

AVANSERT INTERVJUTEKNIKK

Per Anders Johansen
nyhetsredaktør NRK Nyheter
SKUPs graveskole 2006 Tønsberg 29. mars

Mål for ”workshop” om intervjuteknikk:

- Gi dere tips, ideer og råd om hvordan dere kan bli flinkere til å gjøre gode intervjuer
- Gi en kort innføring i prinsippene bak John Sawatskys intervjuteknikk
- Utveksle erfaringer om hvilke spørsmål som fungerer dårlig – og hvilke som fungerer best
- Kilde: john sawatsky – og eksempler fra Dagsnytt, Brennpunkt m.m.

Hva kjennetegner de beste intervjuene?

- Intervjuobjektene sier noe uventet – det skjer noe vi ikke hadde regnet med.....
- vi får nye fakta – og får bekreftet arbeidshypoteser...
- at vi få gode og poengterte kommentarer – sitater.
- Utgangspunkt: - ikke skyld på intervjuobjektet!!!
- Resultatet avhenger mer av OSS enn av DEM. Svarene vi får er et produkt av spørsmålene vi stiller: får vi dårlige svar, er det som oftest fordi vi stiller dårlige spørsmål.
- Hva er det vanskeligste intervjuet dere noen gang har gjennomført?

Problemet er ofte oss journalister..

1. De fleste journalister føler at intervjuet er:

a) A) **en konkurranse** – hvor vi konkurrerer med intervjuobjektet.

Men i en konkurranse er det alltid en vinner og en taper. Hvis vi konkurrerer med våre objekter, vil vi som regel tape....

B) **et spørsmål om makt/tvang**: Hvis vi konkurrerer, så må vi tvinge, overvinne, beseire eller presse frem svarene vi vil ha. Og hvor ofte lykkes vi med det?

2. Som journalister er vi alltid “generalister”, mens våre intervjuobjekter er ”spesialister”

”Vi er alle faxmaskiner.....”

John Sawatsky, canadisk journalist og professor

Journalistikk = INPUT + OUTPUT

samle inn info/lese/lytte/intervjue + skrive/lese opp

Men det som gjør oss til gode ”presentører”, kan gjøre oss til dårlige ”informasjonssamlere”. Det som gjør oss flinke til å uttrykke oss, kan gjøre oss dårlige til å lytte...

Sawatskys ”syv dødelige synder

- 1) Vi skal stille spørsmål!!! – **ikke kom med deklarasjoner, påstander eller utsagn.**
- Hvordan kan vi få informasjon hvis vi har mer lyst til å deklarerer? Blander input og output.

NBB!!!! Det er alltid enklere for en profesjonell medietrent politiker, direktør eller talsmann å sabotere det, hvis du kommer med deklarasjoner i stedet for spørsmål.

-
- 2) **Still aldri to spørsmål samtidig.**
- Unngå det Sawatsky kaller for “DOUBLE-BARRELED”- spørsmål.
- Hvorfor gjør vi så ofte denne feilen?
-pressekonferanse, vil hjelpe, redd for stillhet

Den 3. dødelige synden.....

1) Vi overbelaster spørsmålene....

Når vi legger for mange elementer inn i spørsmålet, så endrer vi spørsmålet.....

PIZZA-PRINSIPPET: Noen journalister tror at jo mer de legger på, jo bedre blir spørsmålet. MEN: et spørsmål virker på den stikk motsatte måten som en pizza- jo mer, jo verre!

Eksempel: Bill Clinton & Jennifer

”Bill Clinton ville aldri blitt president i USA, hvis ikke 60 Minutes hadde overbelastet (overloaded) et spørsmål i 1992 før primærvalgene i New Hampshire.” – John Sawatsky

- Bakgrunn: Clinton var guvernør i Arkansas, og Jennifer Flowers sto frem og fortalte at hun hadde vært elskerinnen hans i 12 år.
- For å stoppe beskyldningene før de ødela hans muligheter til å vinne kandidaturet i det demokratiske partiet – bestemte Clinton seg for å gi et intervju til 60 Minutes. Clinton nekter for at han har hatt et forhold til Flowers.

60 Minutes: *Er det sant at du hadde et 12 års langt forhold til Flowers?*

- Clinton: ”That is a lie!”.

