

**Jürg Häusermann  
Friederike Herrmann**

## **GESPRÄCHSFÜHRUNG BEI DER RECHERCHE**

### **1. Das Recherchegespräch**

Was einer im Gespräch mitzuteilen hat, breitet er nicht so ohne weiteres vor Ihnen aus. Ein Mindestmaß an Vertrauen ist nötig. Sie gewinnen es, wenn Sie sich Ihrem Gesprächspartner zuwenden – unter anderem wenn Sie zeigen, dass Sie bereit sind, zuzuhören.

Das Recherchegespräch ist ein schwach strukturiertes Gespräch zwischen JournalistIn und InformantIn. Im Gegensatz zum Interview, bei dem die Rollen des Fragenden und Befragten deutlich unterschieden werden, dürfen beim Recherchegespräch beide Seiten Fragen stellen. Das Gespräch ist nicht zur Veröffentlichung gedacht und muss deshalb auch keinen Regeln der Dramaturgie folgen.

Uns dient das Recherchegespräch als Beispiel, um allgemeine Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung zu erfahren und zu diskutieren.

Sie werden in den Übungen des Kurses in beiden Rollen agieren – in der des Journalisten und in der des Informanten.

Als Journalistin bzw. Journalist können Sie folgende Ziele haben, wenn Sie ein Recherchegespräch führen:

- Sie wollen Ihr Hintergrundwissen ergänzen.
- Sie wollen Fakten erfragen, die nur dieser Gesprächspartner kennt.
- Sie wollen Informationen von anderer Seite überprüfen.
- Sie wollen eine gute Basis für weitere Kontakte (z.B. Interview) schaffen.

Als Informantin bzw. Informant führen Sie das Gespräch mit u.a. folgenden Zielen:

- Sie haben ein Anliegen, das Sie vertreten und wollen, dass es dem Journalisten einleuchtet.
- Sie haben Informationen, die Sie weitergeben wollen.
- Sie haben Informationen, die Sie nicht weitergeben wollen.
- Sie wollen über Form, Umfang und Rahmen Ihres Medienauftritts informiert werden.

Fähigkeiten, die auf beiden Seiten benötigt werden:

- Zuhören (auf verbale, paraverbale und nonverbale Signale achten)
- Empathie
- Höflichkeit
- Fragetechniken
- Manipulative Taktiken erkennen und abwehren

- Konflikt- und Problemlösungsstrategien kennen
- Argumentationstechniken
- Einsatz von Metakommunikation

## 2. Gesprächsplanung

Ein Recherchegespräch erfordert Flexibilität und unmittelbares Reagieren. Dies wird Ihnen um so besser gelingen, je sorgfältiger Sie das Gespräch vorbereitet haben. Auch und gerade dann, wenn alles ganz anders läuft. Darum: Formulieren Sie vorher das Ziel Ihres Gespräches. Ihre Gesprächsführung wird auch von der Art des Artikels abhängen, den Sie anschließend schreiben: Ein Porträt? Einen Hintergrundbericht zu einem strittigen Thema? Einen Kommentar?

Vor der Begegnung:

- Recherchieren Sie Fakten über Thema und Person. Je nach Genre sollten Sie auch Bekannte, Kollegen, und Freunde der Person befragen.
- Bereiten Sie Fragen vor. Was wollen Sie vom Gesprächspartner erfahren?
- Versuchen Sie vorab, sich in Ihren Gesprächspartner zu versetzen: Welche Erwartungen oder Befürchtungen hegt er möglicherweise?
- An welchen Orten treffen Sie die Person sinnvoller Weise? Zuhause? In einem Café? Bei einem Spaziergang durch die Stadt?

## 3. Zuhören

Mit Zuhören meinen wir eine Fähigkeit, die sämtliche Ebenen der Kommunikation betrifft – also nicht nur die rein verbale. Eine gute ZuhörerIn achtet nicht nur auf das, was gesagt wird, sondern auch darauf, wie es gesagt wird. Und sie registriert nicht nur die inhaltliche Seite der Botschaft, sondern auch andere Aspekte, v.a. den Beziehungs- und den Selbstoffenbarungsaspekt.

