

12. Die Gesprächsrunde

Wie das Interview gehören auch Radio- und Fernsehgespräche zu den dialogischen Medienformen. Je nach Inhalt, Teilnehmer-Kreis und Zielsetzung lassen sich folgende Gesprächstypen unterscheiden:

12.1 Die Gesprächstypen

12.1.1 Das Erörterungsgespräch

Ziel des Erörterungsgesprächs ist es, über einen aktuellen, ungeklärten, komplexen Sachverhalt oder über ein Ereignis zu *informieren*. Das Thema soll von verschiedenen Seiten her ausgeleuchtet und problematisiert werden. Neben Fakten sind vor allem Reflexionen gefragt. Weil die Teilnehmenden meistens sogenannte Expertinnen oder Experten sind, figuriert dieser Gesprächstyp oft auch unter der Bezeichnung "ExpertInnengespräch".

Beispiel: Am Tag nach der Wahl von Bill Clinton zum neuen US-Präsidenten diskutieren eine Politologin, ein Politologe und ein Historiker im Korrespondenten-Studio in Washington über die künftige Innen- und Außenpolitik. Hintergrundinformationen und Spekulationen über die politische Grundhaltung Clintons und seine möglichen Pläne zur Lösung wichtiger gesellschaftlicher und wirtschaftlicher

Probleme werden puzzleartig zusammengetragen. Es geht um Fakten, Hypothesen und Vermutungen.¹⁹⁸

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

An einem Erörterungsgespräch nehmen Fachleute, Sachverständige teil. Sie stehen nicht in einem antagonistischen Verhältnis zueinander. Auch wenn sich ihre Beurteilungen nicht decken, geht es nicht um Rechthaberei, sondern darum, Wissen zu vermitteln, Probleme aufzuzeigen oder Prognosen zu stellen. Das gemeinsame Erkenntnis-Interesse ist größer als der Wille zu egoistischen Positionskämpfen.

Die Gesprächsleitung

Um ein komplexes Thema in einem Erörterungsgespräch zu gewichten und zu gliedern, ist Sachkompetenz vonnöten. Gerade bei einer Runde mit Fachleuten müssen Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter ganz besonders auf die Verständlichkeit der Aussagen bedacht sein und wenn nötig zur Klärung nachfragen, wiederholen und zusammenfassen. Differenzen in der Beurteilung sollen sie stehen lassen und damit den Gesprächsprozess offenhalten.

Der Verlauf

Ein Erörterungsgespräch läßt sich recht gut planen und vorstrukturieren. Die Eröffnungsphase unterscheidet sich nur wenig vom Hauptteil. Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter haben stets die zentrale Leitungsfunktion. Sie fragen, haken nach und erteilen das Wort. Es kommt wenig zu spontanen Wortwechseln unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Die Dynamik der

¹⁹⁸ DRS, 4.11.1992

Gesprächsrunde bleibt meistens gering. Der Gesprächsstil ist rational, sachorientiert.

12.1.2 Das Streitgespräch

Für ein Streitgespräch braucht es ein Thema, das umstritten ist. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben dazu verschiedene Standpunkte und Lösungsvorschläge. Ihr Ziel ist es, die Gegner in der Runde und das Publikum von der eigenen Meinung zu *überzeugen*. Die Überzeugungswirkung hängt von der Glaubwürdigkeit der Person, von der Qualität der Argumente und den rhetorischen Fertigkeiten ab.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Die Teilnehmenden sind meistens Repräsentantinnen und Repräsentanten von Parteien, Verbänden, Gewerkschaften oder Bürgerinitiativen. Dazu werden auch Wissenschaftlerinnen oder Wissenschaftler, Expertinnen oder Experten eingeladen, die sich in politischen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Streitfragen exponiert haben. Sie nehmen in der Regel eine deutliche Pro- oder Kontra-Haltung ein. Typisch für das Streitgespräch ist die Vierer-Besetzung mit je zwei Pro- und zwei Kontra-Positionen.¹⁹⁹

Beispiel: Streitgespräch zum Thema "Schweiz und Europäischer Wirtschaftsraum, EWR". In der Runde streiten sich zwei Beitrittsbefürworter und zwei Gegner:

¹⁹⁹ Selbstverständlich sind auch andere Settings gang und gäbe. Die Sendung "Streitfall" des ZDF zählt jeweils zwei Kontrahenten. In der SAT 1-Sendung "Talk im Turm" streiten sich fünf manchmal sechs Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Pro: ein Gewerkschaftssekretär, ein Chefredakteur; Kontra:
ein Politiker, ein Ökonom.²⁰⁰

In diesem Modell ficht auf jeder Seite ein Parteivertreter und ein Experte, wobei auch die Parteivertreter eine hohe Sachkompetenz haben. Für jede Position gibt es also zwei Verbündete, die sich in den einzelnen Streitfragen mehr oder weniger stark unterstützen und ergänzen. Es kann aber auch sein, daß die Teilnehmenden Einzelkämpferinnen oder Einzelkämpfer sind oder für sich selbst gerade stehen müssen:

Beispiel: Bundespräsidentenwahl in Österreich. Alle vier Kandidaten sind zu einer Gesprächsrunde ins Fernsehstudio geladen. Die Teilnehmerin und die Teilnehmer sind bestrebt, sich möglichst positiv darzustellen. Sie stehen alle in einem Konkurrenzverhältnis zueinander.²⁰¹

Die Gesprächsleitung

Die Rolle der Leiterin oder des Leiters in einem Streitgespräch läßt sich mit jener von Schiedsrichtern vergleichen. Sie oder er sorgt dafür, daß sich die Teilnehmenden an gewisse Spielregeln halten. Sie oder er interveniert, wenn jemand abschweift, ins Schwadronieren kommt oder allzu sehr polemisiert, wobei in einem Streitgespräch durchaus einmal Späne fliegen und die Emotionen hochgehen dürfen. Gesprächsleiterinnen oder Gesprächsleiter sollten aber die Runde nicht einfach sich selbst überlassen. Sie sind für den Aufbau, die Gliederung und die Verständlichkeit des Gesagten verantwortlich.

Sie sollten nicht Partei ergreifen und keine Seite bevorteilen. Sie können aber stellvertretend Meinungen, beispielsweise aus der Sicht des Publikums, in Frageform einbringen.

Gerade im Streitgespräch geschieht es häufig, daß zwei Kontrahenten sich an einem Punkt festbeißen und sich ein längeres

²⁰⁰ 3sat, 4.8.1992

²⁰¹ ORF, 9.4.1992

Duell liefern. Da ist es die Aufgabe der Leiterin oder des Leiters, darauf zu achten, daß die andern in der Runde wieder zu Wort kommen.

