

11. Das Interview

Journalismus dient nicht nur der Wiedergabe von Fakten, er vermittelt auch Stellungnahmen, Meinungen¹⁷³ zu diesen Fakten. Für diesen Zweck wurde eine eigene Form entwickelt: das Interview.

Nehmen wir beispielsweise folgende Situation: Eine Stadtbehörde gibt bekannt, daß sie gegen die offene Drogenszene vorgehen wolle. Mit dieser Nachricht allein geben sich Journalistinnen und Journalisten normalerweise nicht zufrieden. Sie wollen wissen, was hinter dem Entscheid steht und wie er

¹⁷³ Im Nachrichtenjournalismus fällt die Unterscheidung zwischen Fakten und Meinungen nicht leicht. Beide sind Teil der Wirklichkeit, über die Journalistinnen und Journalisten zu informieren haben.

Im Interview spielt es aber eine Rolle, ob über Fakten oder Meinungen gesprochen wird, denn Faktenaussagen und Meinungen sind nicht gleichermassen diskutabel, haben nicht denselben Geltungsanspruch. Aussagen über Fakten haben einen Anspruch auf Wahrheit. Sie beziehen sich auf die objektive Welt und behaupten, dass etwas existiert oder nicht existiert. Wenn zum Beispiel ein Interviewpartner behauptet: *Die Schweiz hat die zweittiefste Staatsverschuldung in Europa*, so ist diese Aussage nachprüfbar. Sie ist entweder wahr oder falsch.

Bei Meinungsäußerungen geht es nicht um die Wahrheit, sondern um den Anspruch auf Berechtigung. Meinungen richten sich an die soziale Welt, an die Öffentlichkeit. Dort wollen sie Anerkennung finden. Meinungen werden anerkannt, wenn sie plausibel oder argumentativ stichhaltig sind, wenn sie den Vorzug gegenüber andern Ansichten erhalten. Meinungen stehen also in Konkurrenz zueinander. Eine Form, in der sich der Widerstreit von Meinungen darstellen läßt, ist das kontroverse Interview.

	<i>Faktenaussagen</i>	<i>Meinungen</i>
<i>Bezugspunkt:</i>	"objektive Welt"	soziale Welt
<i>Anspruch auf:</i>	Wahrheit	Anerkennung
<i>Einlösen des Anspruchs durch:</i>	Nachprüfung	Plausibilität oder stichhaltige Begründung

angenommen wird. Um mehr zu erfahren, haben sie die Möglichkeit, Interviews zu führen:

- mit dem zuständigen Stadtrat über Motive und Vorgehensweise;
- mit Politikern, die sich in Drogenfragen profiliert haben, über die Fragwürdigkeit radikaler Maßnahmen und über alternative Lösungsmöglichkeiten;
- mit Betreuern und Gassenarbeitern, die in der Szene tätig sind, über ihre Erfahrungen und über mögliche Auswirkungen der behördlichen Maßnahme;
- mit Betroffenen über ihre gegenwärtige Situation und persönlichen Konsequenzen;
- mit Polizeibeamten über die Probleme der Durchführung und Erlebnisse im Kontakt mit den Drogenabhängigen;
- mit Behördenvertretern oder Experten in anderen Städten, die alternative Lösungen versucht haben, über ihre Aktionen und Erfolge.

Es gibt also einen beachtlichen Kreis von möglichen Ansprechpartnerinnen und -partnern: Interessenvertreter, Betroffene und Experten. Im Interview geht es nun darum, ihre verschiedenen Standpunkte, Erwartungen, Interessen und Erlebnisse darzustellen und auch zu hinterfragen; das heißt, *es werden nicht nur persönliche Aussagen ermittelt, sondern diese Aussagen werden im Interview je nach Zielsetzung problematisiert und auf die Stichhaltigkeit hin überprüft*. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, sind neben dem Sachwissen auch Kenntnisse rhetorischer Techniken, journalistischer Möglichkeiten und psychologischer Vorgänge hilfreich. Dies gilt nicht nur für die Durchführung des Interviews, sondern auch schon für die Vorbereitung.

11.1 Vorbereitung des Interviews

Das Gelingen eines Interviews hängt nicht nur vom Fachwissen und der Wortgewandtheit oder der Beherrschung der Fragetechniken ab. Ebenso ausschlaggebend ist ein umsichtiges und zielgerichtetes Vorgehen bevor das Aufnahmegerät zu laufen beginnt.

Den richtigen Interviewpartner gewinnen

Es gibt kaum etwas Unangenehmeres als die Entdeckung, daß man den falschen Gewährsmann oder die falsche Gewährsfrau eingeladen hat. Zeitmangel oder eine unglückliche Verkettung von Sachzwängen können zu solchen Pannen führen.

In manchen Fällen wird die Wahl der Interviewpartnerin oder des Interviewpartners allerdings durch das Thema vorgegeben. Nicht selten bestimmt eine Institution, z.B. eine politische Partei, wer ins Studio entsendet wird. Bei stark funktionsteiligen Organisationen besteht oft ein Dilemma: Soll man einen Partner wählen, der zwar einen hohen Status im Hierarchiegefüge besitzt, aber in der Sache wenig Konkretes zu sagen hat, oder soll man sich an den zuständigen Fachmann wenden, der sachkundig ist, aber keine Entscheidungsbefugnis hat? Der Entscheid hängt von der Zielsetzung des Interviews ab. Unter Umständen kann auch die mündliche Ausdrucksfähigkeit der Interviewpartnerin oder des Interviewpartners den Ausschlag geben.

Manchmal sind die gewünschten Interviewpartnerinnen und -partner nicht verfügbar oder lehnen es ab, mitzumachen. Wenn sie ablehnen, sollte man nicht gleich klein beigeben, sondern sie auf die Vorteile hinweisen, z.B., daß es eine Chance sei, den eigenen Standpunkt öffentlich darzulegen oder daß die Gegenpartei ebenfalls Stellung nehme.

Rolle des Interviewten und Zielsetzung des Interviews

Ohne präzise Zielvorstellungen läuft das Interview Gefahr, in eine unverbindliche Plauderei abzugleiten. Um das Interviewziel bestimmen zu können, müssen Journalistinnen und Journalisten die Rolle und die Möglichkeiten einer Interviewpartnerin oder eines Interviewpartners kennen. Danach läßt sich die Zielrichtung anhand folgender Ueberlegungen herausfinden: Sollen Interviewte

- als Betroffene oder Augenzeuge vor allem Erlebnisse schildern, Eindrücke vermitteln, erzählen?
- als prominente Persönlichkeit über ihre Denkweise und Einstellungen sprechen, ihre Leistungen darstellen?
- als ExpertInnen einen Sachverhalt erläutern, Ursachen erklären, Konsequenzen aufzeigen, mit Gegenthesen konfrontiert werden?
- als InteressenvertreterInnen, als PolitikerInnen, Urteile abgeben, argumentieren, zu ihrem Standpunkt kritisch hinterfragt werden?

Tritt jemand in einer Doppelrolle auf, zum Beispiel ein Feuerwehrkommandant als Augenzeuge und Brandexperte, so können die Ziele je nach Bedeutung kombiniert werden.

Manchmal gehen InterviewerInnen auch von falschen Zielerwartungen aus, die aufgrund der Interessenlage des oder der Interviewten nicht eingelöst werden können. Beispielsweise wäre es unrealistisch sich vorzunehmen, einen engagierten Interessenvertreter, zum Beispiel einen Befürworter der Kernenergie zu einem Atomkraftwerkgegner zu "bekehren". Es kann in einem Interview nicht darum gehen, daß der Partner seine Position aufgibt, sondern daß er sie begründen kann.

Thema eingrenzen

Eng verknüpft mit der Zielsetzung ist die klare Abgrenzung des Themas. Oft erliegt man beim Interviewen der Versuchung, zu viele Aspekte eines Themas anzuschneiden und dabei jeweils auf halbem Wege stehenzubleiben. Statt ein Problem gründlich auszuleuchten, werden mehrere Probleme oberflächlich abgehandelt, was unterhaltsam sein kann, aber selten dem journalistischen Informationsanspruch genügt.

Beispielsweise kann dieser Anspruch nie eingelöst werden, wenn ein Stadtrat, der seit einem halben Jahr Vorsteher des Schulamtes ist, in einer ersten Bilanz während fünf Minuten über alle hängigen Probleme seines Aufgabenbereichs befragt wird: über den Personalabbau in der Schule, die Führung eines Freizeitzentrums, über weltanschauliche Fragen in der Schule, über ein neues Konzept von Quartierschulen und über das persönliche Verhältnis zur Lehrerschaft.

Da gäbe jeder einzelne Aspekt Stoff für ein ganzes Interview. Um einen solchen oberflächlichen Tour d'horizon zu vermeiden, lohnt es sich, vor dem Interview ein bis zwei Themen, die besonders aktuell und von Interesse sind, auszuwählen, damit während des Interviews genügend Raum zum Vertiefen bleibt.

