



INTERVIEWTRAINING

# 5 Tipps für bessere Fragen im Interview



INTERVIEWHELDEN

[interviewhelden.com](https://interviewhelden.com)

# INHALT

04

## Von guten Fragen und guten Antworten

Ein Interview ist kein Zufall, sondern ein wohlorganisiertes Werk.

07

## Tipp 1: Die erste Frage

Die Einstiegsfrage entscheidet häufig über den gesamten Verlauf des Interviews.

08

## Tipp 2: Stell konkrete Fragen

Häufig liegen unkonkrete Antworten eher an den Fragen, als am Gast.

09

## Tipp 3: Auf die Größe kommt es an

Menschen lieben Abwechslung und Tempo. Menschen langweilen sich schnell.

12

## Tipp 4: Simple and easy

Die Kunst der guten Frage liegt in ihrer Einfachheit.

13

## Tipp 5: Der Reihe nach

Der Interviewaufbau braucht Ruhe und Souveränität.

14

## Checkliste

Alle 5 Punkte auf einen Blick.



# Viel Erfolg

*für Deine Interviews!*

## **Gute Fragen stellt nicht nur ein Psychologe!**

Menschen mögen gute Gespräche. Entweder führen wir sie an unseren Küchentischen selber mit Freunden und Familie oder wir lieben es, anderen bei ihren Gesprächen zuzuhören.

Die Freude wird allerdings sehr schnell getrübt, wenn uns die Gespräche langweilen und dafür braucht es nicht viel.

Und deswegen möchte ich Dir mit diesen 5 Tipps einen leichten Weg zeigen, wie Du schon bei Deinem nächsten Interviews souveräner und spannender Fragen stellen kannst

Denn ein Schlüssel zu guten Interviews sind gute Fragen.  
Und hier sind 5 Tipps für deine besseren Fragen.

**Beste Grüße**

*Markus Virosh*



# Über 50% aller PodcasterInnen führen Interviews

Über die Hälfte alle Podcaster machen genau das - sie führen Gespräche und Interviews. Wie hoch die Quote von guten und spannenden Interviews dabei ist, vermag ich nicht einzuschätzen.

Ich erinnere mich jedoch an einen Sommertag im vergangenen Jahr. Ich lag im Garten, genoss einen warmen Nachmittag und freute mich auf eine entspannte Podcast-Stunde. Eine Freundin hatte mir einige Podcaster empfohlen, bekannte Speaker und Coaches. Ich freute mich auf die Episoden, alles Gespräche mit angesehenen Experten.

# 50% führen Interviews

Und dann folgte das Drama.

Beim ersten Podcast glaubte ich noch an einen Zufall. Der Host führte ein richtig schlechtes Interview, vergeigte die Einstiegsfrage, stellte den Gast nicht ansprechend vor, stellte zum Teil gar keine Fragen und der Gast fing an, den Podcast zu übernehmen. Es folgten langweilige Themen und Phrasen.

Ich stieg aus der Episode aus und in eine nächste ein. Leider änderte sich der Stil des Gastgebers nicht. Das Interviewdesaster nahm auch beim nächsten Gast seinen Lauf. Auf die Antworten und Inhalte konnte ich mich gar nicht konzentrieren. Schade - ich hatte mehr erwartet.

Ich wechselte nicht nur die Episode, sondern auch den Podcast. Was aber nicht viel brachte - ich landete bei einem Kollegen, der im selben Stil seinen Gast befragte.

Ich breche die Geschichte an dieser Stelle ab - tatsächlich war mein Forschergeist erwacht und ich beschäftigte mich mit sehr vielen Interviewpodcasts. Ich fand gute, wenige sehr gute und stieß auch häufig auf schlecht geführte Interviews.





# Interviews können wir lernen

Ich wundere mich, dass so viele Menschen Interviews produzieren ohne sich mit den wichtigen Grundlagen beschäftigt zu haben.

