Das Interview

Peter Hüllen

1. Einführung

Wir alle sprechen im täglichen Leben mit anderen Personen – z.B. um Neuigkeiten auszutauschen oder um etwas Bestimmtes zu erfahren. Auch wenn wir es uns bislang vielleicht noch nicht klar gemacht haben: wir führen Interviews. „Wie geht es Ihnen?“ „Ah, heute nicht so gut.“ „Warum, was ist los?“ „Ich wollte Urlaub machen, aber nun geht es nicht.“ „Und warum nicht?“ „Meine Frau ist krank geworden.“ „Was fehlt ihr denn?“ usw. Dieses „Frage-und-Antwort-Spiel“ ist nichts Außergewöhnliches und bereitet uns im Alltagsleben keine Schwierigkeiten. Warum also sollte es im journalistischen Berufsleben anders sein? Fragen stellen ist nicht schwer und wer fragt bekommt auch eine Antwort. Das stimmt nur bedingt. Wenn man alle Zeit der Welt zur Verfügung hat, wird man irgendwann auch all das erfahren, was man wissen möchte. Beim Hörfunk ist das jedoch meist anders. Hier ist normalerweise ein bestimmter Zeitrahmen vorgegeben, der nicht überschritten werden darf. Und deshalb gilt: Nur wer die richtigen Fragen stellt kann damit rechnen, innerhalb dieses Zeitrahmens befriedigende Antworten zu erhalten. Personen richtig zu interviewen ist eine Kunst, die beherrscht werden kann, wenn gewisse Grundregeln befolgt werden.

2. Definition

Das Interview ist ein zielgerichteter Wechsel von Fragen und Antworten zur Beschaffung von Informationen. Es dient dazu, innerhalb kürzester Zeit umfassende und klare Auskünfte von der Person zu erhalten, die befragt wird. Das Interview ist einerseits eine eigenständige journalistische Darstellungsform. Andererseits können die erhaltenen Informationen aber auch in Nachrichten, Berichte oder Kommentare einfließen. Für alle Interviews gilt: Der Befragte ist die Hauptperson. Seine Aussagen sind der wichtigste Bestandteil des Interviews. Der Interviewer agiert stellvertretend für den Hörer. Seine Fragen sind kurz und präzise und stets ausschließlich auf das Interviewziel gerichtet. Der Interviewer bleibt unparteiisch und unterdrückt möglicherweise aufkommende Emotionen, seine Meinung darf nicht erkennbar sein. Länge: je nach Sendeplatz 3 Min. bis 20 Min.

3. Wann und warum setzt man diese Stilform ein? Stärken und Schwächen des Formats

Verschiedene Formen des Interviews

Je nachdem, welchen Zweck Sie mit einem Interview verfolgen, können Sie unterschiedliche Interviewformen anwenden.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

3.1. Recherche-Interview

Diese Art von Interview wird gewählt, wenn Sie Informationen beschaffen bzw. überprüfen wollen.
Beispiel:
Der internationale Pharmakonzern XYZ will in dem Armenviertel ABC eine neue Fabrik bauen. Dafür müssen Menschen aus diesem Viertel „umgesiedelt" werden. Der Konzern hat mit der Regierung des Landes bereits einen Vertrag ausgehandelt, der heute von den Verantwortlichen unterzeichnet wird. Anschließend finden ein Empfang und eine Pressekonferenz statt. Gleichzeitig demonstrieren Gegner des Projekts auf den Straßen der Stadt.
Sie haben gehört, dass der Konzern XYZ angeblich für Umweltschutzmaßnahmen etwa eine Million US-Dollar investieren will. Welche Maßnahmen das im Einzelnen sind, wissen Sie jedoch nicht. Sie führen mit einem leitenden Vertreter von XYZ ein Recherche-Interview, um sich

a. die Höhe der Investitionen für Umweltschutzmaßnahmen bestätigen zu lassen und
b. neue Informationen über die Art der Maßnahmen zu bekommen.