Der Verlauf

Ist das Thema brisant und die Runde der Teilnehmerinnen und Teilnehmer streitfreudig, so kann die Auseinandersetzung schon in der Eröffnungsphase eskalieren. Spannungsgeladene Wortwechsel, kurze Einwürfe oder Dreinreden sind durchaus typisch - vor allem im Mittelteil eines Streitgesprächs. Es kann aber auch in einem Streitgespräch ruhigere Phasen geben. Grundsätzlich wechselt der Charakter des Gesprächs zwischen sachlicher Darlegung und emotioneller Kundgabe.

Am Ende des Streitgesprächs wird kein Konsens angestrebt. Es muß keine gemeinsame Lösung, kein Kompromiß gefunden werden. Das Ziel des Streitgesprächs in den Medien ist erreicht, wenn die einzelnen Standpunkte ausreichend dargestellt, hinterfragt und verglichen worden sind.

12.1.3 Das Personengespräch - die Talk-Show

Bei diesem Gesprächstyp steht die Person der einzelnen Gäste im Mittelpunkt des Interesses. Man will etwas über ihre Lebensweise, ihre Biographie und ihre Einstellungen zu allgemein interessierenden, aktuellen Fragen erfahren. Sachthemen kommen insoweit zur Sprache als die Beteiligten betroffen sind. Personengespräche sind attraktiv, weil Personen öffentlich über sich sprechen, Persönliches preisgeben und auch manchmal Emotionen zeigen. Das Publikum kann sich mit den Anschauungen und Lebensweisen der Gäste vergleichen, kann sich identifizieren oder distanzieren. Eine Talk-Show will vor allem *unterhaltend informieren* oder *informierend unterhalten*.

Die Gäste

Während beim Streitgespräch die Zusammensetzung der Runde von der Haltung der einzelnen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu einer Sachfrage bestimmt ist, sind beim Personengespräch andere Kriterien ausschlaggebend. Die Gäste stehen meist in wichtigen gesellschaftlichen Positionen oder haben durch besondere Leistungen von sich reden gemacht. Prominente kommen eher zum Zug als sogenannte normale Bürger. Ein wichtiger Grund für die Auswahl der Gäste ist die Aktualität; beispielsweise wenn jemand gerade ein Buch veröffentlicht hat oder in ein Amt gewählt worden ist usw.

Neben der Aktualität können auch weitere Motive eine Rolle spielen: Etwa das weibliche und männliche Element oder die persönliche und berufliche Verschiedenheit der Gäste.

Beispiel: Am 12.1.1992 diskutierten in der Sendung "Persönlich" von Radio DRS 1: eine Personalchefin, ein Filmschaffender, und ein Spitzensportler.

Es kann reizvoll sein, solch unterschiedliche Persönlichkeiten miteinander ins Gespräch zu bringen. Die Erfahrung zeigt aber, daß die Kommunikation unter den Gästen oft nicht über bescheidene Ansätze hinauskommt.

Wie die Verschiedenheit kann umgekehrt auch die Gemeinsamkeit oder Ähnlichkeit Kriterium sein.

Beispiel: Eine Woche vor der Abstimmung über den Beitritt der Schweiz zum EWR diskutierten in der Sendung "Persönlich" ein Meinungsforscher und ein Astrologe.²⁰²

Die Folge dieser Gästewahl war allerdings, daß das Gespräch über den Reiz und die Fragwürdigkeit des Prognostizierens die ganze

²⁰² DRS 1, 29.11.1992

Sendung in Beschlag nahm und für das Persönliche keine Zeit mehr blieb.

Die Gesprächsleitung

Gesprächsleiterinnen und Talkmaster sind zunächst vor allem in der Rolle der Gastgeberin oder des Gastgebers. Sie sorgen für eine entspannte Gesprächsatmosphäre, indem sie eine gute Beziehung zu ihren Gästen herstellen und selbst eine offene, partnerorientierte Haltung einnehmen. Techniken und Verhaltensweisen des aktiven Zuhörens sind auch in diesem Fall nützlich und hilfreich. (Vgl. Interview zur Person S.)

Der Talkmaster *"muß flexibel sein, höllisch aufpassen, konzentriert sein, aber gelassen wirken, und er muß ein bißchen Instinkt dafür haben, was kommen wird"*.²⁰³ Hilfreich ist es für Gesprächsleiterinnen und -leiter, wenn sie sich im voraus ausreichend über die persönlichen Besonderheiten, Interessen und Leidenschaften, Stärken und Schwächen der Gäste kundig machen. Sie müssen wissen, zu welchen Themen die Beteiligten Interessantes zu sagen haben und wo es inhaltliche Berührungspunkte zwischen ihnen gibt. Dennoch haben sich

Gesprächsleiterinnen und -leiter gerade in einer Talk-Show darauf einzustellen, daß das Gespräch eine unvorhergesehene Richtung nehmen kann und ungeplante Themen zur Sprache kommen können.

Der Verlauf

Ausführlicher als in Sachgesprächen ist zu Beginn die Vorstellung der Gäste. Wichtige Lebensstationen werden von den Gesprächsleiterinnen oder Gesprächsleitern rekapituliert. Sie

²⁰³ Wolfgang Menge, Talkmaster in "III nach Neun" von Radio Bremen: "... weil das Risiko Spaß macht". In: Sabine Jörg (Hrsg.): "Spaß für Millionen. Berlin 1982, S.124.

nennen auch den aktuellen Anlaß für die Einladung. Kennen sich die Gäste gegenseitig wenig oder gar nicht, dauert die Einstiegsphase länger, bis sie untereinander ins Gespräch kommen, bis es zu spontanen Einwüfen kommt.

Typisch für Personengespräche ist der Erzählstil. Die Gäste schildern im Hauptteil des Gesprächs persönliche Erlebnisse und berichten von besonderen Begebenheiten. Anekdotisches ist erwünscht. Daneben gibt es auch erörternde Passagen, in denen Meinungen gefragt sind. Im Verlaufe des Gesprächs kann es zwischen den Gästen je nach Thema zu wechselnden Koalitionen kommen.

Oft entzündet sich an einem Sachthema eine unerwartet interessante Auseinandersetzung, die dann auf Kosten von persönlichen Aussagen geht. Aber auch beim Sprechen über eine Sache kann viel von einer Person zum Vorschein kommen.

Die Schlußphase kann kurz sein. Im Unterschied zum Erörterungs- oder Streitgespräch wird nicht erwartet, daß alle Anwesenden reihum ein abschließendes Votum abgeben.