1998: The Lewinsky-saken. Clinton må vitne – Paula Jones-saken. Han innrømmer at han har hatt sex med Flowers. Men samtidig nektet han for at han hadde løyet for 60 Minutes....

- Konklusjon: Clinton løy ikke – de hadde ikke et forhold i 12 år, men 9 år!!

4. Slutt aldri et spørsmål med en kommentar eller uttalelse....

Selv om kommentaren er helt riktig, kan tilstedeværelsen være nok til å ødelegge spørsmålet.

- Blander sammen input og output.
- Eks. Meningsmåling..
- Spørsmål 1:
- SKUP har i alle år vært et åpen organisasjon uten medlemskap – slik at alle journalister kan være med. Hva synes du om at SKUP-styret vil gjøre SKUP til en medlemsorganisasjon?
- Spørsmål 2:
- SKUP risikerer å bli nedlagt som følge av en svak organisering, og av frykt for at SKUP forsvinner har SKUP-styret lagt frem flere konstruktive forslag. Hva synes du om at SKUP-styret vil gjøre SKUP til en medlemsorganisasjon?

- 5) IKKE BRUK “TRIGGER”-ORD.
- Det finnes “gode” og “dårlige” ord – alle har vi ord som gjør at vi reagerer....
- Når du bruker et Trigger-ord, som reagerer intervjuobjektet på ordet, og ikke på spørsmålet....
- Trigger-ord kan være landminer..... Jo flere detaljer du legger inn i spørsmålet, jo lettere er det å gå på en landmine.
- Eksempler?

6) Ikke still "lukkede" spørsmål

- 2 av tre spørsmål er lukkede spørsmål – hevder Sawatsky . Sammen med feil nummer fire, så er dette den mest vanlige "dødelige synd".
- Lukkede spørsmål **STARTER ALLTID MED ET VERB.**
- Lukkede spørsmål gir "ja-nei"-svar. Det er som regel det stikk motsatt av hva vi trenger...
- -lukkede spørsmål gir sjelden overraskende og beskrivende svar.

7) Ikke overdriv...

Hvis du overdriver spørsmålet, eller viser for mye medfølelse, så vil intervjuobjektet nesten automatisk komme med en understatement.

- Hvorfor? Fordi de føler at de må motbalansere ditt “ubalanserte” spørsmål.
- Når vi stiller lukkede spørsmål, så høres dette ofte tøft og hardt ut – men de er verdens enkleste spørsmål å komme unna. Vi klarer ikke å gjøre de ansvarlige ansvarlig for det de sier – de kan i stedet kommentere det vi sier/påstår...
- Eksempel:
- *Hvorfor er det så utrolig mange flinke og dyktige journalister på dette SKUP-kurset?*

Hva lærer politikere og maktmennesker på sine kurs?

- Eks.USA. Barry Macloughlin Group. "Encountering the Media. Media Strategies and Techniques!"
- Hva slags opplæring/råd får politikere, direktører og maktmennesker som skal bli intervjuet av oss?

De lærer å bygge bro fra spørsmålene vi stiller, til et ferdig utarbeidet budskap. "BRIGDE QUESTIONS".

- 1) Må komme løs fra spørsmålet – sabotere spørsmålet.
- 2) Spinne saken- og avlevere budskapet – dvs. Ta kontroll.
- For å få til dette, må de bygge en bro fra vårt fokus som journalister, til deres eget fokus som maktmennesker....

-

Eksempler på "broer"

Eksempel på en bro:

"Ikke i det hele tatt".

"Jeg vurderer det ikke slik "

"Det viktigste i denne sammenheng....."

"Et viktig perspektiv i denne sammenheng..."

"Det er mulig. Men på den andre siden...."

"Det er for tidlig å si noe om...."

"Det som er det viktigste poenget..."

- -----etter disse "bro-formuleringene" kan de svare neste hva som helst

Hva er vår motreaksjon?

1) **Still åpne spørsmål:**

- -reiser et krav om et svar/ en forklaring/ bedre sitater.
- -vi blir mindre følsomme for spinningen. Hvordan unngå det?
- Prøv å unngå spørsmål som starter med et verb.
- Straks du begynner med et verb – så er spørsmålet nødt til å bli “lukket”.
- Et åpent spørsmål starter med de elementære Hva, Hvordan, Hvem, Hvorfor, Hvor.

2) **Still nøytrale spørsmål**

Prøv å gjøre spørsmålene fri for verdier!!!