3.2. Statement-Interview

Diese Art von Interview soll eine prägnante Einzelaussage liefern, die dann als O-Ton in andere journalistische Darstellungsformen einfließt (z.B. Berichte oder Reportagen).
Beispiel:
Sie schreiben einen Bericht über die Tatsache, dass wegen des Baus der neuen Pharmafabrik Häuser abgerissen und Menschen umgesiedelt werden sollen. Ihnen fehlen aber noch aussagekräftige O-Töne, die Sie in den Bericht einbauen möchten. Sie führen Interviews mit einem Vertreter des Konzerns XYZ und dem Sprecher der Initiative gegen die Umsiedlung. Aus diesen Gesprächen schneiden Sie markante Statements heraus und verwenden sie als O-Ton.
Vertreter von XYZ: „Alle Menschen, die umgesiedelt werden, können sich darauf verlassen, dass sie neue, bezahlbare Wohnungen bekommen."
Vertreter Initiative: „Wir glauben dem Konzern kein Wort. XYZ hat bereits in der Vergangenheit gegebene Zusagen nicht eingehalten."

3.3. Geformtes oder gestaltetes Interview

Dieses Gespräch wird als Interview gesendet. Dabei ist nicht nur der Zusammenhang wichtig, sondern auch **was** und **wie** etwas gesagt wird.
Beispiel:
Sie führen ein Interview mit dem für den Stadtteil ABC zuständigen Bürgermeister.
Thema: Die Umsiedlung der Bewohner von ABC.
Frage: „Herr Bürgermeister, was sagen Sie zu der Behauptung, nicht alle von der Umsiedlung betroffenen Menschen würden neue Wohnungen erhalten?"
Antwort: „Das ist absolut unsinnig. Der Konzern XYZ hat seine Zusage gegeben und ich bin sicher, dass er sich daran auch halten wird."
Frage: „Die Initiative gegen die Umsiedlung ist aber ganz anderer Ansicht.
Antwort: „Diese Herren wollen doch nur Unfrieden stiften (Bürgermeister erregt). Denen ist jedes Mittel recht, um die Bevölkerung aufzuhetzen." usw.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

Der Hörer erhält nicht nur Informationen über die Ansichten des Bürgermeisters, **(was wird gesagt)** sondern auch darüber, dass er offenbar kein gutes Verhältnis zu der Initiative hat und ihn deren Behauptungen wütend machen **(wie wird es gesagt).** Hat die Initiative vielleicht doch Recht? Hier sollte weiter nachgefragt und nachgebohrt werden.

Verschiedene Interviewtypen

Neben den verschiedenen Interviewformen gibt es verschiedene Interviewtypen. Auch hierbei hängt es wieder davon ab, welches Ziel Sie mit dem Gespräch verfolgen.

1. Sachinterview

Durch diesen Interviewtyp erhalten Sie Informationen zum Sachverhalt eines Themas. Fakten stehen im Vordergrund. Die Person spielt keine Rolle, solange sie über die notwendige Sachkompetenz verfügt. Der Interviewpartner kann ein Experte oder ein Beteiligter sein.
Beispiel:
Der Hörer soll erfahren, was in dem Vertrag steht, den der Pharmakonzern XYZ und die Stadt ausgehandelt haben. Interviewpartner könnte ein Vertreter von XYZ sein, aber auch ein Beamter der Stadtverwaltung oder der Bürgermeister.
Frage: „Welche Umweltschutzauflagen sind in dem Vertrag festgelegt?“
Antwort: „Für Schadstoffe, die in die Luft gelangen, wurden vom Umweltministerium Höchstwerte festgesetzt, die nicht überschritten werden dürfen. Gleiches gilt für Abwässer, die in das allgemeine Abwassernetz fließen.“
Frage: „Wie wird sichergestellt, dass diese Werte eingehalten werden?“
Antwort: „Auch das steht in dem Vertrag. Alle sechs Monate werden von einem unabhängigen Institut Messungen vorgenommen. Die Ergebnisse werden veröffentlicht, damit auch die Bevölkerung informiert ist.“ usw..

2. Meinungsinterview

Ziel dieses Interviewtyps ist es, stellvertretend für den Hörer den Standpunkt oder die Meinung des Befragten zu einem bestimmten Sachverhalt, einem Ereignis oder einer Entwicklung zu herauszufinden.
Beispiel:
Der Vertrag zwischen dem Pharmakonzern XYZ und der Stadt über den Bau einer neuen Fabrik in ABC ist ausgehandelt. Jetzt aber gibt es Schwierigkeiten. Die Bewohner von ABC demonstrieren, weil ihre Häuser abgerissen und sie umgesiedelt werden sollen. Die Initiative gegen die Umsiedlung will vor Gericht gehen, Umweltschützer protestieren gegen mögliche Umweltbelastungen. Wird der Konzern XYZ dennoch am dem Projekt festhalten? Hierzu befragen Sie den Vorstandsvorsitzenden des Konzerns.
Frage: „Herr..., wie stehen Sie zu den von mehreren Seiten erhobenen Forderungen, angesichts der sich abzeichnenden Schwierigkeiten auf den Bau der neuen Fabrik zu verzichten?“
Antwort: „Ein solcher Verzicht kommt für uns gar nicht in Frage. Meiner Meinung nach entbehren diese Forderungen jeglicher Grundlage. Die gegenwärtige Situation ist in erster Linie entstanden, weil die Vertreter der Stadt der Bevölkerung nicht

