren können. Die Atemmuskulatur wird optimal gekräftigt. Ihr Atemvolumen wird erweitert. Ihr Haltungsaufbau wird gestützt und Ihr Immunsystem gestärkt.

Abfolge:

Gegen den Himmel strecken

Acht schwingen

Bauchpresse

Seitliches Dehnen

Seitliche Drehung

Schulterdehnung

Propeller

Seitliche Rumpfbeuge

Schultergürtel-Streckung

Handpresse

Meteorit

Becken hochstemmen

Kopf neigen

Verlängerter Arm

Seitbeuge

Sammeln

Die nun folgenden Übungen können Sie ab sofort in Ihr persönliches Fitnessprogramm integrieren. Wichtig ist:

Versuchen Sie, in den nächsten vier Wochen kontinuierlich, mindestens 1 x täglich zu üben, mindestens drei Übungen aus dem Repertoire. Nach 4 Wochen sagt Ihr Unterbewusstsein "Vielen Dank" und hat diese Übungen verinnerlicht, abgespeichert - und es funktioniert dann genauso automatisiert wie Rad - oder Autofahren.

Dann können Sie sich gar nicht mehr erinnern, jemals vor Aufregung "nach Luft geschnappt" zu haben oder dass die Puste für einen langen Satz nicht ausgereicht hat.....

2. Progressive Muskelentspannung nach Jacobson

Gutzeit CD Position 6

Nun kommen wir zu einer Übung, die sich mit der Körperspannung und dem Muskeltonus befasst. Geeignet ist sie zum Ausspannen, für den Umgang mit Lampenfieber oder zum Stressabbau generell.

Diese Übung lehnt sich im Grundprinzip an die progressive Muskelentspannung nach Jacobson an. Dabei werden bestimmte Muskelgruppen angespannt, die Anspannung wird gehalten und dann wird wieder entspannt. Die Übung wird im Liegen oder im Sitzen durchgeführt.

3. Lungenvolumentest

CD Martini

Positionen 4,5 und 6

25 sec Ausatmen als Standard

Wasoo

Dasoo

Fasoo

Kusoo

bei schwerer Arbeit oder Sport schnellst der Bedarf auf bis zu 150 Liter pro Minute in die Höhe.

Es gibt nicht viel, was der Mensch ebenso sehr zum Leben braucht wie Sauerstoff.

Bereits 8 bis 12 Sekunden Sauerstoffmangel im Gehirn führen zur Bewusstlosigkeit, nach 3 Minuten treten erste Schädigungen der Gehirnzellen auf, nach 8 Minuten kommt es zu irreparablen Schäden.

Selbst kleinere Irritationen machen sich bemerkbar, man prustet, schnieft, japst oder hechelt, der Körper protestiert mit Husten, Schluckauf oder Seitenstechen.

Es gibt Menschen, die erfasst ein Gefühl, als würden sie nicht mehr atmen können, als bekämen sie keine Luft.

Der Atem ist auch ein Wahrnehmungsorgan von hoher Präzision. Ein persönlicher Seismograf gewissermaßen, der Einflüsse von innen und außen registriert, seien sie nun körperlicher, seelischer oder geistiger Art.

Im alten China wurde die Atemlehre nicht nur als Teilgebiet der Medizin angesehen, sondern ebenso als Mittel und Weg zum Erreichen des seelischen Gleichgewichtes.

Und auch die moderne Medizin hat erkannt, dass der Mensch sich seinen Atem bei Angst oder Erregungszuständen zu Nutze machen kann.

Dazu bedarf es keiner großen Übung, man muss dem Atem nur nachspüren.

Definition:

Vereinfacht versteht man unter Atmung die Aufnahme von Sauerstoff und die Abgabe von Kohlendioxid.

Weg der Luft:

Über Mund und Nase gelangt die Luft in den Rachen und in die Luftröhre. Sie teilt sich im Brustkorb in einen linken und rechten Ast (Hauptbronchus). Beide verzweigen sich in den Lungenflügeln immer mehr in unzählige kleine Äste, die Bronchien und Bronchiolen. Am Ende dieses Luftkanalsystems befinden sich die Lungenbläschen (Alveolen).

Erst hier geschieht der eigentliche Gasaustausch mit dem Blut – Kohlendioxid gegen frischen Sauerstoff.

Atemzug :

Er besteht aus *Einatmung – Inspiration*

Ausatmung – Expiration

und einer *Atempause*.

Es werden bei der *Atmung drei* wesentliche *Formen / Arten* unterschieden:

1.

Die äußere Atmung

Sie umfasst den Gasaustausch zwischen der Luft und der respiratorischen Oberfläche, also dem Lungengewebe.