Fragen mit Stichworten notieren

Ist der Themenbereich abgesteckt, gilt es, aufgrund der Recherche und der Antwortmöglichkeiten die Fragen zu erarbeiten und inhaltlich zu gruppieren. Dabei sind die Fragen sprachlich präzise zu überlegen, jedoch nicht wortwörtlich niederzuschreiben. Für die Interviewsituation eignen sich Stichworte aus folgenden Gründen besser:

- Die Fragen lassen sich leichter modifizieren und dem Interviewverlauf anpassen.
- Fragen, die aus dem Moment ihre endgültige Gestalt erhalten, wirken spontaner und sprechsprachlicher.
- Der Blickkontakt mit dem Partner bleibt weniger lang unterbrochen, wenn nicht die ganze Frage abgelesen werden muß.
- Stichworte lassen sich übersichtlicher darstellen, zum Beispiel in der Form von mind maps (siehe Kap. Seite ...). Damit lassen sich Querverbindungen veranschaulichen und überraschende Wendungen während des Interviews flexibler auffangen.

Einstiegsformulierung genau zurechtlegen

Eine besondere Sprechsituation besteht bei der Einleitung des Interviews. In diesem Moment wenden sich Interviewende meist zunächst ans Publikum. Sie stellen die Interviewpartnerin oder den Interviewpartner vor und führen ins Thema ein. Bevor sie also in die dialogische Phase kommen, müssen sie Moderationsaufgaben wahrnehmen, die eine verbindlichere Sprache und Sprechweise erfordern. Aus diesem Grund ist für den Einleitungsteil eine ausformulierte Vorlage zweckmäßig.

Im Vorgespräch eine gute Ausgangslage schaffen

Der öffentliche Charakter des Interviews und die Künstlichkeit der Aufnahmesituation setzen vor allem ungeübte Interviewpartnerinnen und -partner einer großen psychischen Belastung aus. Natürlich gibt es auch medienerefarene Interviewte, die sich von der Studio-Atmosphäre oder vom "Top!" des Aufnahmeleiters nicht mehr aus der Ruhe bringen lassen. Bei

Partnerinnen und Partnern, die mit den besonderen Bedingungen der elektronischen Medien nicht vertraut sind, ist es ratsam, eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, indem man

- ihre Sorgen und Ängste ernst nimmt,
- die erste Frage mit der Interviewpartnerin oder dem -partner im voraus abspricht, um die Spannung zu mildern,
- gegenüber der Interviewpartnerin oder dem -partner mit offenen Karten spielt; über Absicht, Umfeld und die inhaltlichen Schwerpunkte informiert; mit Transparenz Sicherheit schafft,
- Partnerinnen und Partner, die im Umgang mit dem Mikrophon unerfahren sind, darauf hinweist, daß sie nicht mit geschwellter Brust eine Rede an die Nation halten, sondern daß sie in einem normalen Umgangston sprechen sollen,
- beim Fernsehen die Interviewten darauf hinweist, daß es für den Dialog störend ist, wenn sie sich vom Interviewenden abwenden und direkt in die Kamera blicken
- den Interviewten vor dem eigentlichen Interview Gelegenheit zum Sprechen gibt, damit sich auch ihre Zunge lösen kann.

Wichtig ist, daß JournalistInnen im Vorgespräch nicht alle Fragen im Detail auf den Tisch legen, da sonst das anschließende Interview zu sehr an Echtheit und Spontaneität einbüßt. Allerdings zahlt es sich aus, die Interviewten vorgängig zu informieren, wenn zu einzelnen Aspekten illustrative Beispiele, Vergleiche oder Zahlen erwünscht sind. Denn während des Interviews bleibt keine Zeit zum Nachschlagen oder langem Überlegen. Es ist unbefriedigend, wenn die gewünschte Information ausbleibt, zumal es nicht klar wird, ob Verschwiegenheit oder mangelnde Vorbereitung der Grund dafür ist.

Der folgende Interviewausschnitt mit einer Vertreterin der Geldspielautomaten-Branche zeigt, daß man sonst auch mit einer präzisen Frage ins Leere laufen kann:

I: Wie geht es der Branche?

V: Im Moment geht es der Branche recht gut.

I: Finanziell gesehen - wie sind die Umsätze?

V: Ich kann da keine genauen Zahlen sagen. Ich kann sie nicht aus dem Ärmel schütteln, und ich will ihnen keine falschen Zahlen angeben.¹⁷⁴

Auch bei ExpertInnen empfiehlt es sich, etwas präziser vorzustrukturieren, da sie oft Mühe haben, im Hinblick auf die Mediensituation Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden und sich vom Dogma der wissenschaftlichen Exaktheit zu lösen. In solchen Fällen müssen Interviewende versuchen, der Partnerin oder dem Partner klar zu machen, daß bei Radio und Fernsehen andere Gesetze der Darstellung gelten als in der Fachliteratur.

Die Interviewten sollten auch immer korrekt vorgestellt und angesprochen werden. Es lohnt sich daher, sich im Vorgespräch des vollständigen Namens, also auch des Vornamens, zu vergewissern und abzuklären, wie es um allfällige akademische Titel steht oder wie die zutreffende Funktionsbezeichnung lautet.

Bei aktuellen Ereignissen gibt das Vorgespräch den Interviewenden außerdem auch Gelegenheit, sich über den letzten Stand des Geschehens zu informieren.

Aufnahmeort kann Redebereitschaft fördern oder hemmen.

Gerade bei längeren Interviews zur Person ist das Wo und Wann bei der Vorbereitung sorgfältig abzuklären. Am größten ist die

¹⁷⁴ SF DRS, 27.5.1992, Original Mundart

Verunsicherung für Interviewpartnerinnen und -partner, wenn sie in einer fremden Atmosphäre wie beispielsweise in einem Fernseh-, resp. Radiostudio Rede und Antwort zu stehen haben. Da ist die beruhigende oder ermunternde Zuwendung des Interviewers, eventuell auch des Aufnahmeleiters, besonders wichtig. Hektische Aktivitäten, um die eigene Anspannung zu überdecken, tragen kaum dazu bei, nervöse Interviewpartnerinnen oder -partner auf die bevorstehende Aufnahme einzustimmen.

Wer in seiner vertrauten Umgebung befragt wird, zeigt meistens eine größere Redebereitschaft. Man fühlt sich da sicherer und kann unter Umständen auch auf den Aufnahmeort Einfluß nehmen. Allerdings ist für die Wahl des Aufnahmeortes nicht allein das Wohlbefinden der Interviewten maßgebend.

Für die Radiojournalistinnen und -journalisten spielt es eine wichtige Rolle, ob der Ort auch akustisch geeignet ist. Er sollte keine störenden Umweltgeräusche haben und nicht zu hohl tönen.

Das Fernseherteam hat zusätzlich die Lichtverhältnisse und die optischen Eigenschaften des Hintergrundes zu prüfen. Der technische Aufwand ist enorm. Fernsehungewohnte Partnerinnen und Partner können darüber erschrecken. Je nach Situation sind da Ablenkung oder erklärende Worte hilfreich. Müssen noch Schweinwerfer verstellt und Kabel nachgezogen werden, bringen Interviewpartnerinnen oder -partner für die Verzögerung Verständnis auf, wenn ihnen die Gewißheit gegeben wird, daß sie dafür "in bestem Licht erscheinen".

Gewiß fällt es Medienschaffenden nicht immer leicht, im privaten oder geschäftlichen Territorium der Interviewten den richtigen Ton zu finden. Denn einerseits sollten sie sich in der Rolle des Gastes einer gewissen Zurückhaltung befleißigen, andererseits müssen sie in allen das Interview betreffenden Angelegenheiten höflich, aber bestimmt die Initiative an sich nehmen. Denn die Verantwortung für die Inszenierung und das Ergebnis trägt die Journalistin oder der Journalist.

CHECKLISTE FÜR DIE VORBEREITUNG EINES INTERVIEWS

- Informationen über Thema und Interviewpartner sammeln;
- Bei kontroversen Themen genaue Recherchen durchführen;
- Länge des Interviews abklären;
- Klares Ziel formulieren;
- Thema auf wenige Aspekte einschränken;
- Wissensstand des Publikums abschätzen;
- Fragen und mögliche Ablaufvarianten überlegen (aber keinen verbindlichen Fragenkatalog!);
- Aufnahmeort und -zeit mit dem Partner vereinbaren;
- Den Partner über das Ziel und den Umfang des Interviews und evtl. über den Sendungskontext (weitere Beiträge und Stellungnahmen zum gleichen Thema) orientieren;
- Die wichtigsten inhaltlichen Punkte des Interviews dem Partner mitteilen, ohne die Fragen im einzelnen abzusprechen;
- Ungeübte Partner auf Besonderheiten der medienspezifischen Sprechsituation hinweisen (Lautstärke, Blickrichtung usw.) und Hilfestellungen anbieten;
- Korrekte Anrede klären.

11.2 Die wichtigsten Fragetypen

Ein Teil der Interviewfragen wird bereits in der Phase der Vorbereitung erarbeitet und stichwortartig notiert. Ihre endgültige Form erhalten sie jedoch meist beim Sprechen in der dialogischen Situation selbst. Fragen sind das wichtigste Lenkungsmittel im Interview. Zwar muß nicht jede Äußerung des Interviewers die sprachliche Gestalt einer Frage haben. Auch Feststellungen oder Zusammenfassungen können den Interviewpartner zum Reden veranlassen.