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

deutlich genug gesagt haben, welche Vorteile der Bau der neuen Fabrik für sie bringt: z.B. Arbeitsplätze, neue Wohnungen, ein besseres soziales Umfeld.“
Frage: „Wie beurteilen Sie Ihre Chancen, falls die ganze Sache vor Gericht geht?“
Antwort: „Einem eventuellen Prozess sehe ich sehr gelassen entgegen. Unser Konzern hat sich bereits vor Ausarbeitung des Vertrags rechtlich abgesichert usw.

3. Interview zur Person (Portrait)
Hier steht die zu interviewende Person im Vordergrund. Sachverhalte sind zweitrangig. Bei den Fragen geht es in erster Linie um die Persönlichkeit, den beruflichen Werdegang, Erlebnisse und Erfahrungen des Interviewpartners, um seine Pläne und Wünsche.
Beispiel:
Der Vorsitzende der Initiative gegen die Umsiedlung ist im Laufe der Zeit zur „Galionsfigur“ der Protestbewegung geworden. Über seine Aktivitäten wissen die Hörer inzwischen sehr viel – über seine Person jedoch kaum etwas. Das wollen Sie ändern und führen ein Interview mit ihm.
Frage: „Herr..., Für die Bewohner von ABC sind Sie praktisch zur Speerspitze des Widerstandes gegen die Umsiedlung geworden. Wie kam es dazu, dass Sie sich für diese Sache derart engagiert haben?“
Antwort: „Es geht hier ja um Ungerechtigkeit und schon als Kind war Ungerechtigkeit für mich und meine Brüder das Schlimmste überhaupt. Das haben wir von unseren Eltern gelernt.“
Frage: „Wie haben Sie sich denn als Kind gegen Ungerechtigkeit gewehrt?“
Antwort: „Nun, wenn beispielsweise ein Lehrer einen meiner Mitschüler grundlos bestraft hat, bin ich aufgestanden und habe für den anderen Partei ergriffen....usw.

Eine hundertprozentige Trennung der einzelnen Interviewtypen ist in der Praxis nicht immer möglich und manchmal auch nicht unbedingt wünschenswert. Mischformen sind also ohne weiteres denkbar. Dennoch: Normalerweise sollte nur eine Form als **Schwerpunkt** gewählt werden. Sonst besteht die Gefahr, dass das Interview „zerfasert“, kein „roter Faden“ mehr erkennbar ist und der Hörer verwirrt wird.

Stärken und Schwächen eines Interviews

Stärken	**Schwächen**
• Authentisch, glaubwürdig	• Gefahr, den Hörer zu verwirren wenn nicht strikt auf logischen Ablauf geachtet wird
• Zusätzliche Informationen und Meinungen aus erster Hand	• Gibt immer nur eine Meinung wieder
• Regt die Phantasie des Hörers an	• Experten neigen zu unverständlicher Expertensprache. Hier muss der Journalist eingreifen und die Experten bitten, den Sachverhalt noch einmal in einfachen Worten zu wiederholen.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

• enthält spontane, nicht planbare Elemente, die für den Hörer überraschend und attraktiv sind	
• Macht das Programm lebendig	

4. Wie wird's gemacht?

4.1 Planung des Interviews

Der Interviewer muss sich zunächst über das Ziel des Interviews im Klaren sein. Er sollte möglichst nur ein Thema in den Mittelpunkt stellen. Randthemen können lediglich gestreift werden. Kommen in einem Interview zu viele Themen vor, leidet die Verständlichkeit. Zudem kann dann meist keines der Themen ausführlich genug behandelt werden. Außerdem muss sich der Interviewer die Fragen stellen: Was will der Hörer wissen? Welche Informationen sind für ihn wichtig?
Wie bei allen anderen Sendeformen geht es auch beim Interview nicht ohne genaue Kenntnis des Themas. Es kann peinlich werden, wenn der Gesprächspartner den Interviewer korrigiert, bei Fragen auf sachliche Fehler hinweist oder unwidersprochen falsche Behauptungen aufstellen kann.
Überlegen Sie sich eine **Leitfrage**. Sie soll durch das Interview als Ganzes beantwortet werden.
Beispiel:
Leitfrage: Wie erfüllt der Konzern XYZ die im Vertrag festgelegten Umweltschutzauflagen?
Am Ende des Interviews muss diese **Leifrage** beantwortet sein.
Um zu diesem Ziel zu gelangen sind die folgenden Schritte zu beachten.

