

# Fragetechniken für das Recherche-Interview

(Quelle: Axel Buchholz, in: Radio-Journalismus, 9. Aufl. 2008 – Auszug, [www.radio-journalismus.de](http://www.radio-journalismus.de))

**Als Reporter sind Sie** als Mittler für den Leser/Hörer tätig. Durch Ihre Interview-Fragen soll er aufschlussreiche Antworten des Befragten erreichen. Der Reporter

- ... ist sachlicher, neutraler Anwalt des von ihm oder seiner Redaktion vermuteten Informationsinteresses der Leser,
- ... fragt nicht, um den Interview-Partner positiv herauszustellen oder ihn negativ vorzuführen,
- ... interviewt nicht, um sich selbst und seine eigene Meinung darzustellen.

➔ Tipp: Bleiben Sie immer in der Fragehaltung.

**Die Vorbereitung aufs Interview.** Dabei geht der Reporter vom Leser/Hörer aus:

Für welche Informationen interessiert sich nach meiner Einschätzung der Leser/Hörer?

Für welche sollte ich den Leser/Hörer durch meine Fragen interessieren, weil ich sie für ihn als wichtig ansehe?

**Die sorgfältige Recherche** sollte der nächste Schritt der Vorbereitung sein,

- damit der Reporter genau versteht, worum es bei seinem Thema geht,
- damit er weiß, wo er wirklich Neues erfragen kann, wo er nachhaken muss und wo es sich nicht lohnt,
- damit er auf zusätzliche Ideen kommt, die ihm selbst nicht eingefallen sind.

➔ Tipp: Bereiten Sie sich in der Sache so gut vor, dass Sie vom Interviewpartner ernst genommen werden und auch genügend Hintergrundwissen für kritische Nachfragen haben.

**Die Vorbereitung auf die Person** folgt der Vorbereitung auf die Sache. Was muss der Reporter von seinem Interviewpartner wissen? Selbstverständlich: den genauen Namen und Vornamen, Titel und Funktion. Wenn außerdem noch zu erfahren ist, ob der Befragte ein verschlossener oder ein zugänglicher Mensch ist, ob er sich flüssig ausdrücken kann oder schwerfällig formuliert, dann ist dies hilfreich.

**Die Beziehung zwischen Reporter und Interview-Partner** spielt sich auf zwei Ebenen ab, der sachlichen und der emotionalen.

- *Die sachliche Ebene* ist die geschäftsmäßige: Der Reporter will ein gutes Interview haben, der Interview-Partner ein (für sich) gutes geben. Beide wollen dies meist möglichst schnell und professionell erledigen. Je mehr die Interviewziele von Reporter und Interview-Partner sich decken, umso reibungsloser wird das Interview verlaufen. Je kontroverser sie sind, umso spannungsgeladener kann die Interview-Situation sein (noch gründlicher vorbereiten!). Auch Verabredung (pünktlich sein!) und Aufnahmetechnik (vorher checken) müssen klappen.
  - *Die emotionale Ebene* ist davon bestimmt, wie gut Reporter und Interview-Partner »miteinander können«. Auftreten, Aussehen und Kleidung können da eine Rolle spielen. Je besser der emotionale Kontakt zum Interview-Partner, umso offener und freier werden die Antworten sein. Das ist bei kontroversen Interviews besonders wichtig, gilt aber auch für den Normalfall.
- ➔ Tipp: Zeigen Sie Ihrem Interviewpartner, dass Sie sich für ihn und das, was er zu sagen hat, wirklich interessieren. Treten Sie offen, freundlich und nicht voreingenommen auf, auch wenn Ihnen ein Interview-Partner einmal weniger liegen sollte.

**Der Interview-Verlauf.** Für den Aufbau eines Interviews gibt es kein Schema, an das sich der Interviewer immer halten könnte, immerhin aber eine Regel für den Normalfall:

- Gliedern Sie Ihr Interview-Thema in *Unterthemen*,
- Bei jedem Unterthema fragen Sie zuerst nach dem *Allgemeinen*.
- Mit den folgenden Fragen werden Sie *spezieller*,
- greifen nacheinander einzelne Aspekte auf,
- vertiefen den jeweiligen Sachverhalt,
- versuchen präzisere Antworten zu bekommen.

**Das Bild eines Trichters** verdeutlicht dieses Vorgehen: oben weit offen, nach unten immer enger

→ **Den Interview-Verlauf antizipieren**

**Interview-Partner definieren ebenfalls ihr Interview-Ziel.**

Deshalb lohnt es, sich in deren Position zu versetzen: Was wird er wohl sagen wollen, was verschweigen? Wo werde ich nachhaken müssen, wo bremsen?

Denken Sie daran: Politiker und Top-Leute der Wirtschaft werden für schwierige Interviews oder Pressekonferenzen gecoacht. Sie legen dabei ihre Kernaussagen fest und versuchen, auf erwartete (oder befürchtete) Journalistenfragen möglichst überzeugende Antworten zu finden.