Fragen können sehr kurz sein, zum Beispiel nur aus einem Fragepronomen bestehen. Sie können auch lang sein und mehrere Sätze umfassen. Die Länge der Frage kann einen Einfluß auf die Sprechdauer des Interviewten haben. Die Fragelänge ist aber für die Lenkung der Interviewpartnerinnen und -partner nicht entscheidend. Es kommt vielmehr darauf an, welchen Antwortrahmen die Frage den Interviewten vorgibt und wie stark sie die Frage persönlich berührt. Je nachdem, welcher Antwortspielraum gewährt wird, sprechen wir von geschlossenen oder offenen Fragen.

11.2.1 Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen schränken die Antwortmöglichkeiten ein. Sie sind thematisch eng begrenzt. Normalerweise fallen die Antworten bei geschlossenen Fragen kurz aus, und die Interviewerin oder der Interviewer ist rascher wieder am Ball. Sie erlauben allgemein eine stärkere Steuerung des Dialogs. Ein reddefreudiger oder geschwätziger Interviewpartner läßt sich allerdings auch mit geschlossenen Fragen oft nur schwer von seinem Mitteilungsdrang abhalten.

Als typisch für die geschlossenen Fragen gelten die **Entscheidungsfragen**, die mit Ja oder Nein beantwortet werden können. Beispielweise:

- "Sind Sie für einen Beitritt zur EG?"
- "Geht es ums Geld?"
- "Wird unser Schulsystem den Schulversagern gerecht?"

Meistens begnügen sich Interviewpartnerinnen und -partner nicht mit der Bejahung oder Verneinung der Frage. Gerade, wenn sie pointiert formuliert ist, auf die Person der Interviewten abzielt oder mit einer längeren Feststellung verknüpft ist, kann auch eine Entscheidungsfrage eine ausführliche Antwort provozieren, wie die folgende Frage von Günter Gaus an den CDU-Politiker Heiner Geißler zeigt:

I.: Wenn man Ihre Reden nachliest, Interviews, die Sie gegeben haben, Porträts, die über Sie geschrieben worden sind, dann fällt auf, daß Sie Wert darauf legen, als ein Mann gesehen zu werden, der seine Politik und Stellungnahmen aus dem Verstand, aus dem Kopf, nicht aus der Emotion entwickelt.

Wenn Sie - angreifen, geschieht das dann also kühl kalkuliert, im vollen Bewußtsein dessen, was Sie sagen?

H. Geißler: Wissen Sie, äh, das kann man "kalt kalkuliert" und "kühl kalkuliert" nennen - äh ich glaube, es gehört zu jeder wichtigen politischen Aussage - eine Begründung - und eine wohlüberlegte Meinung. Und äh man kann das so darstellen mit den beiden äh Gesichtern - ich bin - so, wie ich bin, nämlich einer, - der der Auffassung ist, daß man um die Dinge nicht herumreden soll. Äh nicht die Dinge verwirren, die Menschen, hat Epiktet einmal gesagt, sondern die Ansichten über die Dinge. Und - äh - politische Bewegungen von großer Bedeutung werden heute nicht mehr - herbeigeführt

*dadurch, daß Telegrafämter und Bahnhöfe besetzt, sondern daß die Begriffe und die Werte besetzt und inhaltlich aufgefüllt werden. Das ist eine sehr wichtige Frage.*¹⁷⁵

Meist eher überraschend kommt es, wenn Interviewte "normal" antworten und nur "Ja" oder "Nein" sagen:

(während der Bundespräsidentenwahl)

I: *Haben Sie selbst, Herr Doktor Strauß, mal damit geliebäugelt, selber für dieses Amt zu kandidieren?*

F.J.Strauß: *Nein.*

(3 Sekunden Pause)

I: *Nicht im tiefsten Herzen?*

Strauß: *Nein. - Ich kann auch dreimal nein sagen, wenn das für Sie wichtig ist.*

I: *Nein, das reicht mir. Wenn Sie / einmal nein sagen, ist das eigentlich schon genügend.*¹⁷⁶

Auch *Alternativfragen* zielen auf knappe Antworten:

- *"Befürworten Sie Tempo 100 oder 130 auf den Autobahnen?"*
- *"Geht es der Mafia nur ums Geschäft oder spielt sie auch eine politische Rolle?"*

Den InterviewpartnerInnen wird theoretisch nur die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten vorgegeben. In der Praxis passiert es allerdings oft, daß die Alternative nicht akzeptiert wird, indem beides als möglich oder als nicht zutreffend bezeichnet wird:

"Sind Sie für das Schutzalter 15 oder 16?"

Antwort: "Ich bin für das Schutzalter 14 . . ."

¹⁷⁵ ZDF, 26.5.1985

¹⁷⁶ ARD, 23.5.1984

Reine *Wissensfragen* über Zahlen, Daten oder Namen fallen ebenfalls unter den geschlossenen Fragetyp:

- "Wer steckt hinter dem Initiativkomitee?"
- "Wann beginnen Sie mit der Renovation des Gebäudes?"

Wissensfragen sind dann fehl am Platz, wenn der Interviewer die Angaben eigentlich kennen müßte und die Antwort selber geben könnte. Einfache Wissensdaten lassen sich meistens ohne großen Aufwand in der Einleitung oder in einzelnen Fragen unterbringen.

Wie eine zurückhaltende Interviewpartnerin auf durchwegs geschlossene Fragen reagiert, zeigt die folgende Interviewsequenz mit der Olympiasiegerin 1984 in der Damenabfahrt, Michela Figini:

I: *Michela, gestern Startnummer 1, heute Startnummer 5. Hat Sie das weniger nervös gemacht?*

Figini: *Ja, schon ein bißchen weniger.*

I: *Gestern sind Sie nicht so glücklich gewesen mit der Nummer eins.*

Figini: *Nein, ich habe diese Nummer wirklich nicht gerne.*

I: *Aber heute hatten Sie überhaupt keine Probleme.*

Figini: *Nein, ich habe sehr gutes Rennen gemacht.*

I: *Spürten Sie während des Laufes, daß Sie gut unterwegs sind?*

Figini: *Ja, gut, sehr gut, besser als gestern: härter auch als gestern, und ich habe weniger Fehler gemacht.*

I: *Ein Riesenrummel, viel ist jetzt schon passiert. Realisieren Sie, daß Sie Olympiasiegerin sind?*

Figini: *Ja, jetzt schon, Es ist wirklich schön. Super.¹⁷⁷*

In den meisten Fragen wird die Antwort schon vorweggenommen, so daß der (italienischsprachigen) Interviewpartnerin nicht mehr viel

¹⁷⁷ SF DRS, 16.2.1984, der Interviewer spricht Hochdeutsch; die Interviewte äußert sich in einer Mischung von Hochdeutsch und Dialekt.

zu sagen bleibt. Sie kann praktisch nur noch die Feststellungen und Vermutungen des Interviewers bestätigen. Ein Grund für diese Art bevormundender Interviewlenkung liegt oft in der gutgemeinten Absicht des Interviewers oder der Interviewerin, damit einem wortkargen, unsicheren oder der Sprache nicht ganz mächtigen Interviewpartner zu helfen. Indem aber Interviewende den Interviewten alle Antworten "in den Mund legen" werden zum vornherein mögliche eigenständige Aussagen der Interviewpartnerinnen oder -partner verhindert.

11.2.2 Offene Fragen

Offene Fragen geben im Gegensatz zu den geschlossenen einen weiten Antwortrahmen vor. Sie veranlassen InterviewpartnerInnen gewöhnlich zu ausführlicheren Antworten.

Kennzeichnend für eine offene Fragestellung sind häufig die folgenden Fragepronomen: *Wie? Weshalb? Warum? Wozu?*

- *"Wie geht es Ihrer Ansicht nach weiter mit dem Doping?"*
- *"Weshalb ist die Partei zu einem so kleinen Häufchen geschrumpft?"*

Offene Fragen zielen auf die Äußerung von Meinungen und Begründungen sowie auf die Beschreibung von Vorgängen oder Sachverhalten.

Zu den offenen Fragen gehören die *Definitionsfragen*:

- *"Was verstehen Sie unter...?"*
- *"Wie definieren sie...?"*

Definitionsfragen eignen sich bei Fachausdrücken und bei Begriffen, die komplex sind oder ideologisch unterschiedlich interpretiert werden:

I: Sie haben "liberaler Kommunist" gerade definiert. Habe ich Sie richtig verstanden: Kommunismus ist für Sie - soziale Gerechtigkeit? / Nicht / (S: / Richtig, /) Totalitarismus. / zum Beispiel? /

Schily: / Richtig. / Richtig. - Also - ich bin - im Liberalismus, dem Liberalismus verpflichtet. Weil ich der Meinung bin. Die Freiheit des Denkens, die Freiheit der Meinungsäußerung ist ein - eines der höchsten Kulturgüter, die wir haben und das - müssen wir hüten wie unseren Augapfel. Und Kommunismus in einem einem f - human, humanen Sinne und auch, ich glaube, die Intention von Karl Marx war durchaus human. -

I: Also in einem utopischen Sinne?