- Seien Sie schon bei der Begrüßung aufmerksam, höflich und wach. Die ersten Sekunden entscheiden oft über den Gesprächsverlauf.
- Gelingt es Ihnen, wirklich Kontakt zum Gegenüber herzustellen? Versuchen Sie, insbesondere bei medienunerfahrenen Gesprächspartnern, einfühlsam und zugewandt zu sein.
- Signalisieren Sie Interesse, Offenheit auch durch Körpersprache, Mimik usw. Die Sitzordnung kann bedeutsam sein.
- Versuchen Sie offen und freundlich zu bleiben, auch wenn die Person auf den ersten Blick nicht so sympathisch auf Sie wirkt. Bei den meisten Gesprächen ist es sinnvoll, mit offenen Karten zu spielen: Sagen, was Sie wollen, wozu das Gespräch dient. Transparenz schafft Sicherheit.

## Zuhören: Verbal

Bei Gesprächen – und gerade bei Recherchegesprächen – wird sehr stark auf die verbale Information geachtet: Welche Fakten, welche Erlebnisse, welche Meinungen werden explizit geäußert?

Die interessanten Informationen können sich auf allen Ebenen des sprachlichen Systems befinden: Sie können in ganzen Sätzen mitgeteilt werden, sie können sich aber auch in der Wortwahl oder auch nur in einem grammatikalischen Detail verbergen.

## Freie Information

Dass Sie eine gute ZuhörerIn sind, zeigt sich nicht zuletzt daran, dass Sie merken, wenn Ihr Gesprächspartner auf eine Frage mehr antwortet, als Sie gefragt haben. Er signalisiert Ihnen, dass da noch etwas anderes wäre, worüber man sprechen könnte. Er bietet Ihnen an, darauf einzugehen. Wir nennen eine solche Aussage *freie Information*.

Ein Beispiel:

Frage: *Wo wohnen Sie?*

Antwort: *In Kirchentellinsfurt. Wir sind vor zwei Wochen dorten umgezogen.*

Der Gesprächspartner beantwortet die Frage. Und er gibt zusätzliche Auskünfte, nach denen gar nicht gefragt war: Er wohnt noch nicht lange in K. Er wohnt nicht allein. Und er ist eben erst umgezogen, lebt also vielleicht noch in mancher Hinsicht unter provisorischen Bedingungen.

Daraus ergeben sich mehrere Möglichkeiten, das Gespräch weiterzuführen, je nach dem, welchen Anknüpfungspunkt man wählt. Wichtig ist, dies rechtzeitig zu erkennen, die Angebote abzuwägen und entsprechend zu reagieren.

Freie Information ist meist ein Zeichen für eine gute Atmosphäre. Wer sich im Gespräch nicht wohl fühlt, wer zum Gesprächspartner kein Vertrauen hat, gibt nichts freiwillig preis.

## Aufeinander eingehen

Woran merken Sie, dass in einem Gespräch der eine auf den anderen eingeht? – Auf der verbalen Ebene kann dies durch kurze Sätze oder einzelne Wörter geschehen, zum Beispiel:

### **Bestätigung:**

Der eine Partner stimmt dem, was der andere sagt, ausdrücklich zu: *Das stimmt. Das kann man nicht bestreiten. Das ist richtig. Ja. Genau!*

### **Unsicherheit zeigen:**

In bestimmten Recherchegesprächen (z.B. für ein Porträt) kann es sinnvoll sein, auch von sich selbst zu erzählen, um Vertrauen zu schaffen. Dazu gehört es auch, Unsicherheit zu zeigen.

Man kann zum Beispiel von eigenen Erfahrungen oder Schwächen erzählen.

Unsicherheit kann aber auch den Gesprächsverlauf betreffen (Metakommunikation): Man gibt zu erkennen, dass man nicht sicher ist, ob man einander verstanden hat. Auf diese Weise verzichtet man auf scheinbare Übereinstimmung. („Du weißt ja, was ich meine.“ – „Nein, ich weiß nicht, was du meinst.“)

### **Neugierde zeigen:**

Reportern, die schon alles zu wissen scheinen, wird niemand etwas erzählen. Im Recherchegespräch kommt es nicht darauf an, das Gegenüber mit Wissen und Analysen zu beeindrucken. Im Gegenteil: Je bescheidener Sie sich geben, je offener und neugieriger Sie auf die Sicht ihres Gegenübers sind, desto mehr werden Sie erfahren. Versuchen Sie Neues zu

entdecken, sich überraschen zu lassen.

### ***Zustimmung auf verbaler Ebene:***

Lexikalisch: Es gibt zunächst viele kleine Wörter, die Zustimmung ausdrücken (*Ja. Das stimmt.* u.s.w. - siehe oben).

