

Wie läßt sich „verborgenes Wissen“ durch geschicktes Fragen zu Tage fördern?

Was ist mit dem Ausdruck „verborgenes Wissen“ gemeint?

Mit diesem Ausdruck bezeichne ich Informationen, über die eine bestimmte Person bewußt oder unbewußt verfügt, die sie aber nicht ohne weiteres preisgeben will oder kann.

Sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich erweist es sich allerdings oftmals, gerade auch für den Informationsträger, als nützlich, derartige Informationen zu Tage zu fördern.

So befragen Rechtsanwälte oder Ärzte ihre Mandanten bzw. Patienten sorgfältig hinsichtlich der Symptome bzw. der näheren Einzelheiten des Falles, um die bestmögliche Hilfe bieten zu können.

In anderen Situationen dient das Stellen von geschickten Fragen freilich eher den Interessen der Allgemeinheit oder auch eigenen Interessen des Fragenden.

Polizeibeamte, Staatsanwälte und Richter verhören, oder eben anders ausgedrückt, befragen Zeugen und Prozessbeteiligte usw.

Personalchefs befragen die Stellenbewerber, Journalisten befragen Politiker und andere Personen des öffentlichen Lebens.

Die angeführten Beispiele sind nur ein kleiner Ausschnitt der Gelegenheiten, bei denen es nützlich oder auch unumgänglich ist, zielführend zu fragen.

Gibt es verschiedene Typen von Fragen?

Ja, und dabei existieren natürlich verschiedene Möglichkeiten, die verschiedenen Fragearten zu klassifizieren, zum Beispiel nach ihrer grammatikalischen Form.

Da Thema des vorliegenden Beitrags aber das Aufspüren „verborgenen Wissens“ ist, möchte ich hier eine Einteilung der Fragetypen vorschlagen, die sich an ihrem Nutzen für eine taktisch zweckmäßige Gesprächsführung orientiert:

Die Erkundigungsfrage

Gegenstand der Erkundigungsfrage ist eine simple, banale Angabe, beispielsweise die Nennung des Namens oder des Geburtsdatums des Befragten.

Hier interessiert sich die fragende Person in den meisten Fällen tatsächlich nur für diese Angaben und hat keinerlei Hintergedanken.

Allerdings verfolgen Polizeibeamte oder auch Psychologen und Psychiater mit derartigen Fragen häufig zugleich auch den Zweck, das Verhalten der befragten Person, also die Körpersprache, die Stimme, den Gesichtsausdruck u.ä., zu studieren, um etwaigen Lügen bei den darauf folgenden gehaltvolleren Fragen auf die Schliche zu kommen.

Die Selbstbelastungsfrage

Wer eine Provokationsfrage stellt, möchte selbst etwas mitteilen, genauer gesagt einen Vorwurf gegen die befragte Person erheben. Dabei geht der Fragesteller davon aus, dass es dieser mit ihrer Antwort nicht gelingen wird, die Vorwürfe zu entkräften. Vielmehr, so die Erwartung, werde sich der Befragte durch ungläubwürdige Rechtfertigungsversuche weiter belasten.

Die Begünstigungsfrage

Dem Befragten soll Gelegenheit gegeben werden, Erklärungen abzugeben, die er von sich aus äußern möchte, da sie für ihn günstig sind.

Dankbar für diese Gelegenheit wird er dazu verleitet, mehr zu offenbaren, als er es ohne diesen Anreiz tun würde.

Wie läßt sich nach allem die Wirkungsweise der Hebung verborgener Wissensschätze durch das Befragen von Personen zusammenfassend beschreiben?

Der Gesprächspartner wird in Zugzwang gebracht und gibt die Informationen, über die er verfügt, quasi automatisch preis.

Diese Vorgehensweise erinnert ein wenig an ein Prinzip, das etlichen ostasiatischen Kampfkünsten zu Grunde liegt:

Man nutzt die Kraft, die der Gegner aufwendet, indem man sie umkehrt und gegen ihn selbst wendet.

*

Liebe Leserinnen und Leser, wenn Sie sich weiter über dieses Thema informieren möchten oder Unterstützung auf diesem Gebiet benötigen, würde ich mich freuen, von Ihnen zu hören!

Rechtsanwalt Sven Ringhof, 19.Februar 2019