Schily: Ja wenn Sie so wollen - utopisch, aber nicht in dem Sinne des äh äh hab grad äh wieder äh mir vorgenommen Ernst Bloch: "Geist der Utopie" – äh also "utopisch" nicht in dem Sinne des Unerreichbaren. sondern des Ziels das man - ansteuern - muß.¹⁷⁸

Definitionsfragen bereiten Interviewpartnerinnen und -partnern oft Mühe, weil sie ein logisches, systematisches Nachdenken erfordern. Sie bremsen den Schwung eloquenter Partnerinnen und Partner.

Fragen nach Beispielen oder Konkretisierungen fallen ebenfalls unter den offenen Fragetyp:

- "Könnten Sie das mit einem Beispiel illustrieren?"
- "Was heißt das konkret?"

Die Interviewten sind frei in der Wahl des Beispiels oder in der Veranschaulichung abstrakter Thesen. Beispielfragen eignen sich dann, wenn die Interviewpartnerin oder der -partner sich papieren und abstrakt ausdrückt. Sie führen ihn auf den Boden der Realität zurück und dienen den Zuhörenden als Verständnishilfe.

¹⁷⁸ ZDF, 9.8.1985

Offene Fragen sind grundsätzlich dialogfördernd. Sie fordern zum Begründen, Beschreiben oder Erzählen auf. Allzu offene Fragen können allerdings verunsichern, weil das Frageziel zu vage ist. Wer antworten muß, weiß nicht wo ansetzen, wie beispielsweise die Reaktion auf die folgende *Allerweltsfrage* zeigt:

I: *Erste Frage: Alexander Ziegler, wer sind Sie?*

Ziegler: *Ja, ganz kurz beschrieben, - äh - also den Werdegang möchten Sie wissen oder wie ich aufgewachsen bin?*¹⁷⁹

Bei Sachproblemen können gewiefte Politikerinnen oder Politiker eine solch offene Frage als Aufforderung zu einem ausführlichen Propaganda-Statement verstehen.

Interviewerinnen und Interviewer sollten sich im klaren sein, wann sie offen und wann sie geschlossen fragen. Sie besitzen damit ein wichtiges rhetorisches Lenkungsmittel. In Kurzinterviews liegt es aufgrund des Zeitdrucks nahe, mehr geschlossene Fragen anzuwenden. Interviews von längerer Zeitdauer erlauben eher ein Wechselspiel zwischen offenen und geschlossenen Fragen: Man steigt mit einer offenen Frage ein und engt dann das Thema mit zunehmend geschlossenen Fragen zielgerichtet ein.

11.2.3 Besondere Fragetypen

Neben den geschlossenen und offenen Fragen unterscheiden wir einige besondere Fragetypen. Dazu gehören die *Suggestivfragen*. Mit Suggestivfragen wird absichtlich oder unabsichtlich versucht, dem Interviewpartner eine bestimmte Wertung oder Meinung aufzudrängen:

– *"Sind Sie nicht auch der Ansicht, daß...?"*

¹⁷⁹ Radio 24, 22.1.1984

– *"Sie stimmen doch zu, daß...?"*

Interviewpartnerinnen und -partner müssen zunächst die Unterstellung zurückweisen, wenn sie nicht gleicher Meinung sind. Erst dann können sie ihren Standpunkt erläutern. Die Interviewten haben sich also zu wehren und für ihre Position zu kämpfen. Suggestivfragen werden selten bejaht. In der Regel weisen die Interviewten die Unterstellung zurück:

Nach der Abstimmung über die Maastrichter-Verträge in Frankreich antwortet der deutsche Außenminister Klaus Kinkel, der gerade in New York weilt, auf die Frage:

I: Sie haben - und das ist schon nach Deutschland gedrungen - in einer ersten Reaktion gesagt: "Der Zug Europa ist auf der Schiene." Ist das nicht etwas ein langsamer Zug bei einem so knappen Ergebnis?

Kinkel: Nein, das würde ich nicht sagen. Ich bin erfreut und daraus mache ich keinen Hehl, daß die Abstimmung in Frankreich positiv ausgegangen ist.¹⁸⁰

Der Journalist hat die Eisenbahn-Metapher Kinkels weitergedacht und interpretiert. Kinkel läßt sich aber nicht darauf ein. Er weist die unterstellte Interpretation ohne Begründung pauschal zurück und versucht mit einer persönlichen Aussage das Ergebnis positiv zu deuten.

Manchmal gehen Interviewpartnerinnen und -partner nach einer suggestiven Fragestellung mit einer Gegenfrage in die Offensive. Mit einer solchen Reaktion ist vor allem dann zu rechnen, wenn die Frage Provokationen oder persönliche Anschuldigungen enthält.

Häufen sich Suggestivfragen in einem Interview, kann es unterschwellig zu Spannungen oder gar aggressiven Reaktionen führen. Andererseits sind Suggestivfragen ein Mittel, um schneller

¹⁸⁰ ZDF, 20.9.1992

sein Informationsziel zu erreichen, weil Interviewte rascher Farbe bekennen müssen. Die Verwendung von Suggestivfragen hängt somit sehr von der Dosierung und der Situation ab.

Eine ähnlich suggestive Stoßrichtung hat die *interpretierende Nachfrage*. Der Interviewer oder die Interviewerin faßt die Antwort des Interviewten interpretierend zusammen:

- *"Es steht also für Sie viel auf dem Spiel."*
- *"Also hat die Friedensdiplomatie einmal mehr versagt."*

Um eine präzisere Aussage oder eine eindeutigere Stellungnahme zu provozieren, kann die Interviewerin oder der Interviewer die Schlußfolgerung auch pointiert, übertreibend formulieren:

Im folgenden Beispiel fordert ein rechtsbürgerlicher Politiker repressivere Maßnahmen gegen die Drogenabhängigen:

P: *Sie müssen ganz eindeutig in Rehabilitationszentren gebracht werden, meiner Meinung nach auch gegen ihren Willen. Andernfalls bringen wir diese Leute in dieser Situation - in dieser scheußlichen Situation - bringen wir nie mehr in ein normales Leben zurück.*

I: *Also die Drogenabhängigen internieren?*

P: *Ja, also - es ist jetzt ein wüstes Wort, im Prinzip schon ja.*¹⁸¹

Ein weiterer besonderer Fragetyp, dem man oft begegnet, ist die *Feststellung mit Frage oder die Balkonfrage*. Die Interviewenden machen zunächst eine Aussage über einen Sachverhalt oder bringen ein Zitat und knüpfen eine Frage daran. Sie berufen sich dabei auf allgemeine oder spezifische Quellen:

"Sie haben kürzlich in einem Radiointerview gesagt,..."

¹⁸¹ SF DRS, 27.4.1993, Original Mundart

"In Fachbüchern ist oft davon die Rede, daß..."

Manchmal genügt die Feststellung oder das Zitat allein ohne zusätzliche Frage. Folgt der Feststellung eine Frage, die den Interviewten unangenehm ist, geschieht es oft, daß sie nicht auf die Frage eingehen, sondern sich darauf konzentrieren, die Feststellung zu zerpfücken. Es lohnt sich daher, Feststellungen und Zitate immer rechtzeitig auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen.

11.3 Aufmerksam zuhören und beobachten

Die Fähigkeit des Zuhörens ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um ein Interview erfolgreich zu führen. Diese Feststellung mag banal scheinen, die Praxis aber zeigt, daß Interviewende oft Mühe haben, sich auf die Aussagen der Interviewpartnerin oder des -partners zu konzentrieren. Der Zeitdruck, die Tücken der Technik oder ein allzu starrer Fragenkatalog sind die bekannten Hemmschuhe. Vor allem, wer sich allzu sklavisches an die Liste der vorbereiteten Fragen hält, verscherzt manche Gunst des Augenblicks. Es kommt kaum ein echter Dialog in Gang, weil die Fragen meist ohne inneren Bezug zur Antwort stehen. Man benötigt eine gute Portion Selbstvertrauen, um sich vom geplanten Fragekonzept zu lösen und flexibel reagieren zu können. Die vorbereiteten Fragen sollten nur als allgemeine Gedankenstütze dienen und sicherstellen, daß man den Faden und das Ziel nicht aus den Augen verliert.

Wer aufmerksam auf die Partnerin oder den Partner achtet, erhält neben den vordergründigen Informationen eine Vielzahl von Indizien über das Was und Wie des Mitgeteilten. Worauf können Interviewerinnen und Interviewer achten?

Auf den Inhalt

- Wird die Frage beantwortet?
- Stimmen die Aussagen mit den eigenen Recherchen überein?
- Gibt es inhaltliche Unklarheiten?
- Sind Widersprüche aufzudecken?
- Werden Thesen begründet oder einfach als Behauptungen stehengelassen?

Auf die Absicht

- Handelt es sich bei der Antwort um ein Ausweichmanöver, ein Zugeständnis, eine Drohung, eine Vermutung usw.?
- Ist es nötig, diesen Charakter der Antwort zum Thema zu machen?