4.2 Wahl des Gesprächspartners / Ort und Uhrzeit

Ein Interview steht und fällt mit der Wahl des richtigen Gesprächspartners. Ist er sachkundig? Kann er Zusammenhänge für den Hörer verständlich darstellen? Oder erzählt er abstrakt und kompliziert, wie das bei Wissenschaftlern und Experten oft der Fall ist. Ist seine Ausdrucksweise lebhaft? All das müssen Sie berücksichtigen. Schließlich soll das Interview für den Hörer interessant und verständlich sein.
Beispiel:
Nach Abwägung aller Möglichkeiten haben sich entschlossen, den Chefingenieur des Pharmakonzerns XYZ zu der Leitfrage: Wie erfüllt der Konzern die im Vertrag festgelegten Umweltschutzauflagen? zu interviewen.

Wird das Interview telefonisch geführt, dann haben Sie auf den Ort keinen Einfluss. Die Uhrzeit richtet sich meist nach dem Terminkalender des Gesprächspartners oder der Sendezeit Ihres Radioprogramms. Wenn Sie hingegen Ort und Zeit mitbestimmen können, beachten Sie: Für ein Interview brauchen Sie Zeit. Wenn sich einer der beiden Gesprächspartner gehetzt fühlt ist das Ergebnis selten befriedigend. Auch der Ort des Interviews ist wichtig, um eventuelle Hemmungen beim

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

Gesprächspartner abzubauen. Der Vorstandsvorsitzende des Konzers XYZ fühlt sich wahrscheinlich in einer ihm bekannten Umgebung (z.B. in seiner Firma) am wohlsten. Der Vorsitzende der Initiative gegen Umsiedlung wird die besten Antworten geben, wenn er irgendwo im Stadtteil ABC interviewt wird. Diese Gegend assoziiert er mit seiner Arbeit was ihm wiederum hilft, lebendig zu erzählen.

4.3 Vorgespräch

Ganz gleich ob ein Interview aufgezeichnet oder „live“ geführt wird: es sollte stets ein Vorgespräch mit dem Partner stattfinden. Auf diese Weise kann das Thema eingegrenzt bzw. genau festgelegt werden. Auch sollte hierbei der Zeitrahmen abgesteckt und erklärt werden, wann und in welcher Länge das Interview später gesendet wird. Die Interviewpartner lernen sich kennen und können sich aufeinander einstellen. Der Journalist kann schon im Vorgespräch erkennen, ob der Gesprächspartner weitschweifig oder kurz und knapp antwortet – und ist dann im Interview auf dieses Gesprächsverhalten vorbereitet. Bei einem entspannten Vorgespräch können zudem Ängste und Nervosität abgebaut werden.
Bei der inhaltlichen Vorbesprechung sollte nur das Thema, nicht jedoch die Fragen im Einzelnen erörtert werden. Gehen Sie mit Ihrem Gesprächspartner zu sehr ins Detail, wird dieser später während des Interviews unbewusst das Gefühl haben, vieles schon einmal gesagt zu haben. Dann besteht die Gefahr, dass die Antworten weniger spontan kommen und wichtige Informationen nicht mehr erwähnt werden.
Ausnahme: Bei extrem unsicheren und schwierigen Gesprächspartnern kann es sinnvoll sein, detaillierter auf die bevorstehenden Fragen einzugehen. Ansonsten gilt:
So wenig Absprache wie möglich und nur so viel wie nötig.

4.4 Frageformen

Wer schlecht formulierte Fragen stellt kann nicht damit rechnen, zufriedenstellende Antworten zu bekommen. Damit das Interview gelingt, sollten Sie die verschiedenen Frageformen kennen und wissen, was Sie damit erreichen können.

