

Inhaltsverzeichnis

1	Interviews zwischen Wunsch und Realität.....	1
1.1	Beste Bedingungen für schlechte Gespräche	2
1.2	Wenn die PR den Journalismus beeinflusst.....	10
1.3	Was die verschiedenen Interviewarten ausmacht.....	16
1.4	Weshalb Interviews emotionale Balanceakte sind	19
	Weiterführende Literatur	21
2	Typisch Journalisten.....	23
2.1	Eine Schande für die Branche	24
2.2	Unten durch statt oben auf	25
2.3	Nett gefragt, doch zu verzagt	26
2.4	Besser, aber nicht der Beste	26
2.5	Der genau versteht wie's geht	27
2.6	Wie Top-Interviewer „ticken“	28
3	Warum Interviewer auch „Verkäufer“ sein müssen	31
3.1	Wichtige Analogien im Kommunikationsprozess.....	32
3.2	Was Interviewer von Top-Verkäufern lernen können.....	34
4	Typisch Informanten	37
4.1	Andere Berufe, andere Sitten.....	38
4.2	Die Angst als Persönlichkeitsindikator	44
	Weiterführende Literatur	51
5	Die Interviewanfrage als Erfolgsgrundlage	53
5.1	Den richtigen Ansprechpartner finden	54
5.2	Vom Wesen des Pressesprechers.....	55
5.3	Per Telefon, E-Mail oder Brief anfragen?.....	58

5.4	Immer an die Empfänger denken	61
5.5	Was eine gute Interviewanfrage ausmacht	62
5.6	Strategien gegen Ignoranten und Interviewabsagen	71
	Weiterführende Literatur	73
6	Gut geplant ist halb gewonnen	75
6.1	Was Journalisten über Informanten wissen sollten	77
6.2	Realistische Interviewziele definieren	78
6.3	Über die zentrale Bedeutung der Interviewfragen	80
6.4	Konkrete Fragen oder nur Themenblöcke versenden?	86
6.5	Die Fragen-/Themenliste professionell gestalten	89
6.6	Vorbereitende Gespräche mit der „anderen Seite“	94
6.7	Was sonst noch wichtig ist	101
6.8	Kleider machen Leute	105
6.9	Wie Interviewteams (nicht) zum Ziel kommen	107
	Weiterführende Literatur	112
7	Einführen, verführen, hinführen	115
7.1	„Ich grüße Sie!“ – auf Augenhöhe	116
7.2	Von der Person auf die Persönlichkeit schließen	119
7.3	Den Interviewpartner zum Reden „erwärmen“	121
7.4	In guter Stimmung ernster werden	124
7.5	Warum die Sitzordnung Fronten klärt	125
7.6	Letzte Kniffe vor der Einstiegsfrage	130
8	Gewusst wie – clever fragen schadet nie	133
8.1	Bloß keinen Fehlstart provozieren!	134
8.2	Fragen formen will gelernt sein	136
8.3	Die beste Fragestrategie ist flexibel	141
8.4	Körpersprache „lesen“ und interpretieren	146
8.5	Ausweichmanöver von Gesprächspartnern erkennen (Brigitte Biehl-Missal)	154
8.6	Wirksame Strategien gegen Ausweichmanöver	160
8.7	Und Tschüss, das war's – aber noch nicht für jeden	165
	Weiterführende Literatur	167
9	Das Finale: Tippen, texten und verhandeln	169
9.1	Die Verschriftlichung ist Chance und Risiko zugleich	170
9.2	Das Interview zur Autorisierung mailen oder faxen?	176
9.3	Der Interviewtext im Weichspülgang	181
9.4	Endlich! Der letzte Feinschliff	183

10	„Und wie interviewen Sie?“ Journalisten im Gespräch	187
10.1	„Plötzlich wurde es hitzig am Tisch“	188
10.2	„Wer so denkt, ist ein Vollidiot“	194
10.3	„Jetzt kann ich die blöden Fragen selbst stellen, statt sie beantworten zu müssen“	202
10.4	„Plastikwörter sind schlimme Quellen der Unbill“	207
10.5	„Als wollte Walser gar keine echte Eskalation“	213