2.

Die innere Atmung

Sie besteht im Gastransport durch die Körperflüssigkeit und in der Aufnahme des Sauerstoffs in die Zelle bzw. der Abgabe des Kohlendioxids aus der Zelle.

3.

Die Zellatmung

Sie beruht auf biochemischen Reaktionen im Inneren der Zellen.

Die Beschleunigung der Atemfrequenz ist bei Anstrengung und Aufregung ganz normal. Eine krankhafte Steigerung tritt bei Fieber, starkem Blutverlust, bei verschiedenen Herzerkrankungen und bei einer Lungenentzündung auf. Während des Schlafes, bei allgemeinem Ausruhen oder bei der Entspannung verlangsamt sich die Atmung.

Die Atmung sollte am besten über die Nase erfolgen.

Die Luft wird hier bereits vorgereinigt, gewärmt und angefeuchtet. Doch auch die gesunde Lunge kann eingeatmete Fremdstoffe noch loswerden.

Die Bronchien produzieren einen zähflüssigen Schleim, an dem eingeatmete Partikel oder Staub kleben bleiben.

Zusätzlich befinden sich in der Schleimhaut auch Milliarden kleinste Flimmerhärchen, die den Schleim und Dreck wieder aus der Lunge heraustransportieren, indem er reflexartig ausgehustet oder auch unwillkürlich verschluckt wird.

8. Übungen

Der Weg des Atems

beim *Einatmen* der *Atemkühle* und
beim *Ausatmen* der *Atemwärme* nachspüren.

Bitte jetzt alle bewusst durch ein Nasenloch einatmen – das andere dabei zuhalten,
dann durch das andere ausatmen – und dabei das „Einatemloch“ zuhalten.

Bitte an die Stuhlkante setzen, Beine leicht gespreizt nebeneinander, Füße auf dem
Fußboden. Tief in den Bauch hineinatmen und über den Bauch ausatmen.

10 x

Zusatz: Ruhe ausatmen

Ton,

z.B. **M**

Diesen Ton in mittlerer Sprechstimmlage (Indifferenzlage) während des Ausatmens
leise vor sich hin sagen, summen.

Nach ein paar Minuten stellt sich die Ruhewirkung bei Ihnen ein.

Entspannungsstellung –

linkes Bein durchgedrückt, rechtes anwinkeln und rechte Fußsohle an den linken
Oberschenkel drücken, Gleichgewicht halten, stehen.

Arme ausstrecken oder unter der Brust verschränken.

Beinwechsel. Ruhig ins Zentrum atmen.

Figur aus dem Yoga, genannt DER BAUM

9. Gesichtsentspannungsübungen

1.

Vorstellung, Ei wird über dem Kopf ausgedrückt, Eidotter rinnt das Gesicht herunter.
Augen schließen, ausatmen, alles nach unten ziehen lassen, Kiefer klappt runter.
Ausatmen.

2.

Kopf seitlich hin und her schütteln, Lippen locker, mit Ton schütteln, klingt wie :
bbbbrbrbrbrbrbrbrbrbrb

3.

Lippenpropeller

Lippen vorstülpen, vibrieren lassen.

Auf einem Ton, Ton hoch und runter als Melodie, nach meiner Armbewegung.

4.

Speichel-Kau-Übung. An die Lieblingsspeise denken, kauen, mit brummen oder auf einen Ton. Lippen groß und übertrieben bewegen, damit sich Speichel bildet.

10. Einsprech / Geläufigkeitsübungen

5.

Vokalreihe

A E I O U Ä Ö Ü EU EI AU

damit spielen: als Mönchschor legato

als zankende Frau stakkato gegenüber anbrüllen – weitergeben –

davorsetzen: bala la, trala – la, mala – ma, tra – za –sa etc.

II./2. 11:15 Uhr - 11.50 Uhr

Persönliche Kommunikationstechniken

Freie Rede / Text - und Sprechtraining

Mit Kamera AZ

1. Mit jeweils 15 Minuten Vorbereitungszeit /

Topische Gedächtnisstütze/ (erklären, Vordrucke austeilen)

mit Kamera als Ansprechpartner

1. Wörter unterbringen

Versuchen Sie die Wörter

Meine Firma, Zukunftsträume, Dioxin, Tunesien, das Wetter, Ziele in diesem Jahr, Ausgleichssport und WikiLeaks

in einer spannenden, bis 2 minütigen freien Rede unterzubringen.

Präsentieren Sie uns und der Kamera diese freie Rede.

2. Pressekonferenz: Einführung eines neuen Produktes

Hier haben Sie ein weißes, unbeschriebenes A 4 Blatt.