4.4.1 Geschlossene Fragen

Ja/nein-Frage:
Bei dieser Frageform gibt es als Antwort nur ein „ja“, „nein“ oder „weiß ich nicht“. Das führt meist dazu, dass Nachfragen notwendig werden, die Sie bei einer anderen Formulierung hätten vermeiden können. Die Folge: Zeitverlust.
Beispiel:
nicht gut:
Frage: „Herr Bürgermeister, glauben Sie, dass der Konzern XYZ die geforderten Umweltschutzauflagen erfüllen wird?
Antwort: „Ja.“
Frage: „Was veranlasst Sie zu dieser Meinung?“
Antwort: „In dem Vertrag mit XYZ sind die einzelnen Auflagen beschrieben. Außerdem wurde genau festgelegt, welche Summen bezahlt werden müssen, wenn die Vorschriften nicht eingehalten werden.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

besser:
Frage: „Herr Bürgermeister, welche Umweltschutzauflagen muss der Konzern XYZ laut Vertrag erfüllen?“
Antwort: „In dem Vertrag steht, dass genau festgelegte Schadstoffwerte nicht überschritten werden dürfen. Werden diese Werte nicht eingehalten muss XYZ Schadenersatz zahlen.“

Die geschlossene Frage kann aber auch ganz bewusst gewählt werden, um den Gesprächspartner zu einer kurzen, klaren Feststellung zu veranlassen. Es kommt also darauf an, was Sie mit Ihrer Frage beabsichtigen.
Beispiel:
Frage: „Herr Bürgermeister, Ihnen wird vorgeworfen, im Zusammenhang mit dem Bau der neuen Pharmafabrik Bestechungsgelder angenommen zu haben. Entspricht das der Wahrheit“?
Antwort: „Nein.“
Sie haben bewusst eine geschlossene Frage gewählt, weil Sie nur ein prägnantes „ja“ oder „nein“ die Antwort hören wollten.

Informationsfrage:
Diese Frageform eignet sich, wenn Sie eine kurze Information erhalten wollen. Sie bietet sich auch als Nachfrage oder zur Präzisierung eines Sachverhaltes an.
Beispiel:
Frage: Herr Bürgermeister, wie viele Menschen müssen Ihrer Ansicht nach aus ABC umgesiedet werden?“
Antwort: „Nach unseren Berechnungen sind es etwa 2.000.“

4.4.2 Offene Fragen
Die Antworten auf offene Fragen sind länger. Der Interviewte hat Gelegenheit, Entwicklungen, Sachverhalte und seine Meinung ausführlicher darzulegen.
Informationsfrage:
Beispiel:
Frage: “Welche Auswirkungen hat der Bau der neuen Fabrik auf die Bevölkerung von ABC?“
Antwort Bürgermeister: „Wenn die Fabrik erst einmal gebaut ist werden neue Arbeitsplätze entstehen. Davon profitieren natürlich auch viele Bewohner von ABC. Zudem wird allen, die umgesiedelt werden, eine neue Wohnung zur Verfügung gestellt – und zwar zu bezahlbarer Miete. Und ich bin sicher, dass der gesamte Stadtteil ein anderes, positiveres Gesicht bekommt.“

Frage nach den Gründen (Gründefrage):
Diese Frage zwingt den Interviewpartner dazu, über Hintergründe nachzudenken und diese zu erläutern. Sie liefert zudem Anknüpfungspunkte für weitere Fragen.
Beispiel:
Frage: „Warum musste die Fabrik unbedingt in ABC gebaut werden?“
Antwort Bürgermeister: „Der Standort ABC erschien uns am günstigsten weil.....(es folgen diverse Gründe, die zu der Entscheidung geführt haben)

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

4.4.3 Spezielle Frageformen

Feststellung plus Frage (Balkonfrage):
Der Interviewer trifft eine Feststellung und schließt eine Frage an.
Beispiel:
Frage: „Die meisten Menschen in ABC sind gegen eine Umsiedlung. Warum haben Sie nie in Betracht gezogen, die Fabrik an einem anderen Standort zu bauen?“
Diese Frageform sollten Sie nur wählen, wenn Sie sicher sind, dass Ihre Behauptung stimmt. Ist dies nicht der Fall, wird der Interviewte die Richtigkeit bestreiten, oder gar eine Gegenfrage stellen. Es besteht die Gefahr, dass sich das Interview zu einem Streitgespräch entwickelt. Das sollten Sie auf jeden Fall vermeiden.

Antwort (könnte so lauten, falls die Grundbehauptung **nicht** stimmt): „Woher wollen Sie wissen, dass die meisten Menschen gegen eine Umsiedlung sind? Unsere Befragungen kommen zu einem ganz anderen Ergebnis. Ich glaube eher, dass hier nur eine Minderheit Stimmung gegen mich und meine Kollegen im Rathaus machen will.“ usw. ...