Ein Interview ist kein zufälliger Talk, sondern ein zielgerichtetes Frage-Antwort-Format. Man muss auch kein Journalist sein, um interviewen zu können. Aber wir sollten so viel Interesse für die Machart mitbringen, dass wir am Ende ein Interview führen können, was unsere ZuhörerInnen und ZuschauerInnen auch interessiert, was sie begeistert, was sie spannend und unterhaltsam finden.

Ist das nicht der Grund für ein Interview? Einer dritten Person etwas anzubieten? Und da ist das Angebot auf Unterhaltung genau so viel wert, wie das Angebot auf Wissen oder Inspiration.

Ein gutes Interview zu führen ist kein Zauberwerk, es ist das Ergebnis aus Handwerk und Methodik, exzellenter Vorbereitung und Erfahrung.

Die Erfahrung kommt von alleine und an den anderen Skills können wir arbeiten.

Das mache ich mit meinen Interviewhelden und begleite Sie ein Stück weit auf dem Weg zum professionellen Interview.

Denn Interviews sind wertvoll. Mit ihnen empfehlen wir uns, verkaufen unsere Produkte und Dienstleistungen und teilen Wissen und Erfahrung im Podcast, auf Facebook, YouTube, Instagram, Twitter und all den anderen Social-Media-Kanälen.



# Tipp 1

## Dein Einstieg

### Die erste Frage ist wie der erste Kuss - Stell sie gut.

Was ist der aufregendste Moment...in einem Interview? Wenn die erste Frage gestellt wird. Denn in diesem Moment entwickelt sich das Spiel um Fragen und Antworten.

Die Zuhörenden sind gespannt, wie der Einstieg gelingt, wie die erste Antwort lautet - das Gespräch eröffnet sich.

Deswegen bezeichne ich langweilige, bedeutungs- und inhaltslose Fragen als Killerfragen. „Wie bist du zu deinem Business gekommen? Was machst du so? Wo haben wir uns zum ersten Mal getroffen?“

Alles Killerfragen - kein spannender Einstieg in das Gespräch. Kein Wow-Moment, zu wenig Energie für den Beginn.

Eröffne das Interview also mit einem besonderen Moment, in dem sowohl dein Gast als auch deine Zuhörer Ohren machen.

Sei kreativ, lass dir was einfallen.

Frag die Social-Media-Managerin lieber, welche App sie morgens nach dem Aufwachen im Bett als erstes nutzt, als nach ihrem Werdegang.

Frag den Sternekoch besser, nach dem letzten Besuch in einer Burgerbude, als nach seinem Tagesablauf.

Starte mit einer Knallerfrage!

Und ja, es braucht Zeit, die erste Frage zu finden.

Aber dafür lohnt es sich auch.

# Tipp 2

Ein echtes Problem tragen meine KundInnen mir immer wieder an: Ihre Interviewgäste kommen nicht auf den Punkt und geben sehr ausschweifende Antworten - die GastgeberInnen finden selbst fast gar nicht mehr statt, in ihrem eigenen Podcast. Aua.

Moment - wie lautete die vorangegangene Frage?  
„Lieber Gast, wie war das, als du mit dem Thema Onlinemarketing begonnen haast?“

Und in diesem Moment habe ich großes Verständnis und auch Mitgefühl mit dem Gast, der nicht wissen kann, auf was die Frage abzielt. Was ist gemeint?  
Über was soll berichtet werden? Um was geht es eigentlich?  
Geht es um die Gewerbeanmeldung beim Finanzamt, geht es um das erste Kundenprojekt oder geht es um die Konzeptionierung des Onlinekurses?

Was geschieht also - der Interviewgast fängt an zu erzählen. Und da er nicht weiß, was er erzählen soll, erzählt er viel, sehr viel - zu viel.