**Das Vorgespräch** dient vor allem der Herstellung dieses Kontaktes. Deshalb: nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen. Zeit für ein persönliches Wort ist allemal. Schließlich sind Interview-Partner Menschen (und oft auch noch interessante), die man nicht einfach abhakt wie ein Buchhalter seine Zahlen. Außerdem hat das Vorgespräch folgende Funktionen:

- *Formalitäten klären:* Länge des Interviews, evtl. (soweit noch nicht bei der Verabredung des Interview-Termins geschehen) Sendeplatz und Sendezeit. Für den Jugendfunk wird der Interview-Partner z.B. einen anderen Ton anschlagen als für ein politisches Magazin.
- *Nachrecherche:* Fehlen Ihnen noch Informationen für das Interview, die Sie vorher nicht bekommen konnten?
- *Interview-Inhalt besprechen.* Dafür gilt folgende Regel: So viel wie unbedingt nötig, so wenig wie möglich. Darum spricht man vorher am besten nur kurz die Themenblöcke an. Fragen und Antworten im Einzelnen schon vorher genau durchzusprechen, empfiehlt sich nur bei sehr schwierigen Partnern oder Themen.
- *Partner vorbereiten:* Wollen Sie etwas fragen, worauf Sie Ihren Partner vorbereiten sollten (nicht jeder erinnert sich z.B. spontan an »ein besonders witziges Erlebnis«)?
- *Die erste Frage.* Manche Interview-Partner sind nervös und wollen sie gerne vorher wissen. Nichts spricht dagegen – es sei denn, die erste Frage soll eine Überraschung sein.

### **Nicht ins Vorgespräch gehören:**

- Fakten, die Sie zum Nachhaken verwenden wollen und von denen Ihr Interview-Partner nicht weiß, dass Sie sie kennen,
- die Vorbesprechung von Fragen zu Gefühlen (Ängsten, Hoffnungen usw.). Antworten darauf, sollten spontan sein – der zweite Aufguss schmeckt fade.
- ellenlange Erklärungen des Reporters zum Interviewziel und schon gar nicht seine Meinung zum Thema. Meist langweilt das die Interview-Partner. Immer kostet es Zeit. Es kommt vor allem darauf an, den Interview-Partner (und nicht sich selbst) reden zu hören, damit man sich auf ihn einstellen kann.

**Die verschiedenen Fragearten** – eingeteilt danach, was der Journalist mit ihnen erreichen will:

**Offene Frage** wird gern als Eingangsfrage gestellt, wenn genügend Zeit ist. Sie gibt dem Interview-Partner Gelegenheit zu einer *unbeeinflussten Antwort*, »führt« wenig, lässt viel Freiraum: Was wissen Sie über Fragearten?

**Geschlossene Frage** ist mit einem »Ja« oder »Nein« zu beantworten; will Zustimmung oder Ablehnung, ist nicht dazu geeignet, den Interview-Partner zum Reden zu bringen. Stimmt es, dass offene Fragen als Eingangsfragen geeignet sind?

**Bestätigungs-Frage** ist auch eine »Ja-Nein-Frage«. Sie dient dazu, vorausgegangene Antworten zu präzisieren, wenn der Interviewpartner sich (aus Taktik oder Unvermögen) unklar ausgedrückt hat.

**Alternativ-Frage** enthält zwei Antwortvorgaben, nur zwischen denen soll sich der Interviewpartner entscheiden (»Entscheidungsfrage«). Andere interessieren hier nicht. Auch eine ausweichende Sowohl-als-auch-Antwort soll vermieden werden. Das Interview wird *stärker geführt*, bestimmte Aspekte eines Themas werden angesteuert und andere ausgeklammert. Welche Fragen halten Sie für ergiebiger: offene oder geschlossene?

**Gründe-Frage** versucht das »Warum« zu klären, ist schnell gestellt und fast immer sinnvoll.

**Frage mit Balkon** kann jede Art von Frage sein, der eine kurze Information vorausgeht. Der »Balkon« soll dem Hörer helfen, die anschließende Frage besser zu verstehen.

**Nachhaken – aber wie?** Es gibt verschiedene Möglichkeiten:

- Dieselbe Frage noch einmal stellen, aber möglichst ohne die barsche Einleitung: Sie haben meine Frage nicht beantwortet. Eleganter und knapper: Noch einmal ... oder: Bitte noch einmal ganz klar ...
- Präziser fragen, genauer auf den Punkt.
- Ausweichende Antwort kurz wiederholen, erneut fragen: Sie haben gesagt ... Ich hatte Sie aber gefragt, ob ...
- Seinen Eindruck als Frage an sein Gegenüber formulieren: Ich merke, dass Ihnen eine Antwort auf die Frage schwer fällt. Trotzdem: Sagen Sie doch, stimmt das?
- Auch die Wiederholung von Frage und Antwort in Kurzform mit einer in Frageform gekleideten Bewertung ist eine mögliche rhetorische Technik: Ich habe das gefragt. Sie haben jenes geantwortet. Warum weichen Sie aus?