Werben Sie für dieses A 4 Blatt so überzeugend, dass wir es kaufen möchten.

Sprechen Sie für das Saalpublikum und die Leute zu Hause an den Bildschirmen.

Ohne Zeitvorgabe.

Nutzen Sie die Gelegenheit für einen Rundumschlag. Stellen Sie sich, Ihr wunderbares, erfolgreiches Unternehmen, Ihre Position im Unternehmen, diese bahnbrechende Innovation vor. Nehmen Sie Bezug auf die Zielgruppe, die ökologischen Standards, warum Ihr Produkt besser ist als das der Konkurrenz (ohne natürlich Namen zu nennen) etc.

Wenn Ihnen das weiße A 4 Blatt zu wenig aussagekräftig ist, wählen Sie ein Ihnen vertrautes Produkt, wie neues Auto, I-Pod, Öko-Glühbirne, Fernsehgerät, Modelinie, Kosmetik (Creme, Haarwäsche), Versicherung, Fluglinie o.a.

Keine Angst, auch Bill Gates hat in einer simplen Garage angefangen.....

Mittagspause 11.50 Uhr - 12.30 Uhr

III./ 12:30 Uhr - 14:10 Uhr

Stärken / Schwächen Analyse

Rückspiel der AZ
und Auswertung

Haben Sie nur Fakten heruntergebetet oder auch etwas Persönliches erzählt?
Sind Sie ins Stocken geraten?
War Ihr Kopf so voll, dass Sie jederzeit weiter wussten?
Stimmte Ihre Körpersprache?
Haben Sie sich selber geglaubt?
Hätten Sie Lust, Ihrem eigenen Vorschlag zu folgen?
Haben Sie Ihre Zuhörer überredet und emotional angesprochen?
Meist wissen Sie selbst, ob Ihnen Ihr Vortrag gelungen ist.
Schätzen Sie sich selber ein.

Einzelanalysen und Auswertungen, u.a. nach diesen Kriterien:

Welcher Redner Typ sind Sie?
Wie formuliere ich präzise, bildhaft und interessant?
Welche Erfolgsdramaturgien gibt es für Reden und Präsentationen?
Wie platziere ich prägnante und treffsichere Botschaften?
Wie geht man mit Lampenfieber und Auftrittsangst richtig um?
Wie agiere ich in einer Nahaufnahme?

Einige Tipps für Moderationen:

Je dichter/größer Sie im Bild sind, desto sparsamer sollten Sie agieren!
Es gibt für Moderationen/Präsentationen diese 3 wichtigen Bildformate:
Nahaufnahme (Kopf bis max. Ellenbogen)
Halbtotale/auch "amerikanische" (Kopf bis zur Hüfte)
Totale (Ganzkörper, evtl. auch aus größerer Entfernung mit anderen Gegenständen im Bild)
Nun überlegen Sie selbst, wie ein Winken in der Großaufnahme wirkt und in einer Totalen.

NoNo`s für die Großaufnahme:

Kopfwackler
Nervöses Augenzwinkern

Kinn nach oben recken
Über die Kamera sehen
Zu breites, großes Lachen
Ausladende Gesten
Vor - und Zurückpositionieren des Kopfes
Hin - und Herpendeln des Oberkörpers, des Körpers.

Generell können Sie sich in einer Totale ausladender bewegen, aber nur, wenn dies Ihrem persönlichen Temperament entspricht, authentische Körpersprache ist, die dem Inhalt des Vorgetragenen entspricht.

Es macht wenig Sinn, bei einem lustigen Gedicht stocksteif mit ernstem Blick in die Kamera zu schauen, genauso wenig ist es angemessen, bei einem Nachruf dynamisch hin - und her zugehen, sich auf die Schenkel zu hauen und zu lachen.

Im Fernsehstudio.

Ein *close up* ist eine Nahaufnahme. Sie sollten also keine schnellen Bewegungen mit dem Kopf machen.

Genauso wie bei einer Aufnahme *over shoulder*, bei der Ihre Schulter in dem Bildausschnitt zu sehen ist, der Ihr Gegenüber zeigt.

Auch hier keine zu hastigen Bewegungen.

Entspannung

Ein entspannter Moderator ist ein guter Moderator. Der Theaterregisseur Max Reinhardt hat seine Schauspieler die Nacht vor der Premiere durchprobieren lassen, damit sie am nächsten Abend ganz entspannt waren. Im wahrsten Sinne des Wortes, denn niemand hatte mehr genug Kraft, sich zu verkrampfen. Das ist eine nette Geschichte und sie enthält einen wahren Kern:

Entspannt sind Sie besser, nur sollten Sie es nicht unter- oder übertreiben.