Auf die Sprache

- Ist die Formulierung präzise genug oder muß nachgefragt werden?
- Müssen Fachwörter, Fremdwörter oder Abkürzungen erklärt werden?
- Wird beschönigt, schwarzgemalt usw.?
- Was für eine Stimmung drückt die Formulierung aus?

Auf die Sprechweise

- Was sagen Sprechrhythmus (forsch, zögernd, Pausen), Veränderungen des Sprechtempos oder der Lautstärke aus?
- Weist eine Änderung im Sprechverhalten auf eine bestimmte Gemütsverfassung hin?

Auf die Körpersprache

- Drückt die Körpersprache des Interviewpartners eher Wohlbefinden oder Unwohlsein aus?
- Können Erleichterungen geschaffen werden?
- Stehen Änderungen im körpersprachlichen Ausdruck in Beziehung zur verbalen Aussage?

Aufmerksames Zuhören und Beobachten erleichtern es den Interviewenden, die eigentlichen Intentionen der Interviewten rascher zu erkennen und möglichst situationsgerecht zu reagieren. Dies ist vor allem bei Interviewpartnerinnen und -partnern unerlässlich, die rhetorisch geschult sind. Da ergeben die oben erwähnten Beobachtungspunkte wichtige Hinweise auf Vorgänge, die nicht unmittelbar auffallen, sondern unter der Oberfläche ablaufen.

11.4 Das Zuhören erleichtern

Die Aufgabe des Interviewens erschöpft sich nicht nur im Zuhören und Fragestellen. Interviewerinnen und Interviewer müssen immer auch auf die Vermittlung des Inhalts achten. Gerade der kurzlebige, flüchtige Charakter der elektronischen Medien verlangt von den Interviewenden ein besonderes Bemühen um Gliederung, Verständlichkeit und Klarheit.

Gliederung deutlich machen

In längeren Radio- und Fernsehinterviews ist es für die Beteiligten wie für die Zuhörenden hilfreich, wenn thematische Wechsel deutlich gemacht werden. Was in den Printmedien durch Zwischenräume, Balken usw. grafisch sichtbar wird, muß im Mündlichen mit Worten und mit sprecherischen Mitteln ausgedrückt werden:

- *"Nun zu einem ganz anderen Aspekt: ..."*
- *"Themenwechsel: ..."*

Wer einen neuen Dialogabschnitt ankündigt, kann über die Gliederungsformeln hinaus auch gleich das nächste Thema einführen:

- *"Einige Fragen zu Ihrer Rolle als Parteipräsidentin: ..."*

Wenn Interviewerinnen und Interviewer den Roten Faden im Dialog transparent machen, erleichtern sie nicht nur die Einordnung der Aussagen, sie geben auch zu erkennen, daß sie die Uebersicht über den Dialogverlauf haben, was ihre lenkende Position im Interview stärkt.

Wichtige Aussagen wiederholen und zusammenfassen

Wenn der Interviewer eine Äußerung der Interviewpartnerin oder des -partners als wichtig erachtet, kann er sie wiederholen oder sinngemäß zusammenfassen. Es ist ein Mittel der journalistischen Gewichtung. Eine Zusammenfassung kann bei längeren oder komplexen Antworten auch eine willkommene Orientierungshilfe für die Hörenden sein:

(15 Jahre Moskauer Vertrag. Der bundesdeutsche Unterhändler Egon Bahr wird gefragt, welche seiner damaligen Hoffnungen sich realisiert haben:)

Bahr: *Also es hat sich realisiert, daß das Verhältnis zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion von den Bösartigkeiten und Spannungen frei wurde, die es bis dahin bestimmt hat, daß Vertrauen sich entwickelt hat und daß man anfing, das auch zu übertragen auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit.*

Es hat sich nicht realisiert, daß man das zielstrebig fortgesetzt hätte. Ich hab' mir später, nicht an diesem Tage, aber später doch vorgestellt, daß man die wirtschaftliche Zusammenarbeit hin entwickelt bis zu einem Punkt, an dem man sie verzahnt bis zu gegenseitigen Abhängigkeiten; das heißt zu einer / in eine Situation hineinbringt, die friedensstabilisierend wirkt. Das ist nicht mehr geschehen.

Das Zweite, was ich bedauert habe und auch heute noch bedaure, ist, der Moskauervertrag war gewissermaßen eine Grundlage, die dazu diente, daß die unlösbaren Fragen aus der Vergangenheit uns nicht mehr daran hindern sollten, Zusammenarbeit für die Zukunft zu entwickeln. Und das nächste Thema war, das hatten wir in Moskau schon im Auge, natürlich die Frage der realen Sicherheit. Und äh wir haben 1971, also ein Jahr später bei dem Besuch des damaligen Bundeskanzlers Brandt in Oreanda bei Breschnew, natürlich uns auch exakt konzentriert auf dieses Thema: das heißt, was kann man tun, um durch Truppenreduktion ð so daß es auf keiner Seite schadet. Wir kannten den Ausdruck MBFR - ausgewogene Truppenreduktion - noch nicht, aber wir kannten die Sache. Das ist nicht mehr weiterverfolgt worden, dann wurde Breschnew äh ein bißchen krank, dann hatten wir den Regierungswechsel in Bonn 1974, und das ist nicht mehr weiterverfolgt worden. Das ist rückblickend die größte Enttäuschung.

I.: Man hat zwei Hoffnungen gehabt, entnehme ich Ihrer Antwort jetzt: nämlich eine wirtschaftliche Verzahnung, die für Sicherheit sorgt, weil man voneinander abhängig wird, und der gegenseitige ausgewogene Truppenabbau. Sie sagen, das sei nicht weiter verfolgt worden. Nun...¹⁸²

Der Interviewer stellt mit dem Begriff *Hoffnungen* eine Verbindung zu seiner vorangehenden Frage her und greift zwei wichtige

¹⁸² DRS1, 12.8.1985

Gedankengänge der Antwort kurz auf. Mit solchen Verknüpfungen und Teilzusammenfassungen erleichtern Interviewende nicht nur dem Publikum das Verstehen, sie signalisieren auch dem Interviewpartner, daß sie seinen Äußerungen folgen und ihn richtig oder eventuell nicht richtig verstanden haben.

Den Redefluß unterbrechen

In Interviews kommt es immer wieder zu Situationen, in denen Interviewende dem Gegenüber ins Wort fallen müssen. Sei es, daß

- Interviewte in Fahrt kommen oder abschweifen,
- die Interviewpartnerin oder der Interviewpartner die Frage offensichtlich falsch verstanden hat,
- etwas Unverständliches gleich geklärt werden soll,
- oder es sich gerade Gelegenheit zum Nachhaken bietet.

In solchen Fällen kann die Interviewerin oder der Interviewer auch mit dem Einverständnis der Zuhörenden rechnen. Werden Interviewte jedoch zu früh oder in einem ungünstigen Augenblick unterbrochen, fallen die Interviewenden beim Publikum in Mißkredit. Es kommt allerdings nicht nur auf den geeigneten Zeitpunkt, sondern auch auf die Technik des Wortergreifens an.

Am angenehmsten ist es für die Interviewenden, wenn sie den Redefluß der Interviewpartnerin oder des -partners durch *nonverbale Signale* zu Ende bringen. Beispielsweise durch eine Änderung der Körperhaltung, Atemholen oder Gesten mit der Hand.

Eine verbale Interventionsvariante, die nicht abrupt oder störend wirkt, ist die *Reißverschlusschnik*. Dabei wiederholen Interviewende Wendungen, Reiz- oder Schlagwörter

aus der vorangehenden Äußerung der Interviewpartnerin oder des -partners und knüpfen gleich ihre nächste Frage daran. Dazu folgendes Beispiel, in dem es um die Lehrtätigkeit von Kurt Biedenkopf an der Universität Leipzig geht:

I: *Welche Ideen wollen Sie dort einbringen?*

Biedenkopf: *Es ist eine vom didaktischen her außerordentliche reizvolle, aber auch schwierige Herausforderung, jungen Menschen die Grundregeln marktwirtschaftlicher Ordnung - Wirtschaftsrecht also ist mein Gebiet, Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsordnung - äh näherzubringen, denen jede aus ihrem bisherigen Leben, aus ihrem Erwachsenwerden jede Erfahrung mit offenen Systemen fehlt und*

I: *Mit offenen Systemen meinen Sie das marktwirtschaftliche System?*

Eine andere Möglichkeit bietet die *Fortsetzungstechnik*. Bei diesem Vorgehen kommen Interviewerinnen und Interviewer den Interviewten im Formulieren des Satzendes zuvor, das heißt sie beenden den Satz der Interviewpartnerin oder des Interviewpartners selbst und bleiben gleich am Wort.

Bei hartnäckigen Dauerrednern muß manchmal stärkeres Geschütz aufgeföhren werden, indem zum Beispiel Interviewende den Interviewpartner mit *Namensruf* stoppen: "*Herr Jäger!*".