Wie war das...?“ Ist in den meisten Fällen eine Hilfskonstruktion und selten eine echte Frage - formuliere die Frage wesentlich spitzer und genauer.  
Was möchtest du denn eigentlich erfragen und wissen?

Und bei dieser Coachingfrage in meinen Trainings blicke ich ganz häufig in große Augen, die mir sagen „das weiß ich ehrlich gesagt auch nicht so richtig“ und genau da liegt das Problem, wenn eine Frage nicht funktioniert. Die Voraussetzung für eine gute Antwort ist die gute Frage, die genau weiß, auf was sie zielt.

Bevor du also deine Frage formulierst, überlege dir genau, was du eigentlich wissen und hören möchtest und ob das auch für deine Zuhörenden interessant ist.  
Und dann formuliere die Frage so, dass sie genau auf den Aspekt und den Punkt abzielt, über den dein Gast sprechen soll.





# Tipp 3

## Stell klare Fragen

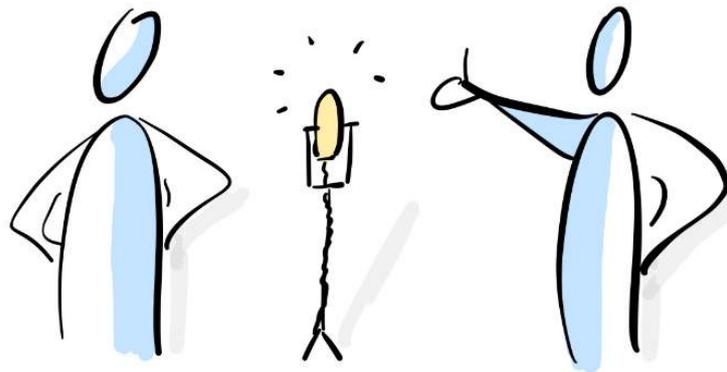
....dann gibt es auch kein Gelaber!

# Schon wieder Gelaber?

## Tipp 3

Schon wieder Gelaber? Dieses Mal liegt es aber an einem anderen Detail, an deiner Frage. Sie ist zu groß, meist sogar riesig. „Warum ist Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema? Wieso braucht man Onlinemarketing und was ist beim Podcasten wirklich wichtig?“

Wow - was sind das für Fragen. Denk einmal darüber nach, was dir dazu alles als Antwort einfällt und multipliziere deine Antworten mal zehn - das wird einer Expertin auf diesem Gebiet wahrscheinlich als Antwort in den Kopf schießen. Und wenn es erst im Kopf ist, landet es schnell im Mund und möchte ausgesprochen werden. Es folgt - ein Monolog. Keine Antwort - kein Interview. Ein nicht enden wollendes Referat. Das wollte doch keiner - aber genau das hast du mit so einer Frage verursacht.



Die Fragendimension, die Fragengröße gehört zu den häufigsten Fehlern, die gemacht werden.

Im ersten Schritt gilt es, die Fragengröße überhaupt zu erkennen und dem eigenen Fragenkatalog einen Check zu unterziehen, ob die Fragen nicht viel zu groß sind.

Dieses Parameter ist den meisten bisher unbekannt und doch so entscheidend wichtig.

Und im zweiten Schritt geht es darum, bei der Vorbereitung bereits die Fragen so konkret und klein zu formulieren, dass der Gast einem gar nicht erst davon galoppieren kann.

Statt der Frage „Was ist wichtig beim Podcasten?“ empfiehlt es sich, nach einem Detail zu fragen: „Was ist wichtig bei der Covergestaltung?“ Und diese Frage wäre für einen Grafikdesigner noch immer zu groß und müsste auf die Coverfarbe reduziert werden.



*"Jetzt mal ehrlich: Woher soll man es denn auch können, die richtigen Fragen stellen, wenn man es nie wirklich gelernt hat und es einem auch keiner gezeigt hat? Böse Absicht ist es doch nie."*

Vor Kurzem musste ich sehr lachen, eine Podcasterin fragte ihren Gast, wie sein Tagesablauf aussieht.