Suggestivfrage:
Mit dieser Frageform können Sie das Interview dynamischer machen und den Gesprächspartner zwingen, eine bestimmte Richtung einzuschlagen. Sie kann dem Interviewten auch die Möglichkeit geben, seine Position besser darzustellen.
Beispiel:
Frage: “Indem Sie so vehement für die Umsiedlung eintreten nehmen Sie also bewusst in Kauf, dass viele Menschen ihre alte Heimat verlieren – sozusagen entwurzelt werden?“
Antwort (Bürgermeister): „Nein, das tue ich natürlich nicht. Mir liegt das Wohl meiner Mitbürger sehr am Herzen. Deshalb werden die neuen Wohnungen auch ganz in der Nähe gebaut. Die alten Hausgemeinschaften können so weiterbestehen.....“

Aber **Vorsicht**: eine Suggestivfrage könnte vom Interviewten als Provokation aufgefasst werden und die Gesprächsatmosphäre verschlechtern. Wenn Sie Pech haben, verweigert der Interviewte eine Antwort z.B. „Dazu sage ich nichts.“ Oder stellt eine Gegenfrage: „Was hätte ich denn sonst machen sollen, damit es mit unserer Stadt wieder wirtschaftlich aufwärts geht?“ Wenn dies geschieht wird der Interviewfluss unterbrochen. Der Fragesteller erscheint für den Hörer in einem schlechten Licht.

Interpretierende Nachfrage:
Wenn der Interviewte umständlich oder unklar antwortet, können dessen Aussagen durch eine interpretierende Nachfrage für den Hörer verständlicher und anschaulicher gemacht werden.
Beispiel:
Frage: „Sie meinen also, dass für den Bau der neuen Fabrik kein Standort so gut geeignet ist wie der Stadtteil ABC ?“
Antwort (Bürgermeister): „Ja, genau das meine ich.“
Mit dieser präzisen Antwort werden mögliche Unklarheiten beseitigt, die eventuell im

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

Laufe des Interviews entstanden sind

Indirekte Frage (eine dritte Partei wird ins Spiel gebracht):
Hierbei schreiben Sie eine Ansicht, die der des Interviewten entgegensteht, einer dritten Partei oder Person zu. Diese Frageform verhindert bei kontroversen Themen eine Verschlechterung der Gesprächsatmosphäre und baut Spannungen ab.
Beispiel:
Frage: "Die Umweltschutzverbände sind aber der Meinung, dass die neue Fabrik eine erhebliche Belastung der Luft mit Schadstoffen verursachen wird?"
Antwort: (Bürgermeister): „Das sind Behauptungen, die durch nichts bewiesen sind. Ich kann jederzeit Berechnungen vorlegen, die beweisen, dass keine Gefahr besteht."

Anordnung der Fragen

Unter Punkt 4.1 (Planung des Interviews) wurde bereits erwähnt, dass Sie sich eine **Leitfrage** überlegen müssen, die durch das Interview als Ganzes beantwortet werden soll. Um zu dieser Antwort zu gelangen, sollten Sie mit einer eher allgemeinen Frage beginnen, die dennoch den Hörer neugierig macht und ihn zum Zuhören anregt. Radiohörer entscheiden in den ersten 30 Sekunden eines Interviews, ob das Gespräch sie interessiert und sie weiter zuhören, oder ob sie „mental abschalten". Die erste Frage ist auch für den Interviewpartner wichtig, denn damit können Sie auch sein Interesse an diesem Interview wecken. Wenn Sie als erstes eine Frage stellen, die dieser Gesprächspartner in anderen Interviews schon oft beantwortet hat, wird er keine große Neugier auf das Interview mit Ihnen entwickeln. Er wird sich langweilen und seine Antworten lustlos abspulen. Wenn Sie Ihrem Interviewpartner allerdings als erstes eine ungewöhnlichere Frage stellen, wird auch er (genau wie der Hörer) in das Gespräch hineingesogen.
Die anschließenden Fragen sollten eine logische Folge (roter Faden) ergeben bis Sie mit der letzten Frage einen Schlusspunkt setzen.
Beispiel:
Leitfrage: Wie erfüllt der Konzern die im Vertrag festgelegten Umweltschutzauflagen?
Frage: „Die Beachtung des Umweltschutzes ist ein wichtiges Thema, dass die Bürger im Zusammenhang mit dem Bau der neuen Fabrik interessiert. Welche Aspekte des Umweltschutzes sind für Sie wichtig?"
Antwort (Chefingenieur des Konzerns XYZ): „Für uns ist natürlich auch von Bedeutung, dass wir alle in einer intakten Umwelt leben. XYZ wird deshalb alles tun, um dies sicherzustellen."
Frage: „Davon sind die Umweltschützer aber nicht überzeugt?"
Antwort: „Nun, das, was die Umweltschutzverbände sagen ist natürlich reine Propaganda. Wenn die Fabrik erst einmal arbeitet werden sie sehen, dass alle Auflagen erfüllt werden, die im Vertrag niedergelegt sind."
Frage: „Welche Punkte sind das im Einzelnen?":
Antwort: „Die Reinhaltung der Luft wird durch moderne Filtersysteme sichergestellt, zudem werden wir ein vom öffentlichen Netz unabhängiges Abwassersystem installieren. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass keine Schadstoffe in den