Sie sollten nicht übermüdet, aber auch nicht (durch zu viel Kaffee) aufgeputscht sein.

Bauen Sie überschüssige Spannung, am besten durch Atem-, Entspannungs - oder auch Yogaübungen ab.

Nervosität

Sprechen Sie sich ein.

Es ist hilfreich, wenn man die eigene Stimme im Studio oder im Vortragsraum schon mal gehört hat. Unterhalten Sie sich mit der Technik, gehen Sie mal locker Ihr Revier ab, murmeln Sie Ihren Text.

Nervosität ist ganz natürlich und sie verschwindet bald!

Das sagen alle, die schon moderiert haben. Wirklich schwierig sind nur die ersten Sätze. Wenn Sie erst mal angefangen haben, wenn Sie im flow sind, dann haben Sie keinen Platz mehr für Nervosität.

Lampenfieber ist immer relativ.

Deswegen kann es ein grundsätzliches Überwinden des Lampenfiebers nicht geben. Der Starmoderator von Klein Kleckersdorf TV wird bei einer Co - Moderation mit Günther Jauch wahrscheinlich so nervös sein wie vor seiner ersten Sendung. Oder der gewiefte Lokalreporter, wenn er ein Duell der Kanzlerkandidaten moderieren soll. Sitzt dann noch die neue Flamme in der ersten Reihe, ist das Lampenfieber unerträglich!

Sie werden also auch als Profi immer wieder in Situationen geraten, die Sie nervös machen. Gewöhnen Sie sich daran, dass die Nervosität immer dazu gehört.

Rechnen Sie damit, dann bleibt Ihnen viel Hader mit sich selbst erspart.

Lampenfieber heißt volle Konzentration und erhöht die Wichtigkeit des Anlasses. Im Grunde ist es etwas ganz Wunderbares, also: Nur Mut!

Beispiele für Phrasen und Ausdrücke, die Sie, nicht nur in Interviews, vermeiden sollten.

Bevor Sie eines der folgenden Wörter und Redewendungen schreiben, sollten Sie zweimal überlegen, denn sie klingen technokratisch, sind überstrapaziert **oder** unanschaulich.

Die Liste ist lang, aber nicht vollständig. Verlängern Sie sie! Notieren Sie jedes Pfiuwort, das Ihnen begegnet, und tilgen Sie es aus Ihrem Wortschatz!

Ämterdurchlässigkeit

Bürokratendeutsch für Bürgernähe

An Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig lassen

Geblähte Floskel, besser: sich deutlich ausdrücken, deutlich sein, deutlich machen.

andiskutieren

Besser: diskutieren

Auf den Punkt bringen

Ist überstrapaziert

Auf die Agenda setzen

Anglizismus; „agenda,, heißt auf Deutsch Tagesordnung.

aufoktroyieren

Oktroyieren bedeutet bereits etwas aufzuzwingen

Auseinander dividieren

In dividieren steckt bereits das auseinander.

Außen vor bleiben

Besser: nicht dazugehören

Bis zur Vergasung

Geschmacklos

checken

Anglizismus; Auf Deutsch: prüfen, klären oder verstehen, begreifen

committen

Anglizismus: auf Deutsch: sich verpflichten

echt

Als Adjektiv, das ein Adjektiv näher bestimmt, fast immer überflüssig; Beispiel :

„echt gut,“

Ein Mehr an

Umständlich, gebläht; besser: mehr

Einen Termin fixen

Besser: einen Termin vereinbaren

Endgültigste

Endgültig ist nicht steigerbar

Endkampf

Aus dem Wörterbuch des Unmenschen

Entsorgungspark

Euphemistisch; besser, weil ehrlicher: Giftmülldeponie

Erdrutschsieg

Das geht nicht, ein Erdrutsch geht immer nach unten

finalisieren

Anglizismus

Fußläufig

Blähdeutsch; besser: Zu Fuß

ganzheitlich

Abgedroschen und deshalb oft nichtssagend

Gutmenschen

diffamierend

Human Ressources

Verstehen die meisten Menschen nicht, besser: Personal oder Personalbüro

implementieren

Marketing Deutsch, besser: umsetzen

In keinster Weise

Kein lässt sich nicht steigern

Kollateralschaden

Euphemistisch

letztendlich

Doppelung

Maßnahmekatalog

Bürokratendeutsch; besser: eine Reihe von Maßnahmen

meetten

Anglizismus; besser: sich zu einer Sitzung treffen

nachlassende Niederschlagstätigkeit

Blähdeutsch; besser: es hört auf zu regnen

Nasszelle

Architektenjargon; besser: Badezimmer

Negativwachstum

euphemistisch; besser: Verlust, Rückgang

Outdoor-Weekend

Anglizismus; besser: Wochenende an der frischen Luft

perfekteste

perfekt ist nicht steigerbar

qualitativ hochwertig

doppelt, hochwertig reicht

Quantensprung

überstrapaziert und selten richtig gebraucht; in der Quantenphysik ist der Quantensprung ein winziger Sprung

relaxen

Anglizismus; besser: entspannen, abschalten o.ä.