12.1.4 Das Clubgespräch

Das Clubgespräch gehört zu den neueren Typen von Gesprächen im Fernsehen. Vorbild ist der "Club 2" des Österreichischen Rundfunks, der seit 1976 regelmässig ausgestrahlt wird.

Das Clubgespräch ist eine Mischform aus Elementen der oben beschriebenen Gesprächsarten. Wie beim Erörterungs- und Streitgespräch ist ein offen oder latent aktuelles Thema vorgegeben. Das Spektrum der Themen ist jedoch breiter. Auffallend häufig sind Fragestellungen aus dem gesellschaftlichen, sozialen und psychologischen Bereich.²⁰⁴

²⁰⁴ Zum Beispiel: *Familie wieder "in"?* ("Club II", 18.9.1984); *Aids* ("Zischitgsclub", 3.9.1985); *Zivilcourage* ("Zischitgs-Club", 10.9.1985); *Die*

Auch wenn sich hie und da Fronten herausbilden, ist das Clubgespräch nicht von Anfang an auf eine ausgewogene Pro- und Kontra-Struktur angelegt. Das Thema soll grundsätzlich und exemplarisch an einzelnen Beispielen veranschaulicht und problematisiert werden. Neben sachbezogenen Erörterungen sind daher auch persönliche Erfahrungen und Erlebnisse wie im Personengespräch wichtig.

Die zeitliche Dauer wird meist vom Gesprächsverlauf abhängig gemacht (*open end*). Der räumliche Rahmen soll eine gewisse Behaglichkeit ausstrahlen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Der Club zählt oft bis acht Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Aufgrund des Anspruchs, ein Thema vielschichtig zu behandeln, ist er auch entsprechend heterogen zusammengesetzt²⁰⁵. Eingeladene werden direkt Betroffene, Fachleute, Repräsentanten von Berufs- und Interessengruppen, Politiker und Politikerinnen.

Zum Thema "Gewalt in der Schule" lud der "Club" des Fernsehens DRS beispielsweise folgende Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein:

Zwei Betroffene: einen Jugendlichen aus der Home-Boy-Szene
einen Schulleiter
Zwei Fachleute: einen Kinder- und Jugendpsychologen
einen Professor für Kriminologie

Therapiegesellschaft ("Zischtigsclub", 2.6.1987); *Privatpolizei* ("Club II", 26.11.1992)

²⁰⁵ Vgl. Ursula Frei-Borer: *Das Clubgespräch im Fernsehen*, Bern 1991, S.174 f.: *In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß ein Merkmal für das erfolgreiche Clubgespräch gerade in der Durchmischung der Teilnehmer liegt, daß also Runden mit nur uniformen Gesprächsrollenträgern (Politikerrunden, Prominentenrunden, "persönlich Betroffene", "Fachleute" u.ä.) untypisch sind.*

Zwei Repräsentanten: die Präsidentin eines Jugendgerichts
einen Polizeivertreter
Eine Politikerin: die Vorsteherin einer städtischen
Schuldirektion²⁰⁶

Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern sind also bestimmte Gesprächsrollen zugeordnet. Gerade im Clubgespräch wird aber nicht erwartet, daß sie diese Rollenerwartungen strikt erfüllen. Denn in einer lockeren, natürlichen Club-Ambiance sollen alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer auch ihre Individualität und Originalität zur Geltung bringen können. Ein Fachmann darf also aus seiner Expertenrolle ausbrechen und auch auf persönliche Erlebnisse zu sprechen kommen.

Auffallend in Clubgesprächen ist auch, daß vergleichsweise viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht medienerfahren sind und zum ersten Mal vor einer Fernsehkamera sprechen.

Die Gesprächsleitung

Im Clubgespräch hat die Leiterin oder der Leiter eine weniger dominante Rolle als in anderen Gesprächsformen. Er oder sie ist sozusagen "primus/prima inter pares", der/die erste unter seines-/ihresgleichen. Das Selbstverständnis orientiert sich am natürlichen, nicht-medialen Gespräch. So gibt es Moderatorinnen und Moderatoren, die auch einmal die Zügel fahren lassen und die Leitung des Gesprächs vorübergehend an eine Teilnehmerin oder einen Teilnehmer abgeben. In begrenztem Rahmen soll damit die spontane Gesprächsdynamik Vorrang haben. Aber auch im Clubgespräch hat die Leiterin oder der Leiter letztlich die Verantwortung für den formalen Ablauf und die thematischen Weichenstellungen. Gerade die Anwesenheit nicht mediengewandter Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfordert, daß sie hier und da regulierend eingreifen.

²⁰⁶ FS DRS, 16.6.1992

Der Verlauf

Das Clubgespräch hat einen eigenen Rhythmus. Dank des Open-end-Konzepts stehen die Clubgäste und die Moderatorin oder der Moderator nicht unter dem medienüblichen Zeitdruck. Die einzelnen Gesprächsphasen dauern daher in der Regel länger. So braucht es für die Eröffnungsphase, in der Positionen bezogen und Informationen vermittelt werden, oft mehr als eine halbe Stunde. Der Gesprächsanteil der einzelnen Teilnehmerinnen und Teilnehmer kann sehr unterschiedlich sein. Gerade wenn die Leiterin oder der Leiter den Gästen mehr freien Raum als sonst gibt, schlägt die Stunde der Narzißten und Selbstdarsteller.

Auch im Clubgespräch muß es nicht zu abschliessenden Resultaten oder zu einer Lösung kommen. Wünschenswert ist jedoch ein zusammenfassender Rückblick. Diese Aufgabe kann die Moderatorin oder der Moderator übernehmen. Es entspricht allerdings durchaus dem Stil des Clubgesprächs, wenn die Gäste in einer Statement-Runde das letzte Wort haben.

12.1.5 Das Kampfgespräch

Kennzeichnend für das Kampfgespräch ist das Spektakel. Emotionsgeladen und unversöhnlich ziehen die Kontrahentinnen und Kontrahenten gegeneinander ins Feld. Ein vernünftiger Diskurs ist kaum möglich. Die Gegnerinnen und Gegner kämpfen mit Schlagworten und zum Teil unsachlichen Argumenten, beschuldigen und beschimpfen einander gegenseitig. Im lautstarken Durcheinanderreden geht es oft nur noch darum, wer im Kampf ums Wort obsiegt. Treten die Kampfahne vor Studiopublikum auf, wird die Stimmung noch zusätzlich durch Applaus und Zwischenrufe angeheizt.