Für Radiojournalistinnen und -journalisten, die das Interview und das Mikrofon gut im Griff haben, gibt es schließlich eine einfache und wirksame Methode, die Interviewpartnerin oder den Interviewpartner verstummen zu lassen: sie ziehen das Mikrofon weg.

11.5 Interviewtypen

11.5.1 Interview zur Sache

Interviewpartnerinnen und -partner können nach sachbezogenen Informationen über ein Geschehen oder einen Sachverhalt gefragt werden. Zwar haben wir eingangs festgehalten, daß das Interview eigentlich nicht die angemessene Form ist, um Fakten zu vermitteln. Dies gilt vor allem dann, wenn das Interview als Ersatz für gründlich recherchierte Eigenberichte mißbraucht wird. Es gibt aber Fälle, in denen Fragen nach Fakten journalistisch durchaus berechtigt sind.

Beispielsweise in *Augenzeugen-Interviews*, in denen Beteiligte den Hergang eines Geschehens schildern oder Korrespondenten über die jüngsten Entwicklungen eines dramatischen Ereignisses berichten. Gerade durch die zunehmende Bedeutung transnationaler Live-Schaltungen kommen journalistische Berichterstatte(r)innen und Berichterstatte(r) vor Ort immer häufiger in die Lage, ihre Neuigkeiten in Interviewform zu vermitteln. Allerdings vermag das journalistische Faktenwissen nicht mehr mit der Gleichzeitigkeit der Telepräsenz mitzuhalten. Vieles ist im Zeitpunkt des Interviews noch ungewiß. Die Antworten haben dann häufig Fragmentcharakter, wie zum Beispiel im folgenden Interview, das mit einer Korrespondentin in Moskau während der Anfangsphase des Putsches im Sommer 1991 geführt wurde:

I: Gibt es militärisch Übergriffe auf die Bevölkerung, auf die Masse?

K: Bisher nicht. Einige Soldaten behaupteten, sie besäßen keine Patronen und sie würden nicht auf die Bevölkerung schießen. Bisher ist - soviel ich weiß - noch nichts geschehen.

I: *Wissen Sie Näheres über den Verbleib von Gorbatschow?
Hat es da Neuigkeiten gegeben?*

K: *Nein. Was man hier weiß, ist, daß er wahrscheinlich noch
auf der Krim ist - in seiner Datscha mehr oder weniger unter
Bewachung.*¹⁸³

Die Fragen beziehen sich auf die neuesten Fakten, die aber noch nicht gesichert sind. Die Korrespondentin macht in dieser Situation ihre begrenzte Optik deutlich und relativiert die Verbindlichkeit ihrer Aussagen.

Fragen nach Fakten in einem Interview sind journalistisch außerdem berechtigt, wenn das Interview den *Wissensstand einer Person dokumentieren* soll. In der folgenden Reportage über Sondermülldeponien ist die Interviewerin im Besitz von Informationen über Gesundheitsschäden in einer bestimmten Gemeinde. Das Interview soll zeigen, ob sich auch der Bürgermeister der Gemeinde mit diesen Fällen auseinandergesetzt hat.

Das Interview findet während eines Festes im Freien statt. Mehrere Ortsansässige hören zu.

¹⁸³ SF DRS, 19.8.1991

I: *Von dieser Deponie. Herr S., geht ja nun eine Gefahr für die Bevölkerung aus. Und ich hab' so den Eindruck, als ob Sie sich wirklich auch Zeit lassen und der Landesregierung vertrauen, daß die schon das Richtige für die Bürger tut. Was ist denn mit der derzeitigen gesundheitlichen Gefährdung der Bevölkerung hier vor Ort?*

S: *Äh da kann ich nichts dazu sagen, und zwar deshalb nicht, äh weil ich kein Arzt bin und des beurteilen kann. / Ich habe wiederholt, ich habe wie /*

I: */ Es hat doch ein, es hat doch ein / staatsanwaltschaftliches - äh eine Feststellung gegeben, daß eine Körperverletzung durch die Deponie vorliegt.*

S: *Äh äh inwieweit sie vorliegt, das kann ich ja auch wieder net beurteilen. Denn es gibt äh keine äh klare Aussagen von Ärzten, daß es tatsächlich der Fall ist. / Äh ich habe wiederholt, ich habe wiederholt /*

I: */ Also die, der, glauben Sie, schenken Sie der Fest / stellung eines Staatsanwalts in Landau daß eine Körperverletzung vorliegt, schenken Sie der keinen Glauben?*

(...) (Nachdem sich eine Bürgerin eingemischt und von ihrem Kind, das unter einer von der Deponie erzeugten Krankheit leidet, erzählt hat.):

S: *Nachdem Sie mir das sagen, ich ha, höre es heute zum erstenmal, werde ich natürlich bemüht sein, diese Ihre Ausführungen an die Landesregierung weiterzugeben. Mit allem Nachdruck dafür zu kämpfen, daß dem Abhilfe g'schafft wird.¹⁸⁴*

Da findet eine echte dialogische Auseinandersetzung statt. Dieser gegenseitige Austausch von Ansichten ist gerade in aktuellen Informationssendungen oft nicht möglich, weil das Interview zur Sache zeitlich so begrenzt ist, daß es nur noch für drei bis vier Fragen reicht.

¹⁸⁴ ZDF, 18.6.1984

Solche *Kurzinterviews*, die unter dem Diktat des Sekundenzeigers stehen, führen nicht selten zu Enttäuschungen der Beteiligten, weil auf beiden Seiten zu hohe Erwartungen da sind. Die Interviewenden erreichen nicht das gesteckte Ziel und die Interviewten können nur einen kleinen Teil ihrer Anliegen formulieren. Andererseits wissen gewieft taktierende Interviewpartnerinnen und -partner die Zeitbegrenzung mit Ausweichmanövern (vgl. S. ... ff.) zu ihren Gunsten auszunützen.

Bei Kurzinterviews empfiehlt es sich, solchen Mißbräuchen oder Frustrationen vorzubeugen, indem Interviewende

- sich ein realistisches Informationsziel setzen
- das Thema auf einen bis höchstens zwei Aspekte eingrenzen
- die Interviewpartnerin oder den Interviewpartner im Vorgespräch darüber in Kenntnis setzen
- rasch zur Sache kommen
- kurze Fragen stellen.

11.5.2 Das kontroverse Interview

Ziel des kontroversen Interviews ist es, die Meinungsposition des Interviewten auf ihre Stichhaltigkeit hin zu überprüfen. Zu diesem Zweck konfrontieren Journalistinnen und Journalisten die Interviewten mit Gegenargumenten, Einwänden und Zweifeln. Die Interviewenden spielen im kontroversen Interview die Rolle des Gegenparts unabhängig von ihrer eigenen persönlichen Meinung. Das kontroverse Interview soll zeigen, ob die Interviewten die Gegenargumente entkräften können, ob ihre Argumente den kritischen Einwänden standhalten.

Sinn und Zweck eines kontroversen Interviews werden von den Interviewpartnerinnen und -partnern nicht selten mißverstanden. Sie deuten die Konfrontation der Standpunkte als böswillige Attacke. Da ist es wichtig, daß Journalistinnen und Journalisten ihre Rolle und die Funktion eines solchen Interviews klären: Sie identifizieren sich nicht mit der Gegenpartei, sie führen nur deren Argumente an.

Wer kontrovers fragt, muß sich gründlich mit den beiden Argumentationspositionen auseinandersetzen. Es lohnt sich, bei der Vorbereitung eine These zu formulieren und die Pro- und Contraargumente dazu aufzulisten.

Der folgende Interviewausschnitt hat die Veröffentlichung der angeblichen Hitler-Tagebücher zum Thema. Die Grundthese des Interviewers lautet: die Publikation dieser Tagebücher ist verwerflich oder zumindest fragwürdig. Zur Stützung dieser These benutzt der Interviewer publizistisch-ethische Argumente, die er den Aussagen des Interviewpartners, des damaligen Chefredaktors des "Stern", Henri Nannen, gegenüberstellt:

I: Das Geschäft geht also weiter. Sie sagen: "Das ist legitim" Aber das Geschäft ist nicht irgend ein Geschäft, sondern das Geschäft mit Adolf Hitler. Haben Sie da keine Bedenken?

Nannen: Ich habe keine Bedenken, wenn es sich hier um eine weitere Aufklärung über wirkliche geschichtliche Tatsachen handelt. Werten ist nicht unsere Aufgabe. Unsere Aufgabe ist Berichten, und werten müssen die Historiker.

I: Trevor-Roper sagt, nachdem er die Geschichte angeschaut hat - wohl nicht die ganze Geschichte hat durchlesen können, aber immerhin reingeschaut hat - sagt er als renommierter Historiker, Hitler bekomme hier eine andere Qualität, dadurch allein, daß er diese Tagebücher geschrieben hat. (...) Aus dem böhmischen Gefreiten, der Mühe hat mit der

Orthographie und Interpunktion, wird da plötzlich eine Kapazität.

Nannen: Das war ja einer der Einwürfe von Maser, der gesagt hat: "Hitler hatte eine Aversion gegen das Schreiben, weil er mit der Orthographie und der Interpunktion auf Kriegsfuß stand." Da kann ich nur sagen, diese Information von Maser ist richtig. Das zeigen die Memoiren, die Bände.