Rückerinnerung

Doppelung

schnellstmöglich

unpräzise; lieber konkreten Zeitpunkt angeben

Spontanvegetation

Blähdeutsch; besser: Unkraut

sterben wie die Fliegen

überstrapaziert

strahlender Sieger

kraftlos

Super - GAU

schlimmer als der " größte anzunehmende Unfall " geht nicht

total

meistens überflüssiges Füllwort

vorprogrammieren

Doppelung

zum Anfassen

als Beschreibung für Prominente, Stars etc. überstrapaziert

IV./2. 15:00 Uhr - 15:30 Uhr [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.

Anmoderation

Eine etwa 20 sekündige Ankündigung dessen, was nun im Hörfunk - oder TV Programm als Nächstes folgen soll. Es gibt sechs klassische Grundformen der Anmoderation, nämlich die Dreischritt-Anmoderation, die gerade Moderation, die fokussierende Moderation, die aufziehende Moderation, die Analogie und den Quereinstieg.

Anmoderationen sind so vielfältig wie die Medienlandschaft, die Sender, die Programmformate, die Unternehmensphilosophie, die Moderatoren. Wichtig ist, dass Text und Präsentation zum Umfeld und zum Moderator passen.

Es gibt außerdem noch die Zwischenmoderation (im TV verbindendes Wort-Glied zwischen zwei Beiträgen) und die Abmoderation.

Natürlich beschränken sich Moderationen nicht nur auf die Medienlandschaft, genauso gut können Pressekonferenzen, Veranstaltungen, Galas, Sportereignisse, Talkshows und Lesungen anmoderiert werden.

Wie auch immer: Einprägsam, kurz, knackig, dem Gegenstand und Publikum angemessen. Authentisch mit dem Sprachduktus/der Persönlichkeit des Moderators - und das Ganze in möglichst 20 bis 30 Sekunden! (bei Hörfunk - und TV Moderationen)

Wortnachricht

Grundsätzlich gelten für Wortnachrichten im Fernsehen dieselben Kriterien der Relevanz und Objektivität wie in anderen Medien. Nachrichtenredakteure haben bei der Formulierung der Meldungen stets auf erstklassige Rezeptionsbedingungen zu achten. Jedes Wort, jeder Satz muss beim ersten Hören / Sehen verständlich sein.

Die übliche Nachrichtensituation - Moderator / Sprecher liest Texte im ON - ist ihrem Wesen nach fernsehuntypisch. Das Bemühen, dies durch unterstützende Elemente wie Grafiken, Fotos oder Landkarten für den Zuschauer abwechslungsreicher, "telegener" zu gestalten, hat Konsequenzen für die Formulierung der Nachrichten. Optische - und Textelemente sollten miteinander in Bezug stehen.

Bei den Newsshows und der Konzentration auf die Person des Anchormans wird die Grenze zwischen purer Nachricht (Nachrichtensprecher) und Moderation fließend. Dabei sollte Lockerheit und Umgangssprache nicht auf Kosten der Seriosität gehen. Wo sich bei der altehrwürdigen Tagesschau "Ausgaben auf eine zweistellige Millionensumme belaufen", werden bei Vox "Millionen verpulvert". Ein Staatssekretär, der in der Tagesschau *in den einstweiligen Ruhestand versetzt* wurde, hat man bei der Konkurrenz schlicht *in die Wüste geschickt*.

Im Sinne der Verständlichkeit ist es geradezu geboten, Nachrichten anschaulich und lebhaft zu formulieren. Wo jedoch sachliche Details Schlagworten im Boulevard Stil geopfert werden, verfehlen Nachrichten ihre eigentliche Funktion: wahrheitsgetreu, umfassend und objektiv zu informieren.

Statement

Laut Duden: Erklärung, Darstellung, Feststellung. Das Statement ist die authentische Aussage einer Person zu einem bestimmten Sachverhalt oder Ereignis. Die Person (Politiker, Gruppen - oder Verbandssprecher o. a.) wird durch die Abgabe einer Erklärung für die Fernseh - Öffentlichkeit selbst zur Quelle einer originären Nachricht. Statements können mit Vorbesprechung oder Intervieweinstieg (bei ungeübten Partnern) oder spontan / live während einer Pressekonferenz eingeholt werden.