Während früher Streitgespräche ungewollt zu Kampfgesprächen entarteten, werden heute Kampfgespräche von Redaktionen bewußt

inszeniert. Da sie Unterhaltung und hohe Einschaltquoten versprechen, sind Kampfgespräche bei den werbefinanzierten Privatsendern sogar zu einem festen Programmteil geworden.

Zur Kategorie der Kampfgespräche gehören die RTL-Sendung "Explosiv - der heiße Stuhl", wo nach dem Modell "Einer gegen alle" gekämpft wird, und die Sendung "Einspruch" von Sat 1, wo die Parteien hinter zwei Schranken einander gegenüberstehen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

"Männer können nicht lieben"²⁰⁷ oder "Schafft die Kirche ab!"²⁰⁸ Wer sich mit solchen Thesen oder Forderungen in der Öffentlichkeit hervortut, hat gute Chancen, auf dem "heißen Stuhl" zu landen. Die Kontrahentinnen und Kontrahenten haben kompromißlos und engagiert die Gegenpositionen zu vertreten. Extrovertierte Persönlichkeiten mit Hang zum Konfrontieren sind da im Vorteil. Dabei ist Prominenz nicht unbedingt gefragt. Im Gegenteil wünscht zum Beispiel der Moderator einer derartigen Sendung, *"Bürger im Studio, die sagen: Das und das in meinem Leben ist nichts, und mit dem Typen, der das verhockt, möchte ich einmal reden. An den komme ich sonst nicht ran."* Und wenn sie dann *"nach Herzenslust miteinander streiten, ist die Sendung gut"*²⁰⁹. Der Streit wird zum Selbstzweck, und die Gäste werden als moderne Gladiatoren zum Gaudium des Publikums und zur Steigerung der Werbeeinnahmen verheizt.

Der Gesprächsleitung

Der Gesprächsleiter ist mehr Animator als Moderator. Er heizt an, fördert das Spektakel, fährt und brüllt dazwischen. Er besänftigt einen wütenden Gesprächspartner da, provoziert eine

²⁰⁷ "Explosiv - der heiße Stuhl" 1.12.1992

²⁰⁸ "Explosiv - der heiße Stuhl" 31.3.1992

²⁰⁹ Zitate aus "Sonntags Zeitung" vom 5.4.1992

zurückhaltende Teilnehmerin dort. Er hält den Topf am Sieden und muß zugleich auf der Hut sein, daß er nicht überläuft: *Wenn wir einander totschießen, ist dies doch sinnlos (RTL, 31.3.92).*

Bei den Sendungen "Explosiv - der heiße Stuhl" oder "Einspruch" eilt der Gesprächsleiter zudem zwischen den Fronten hin und her. Um sich Gehör zu verschaffen, stellt er sich dicht neben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die er gerade unterbrechen oder ansprechen will.

Dieser örtliche Platzwechsel ist auch Sinnbild für seine wechselnde Parteinahme während des Gesprächs. Je nach Situation schlägt er sich auf die Seite des Opfers, des Angreifers oder des Publikums - ein Vorgehen, das in den andern Gesprächsformen verpönt ist.

Der Verlauf

Von einer Eröffnungsphase kann nicht mehr die Rede sein. Nach einem kurzen Einleitungsritual sorgt der Gesprächsleiter schon mit der ersten Frage dafür, daß die Köpfe möglichst schnell heiß werden:

G1: Herr Hackethal, Sie sind selbst Hochleistungs-Mediziner, Hochtechnik-Mediziner, wenn`s sein muß; gleichzeitig auch der härteste Kritiker. Manche sagen, Sie bräuchten eine psychiatrische Behandlung, weil Sie irgendwie so eine gespaltene Persönlichkeit seien, stimmt das? (RTL, 15.12.92)

Der Gesprächsleiter eröffnet die Sendung gleich mit einer Attacke auf die Person des Hauptgastes. Stil und Ton des Gesprächs werden damit von Anfang an vorgegeben.

Die Hochspannung soll bis zum Schluß andauern. Bahnt sich ausnahmsweise ein Konsens an, gießt der Moderator mit Unterstellungen und Provokationen wieder Öl ins Feuer. Einzig die Werbeblöcke zwischendurch verschaffen kurze Verschnaufpausen.

12.2 Vorbereiten einer Gesprächsrunde

Klarheit schaffen in der Vorbesprechung

Schon beim ersten Kontakt mit den möglichen Gesprächsteilnehmerinnen und -teilnehmern orientiert die Gesprächsleiterin oder der Gesprächsleiter über Thema, Ziel, Dauer und die weiteren Gäste. Die definitive Zusammensetzung der Runde steht allerdings oft erst kurz vor der Sendung fest.

In der letzten Besprechung vor der Aufnahme, wenn alle Teilnehmenden beisammen sind, klärt die Leiterin oder der Leiter die formalen Ablauffragen und schlägt eine thematische Gliederung vor.

Je nach Mediengewandtheit der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist die Orientierung über den Gesprächsverlauf mehr oder weniger ausführlich. Zu folgenden Fragen kann die Leiterin oder der Leiter im voraus seine Überlegungen und Absichten mitteilen:

- An wen geht die erste Frage?
- Nehmen alle Teilnehmer in der ersten Runde zur gleichen Frage Stellung?
- Gibt es eine Redezeitbeschränkung?
- Sind direkte Interaktionen zwischen den Teilnehmern erwünscht?
- Wann möchte der Leiter dem Gespräch freien Lauf lassen und wann die Zügel straffen?
- In welcher Rolle sieht sich der Gesprächsleiter?

- Wird zehn oder fünf Minuten vor Schluß ein vereinbartes Zeichen gegeben?
- Gibt es am Ende des Gesprächs eine Statement-Runde?

Klarheit schafft Sicherheit: Je deutlicher sich Leiterinnen oder Leiter über ihr Gesprächskonzept orientieren, desto mehr können sie den für Medienauftritte typischen Anfangsstreß abbauen.

Bei komplexen Themen ist eine inhaltliche Strukturierung im voraus unerlässlich. Sie soll kurz, aber verbindlich sein.

Beispiel: Fünf Teilnehmerinnen und Teilnehmer (ein Betroffener, zwei Repräsentanten bedrohter Minderheiten und zwei Politiker) diskutieren über den Terror von Rechtsextremisten in Deutschland.

Inhaltliche Gliederung:

- Einstieg: Persönliche Erfahrungen und Beispiele aus der Sicht der Betroffenen:
- Hauptteil: Versäumnisse der öffentlichen Hand? Braucht es neue Gesetze oder werden die bestehenden nicht durchgesetzt?
- Schlußteil: Politische und gesellschaftliche Lösungsvorschläge.