Zusammenfassung: Wer in wenigen Worten nochmals sagt, was der Gesprächspartner länger ausgeführt hat, bestätigt damit, dass er zugehört hat. Unter Umständen vergewissert er sich auf diese Art auch, dass er richtig verstanden hat.

Beispiel: Oft gibt jemand seine Zustimmung dadurch, dass er dasselbe, wovon der Partner berichtet hat, an einem anderen Fall schildert. Er wendet also an einem Beispiel das an, was der Partner allgemein oder an einem anderen Beispiel erklärt hat.

Weiterführen des Gedankens: Zum Beispiel indem man eine Folgerung aus dem zieht, was der Gesprächspartner gesagt hat.

Vorsicht: Alle diese Formen der Zustimmung werden manchmal auch nur zum Schein angewandt. Sehr häufig ergreift jemand mit einem "Ja..." das Wort, obschon er in der Folge dem Gesagten widerspricht.

### **Eine Übung des Zuhörens auf verbaler Ebene: Der kontrollierte Dialog**

Der kontrollierte Dialog ist ein Frage- und Antwortspiel. Wir erfahren, wie mühsam es sein kann, jemanden mit Fragen zum Sprechen zu bringen. Wir können aber auch lernen, dass ein solches "Gespräch" in Gang kommt, wenn man sich füreinander interessiert.

Spielregel: In einer 3-er-Gruppe befragt eine Person (A) eine andere (B). Vor jeder neuen Frage muss A die vorherige Antwort kurz zusammenfassen. B kann die Zusammenfassung korrigieren. Die dritte Person (C) kontrolliert, ob die Spielregel eingehalten wird.

### **Zuhören: Paraverbal**

Die Stimme verrät viel über die Befindlichkeit des Gesprächspartners: Wie hoch spricht er (im Vergleich zu seiner Indifferenzlage)? Wo beschleunigt er? Bei welchen Ausdrücken oder Themen stockt er? Atmung und Stimmgebung sind wichtige Indikatoren für die Befindlichkeit, die wir oft unbewusst registrieren. Um falsche Schlüsse zu vermeiden, ist es immer wieder nützlich, wenn man die Sprechweise mit derjenigen in anderen Situationen vergleichen kann: Ist die Stimme belegt, weil das Thema den Sprecher stresst oder hat er grundsätzlich eine belegte Stimme?

### **Aufeinander eingehen**

Woran merken Sie, dass in einem Gespräch der eine auf den anderen eingeht? – Auf der paraverbalen Ebene kann dies durch Anpassung im temporalen, rhythmischen oder dynamischen Bereich geschehen: A spricht langsam, B reduziert sein Sprechtempo. A spricht leise, B nimmt seine Lautstärke zurück usw.

Wer auf den Gesprächspartner eingeht, wird auch auf anderes reagieren. Er wird zum Beispiel bemerken, dass der andere nicht gut hört, und sich um deutlichere Artikulation bemühen. Oder er wird die Stimmung des Gesprächspartners erkennen und darauf eingehen usw.

### ***Zustimmung auf paraverbalen Ebene***

Einverständnis wird oft paraverbal signalisiert – mittels Schweigen oder auch über Lachen, Weinen, Stöhnen usw. Oft ist es einfach gut, einen Ton zu erzeugen (z.B. auf *mmm*), um zum Ausdruck zu bringen, dass man präsent ist und zuhört.

## Zuhören: Nonverbal

Die Körpersprache gibt oft mehr Informationen über einen Sprecher und sein Befinden preis als alle verbalen Informationen.

### *Veränderungen in der Körpersprache*

Wer eine andere Sitzhaltung einnimmt (oder bei einem Gespräch im Stehen plötzlich ein paar Schritte tut), wer seine Blickrichtung ändert, signalisiert praktisch immer eine inhaltliche Veränderung. Es ist sinnvoll dies zu registrieren. Man kann auf die Weise zwar nicht Gedanken lesen, aber man kann wenigstens aufmerken und bei Bedarf den Gesprächspartner direkt darauf ansprechen. („Sie schauen auf die Uhr...“)

## Aufeinander eingehen

Woran merken Sie, dass in einem Gespräch der eine auf den anderen eingeht? – Auf der nonverbalen Ebene ist die Körperhaltung oft ein deutliches Indiz. Wenn die Gesprächspartner sich einander zuneigen, deutet dies darauf hin, dass sie einander zuhören und einander ernst nehmen. Wenn sich der eine zurück lehnt, der andere nach vorn (ihm quasi auf die Pelle rückt), ist dies oft ein Anzeichen für ein Ungleichgewicht. – Autoren aus dem Bereich des NLP (Neurolinguistisches Programmieren) empfehlen, Empathie zu evozieren, indem man die Sitzhaltung des Gesprächspartners bis hin zur Arm- und Beinposition imitiert.

