

In dit document lees je een flink aantal tips die je kunt toepassen (of waar je rekening mee kunt houden) als je iemand interviewt óf als je geïnterviewd wordt.

Interviewen gaat over vragen stellen en vragen beantwoorden.

En, om het behalen van je mogelijke communicatiedoelstellingen. (zowel als vragensteller als beantwoorder van vragen).

De tekst hieronder is verzorgd door ons lid **MELISSA HOOGERWERF** op basis van de workshop INTERVIEWTECHNIEKEN die we bij

Dé Nederlandse Debatclub op maandag 26 september 2022 organiseerden in Stay Okay.

MELISSA was deelnemer en bood aan om dit verslag te maken n.a.v. de tips en tricks die we verzamelden tijdens de workshop.

In een enkel geval heeft de workshopgever (Jerry Helmers) [in het blauw](#) nog een toevoeging in de tekst aangebracht.

Heel veel dank uiteraard aan MELISSA voor deze bijdrage!

15 tips voor tijdens een interview:

Of je nou iemand gaat interviewen, zelf geïnterviewd wordt, of jezelf als kritische spreker wilt ontwikkelen; sommige trucjes moet je net weten. Je komt hierachter door het zelf te doen!

Bij Dé Nederlandse Debatclub komt ook dit aan bod. Kritische vragen kunnen stellen is namelijk een belangrijke skill. Niet alleen tijdens een debat om je opponent op scherp te zetten, maar ook in het dagelijks leven kunnen deze tips je helpen om een diepere laag te bereiken.

Want waar moet je nou eigenlijk op letten? Wat zijn bekende valkuilen?

In dit document geven we je **15 tips** waardoor jij straks misschien wel de nieuwe Eva Jinek wordt.

Tips voor de interviewer:

1. Zet de juiste sfeer. Maak het gemoedelijk, maar niet te.

Je wilt vooral dat de geïnterviewde zich op zijn of haar gemak voelt. Je kan deze sfeer als interviewer heel goed sturen. Zorg voor een rustige ruimte waar je het interview afneemt, bied wat te drinken aan en duik niet meteen de diepte in. Je kan beter eerst het ijs breken en een leuk bruggetje proberen te vinden naar het daadwerkelijke onderwerp.

2. Verplaats je in de luisteraar.

Je luisteraars moeten het tenslotte boeiend vinden! Als jij iets niet begrijpt, is de kans groot dat luisteraars het ook niet meer volgen. Durf om uitleg te vragen aan de geïnterviewde. Wanneer je de luisteraar in je achterhoofd houdt, kan je ook beter een rode draad creëren en sturen naar wat boeiend is.

3. Beperk je actieve responses.

Wanneer je als interviewer luistert naar het antwoord van de geïnterviewde, probeer dan je actieve responses te beperken. Denk hierbij aan knikken, 'hmm', 'ja', 'oke', 'precies' etc. Wij mensen zijn geneigd om te laten zien dat we de ander begrijpen. Geneigd om mensen tijdens hun verhaal al bevestigende reacties te tonen.

Wanneer je dit echter niet doet en 'neutraal' luistert, kan dit de geïnterviewde motiveren om meer te zeggen dan nodig is om wel die bevestiging te ontvangen. Soms is het goed om iemand even te laten spartelen.

4. Luister en vraag door.

Doorvragen is cruciaal wanneer je een goed interview wilt houden. Het zorgt ervoor dat de geïnterviewde zichzelf toe moet lichten en dieper na moet denken over de besproken materie. Zo kan je tot de kern komen.

5. Houd de regie van het gesprek.

Het laatste wat je wilt is dat de geïnterviewde het gesprek overneemt en jou niet de kans geeft om je vragen te stellen. Mensen die vaak geïnterviewd worden, zijn goed in de tijd nemen om hun verhaal zo sterk mogelijk neer te zetten.

Je wilt geen monoloog maar een dialoog. Wanneer een antwoord te lang duurt, durf de geïnterviewde te onderbreken om regie te houden en weer bij te sturen!

6. Durf kritisch te zijn.

Juist als interviewer moet je de kans grijpen om kritische vragen te durven stellen. Bijvoorbeeld over hoeveel iets gaat kosten? En waar dat geld dan vandaan komt? Ten koste

van wie? Door de andere kant van het verhaal ook te belichten voeg je een extra dimensie toe aan het gesprek.

7. **Maak notities.**

Je wilt je volledig op het gesprek kunnen richten en aandachtig blijven luisteren. Wanneer je dan de hele tijd een uitspraak probeert te onthouden omdat je daar een vraag over wilt stellen, kunnen andere uitspraken je juist ontgaan! Ons geheugen is vaak niet zo goed als we denken en wanneer de mogelijkheden er dan toch zijn, grijp ze! Of het nou op papier is of online, schrijf mee.