Killerfrage - das wusste ich schon und war gespannt auf die Antwort.

Die übertraf noch meine Erwartungen. Der Gast fing pflichtbewusst ganz vorne an.

„Also um 6 Uhr klingelt ja mein Wecker, dann gibt es den ersten Kaffee, Duschen und gegen 6.30 Uhr esse ich mein Müsli, dann verlasse ich das Haus. In der Bahn lese ich dann (...)“ und so weiter.

Naja - er hat halt auf die Frage geantwortet, die ihm gestellt wurde. Und meinte es sicher nicht böse - aber Zuhörende gab es nach dieser Antwort sicherlich deutlich weniger.

Was wollte die Fragenstellerin eigentlich wirklich wissen? Vielleicht ging es ihr nur darum, dass es kein Nine-to-five-Job ist, den er ausübt. Das hätte sie auch einfacher erfahren können.

Stell kleine Fragen!

# Tipp 4

Stehen subterrane Agrarprodukte in reziproker Relation zur spirituellen Kapazität ihrer Erzeuger? Das behauptet zumindest der Volksmund.

Bitte was war das jetzt? Die Frage heißt übersetzt Bekommen die dümmsten Bauern die dicksten Kartoffeln? Und ich entschuldige mich schon bei allen LandwirtInnen, aber es bot sich an.

Wir, die Fragensteller fühlen uns häufig unter besonderer Beobachtung durch unseren Gast, einem Experten und durch die Zuhörenden. Und da beschleicht dem einen und der anderen das Bedürfnis, besonders eloquent und schlaue dazustehen. Dieser Absicht verdanken wir Zuhörenden es dann häufig, wenn es so kompliziert wird, dass wir es nicht mehr verstehen. Da werden Fragen furchtbar verklausuliert, aufgepusht und mit Fremdworten und Relativsätzen verschachtelt.

Und alles nur, um schlaue zu wirken. Vielleicht läuft dieses Schlaue-Fragen-Programm gar nicht bewusst ab - nehmen wir es mit Humor und schauen bei uns mal genau hin.

Ich halte gar nichts davon und finde es eher entlarvend, wenn Fragen künstlich aufgebauscht werden. Ich bin ein großer Freund der einfachen Sprache: „Was hast du davon?“ gefällt mir besser als „mit welchen Gewinnversprechen wurdest du durch die Userexperience geleitet und welche Erfahrungen konntest du machen?“ Puh - da wird mir schwindelig.

Das furchtbare Corona-Jahr hat einen Wissenschaftler sehr berühmt gemacht, der in seiner Sprache so erfrischend uneitel ist, dass wir ihn trotz komplexem Thema sehr gut verstehen können. Nicht umsonst wurde er vielfach ausgezeichnet. Prof. Dr. Christian Drost - die Stimme zur Corona-Pandemie aus dem NDR-Info Podcast. Er zeigt, wie einfach Sprache sein darf, ohne dass der Sprechende Gefahr läuft, nicht ernst genommen zu werden.

Und genau daran können wir uns orientieren, wenn wir unsere Fragen formulieren.

Make it simple and easy - sagt der Volksmund.

Stell einfache Fragen, sage ich.

## Stell keine Doppelfragen

„Warum liebst du das Interviewen so, Markus und welches Interview ist dir bis heute noch so in Erinnerung geblieben?“

Da fallen mir doch gleich einige ein: Das Interview mit Tom Cruise, in dem ich ihn mit dem falschen Namen angesprochen habe. Oder das Interview mit Sir Peter Ustinov, wir haben ihn quasi als Geisel genommen in einer Suite im Hotel Vier Jahreszeiten, während sein Manager draußen vor der Hotelzimmertür tobte und Sir Peter nichts davon bemerkte und entspannt mit mir das Interview führte.