### *Zustimmung auf nonverbaler Ebene*

In Zentraleuropa gibt es klassische Mittel der Zustimmung (vom Nicken bis zum Klatschen), die stark normiert sind. Andere können feiner und je nach Rollenverteilung angemessener sein: Lächeln, Umarmen, Küssen usw.

Als Journalistin oder Journalist muss man sich oft davor hüten, dem Gesprächspartner Zustimmung zu signalisieren. Dies z.B. in Gesprächen mit Menschen, die Ansichten vertreten, mit denen man sich nicht identifizieren will. Man kann auf sie eingehen (s. oben) und dennoch nicht zustimmen. So hält man das Gespräch in Gang ohne falsche Einigkeit zu schaffen.

## 4. Fragen und ihre Funktion

Ein wichtiges Instrument des Zuhörens und der Gesprächsführung überhaupt ist das Fragen. In sehr vielen Situationen glaubt man, etwas sagen zu müssen, aber „man weiß nicht was sagen“. Oft könnte man in diesen Situationen auch gar nichts „sagen“, sondern nur eine Frage stellen:

- eine Frage als Signal der Gesprächsbereitschaft
- eine klärende Frage (wenn die Gefahr eines Missverständnisses besteht)
- eine weiterführende Frage (wenn der Partner eine Pause macht, zum Beispiel aus Höflichkeit, um Sie zu Wort kommen zu lassen, es aber für das Gespräch wichtiger ist, dass er weiter spricht)

## Frageweisen

Wir unterscheiden grundsätzlich zwei Arten, Fragen zu stellen: offen und geschlossen.

Im Alltag verwenden wir immer wieder Alternativfragen: Fragen, in denen es um ein „Entweder / Oder“ geht. Sie legen dem Befragten nahe, eine von zwei vorgegebenen Antworten auszuwählen (meistens „ja“ oder „nein“). Mit diesen Fragen ist keine Aufforderung verbunden, zu erzählen, freiwillig Information preiszugeben. Ähnliche Fragen, die kurze Antworten ergeben, können Fragen mit „wo“, „wer“, „wann“ sein. Weil diese

Fragen die Antwortmöglichkeiten eingrenzen sollen, nennen wir sie allgemein geschlossene Fragen.

Im Gegensatz dazu sind offene Fragen solche, die dem Gesprächspartner großen Spielraum lassen. Sie fangen zum Beispiel oft mit 'wie' oder 'warum' an. Häufig sind Sie einfach eine Umschreibung der Aufforderung: 'Erzählen Sie!' Für den Anfang eines Gesprächs eignen sich weite Fragen besser als enge. Mit der Wahl einer offenen Frage statt einer engen sagen Sie dem Partner: 'Ich bin bereit, Ihnen zuzuhören.'

Natürlich haben auch geschlossene Fragen ihre Berechtigung. Rückfragen, wenn etwas unklar geblieben ist, Informationsfragen in öffentlichen Situationen, Fragen, bei denen das Interesse an der Person hinter dem Interesse an der Sache zurücksteht, werden bevorzugt eng (und kurz und präzise) formuliert. Sie können auch geeignet sein, um weitschweifige Redner zu stoppen.

Es gibt dennoch keine Situation, in der man sich für den Menschen, mit dem man spricht, überhaupt nicht zu interessieren braucht. Gute Recherchegespräche setzen meist voraus, dass es gelungen ist Kontakt, eine Beziehung, zum Gegenüber herzustellen.

## 5. Argumentation

Argumentieren heißt ‚beweisen‘, ‚begründen‘. Ein anderes Wort für ‚Argumentation‘ in dem Sinn, wie wir den Begriff verwenden, wäre ‚Beweisführung‘; für ‚Argument‘: Beweis.

Wenn sich das Gespräch nicht um Fakten oder Erfahrungen dreht (die nur Ihr Gesprächspartner kennt oder die unter Ihnen strittig sind usw.), dreht es sich um Meinungen: Ihr Gesprächspartner vertritt eine These und hat ein Argument dafür.

Die meisten Argumente, mit denen wir es im Alltag zu tun haben, sind keine Beweise im streng logischen Sinn, sie taugen oft gar nicht zur Begründung der Behauptung. Oft werden sie dennoch akzeptiert, weil man zum Beispiel auf die Erfahrung des Zuhörers Bezug nimmt und das Ganze eben doch überzeugend klingt.

