

Professionell in den Medien auftreten! (3)



Fit für Ihren Medienauftritt: Die 5 größten Fallen im Interview

Viele Tücken und Fallen lauern im Interview. Allzu schnell tappt man hinein, was nur verständlich ist - denn schließlich verlassen Sie dabei Ihr angestammtes Terrain. Doch wenn Sie die Fallen kennen, haben Sie einen großen Vorteil: Sie können sie erkennen und geschickt umgehen.

1. Antwortzwang

"Sind Sie mit Ihrem Job zufrieden?" - Sicher haben Sie dieses Phänomen schon oft erlebt: Jede klug gestellte Frage stellt im Gehirn reflexartig die Weichen in Richtung Antwort. Diese Verführung, in eine vom Fragesteller festgelegte Richtung zu denken, ist eine der größten Fallen im Interview.

"Hätte der Unfall vermieden werden können?" Journalisten stellen bevorzugt geschlossene Fragen. Diese Frageform wirkt ganz besonders "hypnotisch" (zwingend), bringt Sie im Interview aber schnell in ein Dilemma. Denn meist ist weder ein "Ja" noch ein "Nein" ganz richtig.

Alternativen:

- **Frage zurechtrücken:** Sie wiederholen die Frage leicht abgewandelt und ergänzen sie mit Zusatzinfos, etwa so: *"Wenn Sie fragen, ob es möglich ist, bei 120.000 Transaktionen pro Jahr Fehler völlig auszuschliessen, sage ich nein. Gerade deshalb investiert das Unternehmen jährlich 4 Mio. Euro in das Thema Sicherheit."*

2. Rechtfertigungsdruck

Speziell in der Krisenkommunikation wird oft Druck aufgebaut, sich zu rechtfertigen: *"Wie konnte so etwas passieren? Haben Sie nicht alle Vorkehrungen getroffen?"* Wie nahe liegt es jetzt, sich zu rechtfertigen!

Alternativen:

- **Storytelling:** Erzählen Sie kurz ein ganz persönliches Erlebnis, das mit der Frage in Zusammenhang steht, etwa: *"Noch vor zwei Tagen war ich im Kraftwerk und habe mit dem Verunglückten gesprochen ..."*

Praxistipp

Überlegen Sie sich im Zuge Ihrer Vorbereitung: Welche Zahlen, Daten und Fakten will ich parat haben? Auf welche heiklen Fragen muss ich mich einstellen? Welche persönlichen Erlebnisse passen dazu? So haben Sie stets mögliche Antworten parat.

3. Zu technisch formuliert

Ihre Zuhörer haben nicht Ihre Fachkenntnis. Es ist ein typischer Expertenfehler, nicht in der Sprache der Zuhörer, sondern im Spezialisten-Jargon zu sprechen.

Alternativen:



- **Fachbegriffe:** Wenn es unbedingt nötig ist, sie zu verwenden, erklären Sie gleich danach, was damit gemeint ist. Beispiel: *"Die Emission - das sind die Gase, die beim Verbrennen frei werden - diese Emission überprüfen wir täglich um sechs Uhr früh!"*
- **Komplexe Zusammenhänge:** Suchen Sie alltägliche, leicht verständliche Vergleiche und Analogien aus dem Lebensumfeld der Zuhörer: *"Das ist, als würden Sie den Wasserhahn Ihrer Badewanne aufdrehen und vergessen, vorher den Stöpsel zu schließen...!"*

4. Zu viele Details

Keep it short and simple! Sie als Experte kennen Hintergründe und Einzelheiten. Ein Interview ist jedoch kein Fachvortrag. Ihre Zuhörer wollen rasch die wichtigsten Eckpunkte erfahren. Konzentrieren Sie sich deshalb auf jene Aspekte, die Antworten auf die brennendsten Fragen Ihrer Zuhörer geben. So vermeiden Sie, vom Interviewer unterbrochen zu werden, noch bevor Sie einen Zielsatz ausgesprochen haben.

Alternativen:

- **Storytelling:** Erzählen Sie kurz ein ganz persönliches Erlebnis, das mit der Frage in Zusammenhang steht, etwa: *"Noch vor zwei Tagen war ich im Kraftwerk und habe mit dem Verunglückten gesprochen ..."*

Praxistipp

Sobald Sie das Gefühl haben, Sie beginnen sich in Details zu verlieren, halten Sie inne und formulieren Sie eine Frage, die Sie zurück zum wichtigsten Punkt bringt, etwa: *"Was genau aber war der Auslöser?"* Dann antworten Sie kurz auf Ihre eigene Frage.

5. Weichmacher der Sprache

Ist Ihre Sprache eindeutig und konkret? Weichmacher schleichen sich oft ein und verringern Ihre Wirkung. Achten Sie auch im Alltag auf die unerwünschten sprachlichen Gewohnheiten.

Alternativen:

- **Relativierung und Füllwörter:** eigentlich, irgendwie, gewissermaßen, oder so.
- **Zeichen der Verunsicherung:** ja ja, richtig, praktisch, quasi
- **Behauptete Glaubwürdigkeit, die nicht glaubwürdig ist:** ehrlich, echt, im Ernst
- **Überheblichkeit:** "Ich möchte hierzu grundsätzlich bemerken...", "Ich als Vorsitzender...", "Das haben Sie jetzt hervorragend formuliert", "Sie sollten einmal das Statut lesen..."
- **Verschleierung:** "Ich würde meinen..."

Praxistipp

Bitten Sie eine Kollegin oder einen Kollegen, beim Präsentieren auf Ihre Sprache zu achten. Holen Sie sich Feedback speziell zu Füllwörtern und Weichmachern.

Schreiben Sie mir!

Ich freue mich über Ihr Feedback. Oder haben Sie eine Frage?

Unter: arno.fischbacher@stimme.at bin ich gerne für Sie erreichbar.

Und nun wünsche ich Ihnen gutes Gelingen und viel Erfolg bei der Umsetzung!



Ihr

Arno Fischbacher