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

allgemeinen Kreislauf gelangen.“
Frage: „Wir wird sichergestellt, dass Sie die Umweltschutzauflagen erfüllen?“
Antwort: „Mit dieser Aufgabe haben wir ein unabhängiges Institut beauftragt, das auch von den örtlichen Behörden akzeptiert wird.“
Frage: „Sie glauben also, dass dies alles ausreicht, um die Bedenken von Bürgern und Umweltschützern zu zerstreuen?“
Antwort: „Ja, das glaube ich nicht nur, sondern ich weiß es und alle Skeptiker werden es auch wissen, wenn die Anlage erst einmal arbeitet.“

Die **Leitfrage „**Wie erfüllt XYZ die im Vertrag festgelegten Umweltschutzauflagen?“ wurde damit von dem Chefingenieur des Konzern beantwortet.

Achtung:
Fragen nicht aufschreiben, wenn Sie Ihr Interview vorbereiten. Formulieren Sie höchstens die Eingangsfrage aus. Für alle weiteren Fragen genügen Stichwörter.

Wenn Sie Fragen schriftlich ausformulieren und dann ablesen, besteht die Gefahr, dass Sie an der Reihenfolge Ihrer Fragen „kleben“ bleiben, dem Interviewten nicht zuhören, und gegebenenfalls nicht nachhaken können. Bleiben Sie mit Ihren Fragen stets flexibel. Gehen Sie mit Ihrer nächsten Frage auf die letzte Antwort des Interviewpartners ein. Greifen Sie einzelne Punkte oder Worte aus seiner Antwort auf – dadurch entsteht beim Hörer der Eindruck, dass das Gespräch natürlich „fließt“. Wenn Sie nur eine Reihe vorbereiteter Fragen abspulen, ohne auf die Antworten Ihres Interviewpartners einzugehen, entsteht zudem bei Ihrem Gegenüber schnell der Eindruck, dass Sie ihm überhaupt nicht zuhören und an seinen Antworten nicht wirklich interessiert sind.

5. Vorsicht Stolperfallen – „Was tun wenn....?“

Fragefehler:

1. Oder-Frage

Formulieren Sie Ihre Frage stets eindeutig. Bei der „oder-Frage“ überlassen Sie es Ihrem Gesprächspartner, für welche Alternative er sich entscheidet. Meist sind dann Nachfragen notwendig. Es kann Verwirrung entstehen.
Beispiel:
Frage: „ Sind Sie nun generell gegen den Bau der neuen Fabrik oder geht es Ihnen in erster Linie darum, dass die Umweltschutzbestimmungen eingehalten werden?“
Antwort (Umweltschützer): „Natürlich müssen die Umweltschutzbestimmungen eingehalten werden. Geschieht das nicht, dann bedeutet das eine Gefahr für die Menschen, die in dieser Gegend leben.“
Ist der Umweltschützer damit gleichzeitig gegen den Bau der Fabrik? Das geht aus der Antwort nicht hervor – also müssen Sie nachfragen. Das wäre nicht notwendig gewesen, wenn Sie eine andere Frageform gewählt hätten.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

2. Mehrfach-Frage
Auch „mehrfach-Fragen“ führen in der Regel zu unbefriedigenden Antworten. Der Interviewte kann wählen, auf welchen Teil der Frage er eingehen will und somit unbequeme Fragen umgehen. Auch hier muss dann nachgefragt werden.
Beispiel:
Frage: “Wie viele Arbeitsplätze werden durch den Bau der Fabrik geschaffen und was bedeutet das für die Wirtschaftslage der Region?“
Antwort: „Natürlich wird die Wirtschaftskraft der Region gestärkt werden. Schließlich wird ein großer Teil der in der neuen Fabrik hergestellten Produkte exportiert und das ist gut für die Außenhandelsbilanz.“
Die Frage nach der Zahl der neuen Arbeitsplätze wurde nicht beantwortet. Es muss erneut nachgefragt werden, das kostet Zeit und stört den Fluss des Interviews.