Aufsager

Aufsager haben Konjunktur! Der Reporter spricht im ON, und "hält seine Nase ins Bild". Der Aufsager schafft eine engere Bindung zu den Zuschauern. Und vertraute Gesichter erhöhen die Bindung an den Sender. Ein Blick in die wichtigen Nachrichtensendungen im In - und Ausland beweist: Aufsager sind bei Öffentlich - Rechtlichen wie auch den Kommerziellen ein wichtiges, unverzichtbares Stilelement. Vor allem von Auslandskorrespondenten werden Aufsager gewünscht, beweisen sie doch, dass der Sender in Person seines Reporters überall auf der Welt dabei ist, wenn etwas passiert.

Der Aufsager hat auch eine wichtige inhaltliche Funktion: Der Reporter gibt eine Einschätzung der Situation und ordnet die Fakten. Dies ist um so wichtiger, je komplizierter das Thema ist.

Dabei darf der Reporter jedoch nicht die Grenze zur *Kommentierung* überschreiten. Nicht seine persönliche Meinung ist gefragt, sondern eine Einschätzung, abgeleitet aus Beobachtungen.

Gelegentlich ist der Aufsager auch ein Ersatz für fehlende Bilder, etwa wenn Journalisten zum Drehort nicht zugelassen werden oder Beteiligte sich nicht filmen lassen wollen. Dann ist es eine elegante Lösung, einen Teil des Textes im ON zu sprechen.

Gedreht wird am Ort des Geschehens. Der Reporter wird meist groß gezeigt, der Bildausschnitt hinter ihm muss eindeutig mit dem Thema in Verbindung stehen, darf aber nicht ablenken.

Beispiel:

Bei einer Demonstration steht der Reporter beim Aufsager nicht mitten unter den Demonstranten oder gar neben einem Transparent, sondern am Rande des Aufmarsches. Hinter ihm ist die Masse der Demonstranten erkennbar, nicht einzelne Personen. Ein solcher Standort unterstreicht zugleich die Rolle des Reporters:

Er ist nah dran am Geschehen, aber er ist nicht Teil des Ereignisses.

Inhaltlich muss sich der Aufsager ohne Bruch in den späteren Filmtext einfügen lassen. Der Reporter muss also schon beim Dreh wissen, wie sein Beitrag aufgebaut sein wird.

Der konkrete Text des Aufsagers sollte in Grundzügen vorgedacht sein. Der Gedankengang muss klar sein, dann erübrigt sich das stressige Auswendiglernen einzelner Sätze.

Live Aufsager

Der Reporter sucht sich einen geeigneten Standort, bekommt vom Moderator / Sprecher ein Stichwort und gibt dann ohne weiteren Dialog seinen Bericht. Zu Beginn und zum Ende des Aufsagers ist der Reporter in jedem Fall im ON. Der Text

sollte möglichst frei gesprochen werden, eine kleine Karteikarte mit Stichworten kann hilfreich sein.

Live - Nachfrage

Ist kürzer als ein Live-Bericht und als Ergänzung zu einem gerade gezeigten Beitrag gedacht. Der Moderator stellt Fragen, die sich aus dem Beitrag ergeben. Häufig ist nur das Thema selbst verabredet, der Reporter muss spontan auf die Fragen reagieren. Meist geht es um eine Einschätzung der Situation oder neue Fakten.

Kommentar

Die Kunst des Kommentators besteht darin, der Emotionalität einer bestimmten Situation gerecht zu werden, zugleich aber versachlichend zu wirken. Der Kommentar sollte pointiert bis polemisch sein und auf keinen Fall langweilig, nach dem Strickmuster: "Einerseits und andererseits und wie es weiter geht, bleibt abzuwarten". Ein Kommentator soll eine / seine klare Position haben und diese begründen, ohne den Eindruck zu erwecken, diese Meinung sei die allein selig machende.

Der Kommentator darf provozieren, aber bitte daran denken: Provokation ist kein Selbstzweck! Der Kommentator muss sich einordnen in ein Selbstverständnis des öffentlich - rechtlichen Fernsehens,

das sich als Dienstleistung an der demokratischen Gesellschaft begreift. Zur Klarheit gehört natürlich auch eine unprätentiöse, allgemein verständliche Sprache - denn letztlich spricht der Kommentator auch das Urteil über sich selbst:

Sein Sprachvermögen, seine Kompetenz, seine Fairness, seine Fähigkeit zu Toleranz und Liberalität. Letzteres gilt auch für den Moderator.

Glosse

Beispielkommentar (hier: satirische Form: Glosse) zum Thema
„Neue Reisegepäckbestimmungen für Fluggäste,,

Vorbei vorbei vorbei.