Eine solche Strukturierung kann durchaus auch in der Einleitung des Gesprächs deklariert werden. Sie zeigt dem Publikum, daß der Leiter sich einen Gesprächsplan überlegt hat und seine Lenkungsfunction wahrnehmen will. Zusätzlich werden die Beteiligten mehr in die Pflicht genommen, sich an einen sinnvollen Ablauf zu halten.

Bei aller Vorabklärung ist es aber gleichzeitig wichtig, daß Leiterinnen und Leiter *im Vorgespräch keine inhaltliche Diskussion zulassen*. Spannung und Spontaneität wären sonst dahin.

Die Zahl der Teilnehmenden auf die Gesprächsdauer abstimmen

Gibt es zu einem Thema mehrere unterschiedliche Interessenlager, so möchte eine TV- oder Radioredaktion möglichst viele Standpunkte zu Wort kommen lassen. Die Größe einer Gesprächsrunde ist aber nicht nur von der Vielschichtigkeit des Themas abhängig, sondern auch von der Zeit, die zur Verfügung steht.

Wenn eine Runde vier bis sechs Teilnehmende zählt, so sollte sie mindestens 45 bis 60 Minuten dauern. Bei einer Dauer von 20 bis 30 Minuten sollten nicht mehr als zwei oder drei Gesprächspartner teilnehmen. Werden diese Faustregeln mißachtet und zuviele Gäste eingeladen, ist einerseits eine befriedigende Behandlung des Themas kaum möglich und andererseits die Frustration der Beteiligten groß, weil aufgrund der knappen Zeit viele ihrer Wortmeldungen nicht berücksichtigt werden können.

Sitzplätze mit Bedacht zuteilen

Die Platzierung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer kann einen Einfluß auf deren Befinden und Verhalten im Gespräch haben. Wer direkt neben dem Gesprächsleiter sitzt, befindet sich im "Kräftefeld des Ranghöheren"²¹⁰. Gäste, die nicht prominent sind, können einen solchen Platz als wohlwollende Aufwertung empfinden. Andererseits sind sie aber weniger häufig im Blickfeld der Gesprächsleiterin oder des Gesprächsleiters, was zur Folge haben kann, daß die eine oder andere Wortmeldung übersehen wird. Wer also in der Runde dominieren will, hat es direkt neben der Leiterin oder dem Leiter möglicherweise schwerer. Dagegen sind Gesprächsteilnehmerinnen oder -teilnehmer, die ihr oder ihm direkt gegenüber sitzen, in einer günstigeren Position. Sie können als das

²¹⁰ Frei-Borer S.170

"zweite Haupt"²¹¹ angesehen werden und daher leichter eine führende Rolle spielen.

12.3 Das Gespräch eröffnen

Die Aufgaben der Leiterin oder des Leiters zu Beginn eines Radio- oder Fernsehgesprächs sind:

Begrüßen des Publikums

Das Begrüßungsritual ist in der Regel kurz: *Liebe Zuschauerinnen und Zuschauer, willkommen zu...* oder *Guten Abend! meine Damen und Herren.* Mit der Begrüßungsformel nimmt die Diskussionsleiterin oder der Diskussionsleiter den Kontakt zum Publikum auf. Die Begrüßung sollte daher nicht beiläufig, teilnahmslos, sondern mit bewußter Zuwendung ans Publikum gesprochen werden. Senkt man die Stimme am Ende der Begrüßungsformel, läßt sie sich auch als eigenständigen Teil der Gesprächseröffnung vom Folgenden abgrenzen.

Thema einführen und Gesprächsziel formulieren

Der Moderator nennt den Anlaß, umreißt das Problem und gibt anhand von rhetorischen Fragen oder einer Absichtserklärung das Gesprächsziel vor.

Beispiel: Gl: *Die Deutschen stöhnen unter der Steuerlast. Wir müssen sparen. Alle müssen sich einschränken. Die Bundesregierung streicht sogar die Sozialhilfe zusammen. Genau in dieser Situation fordern die Kirchen vom*

²¹¹ ebenda

Steuerzahler so mal eben neun Milliarden Mark zusätzlich - knapp neun Milliarden seien wir ehrlich - aber zusätzlich und das für den Aufbau Ost der maroden Gotteshäuser. Moment mal die Kirche. Ist nicht die deutsche Kirche beiderlei Konfessionen die reichste der Welt überhaupt? Und hat nicht der Papst höchstpersönlich mal gesagt, öffnet die Schatzkammern, um den Überfluß an kostbaren Kirchengewerten, an Kirchenschmuck zu verkaufen und den Erlös an die Armen zu geben?

Die Kirche und das Geld, das ist ein großes Geheimnis. Viele Menschen vermuten, daß da eine Menge zu holen sei.

(Es folgt eine kurze Umfrage vor dem Kölner Dom. Der Gesprächsleiter nimmt die letzte Aussage auf und fährt weiter.) "Die Bescheidenheit vorleben, die sie predigen", das müßte doch eigentlich bei einer reichen Kirche heißen: Öffnet den Klingelbeutel und verteilt den Kirchenschatz! Unter diesem Motto treten bei uns an.²¹²

Wenn es um Steuern geht, sind alle angesprochen. Das weiß auch der Moderator zu nutzen. Er knüpft in wenigen kurzen Sätzen an der bekannten prekären Finanzlage an und kommt dann zum eigentlichen Anlaß des Gesprächs: zur Forderung der Kirche. Diese Forderung wird gleich mit dem Superlativ *reichste Kirche der Welt* und dem Zitat des Papstes so in Frage gestellt, daß sie als anmassend erscheint. Als Thema für das Gespräch wird ein Lösungsvorschlag präsentiert: Der Wiederaufbau der ostdeutschen Gotteshäuser soll durch den Verkauf der Kirchenschätze finanziert werden. Man ist gespannt, wie jetzt die Vertreter der Kirche ihre Forderung und ihre Position rechtfertigen.

Das Thema wird also nicht neutral eingeführt, sondern die eine Gesprächspartei wird gleich in der Einleitung auf die Anklagebank gesetzt.

