

LEUTE ZUM REDEN BRINGEN

Die Top 8 aus dem Kurs und ein Bonus:

- 1. Eine gute Vorbereitung ist das A und O**
Wir wollen selber zu Experten werden und den richtigen Jargon sprechen. Wir wollen unsere Gesprächspartner beeindrucken (oder uns zumindest nicht blossstellen oder einschüchtern lassen).
- 2. Erstelle Listen, Timelines und Mind-Maps**
Das hilft uns nicht nur, ein Thema zu verstehen, sondern auch, die richtigen Informanten zu finden. Arbeite dich dann wie in einem Labyrinth von aussen nach innen vor.
- 3. Überlege dir gut, auf welchem Kanal, du eine Person am besten kontaktierst**
Telefon / Combox / Messenger-Dienst / Social-Media / E-Mail / Doorstepping / Brief. Jede Form hat Vor- und Nachteile, ist interaktiv oder nicht, ist persönlicher oder anonym, hinterlässt Spuren oder nicht.
- 4. Der erste Kontakt mit einer Person ist entscheidend**
Du hast 30 Sekunden, um dein Gegenüber zu überzeugen. Mach dich interessant, bleibe ruhig und wecke Neugier. Zeige, dass du deine Hausaufgaben gemacht hast.
- 5. Bitte um Hilfe, statt jemanden auszufragen**
Unter dem Strich geht es «nur» darum, eine Verbindung zwischen dir und einem anderen Menschen herzustellen. Wenn du das Vertrauen gewinnen willst, falle nicht mit der Tür ins Haus. Schaffe eine gemeinsame Basis, nutze dazu Anknüpfungspunkte.
- 6. Schütze deine Informanten**
Mache dir schon vor dem ersten Kontakt Gedanken darüber, wie du Spuren vermeiden kannst. Sprich mit dem Informanten offen darüber, was du zu seinem Schutz tust und wie er sich am besten selber schützen kann.
- 7. Wähle den richtigen Gesprächsrahmen**
Büro / Sitzungszimmer / Restaurant / Spaziergang / bei der Quelle zu Hause. Welche Atmosphäre ist für ein gutes Gespräch am besten? Welche Umgebung passt zur Quelle? Im Idealfall: Quelle wählt selber aus.
- 8. Nutze die richtige Fragetechnik**
Offene / geschlossene Fragen. Meist lohnt es sich, eine Quelle möglichst frei erzählen zu lassen. Details lassen sich immer später noch nachfragen. Packe nicht zu viel in eine Frage.

Bewährte Formulierungen

Zu Gesprächsbeginn:

«Ich bin an einer spannenden / wichtigen Recherche zu xy und glaube, dass Sie mir dabei weiterhelfen können. Ist es möglich, uns mal auszutauschen?»

«Ich glaube, es könnte auch für Sie interessant sein. Ich habe nämlich herausgefunden, dass xy.»

«xy hat gesagt, Sie hätten ein Elefantengedächtnis, deshalb komme ich auf Sie zu.»

«Ich möchte klar sagen: Es geht nicht um Sie. Unser Gespräch ist strikt vertraulich / off the record.»

Geheimnisse bestätigen lassen:

«Ich weiss, Sie können mir nicht sagen, dass xy. Aber wenn ich Sie jetzt sehen würde, würden Sie nicken oder die Augen verdrehen?»

«Sie wissen jetzt, wovon ich ausgehe. Würden Sie mich warnen, wenn ich einen Fehler machen würde?»

Zum Gesprächsabschluss:

«Was haben wir noch ausgelassen?»

«Mit wem sollte ich noch sprechen?»

«Was schreibe ich nun in die Zeitung?»