Das Argument dient dann also nicht dazu, zu zeigen, dass eine Behauptung wahr ist, sondern sie zeigt nur, dass sie wahrscheinlich, plausibel oder populär ist.

Es ist deshalb wichtig, solche Argumentationsweisen und ihre Überzeugungskraft im Alltag zu kennen.

In der traditionellen Rhetorik gibt es eine ganze Anzahl von ‚Beweisarten‘; die keine sind. Man spricht zwar von verschiedenen Argumenten, - aber sie beweisen nicht, dass eine Aussage wahr ist, sondern geben ihr nur eine gewisse Sicherheit. Diese Sicherheit beruht auf verschiedenen Dingen. Zum Beispiel:

- Argumentum a posteriori (stützt sich auf die Erfahrung)
- Argumentum ad hominem (auf die Fassungskraft des Zuhörers zugeschnitten)
- Argumentum ad iudicium (beruft sich auf den gesunden Menschenverstand)
- Argumentum ad verecundiam (beruft sich auf eine Autorität)
- Argumentum e contrario (weist nach, dass das Gegenteil falsch ist)

Im Allgemeinen hilft es, drei Haupttypen von Argumentationsweisen zu unterscheiden - je nachdem, an was für Denkweisen der Sprecher appelliert:

Rationale Argumentation:

Im engsten Sinne rein logische Argumentation – also Beweisführungen, die in Syllogismen überprüfbar sind. Rationale Argumentation ist in der Diskussionspraxis selten, häufig hingegen scheinbar rationale Argumentation: Mit 'wenn... dann...' oder '... infolgedessen...' wird logisches Folgern vorgetäuscht.

Plausible Argumentation:

Man stützt sich auf "einleuchtende" Sachverhalte, auf Erfahrungen, die jeder glaubt überprüfen zu können, auf das, was "Brauch" ist. Viele Fälle, in denen Zahlen verwendet werden, gehören in den Bereich der plausiblen Argumentation: Die Aussage leuchtet ein, ließe sich aber trotz der angeführten Zahlen bestreiten.

Moralisch-ethische Argumentation:

Man beruft sich auf Wertvorstellungen der Gesellschaft, stellt zum Beispiel eine Gegenmeinung als "unmoralisch" hin. Ethische Argumente sind meist sehr schwer zu entkräften. Oft gilt das Hinterfragen der verwendeten Normen als ungehörig. Gewöhnlich ist es so, dass derjenige, der zuerst dem anderen die Verletzung ethischer Gebote vorwerfen kann, einen Punkt einheimst - einfach weil es schwer ist, mit rationalen Gegenargumenten zu widersprechen.

## 6. Metakommunikation

Mit "Metakommunikation" bezeichnen wir das Kommunizieren über Kommunikation. Was wir in diesem Kurs laufend tun, nämlich das Verhalten von Gesprächsteilnehmern analysieren, herausfinden, wer auf wen eingeht, bestimmte Passagen als Zustimmung oder Widerspruch bezeichnen – all das ist Metakommunikation.

Im Gespräch selbst kann metakommuniziert werden. Das passiert z.B., indem jemand einen „Ordnungsantrag“ stellt: Er oder sie spricht darüber, wie das Gespräch geplant ist oder wie es bis jetzt gelaufen ist, und will den Verlauf ändern. Oft versucht man mittels Metakommunikation eine Situation zu klären: „Ich bin vorhin so wütend geworden, weil ich das, was du gesagt hast, als Angriff aufgefasst habe.“ Manche wehren sich, indem sie Metakommunikation anwenden: Das Gespräch über eine Sachfrage wogt hin und her, und plötzlich sagt einer zum andern: „Werden Sie nur nicht persönlich.“ Er meint (oder behauptet jedenfalls), der Partner habe die sachliche Ebene verlassen und wolle ihm unfairerweise mit einer persönlichen Bemerkung eins auswischen.

Dieser letzte Fall wird in Streitgesprächen häufig nicht verwendet, um die Situation zu klären (also um den Partner zur Vernunft zu rufen), sondern um Dritte (andere Teilnehmer oder Zuhörer) darauf aufmerksam zu machen, dass der Partner unfair gehandelt hat. Das kann den Partner wirklich diskreditieren - oft auch wenn der Vorwurf gar nicht zutrifft (wenn also eigentlich derjenige unfair handelt, der dem anderen unfaires Handeln vorwirft).