➔ Tipp: Ausschweifende Fragen laden zu ebensolchen Antworten ein. Also selbst auch *kurz* fragen.

**Auf Nachfragen** wird der Interviewpartner oft wieder ausweichend antworten. Wenn es wirklich ein Ausweichen war, ist es dem Hörer durch das Nachhaken aber vielleicht bewusster geworden. Er wird sich auf das Ausweichen, Verschleiern, das Schwafeln und Drumherumreden des Interviewpartners selbst einen Vers machen. Hält der Hörer die Antwort dagegen für ausreichend, wird er das bohrende Nachfragen des Reporters als unangemessen empfinden. Reporter und Befragter stehen miteinander in einem Kommunikationsprozess, der sich aber, wie eingangs dargestellt, an den Hörer richtet. Über beider Verhalten bildet er sich ein Urteil. Daran zu denken ist für den Reporter (wie für den Interview-Partner) wichtig.

**Unterbrechen** ist besonders bei kontroversen Interviews häufig erforderlich, weil es eine gute Gegenstrategie des Interviewpartners gegen bohrende Nachfragen ist, selber lange zu reden (vgl. »Auf Gegenstrategien des Interviewpartners richtig reagieren«). Aber auch bei harmlosen Interviews muss der Reporter Vielschwätzer und Wirrköpfe häufig mit einer Unterbrechung wieder einfangen. Vorbeugen ist aber immer besser als Heilen – und hilft manchmal sogar. Also immer im Vorgespräch auf die knappe Zeit hinweisen und um Kürze bitten.

→ Tipp: Ausschweifende Fragen laden zu ebensolchen Antworten ein. Also selbst auch *kurz* fragen.

**Das Telefon macht Interviewen leichter** – und schwerer. Beiden Partnern ist das Telefon aus dem täglichen Leben hinlänglich vertraut. Die gewohnte Telefon-Situation lässt bei Ungeübten so weniger Befangenheit aufkommen – egal ob Reporter oder Interviewpartner. Für den Reporter allerdings haben Telefon-Interviews auch zusätzliche Tücken. Er sieht seinen Interviewpartner nicht, muss selbst auf die Mittel der nonverbalen Kommunikation verzichten und kann nonverbale Signale des Befragten auch nicht in seine Interview-Taktik einbeziehen.

**Besonders schwierig wird das Unterbrechen.** Redet ein Interview-Partner trotz der Unterbrechung durch den Reporter weiter, dämpft das Telefon-Hybrid, ein Anschaltgerät im Mischpult, seine Lautstärke ab. Er ist unter dem Frager zwar weiterhin zu hören, aber nicht mehr zu verstehen. Das akustische Ergebnis ist in der Regel unerfreulich.

→ Tipp: Unterbrechen Sie möglichst nur in Atempausen oder bei stockendem Redefluss.

**Das Nachgespräch** ist in der Regel kürzer als das Vorgespräch. Auf jeden Fall bedankt sich der Reporter bei seinem Interviewpartner. Dazu sollte durchaus auch ein lobendes Wort gehören, wenn die Antworten besonders aufschlussreich, offen oder präzise waren, vielleicht sogar eine Exklusivmeldung hergeben (... sagte in einem Interview des Senders XY ...).

Auch die Frage kann nicht schaden: Haben wir alles Interessante drin gehabt? Gelegentlich fällt dem Interviewpartner nach der Anspannung des Interviews noch etwas Wichtiges ein. Bei einer Aufzeichnung kann das eine Wiederholung wert sein.

**Wenn Interviews mal schief gehen**, sind nicht immer die Interview-Partner Schuld, auch wenn Antworten oft vage oder ausweichend, substanzlos oder zumindest dürftig sind. Vor der Kritik am Interviewpartner sollte stets die selbstkritische Frage stehen: Habe ich richtig gefragt, nachgefragt, bestimmt genug gefragt, *habe ich alle Chancen des Interviews konsequent genug genutzt?*

### **Fehler beim Fragen**

- Fragen sind zu lang.
- Fragen sind zu kompliziert, nicht gleich zu verstehen.
- Fragen sind zu eintönig, z.B. nur »W-Fragen«.
- Fragen werden nicht einzeln, sondern als Doppelfragen gestellt.
- Fragen kommen zu selten, d.h. der Interviewpartner redet zu lange an einem Stück.
- Fragen sind zu »samtpfötig«. Der Reporter traut sich nicht, hat zu viel Respekt.
- Fragen sind aggressiv (statt bohrend, genau, auf den Punkt). Der Reporter »fällt aus der Rolle«.