²¹² Sat 1, 3.8.1993

Vorstellen der Gesprächsteilnehmerinnen und -teilnehmer

Je nach Charakter der Gesprächsrunde und Bekanntheitsgrad der Teilnehmenden variiert die Vorstellung. Sie kann aus folgenden Elementen bestehen:

- Vorname, Name
- Beruf, evtl. beruflicher Werdegang
- politische Tätigkeit
- Zugehörigkeit zu einer Partei oder einer Interessengruppe
- Besonderheiten, die von allgemeinem Interesse sind
- Einstellung zum Gesprächsthema²¹³

Mit der Vorstellung des Gesprächsteilnehmers wird auch oft der Grund für die Einladung verknüpft, zum Beispiel bei Betroffenen oder Expertinnen und Experten. Übertrieben wertende Etikettierungen wie: "militant", "ultralinks" usw. sollten vermieden werden. Sie beeinflussen von vorneherein die Wahrnehmung des Publikums und fördern das Klischeedenken. In Personengesprächen kann die Vorstellung auch dialogisch gestaltet werden, indem die Gastgeberin oder der Gastgeber Fragen stellt und einen Teil durch den Gast selbst erzählen läßt.²¹⁴

Synthetisches Verfahren

Bei Fernsehgesprächen werden Teile der Eröffnung oft auch vorproduziert. Sei es, daß das Gesprächsthema mit einem kurzen "Anriß-Film" eingeführt wird oder die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Trick-Verfahren vorgestellt werden, indem beispielsweise die einzelnen Konterfeis größer werdend über den Bildschirm wirbeln. Bei diesem Verfahren nennt der Gesprächsleiter

²¹³Vgl. Angelika Linke: Gespräche im Fernsehen, Bern 1985, S. 64

²¹⁴Vgl. Harald Burger: Das Gespräch in den Massenmedien, Berlin 1991, S.307 ff.

oder ein zusätzlicher Sprecher im Off die Namen der Beteiligten und charakterisiert ihre Haltung zugleich mit einem typischen Zitat.

Startfrage gezielt adressieren

Wer Adressat der Startfrage ist, sollte nicht dem Zufall überlassen werden. Es gibt gesprächslogische und psychologische Überlegungen, wem das Rederecht zuerst erteilt werden soll. Die Einstiegsfrage kann beispielsweise gerichtet werden an:

- einen Betroffenen, der eine persönliche Erfahrung oder ein Ereignis erlebnismässig schildert,
- einen Initianten, der eine Kampagne, ein Projekt, oder eine Bürgerinitiative usw. veranlaßt hat,
- eine Person, die etwas zu verantworten hat, zum Beispiel einen Behördenentscheid,
- jene Person, die links oder rechts neben der Gesprächsleiterin oder dem Gesprächsleiter sitzt, beispielsweise wenn die gleiche Frage reihum an alle geht.

12.4 Das Gespräch lenken und strukturieren

Während die Eröffnungsphase vor allem Informationen zum Thema und zur Person der Gesprächsteilnehmerinnen und -teilnehmer - etwa zur Rolle, Haltung, Sprech- oder Argumentationsweise - liefert, steht im Hauptteil die Problematisierung der einzelnen Thesen und Positionen im Mittelpunkt. Die Beteiligten behaupten, begründen, bestreiten, greifen an, beschuldigen, appellieren usw. Es ist die Phase mit der größten Dynamik, in der die Teilnehmerinnen und Teilnehmer selber das Wort ergreifen und direkt aufeinander reagieren.

12.4.1 Geschehen lassen und lenken

Wenn das Gespräch voll in Gang gekommen ist, kann und soll die Leiterin oder der Leiter sich zurücknehmen. Das heißt aber nicht bequemes Zurücklehnen, sondern fortwährende Offenheit und Aufmerksamkeit. Die Gesprächsleiterin oder der Gesprächsleiter beobachtet, hört zu und merkt sich, was auf den verschiedenen Ebenen geschieht. Sie oder er muß abwägen, wann es sinnvoll ist zu intervenieren, und zum Beispiel erkennen, ob auch ein langsamerer Rhythmus zugelassen werden kann, wenn es für den gemeinsamen Denkprozeß notwendig ist. Die wichtigsten Lenkungstechniken im Hauptteil sind:

- Zusammenfassen eines Gesprächsteils
- Zusammenfassen eines Votums
- Nicht harmonisieren, sondern Dissens thematisieren
- Rededuelle in die Runde einbringen
- Stille Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum Reden bringen.
- Auf nonverbale Signale achten
- Im Radiogespräch Stimmen mit Namen verbinden
- Für Verständlichkeit sorgen

Zusammenfassen eines Gesprächsteils

Für die Beteiligten und für das Publikum ist es wichtig, zwischendurch kurz Bilanz zu ziehen und den Standort im Gesprächsverlauf zu bestimmen. Eine solche Zwischenbilanz eignet sich vor der Überleitung zu einem neuen Gesprächsteil oder um präzise Stellungnahmen zu erhalten. Außerdem kann die Wichtigkeit einer Aussage durch die Wiederholung und die Verkürzung auf das Wesentliche deutlicher hervorgehoben werden.

Beispiel: Zwei Befürworter und zwei Gegner diskutieren über den Beitritt der Schweiz zur EG. Nachdem die Gegner auf die Frage, was die Schweiz bei einem Eintritt in die EG verlieren würde, die Nachteile beschrieben haben, faßt der Gesprächsleiter zusammen:

Gl: *Gut das wären vier Punkte jetzt: Arbeitslosigkeit, die zunimmt, Immobilienkrise, tiefere Löhne und Verlust der Souveränität.*

(Zu den Befürwortern gewandt:)

*Was sagen Sie zu diesen nicht sehr positiven Perspektiven von Herrn und Frau Schweizer?*²¹⁵

Zusammenfassen eines Votums

Auch bei einem langen oder komplexen Gesprächsbeitrag ist es gut, wenn Gesprächsleiterinnen oder Gesprächsleiter versuchen, die Kernaussage herauszuschälen. Beim Zusammenfassen können sie auch ein bestimmtes Element des Votums akzentuieren und damit das Gespräch in eine gewünschte Richtung lenken.

Nicht harmonisieren, sondern Dissens thematisieren

Ziel von Radio- und Fernsehgesprächen ist es nicht, Konsens unter den Beteiligten zu erreichen oder gemeinsame Lösungen zu erarbeiten. Es wird auch nicht erwartet, daß Teilnehmerinnen oder Teilnehmer im Laufe des Gesprächs von ihrer Position abrücken oder gar ihre Gesinnung wandeln. Das heißt nicht, daß jemand während eines Gesprächs nicht auch zu besseren Einsichten kommen kann. In erster Linie geht es darum, Fakten oder Meinungen zu vermitteln und sie auf den Wahrheitsgehalt oder auf die Stichhaltigkeit zu überprüfen. Da ist es zweckmässig, mehr die Unterschiede als die Gemeinsamkeiten zu betonen. Das dient nicht

²¹⁵ 3 SAT, 4.8.1992

nur einer vertieften Klärung, sondern auch der Aufrechterhaltung der Gesprächsspannung.