I: Sie befürchten nicht, daß man hier unter anderem mit Hitler wieder ein Geschäft macht und damit diesen Mann, die Geschichte, die ganze Geisteshaltung, die dahinter steckt, wieder aufwertet um des Geschäftes willen?

Nannen: Ich glaube nicht, daß man die Geisteshaltung Hitlers aufwerten kann, wenn man ihn so darstellt, wie er ist.¹⁸⁵

Nannen versucht die Ausgangsthese zu entkräften, indem er den "Coup" mit den Hitlertagebüchern positiv als einen Beitrag zur geschichtlichen Aufklärung hinstellt. Mögliche negative Auswirkungen oder bloßes Kommerzdenken stellt er in Abrede. Seine Begründungen stützen sich hauptsächlich auf die quasi-rationalen "Wenn-Dann-Formeln", die in den Prämissen meist logische Schwachpunkte haben.

Identifizieren sich Interviewerinnen oder Interviewer mit der Position, die sie vertreten, und beginnen sie persönlich zu argumentieren, so kippt das kontroverse Interview und wird zu einem Streitgespräch. Die Lenkung und Kontrolle des Dialogs ist dann erschwert. Es empfiehlt sich, *die eigene Person aus dem Spiel zu lassen und die Argumente Experten oder Vertretern der Gegenpartei in den Mund zu legen*. Im vorangehenden Beispiel zitiert der Journalist den "renommierten Historiker" Trevor-Roper. Nannen seinerseits wendet die gleiche Technik an. Zudem gelingt es ihm in seiner Antwort, der eigentlichen Frage auszuweichen.

¹⁸⁵ DRS 1, 26.4.1983

11.5.2.1 Ausweichtaktiken und wie man ihnen begegnet

Wie das Beispiel eben gezeigt hat, setzen gewiefte Interviewpartnerinnen und -partner bestimmte Strategien ein, um ihre Anliegen durchzusetzen. Sie verfolgen also z.T. Ziele, die nicht mit jenen der Interviewerinnen und Interviewer übereinstimmen.

Häufig entsteht ein Zielkonflikt, wenn Interviewende möglichst klare Aussagen ermitteln möchten, die Interviewten sich aber nicht eindeutig festlegen oder gewisse Informationen zurückhalten wollen. In solchen Fällen ist es notwendig, die sprachlich-rhetorischen Mittel, mit denen die Interviewpartnerinnen und -partner vom Frageziel ablenken, zu kennen und aufzudecken.

Die folgenden Beispiele illustrieren einige typische Ausweichmethoden:

Ignorieren der Frage

Fragen werden oft mit Feststellungen, Zitaten oder Beispielen gestützt. Gerade diese Stütze kann aber den Interviewenden einen schlechten Dienst erweisen. Beschlagene Interviewpartnerinnen und -partner nehmen gerne Elemente aus diesem "Frage-Beiwerk" heraus und gehen nur darauf ein. Die Frage selbst bleibt unbeantwortet. Dazu nochmals eine Frage-Antwort-Sequenz aus dem oben zitierten Interview mit Henri Nannen:

I: Trevor Roper sagt, (...) Hitler bekomme hier eine andere Qualität, dadurch allein, daß er diese Tagebücher geschrieben hat.(...) Aus dem böhmischen Gefreiten, der Mühe hat mit der Orthographie und Interpunktion, wird da plötzlich eine Kapazität.

Nannen: Das war ja einer der Einwürfe von Maser, der gesagt hat: "Hitler hatte eine Aversion gegen das Schreiben, weil er mit der Orthographie und der Interpunktion auf Kriegsfuß stand". Da kann ich nur sagen, diese Information von Maser ist richtig. Das zeigen die Memoiren, die Bände.

Die mangelnde Schreibkompetenz Hitlers steht gar nicht zur Debatte. Sie hat nur Belegfunktion für die Frage. Der Interviewer stellt die These auf, daß Hitler durch die Publikation der Tagebücher aufgewertet wurde. Das ist der Kern der Frage. Nannen ignoriert ihn. Der Interviewer nimmt anschließend mit Recht einen zweiten Anlauf.

Zurückweisen der Frage

Statt eine Frage zu ignorieren, können Interviewte sie auch offenkundig ablehnen, indem sie die Frage als unwichtig oder unangemessen hinstellen, unter Umständen gar lächerlich machen:

I: Herr Schily, warten Sie nicht im Grunde die nächste Landtagswahl in Niedersachsen ab? Da wird gewählt, und die SPD rechnet sich aus, vielleicht mit den Grünen zusammen eine Mehrheit zu bekommen - und - was hielten Sie denn dann davon, wenn Ihnen ein Ministeramt angeboten wird?

Schily: Herr I., wollen wir heute abend möglichst - möglichst dieses alte Spiel nicht - äh spielen. - Also mit dem Minister und - was mir alles schon angeboten worden ist. Ich wiederhole mich, äh: Mein einziger Posten, für den ich mich wirklich interessiere, ist der des Vizekonsuls in Florenz. Es ist inzwischen ein alter Witz, aber - äh wir wollen dies Spiel nicht spielen. In, in Niedersachsen, ich warte auch nichts ab. Und - äh - ich bin der Meinung, daß wir einen guten Erfolg haben werden in Niedersachsen.¹⁸⁶

Der Interviewpartner will seine Karten noch nicht aufdecken. Er disqualifiziert die Frage als "altes Spiel" und weigert sich offen, auf sie einzugehen.

¹⁸⁶ ZDF, 9.8.1985

Bei manchen Interviewpartnerinnen und -partnern bleibt es allerdings nicht bei der Antwortverweigerung. Sie formulieren vielmehr die Frage gleich neu und verschieben die Akzente in ihrem Sinne.

Typische Zurückweisungsformeln in diesem Zusammenhang sind etwa:

- *"Die Frage kann man so nicht stellen."*
- *"Die Frage ist falsch gestellt. Sie muß so lauten."*

Je nach Tonfall wirkt eine solche Reaktion auch als Zurechtweisung oder Abwertung des Fragestellers.

Umdeuten der Frage

Interviewpartnerinnen und Interviewpartner versuchen, das Frageziel zu verfälschen, indem sie einen wichtigen Begriff der Frage anders interpretieren als die Interviewerin oder der Interviewer. Gerade abstrakte Begriffe und Schlagworte haben die Eigenschaft, daß ihre Bedeutung nicht scharf umrissen ist. Je nach Standpunkt lassen sie sich mit verschiedenen Inhalten ausfüllen.

Im folgenden Beispiel geht es um einen verbesserten Schutz der Umwelt. Der Interviewer vertritt die These, daß Autofahrerinnen und Autofahrer, die wenig fahren, eine kleinere Haftpflichtprämie zahlen sollten, als jene, die viel mit dem Auto unterwegs sind. Interviewpartner ist der FDP-Politiker und Verwaltungsratsdelegierte der "Winterthur"-Versicherungen Peter Spälti.

I: Herr Spälti, die Freisinnige Partei ist vor den Wahlen in Sachen Umweltschutz und Verkehr für ein Verursacherprinzip, auch für marktwirtschaftliche Maßnahmen eingetreten. Wenn jetzt jemand, der mehr fährt,

auch mehr für seine Haftpflichtversicherung zahlen müßte - über den Benzinpreis zum Beispiel - dann wäre das eine marktwirtschaftliche Maßnahme für den Umweltschutz. Was halten Sie davon?

Spälti: Wir haben ein Verursacherprinzip in der Autohaftpflicht-Versicherung. Wer nämlich viele Schäden verursacht, der zahlt auch entsprechend viele Prämien. Wer wenig oder keine Schäden verursacht, der zahlt entsprechend weniger Prämien. Das kommt ja im Bonus-Malus-System zum Ausdruck, das zur Konsequenz hat, daß der gute Fahrer nur 45 Prozent der Tarifprämien bezahlt - also nicht einmal die Hälfte. Der schlechte Fahrer zahlt hingegen bis 270 Prozent der Tarifprämien, das heißt sechs mal mehr als der gute Fahrer. Das ist das Verursacherprinzip.¹⁸⁷

Beide sprechen vom Verursacherprinzip, setzen aber den Begriff in zwei verschiedene Bezugsrahmen. Der Interviewer versteht ihn eindeutig im Kontext des Umweltschutzes. Ihm geht es um die Menge der gefahrenen Kilometer, um wenig oder viel. Der Interviewpartner interpretiert das Verursacherprinzip unter dem Blickwinkel des Versicherungsexperten. Für ihn ist nicht die Kilometerzahl, sondern die gute oder schlechte Fahrweise ausschlaggebend. Diese Umdeutung des Begriffs ermöglicht es dem Interviewpartner, der eigentlichen Frage auszuweichen.

Bezugnehmen auf die Wortwahl

Häufig werden Interviewpartnerinnen und Interviewpartner mit Begriffen konfrontiert, die für sie Reizwörter sind. Sie wollen diese Begriffe nicht stehen lassen, sondern machen sie gleich zum Thema der Antwort. Die Frage verliert so an Kraft:

¹⁸⁷ SF DRS, 4.12.1989

I: (...) Warum sind Sie überhaupt - Terroristenanwalt, wie man so sagt, geworden?