In dem Gesprächsstil, den wir sinnvoll finden, benutzen wir Metakommunikation vor allem, um Probleme (Missverständnisse, fruchtloses Argumentieren) aus dem Weg zu räumen, und um unfeine Taktiken zu entlarven.

## 7. Manipulation

Manipulieren definieren wir für unsere Zwecke folgendermaßen: Den anderen gegen seinen Willen (oder seine Interessen) dazu bringen, etwas zu tun.

Manipulation geschieht oft durch Verwischung von Sach- und Beziehungsebene. Der Manipulator will von seinem Partner eine klare, materielle Reaktion (eine bestimmte Handlung). Er setzt aber diese Reaktion unzulässigerweise in Beziehung zu persönlichen Dingen – zum Beispiel zu seiner Zuneigung zum Partner.

Ein Beispiel:

A will erreichen, dass B ihm seinen Sitzplatz überlässt. Er sagt zu B: „Sie sind doch ein Gentleman. Sie lassen mich sicher hier Platz nehmen.“

A verknüpft damit zwei verschiedene Botschaften und will, dass B nicht nur auf die

Bitte um den Sitzplatz reagiert, sondern auch auf die persönliche Feststellung: „Sie sind doch ein Gentleman.“

Unfair – manipulativ – sind nicht die beiden Fragen an sich. (Es ist völlig in Ordnung, den anderen zu bitten, einem einen Platz zu überlassen. Und es ist völlig in Ordnung, dem anderen zu unterstellen, dass er ein Gentleman sei.) Die Manipulation aber besteht darin, dass man beides voneinander abhängig macht: „Der Gentleman, der Sie zu sein glauben, sind Sie nur, wenn Sie mich hier Platz nehmen lassen.“ Die Einschätzung der Person wird von einem Tatbeweis abhängig gemacht.

In unserem Beispiel kann B auf beide Sätze antworten, aber er sollte die Verknüpfung nicht akzeptieren. Zum Beispiel so:

*„Das ist merkwürdig – schon viele Leute haben mich einen Gentleman genannt. Aber ich werde trotzdem hier sitzen bleiben.“* Oder:

*„Ich bin gar nicht so sicher, ob ich ein Gentleman bin. Wie dem auch sei, ich bleibe sitzen.“*

Dass man in der Praxis selten so reagiert, hängt offenbar mit Schuldgefühlen zusammen. Von klein auf wird uns beigebracht, uns schuldig zu fühlen, wenn wir jemandem eine Bitte abschlagen. Man sagt deshalb nicht einfach ‘nein‘, auch nicht einem Menschen gegenüber, der wie im obigen Beispiel einen unfairen Trick anwendet, sondern begründet seine Reaktion. Meist indem man beweist, dass man sich selbst in einer größeren Notsituation befindet.

Es gibt eine Möglichkeit (in jener Vorstellungswelt), diese Schuldgefühle zu verringern: indem man seine Reaktion begründet. Man antwortet dann etwa mit Sätzen wie:

*„Tut mir leid, ich bin sehr müde / verletzt / krank...“*

In vielen Fällen beginnt dann eine Diskussion über diese (überflüssige) Begründung. Zum Beispiel so: *„Ach, Sie sind müde? Dann ist es aber besser, wenn Sie an die frische Luft gehen.“*

Um auf Manipulationsversuche richtig zu reagieren, muss man zuerst die unzulässige Verknüpfung von Sach- und Beziehungsebene erkennen. Dann kann man jede der beiden Botschaften getrennt beantworten (und damit die unzulässige Verknüpfung zurückweisen).

## Literatur

Friedrichs, Jürgen / Schwinges, Ulrich (1999): Das journalistische Interview. 12. Aufl. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Haller, Michael (2004): Recherchieren. Reihe Praktischer Journalismus Bd.7. 6. Aufl. Konstanz: UVK

Häusermann, Jürg / Käppeli, Heiner (1994): Rhetorik für Radio und Fernsehen. Regeln und Beispiele für mediengerechtes Schreiben, Sprechen, Informieren, Kommentieren, Interviewen, Moderieren. Aarau, Frankfurt am Main: Sauerländer (Zur Gesprächstechnik insbesondere S.246-259 und 272-278.)

Leif, Thomas (Hg.) (1998): Leidenschaft: Recherche. Skandal-Geschichten und Enthüllungs-Berichte. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Smith, Manuel J. (2003): Sage nein ohne Skrupel. 9. Auflage. Frankfurt/Main: mvg