Oder die Schauspielerin Christine Kaufmann, die jede Frage mit nein beantwortete, einschließlich der Frage, ob sie das mit Absicht täte.

Ja, da ist mir viel in Erinnerung geblieben.

Nur eines nicht, wie der erste Teil der Eingangsfrage lautete, den ich ja bis hierher auch nicht beantwortet habe.

Und das ist kein Zufall, keine Absicht, sondern üblich im Interview.

Stellst du eine Doppelfrage, wird mit großer Wahrscheinlichkeit nur die zweite Frage beantwortet.

Die erste Frage fällt wortlos hinten runter.

Es muss eine riesige Ansammlung an Erstfragen auf dieser Welt geben, die niemals eine Antwort erhalten haben. So häufig kommt das Phänomen Doppelfrage vor.

Das humorige an einer Doppelfrage - selbst als FragenstellerIn bemerken wir es selten, dass die erste Hälfte unserer Frage nicht beantwortet wurde. Die aufmerksamen Zuhörenden hingegen bekommen es schon mal mit - aber auch nicht immer.

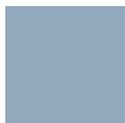
Aber es ist so schade um die erste Frage. Es gab ja einen Grund, warum wir sie gestellt haben.

Deswegen - stell nur eine Frage. Keine Doppelfrage, das wäre sonst nur Verschwendung.



## INTERVIEWHELDDEN

# Checklist



### 01. Die erste Frage!

Steige mit einer durchdachten Idee ein.



### 02. Stell konkrete Fragen!

Nur so wirst Du auch die gewünschten konkreten Antworten erhalten.



### 03. Reduziere die Fragengröße!

Kleine Sinneinheiten helfen bei der Orientierung im Gespräch.



### 04. Stelle einfache Fragen!

Menschen liebeneinfache, klare Fragen.



### 05. Verzichte auf Doppelfragen!

Es wäre doch schade um die eine Hälfte, die nicht beantwortet wird.

Lass mich Dich auf dem Weg zur InterviewheldIn  
begleiten und dich unterstützen!



## **Dein kostenloses Strategiegespräch**

Lass uns sprechen. Lass uns telefonieren. Lass uns zoomen.  
[markus@interviewhelden.com](mailto:markus@interviewhelden.com)



# Markus Tirok

Ich bin Markus Tirok, der Gründer der Interviewhelden, einem Online-Trainingsprogramm für Fragensteller und Antwortgeber.

Ich helfe meinen KundInnen dabei, in ihren Interviews professionell zu performen und sich als ExpertIn zu platzieren. Und das sowohl in der Rolle als FragenstellerIn, als auch als AntwortgeberIn.

Damit werden Interviews zu einem wirkungsvollen Contentmarketing-Booster.

Ich bin Moderator, Produzent und Medientrainer, doziere an Medienakademien mit Schwerpunkt Moderation, Interview, Podcast und Videocontent.

Ich bin Autor und Host meines eigenen Podcasts „Interviewhelden“ auf Apple Podcast, Spotify, Amazon Music und Google und moderiere den Erfolgspodcast der größten deutschen Privathochschule FOM.

Ich berate Unternehmen bei Video- und Audio-Produktion, gebe Workshops, Trainings und Coachings und halte Vorträge.

Seit 2017 bin ich zertifizierter eTrainer und Online-Trainer und unterstütze Hochschulen, Unternehmen und Einzelunternehmer bei der Professionalisierung in der digitalen Lehre und ihren Digitalangeboten.

Zu meinen Kunden gehören Konzerne wie Telekom, Philips, Lufthansa, die großen TV-Sender, genauso wie Startups und SolopreneurInnen, TrainerInnen und ExpertInnen.

# Impressum



Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten und bedürfen einer schriftlichen Genehmigung.

Hamburg, Februar 2021  
Markus Tirok

**Für mehr Informationen**  
[www.interviewhelden.com](http://www.interviewhelden.com)