Da unngår du “UNDERDRIVELSE” – og dette er i følge Sawatsky
”The cancer of interviewing”.

3) **Still enkle spørsmål**

-Da får du oftere klare svar

-ekstremt enkle prinsipper, men ofte vanskelig å huske mens intervjuet pågår – start derfor med NØYTRAL spørsmål...

3) STILL ENKLE SPØRSMÅL

- -da får du klare og rene svar...

Dette er ekstremt enkle prinsipper, men det er ofte svært vanskelig å gjøre dette mens intervjuet pågår – start derfor med NØYTRAL spørsmål – slike spørsmål vil ofte være både enkle og åpne.

Strategien for intervjuet

- Problem: intervjuene kan bli en katastrofe, selv om vi bare stiller nøytrale, enkle og åpne spørsmål.
- Vi må ha en strategi for intervjuet – vi får mer ut av å tilnærme folk litt strategisk, enn bare impulsivt.
- Spørsmål arbeider sammen – et enkelt spørsmål er aldri nok.

Hvordan går vi frem?

Eksempel: sultne skolebarn....

- En journalist i Edmonton hører et rykte om at svært mange skolebarn ikke får frokost av sine foreldre før de går på skolen – hvordan sjekke ut dette?
 - Hun går til skolene, og snakker med barna – og spør:
1) Hva spiste du til frokost? 2) Hvorfor spiste du ingenting?
 - -MEN: barna løy – ingen ville innrømme at deres foreldre ikke ga dem noe å spise.....
 - Journalistene måtte endre STRATEGI:
 - -Hva gjorde du da du sto opp I dag morges?
 - -Hva gjorde du etter det?
 - -Hva gjorde du så?
- På den måten fant hun ut at en av tre elever ikke hadde fått frokost.....

Eksempel: Ted Kennedy i 1979

- Bakgrunn: Ted Kennedys presidentkandidatur. Men kona er nettopp blitt lagt inn på alkoholiker-klinikk. Tabu!!!!
- Spørsmål 1: *What sort of seperatism should the press maintain between your public life and your private life – or any other public official?*
- KENNEDY: Answers that he understand that the press has a role to play, and that he mus be willing to answer personal questions.
- Q 2: *What is the present stage of your marriage?*
- Kennedy er fanget – klarer ikke å svare – selv om han er “tvunget” til å svare.

Hvordan lage en strategi....

- **1. Vi må finne ENIGHET.**
- Hvis vi ikke kan bli enige om noe som helst – og en felles grunn – så har vi ingen debatt – og vi kommer ingen vei.
- Hvis du klarer å finne noe både du og intervjuobjektet er enige om – da har du kontroll over intervjuet.

Hvordan?

- Still “HVA”-spørsmålene og HVORDAN-spørsmålene først, før du stiller “HVORFOR”-spørsmålene. HVA OG HVORDAN etablerer fakta – og enighet.

2. Bearbeid svarene- ikke spørsmålene.

- La DEM ta initiativet. Så må de dokumentere hva de skal sier.

3. Utløs “bevisbyrden” som ligger i svarene.

- Den personen som kommer med en uttalelse, må også bevise den.

Eksempel: Toska

- Her & Nå 6. april
- **Ytterligere tre personer er arrestert i Nokas-saken. I dag ble tre menn pågrepet i Amsterdam i Nederland. Alle de tre er fra Østlandet. Reporter Hilde Torgersen med fra Politihuset i Stavanger:**
 - - Hva forteller politiet om pågripelsen?
 - Hilde:...forteller at det skjedde midt
 - 1. Politiinspektør Bjørn Andersen -Hvem er de tre?
 - 2. Dere skriver i pressemeldingen at dette skjedde etter pågripelsen av Toska. Betyr dette at det er bekjente av Toska?
 - 3. Alle tre er ikke siktet for ranet – men etterfølgende bistand. Hvorfor har dere valgt denne siktelsen?
 - 4. Disse tre sitter arrestert i nederland –hva skjer nå videre?
 - 5. Vil det avhengig av om de anker?
 - 6. Henning: Et spørsmål – Hvorfor gjorde pågripelsen av Toska det mulig å pågripe de tre?
 - 7. Hilde: Var det Internett ...?

Hvordan utløser vi "bevisbyrden"?

Spør for eksempel

- Hva mener du med det?
- Hvordan vet du det?
- Hva tenker du på da?
- Hva slags eksempler har du på dette?