Korte toelichting / aanvulling van de workshopgever: de mogelijkheid om aantekeningen te maken tijdens een interview is er helaas niet altijd. Want, als je ergens op een podium staat (je bent dagvoorzitter of debatleider?), dan moet je het vooral uit je hoofd doen. Een appèl op de scherpste van je eigen luistervaardigheden is altijd aan de orde. Dat is een kwestie van oefenen, oefenen en nog eens oefenen. Maar... weet wel je eigen rode draad: gebruik bijvoorbeeld DE BETOONGLADDER als je eigen handvat!

8. **Houd je tijd in de gaten.**

Niks is zo slordig als het niet fatsoenlijk afronden van een gesprek. Houd daarom echt je tijd in de gaten! Zo kan de geïnterviewde nog een 'call to action' kwijt en kan jij het gesprek samenvatten en afronden.

Korte toelichting / aanvulling van de workshopgever: tijdens de workshop op 26 september 'speelden we' dat de interviewer en geïnterviewde in een podcast of TV/radio-uitzending zaten. Dan zit er dus een gelimiteerde tijd aan het interview. Ruim dus ook tijd in om – inderdaad – samen te vatten en af te ronden. Maar ook om een conclusie te trekken: wellicht geef je de gelegenheid aan de geïnterviewde hiervoor. Of je doet dit als interviewer.

Tips voor de geïnterviewde:

9. **Bereid je voor.**

Een goede voorbereiding is het halve werk! Lees je in op het onderwerp waar je het over gaat hebben. Lijkt logisch, maar vaak kijken mensen alleen naar argumenten die hun verhaal ondersteunen. De kans is groot dat de interviewer ook gaat vragen naar waarom de tegenargumenten niet opwegen tegen jouw argumenten.

10. **Trek de vraag naar je toe.**

Wanneer de interviewer je een lastige vraag stelt, is het de kunst om hem te verbuigen of naar je toe te trekken. Stel de interviewer vraagt je: *'Maar wie moet er wat gaan inleveren om uw*

plan te realiseren?’ En jij antwoordt: ‘Inleveren? Uiteindelijk gaan we er allemaal op vooruit als we dit plan doorvoeren! Omdat...’

Wanneer je een antwoord niet direct weet kan je dit bijvoorbeeld toepassen.

11. **Blijf bij je standpunt en wees trots.**

Je bent ergens van overtuigd! Sluit dus geen compromis. Je wilt de luisteraar overtuigen waarom jouw oplossing de beste is.

Wanneer een interviewer je vraagt: *‘En stel deze oplossing werkt niet, wat is dan uw plan b?’*, antwoord dan: *‘Een plan b is helemaal niet aan de orde want dit plan gaat werken!’*

En praat dan door zodat je de interviewer minder de kans geeft om terug te komen op plan B. Je past dan tip 10 van deze lijst dus aansluitend toe.

12. **Haal een groter doel erbij.**

De luisteraars moeten de indruk krijgen dat het probleem dat jij wilt oplossen daadwerkelijk een heel groot probleem is! Framing en je probleem goed neerzetten, speelt dus een belangrijke rol in het overtuigen van je publiek. Je kunt dit doen door er een groter doel bij te halen. *‘Dit probleem moet opgelost worden willen we de democratie op den duur in stand houden!’*

13. **Durf de interviewer een vraag te stellen.**

Zo kan je soms de aandacht afleiden van een moeilijke vraag waar je even het antwoord niet op weet.

Korte toelichting / aanvulling van de workshopgever: beschouw een interview altijd ook als een spel. Ook al is het in een professionele setting. Je zit daar als geïnterviewde ook voor jouw eigen (communicatie)doelstellingen. Niemand ‘verplicht’ je om een vraag te beantwoorden, dus heb ALTIJD een strategie om iets te doen als er iets gebeurt, waar je niks mee kunt of waar je geen raad mee weet. Je mag ook altijd de bal terugkaatsen. Sterker nog: doe dat ook! Want, de interviewer is ook maar een mens.

14. **Houd rekening met je publiek.**

Uiteindelijk doe je een interview voor de luisteraars. Je wilt een bepaalde boodschap overbrengen. Door het publiek in je achterhoofd te houden, kan je ook beter overtuigen. Denk bijvoorbeeld aan wat zij belangrijk vinden. Je woordkeuze kan daarbij een grote rol spelen.

Korte toelichting / aanvulling van de workshopgever: je hoeft dus niet de interviewer te overtuigen, maar wel je publiek. (Je kunt zelfs de interviewer ‘gebruiken’ om jouw boodschap over te brengen).

15. **Kennis is macht, zorg dat je feiten kloppen.**

Dit gaat hand en hand met een goede voorbereiding. Zo kan je duidelijk maken dat je expert

ben van een bepaald onderwerp. Door cijfers te noemen die je verhaal sterken, kan je je verhaal ook beter onderbouwen.



De workshop 'interviewtechnieken' werd gegeven op 26 september 2022. We waren met een groep van 18 deelnemers.