Die neue Woche fing damit an, dass wir ab sofort auf keinem EU – Flughafen mehr ein Kosmetikkofferchen mit an Bord nehmen dürfen. Nasenmilch und After-Eight-Creme, Kajal, Lidschatten und Puder.....

Und Botox ist auch gestrichen, falls die Lider in der Kabinenluft vorzeitig welken und so unangenehm über dem Tomatensaft hängen.....

Das muss künftig alles im Großgepäck mitreisen, in dem sowieso schon kein Platz ist, ein kosmetisch –ästhetisches Desaster höchsten Grades.

Es ist zu befürchten, dass vor allem Naomi Campbell und Co. nun praktisch berufsunfähig sind.

Erlaubt sind nur noch Winzmengen in durchsichtigen Plastiktüten.

Durchsichtig!

Plastiktüten!

Die gibt es nicht in Känguruhleder, weder von Pracci noch von Gabba, das sieht immer nach Aldi – Süd oder Aldi –Nord aus !

Um dem Kommentar die frauenfeindliche Spitze zu nehmen: Männer müssen ebenso leiden unter den neuen Bestimmungen. 5 mal 46 mal 25 sind die neuen Idealmaße des Kabinengepäcks, viel zu wenig für einen rechtschaffenen Managerkoffer und die bedeutungsvolle Bedeutung seines Herrchens.

Es könnte sein, dass Fliegen jetzt überhaupt keinen Spass mehr macht. Denn früher war es doch immer so, dass man an Bord jenes seltsam handgestrickte Lebensgefühl zeigen durfte, dass die Kolumnisten so gern „Savoir vivre,, nennen!

Jenes Sammelsurium von kostspieligen Gegenständen, mit denen wir uns und den anderen zeigen, dass wir das Prekariat nicht zu fürchten haben und das abgehängte Prekariat schon gar nicht.

Einige Jahre und einige Terroranschläge weiter wird Fliegen nur noch nackt möglich sein. Abgeschminkt, nüchtern und ohne jegliches Handgepäck, auch ohne Plastiktütchen.

Einen Bonus für die Passagiere höherer Klassen wird es dann geben :

Sie dürfen Unterwäsche tragen.

Durchsichtige, versteht sich.

Beispielkommentar mit ironischem Unterton / Glossenähnlich zum Thema
Verschwundene Geheimdienstunterlagen

Wir Außenstehenden stellen uns die Arbeit von Geheimdiensten ja so vor, dass tapfere Außenagenten draußen im Feld Erkenntnisse sammeln, die dann drinnen von den Agentenführern und Aktenoberräten gesichtet und bewertet werden.

„Huhuhuihui !,, ,sagen die Aktenoberräte, gelb im Gesicht, „wenn das nach draußen dringt!,, Dann kommen die brisanten Akten unter strengsten Sicherheitsvorkehrungen in den Schredder, und die Verfassung darf sich, geschützt von allen Seiten, wieder rundum sorglos zur Ruhe legen.

Das Beste an diesem Klischee:

Es ist die reine Wahrheit. So hatte der sächsische Verfassungsschutz ein dickes Dossier über die Verstrickungen des Landes mit der organisierten Kriminalität. Das ist nun weg.

„Menschliches Versagen aufgrund von Fehlinterpretationen,, –eine klassische Erklärung wie aus dem Lehrbuch.

Ein sehr hoher Vorgesetzter hat also gesagt : "Schmeißt das Zeug bloß weg !,, –und ein Untergebener hat es getan, irrtümlich, wie sich versteht. Die Beschwichtigung

„Es waren nur die Kopien!“ mit dem späteren Eingeständnis, dass auch die Originale weg seien, trägt die Züge hochprofessioneller Arbeit.

Militärs sprechen von der Methode „Tarnen, täuschen, verpissen,,.

Wie das Militär hierher kommt?

Weil gerade eben die Bundeswehr ein paar Akten verloren hat, so was Blödes auch.

Allerdings ist hier das Entschuldigungsmodell ein wenig modernisiert worden.

Ein Überblick:

Die Geheimberichte von Auslandseinsätzen aus den Jahren 1999 bis 2003 – so um Kurnaz herum – wurde einem Datensicherungsgerät eingegeben.

Das aber, ach, es ging kaputt und gab die Berichte nicht wieder her;

die „Bandkassetten im Datensicherungsroboter,, heißt es, waren nicht mehr lesbar und mussten streng nach Vorschrift vernichtet werden.

Datensicherungsroboter – das ist hübsch! Wir stellen uns einen silberne Tonne vor, eine Art R2D2, die durch die Gänge rollt, ein wenig mit dem sibirischen Reißwolf flirtet und an jedem Schreibtisch fragt: "Darf ich Ihre Daten sichern ?,, Na, und wenn dann mal was verschwindet, dann hat es der Roboter eben fehlinterpretiert.