- Stimulus-Respons-teori i psykologi: Hvem stimulerer – og hvem gir respons?
- Hvis vi stimulerer for mye under intervjuet, så får vi passive svar. Gjør intervjuobjektet ansvarlig for hans eller hennes uttalelser. Dette er intervju-judo, sier Sawatsky.
- Hvis noen har makt, og du prøver å bruke makt mot vedkommende – så vil den sterkeste vinne. I judo bruker den svake den ”sterkes makt” mot den sterke. Det gjør vi vet å snu deres egen informasjon/uttalelse rundt – og mot dem selv.
- For eks:
- Hvis du stiller et Hvordan- spørsmål etter en persons uttalelse, så må vedkommende nesten alltid gå et steg videre.
- Noe av det viktigste gjennom intervjuet, er å lytte etter muligheter for å pålegge intervjuobjektene en bevisbyrde. Folk etterlater spor i sine svar, som vi må finne.
- Bevisbyrde-spørsmål er dessuten slik at du nesten alltid kan avbryte objektet. Hvorfor? Fordi spørsmålet viser at du LYTTER.

Hvor skal vi begynne?

Hvor skal vi begynne?

- 1. Start med starten – det kronologiske intervjuet er ofte det enkleste, og det beste...
- 2. På hvilket punkt i tiden bør vi starte intervjuet?
- Den klassiske strukturen til en historie:

Livet er normalt - noe skjer - livet blir normalt igjen

- status quo vendepunktet tilbake til status quo
- En historie uten noe vendepunkt – er trolig ikke noen historie å spare på....
- Start intervjuet rett før status quo blir brutt
- Eks.

Spar risikospørsmål til slutt

Automatikk-spørsmål.....

- Av og til låser det seg for oss alle – intervjuet går i stå. Da trenger vi gode, raske spørsmål, som vi kan bruke nærmest instiktivt/automatisk – mener Sawatsky.
 - 1) Hva slags eksempler har du?
- -fungerer svært godt når folk generaliserer. Spørsmålet får dem til å beskrive.
 - 2) Hvordan håndterer du dette? Hvordan håndterte du dette?
- -tvinger folk til å beskrive enda mer...
- 3) Hva slags alternativer har du?
- -dette spørsmålet tar oss inni hodet på folk. Det fungerer ekstra godt når noen er under press – og har problemer.
- 4) Hva var vendepunktet?/Når kom vendepunktet?
- -S. betegner dette spørsmålet som “en varmesøkende rakett”. Den hjelper oss til å finne ut når ”status quo” ble brutt – slik at vi vet hvor vi skal starte.

5) På hvilken måte ? Hvordan da?

- -ekstremt raskt – og aktiviserer bevisbyrden.

6) Hvordan vil du karakteriserer/beskrive dette?

- -et godt spørsmål for å få beskrivelser. Men det beste er at det er så utrolig kjedelig og antiseptisk! Tvinger objektet til å jobbe hardt – tenke – og åpner for å gå inn i vanskelige områder.
- et spørsmål som kan åpne for at vi går inn i et svært vanskelig og følsomt område.

7) Hvorfor? Hvorfor det?

- -vi begynner alle å svette når en fem-åring har stilt oss dette spørsmålet fire-fem ganger etter hverandre....

8) Hvordan var det?

- -tvinger folk til å fylle opp rom i intervjuet, uten å bruke makt!
- -dette spørsmålet kan fjerne/erstatte halvparten av alle lukkede spørsmål som stilles, hevder Sawatsky.

9) Hva mener du med det?

- -Hvis folk skjønnte hvor effektivt og farlig dette spørsmålet er, så ville de løpt av gårde straks de fikk det.
- -det aktiviserer "bevisbyrden" – og tvinger folk til å arbeide hardt mens de svarer.

10)Hva skjedde?

- -Dette er et spørsmål vi har glemt å spørre.
- -Alle må svare på dette spørsmålet – hvis ikke, så er de skyldige..
- **Andre hjelpespørsmål:**
- -hva er effekten?
- -hvilke følger har dette?
- -Hvordan tolker du dette? Hvordan forstår du dette?
- -Hvilket utslag gir dette?
- -Hva føler du?
- -Hva tenkte du på? Hvilke tanker føk gjennom hodet ditt?
- -Hvordan virker dette?