Beispiel: Nach der Abstimmung über den Beitritt der Schweiz zum EWR geben Befürworter und Gegner in einer TV-Gesprächsrunde erste Erklärungen zum Nein des Schweizer Volkes ab. Nach den Ausführungen der EWR-Gegner hält der Gesprächsleiter fest:

Gl: Ein erster Stellungsbezug. Ich habe jetzt bei den beiden Siegern - wenn ich das in Anführungszeichen so sagen darf - doch sehr große Unterschiede festgestellt, Frau Diener sagt, der Wirtschaftsvertrag, Herr Uhlmann sagt, der politische Teil sei problematisch gewesen.²¹⁶

Wenn eine Gesprächsrunde einseitig zusammengesetzt ist oder die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Karten nicht offen auf den Tisch legen wollen, kann auch bei kontroversen Fragen unerwartet Einhelligkeit demonstriert werden. In diesem Fall muß der Gesprächsleiter selbst einen Gegenstandspunkt einbringen:

Beispiel: Zwei Ökonomen und ein ehemaliger Diplomat werden zum Zustand der EG befragt. Alle drei heben die positiven Seiten hervor.

Gl: Da höre ich jetzt insgesamt mehr euro-optimistische Töne als euro-skeptische Töne. Vor dem Gipfel in Edinburgh war die Stimmung aber allgemein sehr schlecht. Da hat sich zum Beispiel Jacques Delors, der Kommissionspräsident, sehr skeptisch, ja geradezu pessimistisch zur EG geäußert, und er hat gesagt im Kern in einer Aussage, wenn die EG so weitermacht, wie sie`s tat in den letzten Monaten, dann werde sie um die Jahrhundertwende bloß ein Binnenmarkt sein mit blutleeren Gemeinschaftspolitikern drum herum und ein paar

²¹⁶ SF DRS, 6.12.1992

*Checks an ihre ärmeren Mitglieder. Wieso wäre das so gräßlich, frage ich mal Herrn Professor Neumann.*²¹⁷

Rededuelle in die Runde öffnen

Gleitet eine Auseinandersetzung zwischen zwei Kontrahenten in ein unergiebiges Hickhack ab, sollte die Gesprächsleiterin oder der Gesprächsleiter ein "Machtwort" sprechen und auch die anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum Streitpunkt Stellung nehmen lassen.

Stille Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum Reden bringen

Zu den Aufgaben der Gesprächsleitung gehört es auch, Teilnehmerinnen oder Teilnehmer, die längere Zeit nichts mehr gesagt haben, wieder ins Gespräch zurückzuholen oder achtsam ihre Wortmeldungen zu unterstützen.

Andererseits kann die Leiterin oder der Leiter auch den Redewunsch eines vorlauten Teilnehmers hie und da ignorieren.

Auf nonverbale Signale achten

Teilnehmer und Teilnehmerinnen, die gerade nicht am Sprechen sind, drücken ihre Zustimmung oder Ablehnung zum Gesagten oft nonverbal aus. Solche nichtsprachlichen Zeichen sind für alle an der Runde unmittelbar Beteiligten sichtbar. Das Publikum bekommt diese Reaktionen im Radio aber gar nicht und im Fernsehen nur teilweise mit.

Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter machen daher das Geschehen transparenter und manche Wortzuweisung verständlicher, wenn sie auch nonverbale Botschaften dem Publikum mitteilen:

²¹⁷ DRS 1-2 , 3.1.1993

Beispiel: *Gl: Herr Levy, Sie schütteln den Kopf.*

Levy: (zu einem Vorredner) *Ja, da muß ich Ihnen, Herr Professor, widersprechen. (...)*²¹⁸

Im Radiogespräch Stimmen mit Namen verbinden

Wer im Radio Gespräche leitet muß sich angewöhnen, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer immer wieder mit dem Namen anzusprechen, damit das Publikum die Stimmen richtig zuordnen kann. Das ist vor allem wichtig, wenn Personen mit ähnlicher, verwechselbarer Stimme am Gespräch beteiligt sind.

Für Verständlichkeit sorgen

Wie im Interview müssen Journalistinnen und Journalisten, die eine Gesprächsrunde leiten, nachfragen, wenn etwas unklar ist, und auf Fragen insistieren, wenn sie nicht beantwortet werden. Sie machen den Gesprächsverlauf zum Thema, wenn die Beteiligten vom Thema abweichen oder wenn eine Teilnehmerin oder ein Teilnehmer andern oft störend ins Wort fällt. Zur Pflicht der Journalistinnen und Journalisten gehört es auch, falsche Informationen von Teilnehmerinnen oder Teilnehmern richtigzustellen.

12.4.2 Haben Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter neutral zu sein?

Wenn auch Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter aufgrund ihrer persönlichen Einstellung und ihrer Recherche eine klare Meinung zum Gesprächsthema gebildet haben, soll sie es unbedingt vermeiden, offen Position zu beziehen. Gerade in kontroversen

²¹⁸ DRS 1, 3.1.1993

Situationen würden parteiische Leiterinnen oder Leiter bei der gegnerische Seite an Glaubwürdigkeit einbüßen. Sie könnten auf der Sachebene angegriffen werden, in einen Begründungsnotstand kommen und dabei den Überblick über das Gespräch verlieren. Meinungen - seien es eigene oder fremde - können sie allerdings indirekt einfließen lassen, indem sie sie in der Form einer Frage ins Gespräch bringen.

Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter müssen insbesondere bei heiklen Themen auf der Hut sein, daß ihre Haltung nicht unbeabsichtigt zum Vorschein kommt. Ihre persönliche Einstellung kann schon mit einer falschen Wortwahl oder einer bestimmten Formulierung bloßgelegt werden:

Beispiel: In der Gesprächssendung "Talk im Turm" zum Thema "Outing" (d.h. jemanden öffentlich als homosexuell bezeichnen), richtet der Gesprächsleiter an Rosa von Praunheim folgende Frage:

Gl: *Was hat Sie bewogen, den ... und andere der Homosexualität zu bezichtigen?*

von Praunheim: *Zu bezichtigen?*

Gl: *Zu /bezichtigen ja/*

von Praunheim: */Was heißt das/ bezichtigen?*

Gl: *Sie haben /gesagt, der/*

von Praunheim: *Nein, ich meine das Wort "bezichtigen". Ich meine, das klingt so eigenartig, /ich meine/*