Auch nur ein Mensch!

Ob der Feind davon profitieren kann?

Psssst:

Der macht`s genauso.

Talkshowmoderation

Der ideale Talkmaster

Braucht:

Coole Herzlichkeit, aggressive Zurückhaltung, intellektuelle Biederkeit, neugierige Diskretion, jugendhafte Seriosität.

Kurz: alle nur denkbaren, einander widersprechenden Eigenschaften - um den Erwartungen jener heterogenen Masse namens "Fernsehzuschauer" auch nur annähernd gerecht zu werden.

Der Moderator sollte nie vergessen, dass es nicht um ihn geht, sondern um den Gast.

Wie weit ein Talkshow Moderator moderat sein soll, hängt von der Persönlichkeit des Betreffenden ab.

Er soll sich nicht völlig heraus halten aus den Meinungsäußerungen seiner Gesprächspartner, aber niemals Kumpel oder Kompagnon des Herrn XY werden. Zwischen diesen beiden Extremen findet eine - hoffentlich interessante - Gratwanderung statt.

Die gründliche Vorbereitung, Vorabrecherche, ist das A und O!

Die Zusammenarbeit mehrerer Moderatoren während einer Sendung ist eine Sache vorheriger Absprachen.

Die Moderatoren können z.B. "die Gäste aufteilen" und sich gegenseitig die Möglichkeit zu Zwischenfragen lassen.

IV./3. 15:30 Uhr - 16:00 Uhr

Interview und Fragetechniken

Von den Fragen wird die Welt in Bewegung gehalten - von den Antworten immer wieder gebremst.

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, 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 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.

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, zusammenfassen

Erhebliche Widersprüche ansprechen

Bestätigungslaute nur, wenn Weiterreden erwünscht

Fragefehler und Klippen

Stapelfragen

Das ist die Unsitte, mehrere Frage 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.

Interview Übungen

Aktuelle Themensuche für ein Interview

Arbeit in 2er Gruppen.

Alle Interviews dürfen 2:00 - 2:30 min lang sein.

Sie können auch ein firmenbezogenes Interview führen, z.B. ein Spiegel-Journalist interviewt Sie, als Herrn GF der Telekom zu den aktuellen Befindlichkeiten im - Konzern.

1. Möglichkeit :

Recherchieren Sie ein latent aktuelles Thema Ihrer Wahl aus den Bereichen Politik, Sport, Kultur, People, Yellow, Wirtschaft, Lokales, Medien.

Interviewer (mit An - und Abmoderation und Begrüßung des Studiogastes)

Interviewgast: Sachverständiger zu diesem Thema.

1.

Die Bezüge der Bundestagsabgeordneten sollen künftig jedes Jahr automatisch steigen. Ist das sozial gerecht ?

Interview mit Bundestagspräsident

2.

Fit statt fett - lautet die neue Initiative der Bundesregierung. Diese soll die Bundesbürger erschlanken lassen !

Interview mit, Bundesgesundheitsminister

Oder Ernährungswissenschaftler

3.

Sollen übergewichtige Schüler zu mehr Schulsport verpflichtet werden dürfen oder bedeutet dies eine unzulässige Diskriminierung der Adipösen?

Interview mit Bundesfamilienministerin

4.

Es muss ein generelles Alkoholverbot für Jugendliche unter 18 Jahren geben, denn das zurzeit gültige Jugendschutzgesetz wird nicht kontrolliert. Flatratepartys haben Konjunktur.....und tödliche Folgen.

Interview mit Geschäftsführer der Präsenta GmbH, Organisatorin der "Biermeile" (Internationales Berliner Bierfest) jährlich im August in Berlin-Friedrichshain.

Basics zu Interviews:

Frage - Typen / Übersicht

Die einzelnen Fragetypen werden anhand eines aktuellen politischen Themas gleich konkret durchgeführt, also z.B.

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 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:

- 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 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.."

8. 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 Vorwegnahmemethode

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.*

9. 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?

Und hier einige Tipps für Ihre 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.

Präsentation der Interviews /

Rückspiel / Auswertung.

Stärken / Schwächen Analyse

Ansprechhaltung an das Publikum

timing

Gesprächsführung

Gesamteindruck des Kräfteverhältnisses

wenn Zeit: Rollentausch

Diskussion: Unterschiede, Vor - und Nachteile der Positionen sitzen o. stehen

Platzierung mit Deko / hinter Tisch o. Pult / Körperhaltung /

Arbeit mit Stichwortkärtchen.

ENDE.