3. Zuziehen der Frage
Auch diese Art der Frage führt meist zu Verwirrung. Der Interviewte hat mehrere Antwortmöglichkeiten und wird die für ihn passende wählen.
Beispiel:
Frage: „Was wollen Sie mit Ihrem Protest erreichen? Dass der Konzern XYZ ein neues Umweltschutzkonzept vorlegt? Dass die Fabrik gar nicht gebaut wird?“
Antwort (Umweltschützer):
entweder: „Wir wollen erreichen, dass eine breite Öffentlichkeit auf die Problematik aufmerksam wird.“
oder: „Natürlich muss ein neues Umweltschutzkonzept vorgelegt werden.“
oder: „Die Fabrik darf auf keinen Fall gebaut werden, weil die negativen Folgen für die Umwelt einfach zu groß sind.“
Der Interviewte kann sich die Frage aussuchen, die er beantworten will. Sie haben den Gesprächsfaden aus der Hand gegeben

Was tun wenn die Antworten des Gesprächspartners zu lang sind?
Indirektes Unterbrechen
Mund öffnen, tief und kurz einatmen, evt. die Hand heben und zeigen, dass Sie etwas sagen möchten.
Direktes Unterbrechen:
Wenn der Interviewte Luft holt mit „aber“ einhaken und kurz fragen: „warum?“, „zum Beispiel?“ oder
Namen des Interviewpartners nennen: Herr/Frau A,... und dann mit einer neuen Frage einhaken.

Was tun wenn Sie ihren Gesprächspartner zum Weiterreden ermuntern wollen?
Signalisieren Sie höchstes Interesse, indem Sie Augenkontakt herstellen und mit dem Kopf nicken. Das wird von dem Interviewten meist als Zustimmung wahrgenommen (auch wenn Sie in Wirklichkeit neutral sind) und veranlasst ihn, weiterzureden.

Was tun wenn Sie während des Interviews die Konzentration verlieren und nicht mehr genau wissen, was der Gesprächspartner geantwortet hat?
Benutzen Sie zur Rettung der Situation einen **„Fallschirm“**.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de

Fragen Sie einfach: **„Warum?“**, **„Was bedeutet das?“** oder **„Was macht Sie da so sicher?“** Diese Fragen passen fast in jeder Situation eines Interviews – egal, was Ihr Gesprächspartner gerade vorher gesagt hat. In der Regel wird der Interviewte seine Antwort noch einmal erklären. Oder fragen Sie nach einem **Beispiel**. Häufig können Sie auch einfach die letzten Worte Ihres Interviewpartners in Frageform wiederholen.
Beispiel:
Antwort: „Wenn die Fabrik erst einmal arbeitet werden sie sehen, dass alle Auflagen erfüllt werden, die im Vertrag niedergelegt sind. Aber das, was die Umweltschutzverbände sagen ist natürlich reine Propaganda.“
Frage: „Reine Propaganda?“
Antwort: „Ja! Diese Umweltverbände sind in Wirklichkeit nur daran interessiert, die Menschen mit ihren Halbwahrheiten und Lügen zu beeinflussen…“

Technische Stolperfallen
Ihr Interviewkonzept kann noch so gut, die Fragen noch so präzise formuliert sein: das nützt alles nichts, wenn die Technik nicht funktioniert. Deshalb: Stellen Sie vor der Aufzeichnung eines Interviews sicher, dass Ihr technisches Gerät in Ordnung ist. Funktionieren Aufnahmegerät und Mikrophon einwandfrei? Machen Sie einen Test. Nehmen Sie stets einen Windschutz mit. Ist das Gerät aufgeladen? Haben Sie Ersatzbatterien griffbereit? Überprüfen Sie nach dem Interview – aber während ihr Gesprächspartner noch anwesend ist – ob das Gerät richtig aufgenommen hat. Sollte sich jetzt herausstellen, dass ein technischer Defekt vorlag, können Sie das Interview eventuell wiederholen.

© DW-AKADEMIE, Fortbildungszentrum Hörfunk, 53110 Bonn, Deutschland, rtc@dw-world.de