Gl: */Das klingt/ gar nicht /eigenartig/*

von Praunheim: */Ich meine/, bezichtige ich Sie der Heterosexualität, oder: Sie haben eine junge Freundin. Wie alt ist sie?*

(Gelächter und Applaus im Studio)

Gl: *Es ist, es ist kein Geheimnis. Sie ist 29 Jahre /alt/.*

von Praunheim: */Ja/, ich meine, wie kommen Sie da zurecht so? Ich meine, Sie sind ja*

(Gelächter)

Gl: *Schauen Sie, das ist wieder nicht ihr Bier.*²¹⁹

Der Gesprächsleiter entlarvt seine Haltung mit einer ungeschickten Wortwahl. Der angesprochene Teilnehmer geht nicht auf die Frage ein, sondern nutzt diese Selbstoffenbarung für einen Gegenschlag aus. Mit Fragen an den Leiter übernimmt er vorübergehend sogar die Gesprächsführung. Der Gesprächsleiter wird selbst zum Thema und auch zum Gespött eines Teils des Publikums.

Etwas später erhält der uneinsichtige Leiter indirekt Nachhilfeunterricht von einer Bundestagsabgeordneten in der Gesprächsrunde:

Hanna-Renate Laurien (zu von Praunheim gewandt): ... *Ich verstehe übrigens, warum Sie gegen "bezichtigen" sind. Sie würden sicherlich zustimmen, wenn gesagt würde, er bezeichnet ihn als das und das; weil Sie im Bezichtigen eine gewisse Schmähung /empfinden/.*

von Praunheim: /ja, ja/

Laurien: Das nehme ich mal voll auf. Aber ...

Gesprächsleiter, die sich mit einer Teilnehmerin oder einem Teilnehmer auf ein Streitgespräch einlassen und dabei rechthaberisch werden oder sich ungeschickt rechtfertigen, verlieren an Glaubwürdigkeit. Größe zeigt sich nicht im Verleugnen, sondern im Eingestehen von Unzulänglichkeiten.

Neutrales Verhalten ist im übrigen nicht mit mangelnder Sachkenntnis zu verwechseln; denn Gesprächsleiterinnen und Gesprächsleiter müssen sachkompetent sein. Sie sollten sich vor allem in der Breite und Vielfalt des Gesprächsthemas auskennen. Ihre Sachkenntnis haben sie aber nicht für die eigene Profilierung zu verwenden, sondern in den Dienst des Gesprächsprozesses zu stellen.

²¹⁹ SAT 1, 5.4.1992

12.5 Das Gespräch abschliessen

Die meisten Gespräche in den elektronischen Medien sind zeitlich limitiert. Sie werden also nicht dann beendet, wenn das Gesprächsthema zum Abschluß gebracht worden ist, sondern wenn die Sendezeit abgelaufen ist. Ein Radio- oder Fernsehgespräch zu beenden heißt aber nicht, die Unterhaltung einfach abrupt abbrechen. Die Leiterin oder der Leiter hat dafür zu sorgen, daß der aktuelle Gesprächsprozeß kommunikativ abgerundet wird²²⁰.

Meistens kündigt sich das Ende schon vor dem Ablauf des Gesprächs an:

- Gesprächsdynamisch: kürzere Voten, häufigere Sprecherwechsel, vermehrt simultanes Sprechen.
- Nonverbal: Blicke auf die Uhr, Blick in die Runde, Bündeln von Unterlagen.
- Verbal: Der Gesprächsleiter verweist auf den Zeitdruck:
Die Zeit drängt
Mitternacht ist schon vorüber
- oder er kündigt eine Schlußrunde an:
Eine letzte Frage an alle
Nur noch kurz zu ...

Neben dem Verweis auf das Diktat der Zeit und neben Leerformeln wie: *das war eine engagierte Diskussion* u.ä. gibt es noch sinnvollere Abschlußvarianten:

²²⁰Die Abrundung kann sich im "kommunikativen Wohlbefinden" der Beteiligten zeigen. Vgl.dazu: H.Löffler: Die Frage nach dem landesspezifischen Gesprächsstil - oder die Schweizer Art zu diskutieren. In: Weigand E.; Hundsnurscher F. (Hrsg.) Dialoganalyse II. Tübingen 1989, S. 207 ff.

Statementrunde am Schluß

Bei stärker formalisierten Gesprächen (z.B. bei Politiker- oder Expertengesprächen) ist eine Schluß- oder Statement-Runde angezeigt. Gerade wenn die Meinungen divergieren, können sie auf diese Weise nochmals festgehalten und nach einem vertiefenden Gespräch besser verstanden werden.

Zyklischer Schluß

Die Gesprächsleiterin oder der Gesprächsleiter schließt den Bogen, indem sie oder er nochmals an die Ausgangsfrage am Anfang des Gesprächs erinnert und sie als Prüfstein für das Gespräch verwendet.

Beispiel: Gl: Ich danke Ihnen fürs Mitstreiten und Mitdiskutieren. Ich habe am Anfang die Frage gestellt: Kann man Schweizer Fleisch mit gutem Gewissen essen? Ich weiß nicht- ich bin mir ganz ehrlich gesagt nicht sicher - ob wir wahnsinnig viel zu dieser Frage, beziehungsweise zur Beantwortung dieser Frage haben beitragen können. Ich hoffe es, ich wünsche es und denke, daß der Entscheid, wie man sich in dieser Frage verhält und wie man diese Frage beantwortet letztlich ein sehr persönlicher Entscheid ist. Gute Nacht und auf Wiedersehen!²²¹

Abschliessen mit pointierter Aussage eines Beteiligten

Eine weitere Abschlußvariante ist der Ausstieg mit einer pointierten Aussage. Er eignet sich vor allem bei vorproduzierten Radiogesprächen.

²²¹ SF DRS, 3.8.1993

Beispiel: Schluß des Radiogesprächs über die Situation der EG:

Teilnehmer: ... *Wir müssen einen offenen Prozeß haben, der in einer allmählichen Integration dieses Europa entwickelt, ohne daß wir den Schlußpunkt kennen.*²²²

Unmittelbar daran schließt das musikalische Sendungssignet und die Absage der Gesprächsrunde.

Ritualisierte Beendigungsformeln

In Live-Gesprächen gehört schließlich der *Dank an die Gäste* und die Verabschiedung der *Zuschauerinnen und Zuschauer* zu den festen Bestandteilen des Beendigungsrituals. Es sind Signale, die eindeutig den Schluß markieren. Hie und da folgt noch ein Hinweis auf die nächste Ausgabe der Sendung.

²²² DRS 1, 3.1.1993