Schily: Ich äh - Herr I., ich wehre mich gegen den Ausdruck "Terroristenanwalt" is' auch so ein Klischee - weil das schon ein Stück Vorverurteilung enthält. Wir sagen ja auch nicht zu dem Kollegen, der jetzt meinethalben den Graf Lambsdorff verteidigt, er sei ein Steuerhinterzieher-Anwalt. Sondern er ist ein Rechtsanwalt und Verteidiger, und er tut eine wichtige - nimmt eine wichtige Aufgabe wahr. Ich glaube, daß äh - man - daß auch diese Aufgabe, die ich damals in Stammheim, als Verteidiger erfüllt habe, eine sehr sehr wichtige Aufgabe war, grade in einem Klima, in einem gesellschaftlichen Klima, in dem das Maß der Vorausverurteilung und auch der Zerstörung strafprozessualer Grundlagen durch Ad-hoc-Gesetze - also eigentlich fast schon Maßnahmegesetze - sehr weit fortgeschritten war.¹⁸⁸

Es ist hier durchaus verständlich, wenn sich der Interviewpartner zunächst gegen die stereotype Etikettierung wehrt. In solchen Fällen haben sich Interviewende zu überlegen, ob ihnen die Frage wichtig ist. Dann müßten sie Reizwörter unterlassen. Interessiert sie aber die Reaktion der Interviewten auf ein bestimmtes Reizwort, sollte sie es in eine eigene Frage packen, z.B. "Sie werden als ... bezeichnet...".

Zuständigkeit negieren

Es kommt immer wieder vor, daß Interviewpartner ihre Verantwortung oder Zuständigkeit für eine Sache von sich weisen und auf andere abschieben. Der folgende Ausschnitt stammt aus einem Interview mit dem Außenminister der DDR. Es wurde 1980 während eines offiziellen Besuchs in der Schweiz geführt.

¹⁸⁸ ZDF, 9.8.1985

I: (...) *Im August nächsten Jahres werden es 20 Jahre her sein, seit dem Bau der Mauer in Berlin. Wann, Herr Minister, wird diese Mauer fallen?*

Fischer: *Das, was Sie Mauer nennen, ist Staatsgrenze, und Grenzen gibt es bekanntlich zwischen allen Staaten, und der Charakter der Grenze wird nicht unwesentlich durch den Mitangrenzer, d.h. durch den Nachbarstaat bestimmt. Sie sagen, daß diese Mauer, also diese Staatsgrenze, seit 20 Jahren so existiert. Ich antworte Ihnen darauf, ein Glück, daß es so ist, denn hätten wir vor 20 Jahren diese Grenze nicht so gesichert, wie sie jetzt gesichert ist, ich glaube nicht, daß wir heute hier so in aller Ruhe dieses Gespräch führen könnten. Diese Grenze ist ja überdies auch die Nahtstelle zwischen den beiden gesellschaftlichen Systemen, die in der Welt existieren, darüber hinaus auch die Grenze zwischen zwei Bündnissen, zwischen den Staaten des Warschauer Vertrages und zwischen den Staaten, die der Nato angehören. Wenn aber der westliche Nachbar diese Grenze durch Frieden und Sicherheit ebenso sichern will, dann wäre es an der Zeit, daß er ein klares Bekenntnis zur Unverletzlichkeit dieser Grenze abgibt. Das ist leider bis heute noch nicht geschehen.¹⁸⁹*

Zu Beginn der Antwort wird der Charakter der Grenze bagatellisiert, indem sie mit andern Staatsgrenzen verglichen wird.

Das weitere Bestehen der Mauer macht der Interviewpartner von der Haltung der Bundesrepublik Deutschland abhängig. Sie wird auch für den Bau verantwortlich gemacht. Der Interviewpartner wechselt seine Rolle vom verantwortlichen Akteur zum außenstehenden Experten.

¹⁸⁹ SF DRS, 23.11.1980

Ausweichen ins Allgemeine

Gerade Politiker sind wahre Könner in der positiven Selbstdarstellung. Zu diesem Zweck verfügen sie über ein beachtliches Repertoire stehender Leerformeln, die allgemein Zustimmung finden. Das nächste Beispiel stammt aus einem Interview mit dem Generalsekretär der Oesterreichischen Volkspartei, H. Kukacka. Thema ist der "Waldheim-Bericht"¹⁹⁰ der internationalen Historikerkommission:

I: (...) Ist Österreich nicht isoliert durch die Person unseres Bundespräsidenten, international isoliert dadurch, daß dieser Bericht als Munition gegen den Bundespräsidenten, aber auch gegen Österreich verwendet werden kann? (...) Ist das nicht eine Situation, wo man mit neuen Argumenten sich das überlegen sollte und nicht die Argumente, die in der Diskussion bisher eine Rolle gespielt haben - eben Dolchstoß, eben 38 gedenken - mit neuen Argumenten an die Sache herangehen sollte?

Kukacka: Es geht nicht um alte oder neue Argumente, sondern es geht um gute und richtige Argumente. Das muß im Vordergrund stehen. Sicherlich ist die Situation für Österreich eine Belastung. Keine Frage. Aber ich glaube, diese Belastung müssen wir gemeinsam - die Bundesregierung mit dem Bundespräsidenten - müssen wir tragen und gemeinsam überlegen, wie wir aus dieser Situation herauskommen. Das ist unsere Aufgabe für die Zukunft, und hier geht es darum, daß hier Bundesregierung und Bundespräsident gemeinsam an einem Strang ziehen, um dieses Problem zu lösen.¹⁹¹

¹⁹⁰ Die Kommission hatte die Kriegsvorgänge des österreichischen Bundespräsidenten Kurt Waldheim untersucht. Sie wies Waldheim keine direkte Beteiligung an Kriegsverbrechen nach. Die Historikerkommission stellte jedoch fest, das "bereits aus dem bloßen Wissen um Verletzungen der Menschenrechte am Ort des eigenen Einsatzes eine gewisse Schuld erwachsen kann, wenn der Betreffende seine menschliche Pflicht verletzt, gegen das Unrecht einzuschreiten".

¹⁹¹ ORF, 9.2.1988

Der Interviewpartner findet einen Anknüpfungspunkt am Schluß der Frage, die - auch gekürzt - noch zu komplex und verschachtelt formuliert ist. Er ersetzt die Paarformel *alt* und *neu* durch *gut* und *richtig*. Das ist eine Feststellung, die an Selbstverständlichkeit nicht mehr zu überbieten ist. Anschließend ergeht sich der Interviewte in allgemeinen Appellen zur Einigkeit. Wie aber die Partei konkret dem wachsenden außen- und innepolitischen Druck begegnen möchte, darüber erfährt man nichts.

Reagieren auf Ausweichtaktiken:

- Unbeantwortete Frage wiederholen, bis sie beantwortet ist.
- Kurze und klar formulierte Fragen stellen.
- Allgemeine Aussagen präzisieren lassen (Beispiel verlangen).
- Behauptungen, die nicht plausibel sind, begründen lassen.
- Widersprüche in der Argumentation des Interviewten benennen.
- Ausweichtaktik des Interviewpartners direkt zur Sprache bringen (Metakommunikation).

Es braucht ein hohes Maß an Präsenz und Konzentration, um in der Interviewsituation Verschleierungstendenzen und Ausweichmanöver aufzudecken. Es gehört aber zur Aufgabe der Interviewerinnen und Interviewer, den Verlauf des Dialogs zu beobachten und für eine redliche und offene Kommunikation besorgt zu sein. Drücken sich Interviewpartnerinnen oder -partner um eine klare Antwort oder ist die Selbstdarstellung allzu phantastisch, dann ist es angebracht, statt auf den Inhalt der Aussagen einzugehen, die rhetorische Taktik der Interviewten transparent zu machen, also

Metakommunikation zu betreiben. Als Meister der Metakommunikation zeigte sich Günter Gaus, wie der folgende Ausschnitt aus seinem Interview mit dem CDU-Politiker Heiner Geißler zeigt:

I: *In der Bundestagsdebatte vom 1. Oktober 1982, als es um die - Ablösung Helmut Schmidts durch Helmut Kohl als Kanzler ging, haben Sie Helmut Schmidt, der SPD und Teilen der FDP, die eine sofortige Neuwahl verlangten, vorgeworfen, sie betrieben eine emotionale Politik, ihre Politik sei reine Stimmungsmache. Sie forderten stattdessen, Politik müsse sich an zwei Postulaten Kants und Jaspers' ausrichten. An Schmidt gewandt, zitierten Sie zuerst Immanuel Kant: "Der Appell an die Affekte ist eine Trugkunst" Und dann Karl Jaspers: "Der Politiker wird zum Staatsmann dadurch, an welche Antriebe im Volke er sich wendet. Er ruft aus der Tiefe nicht den Wahn und die Wildheit, nicht die Dummheit und Verführbarkeit, sondern die Vernunft der Bürger."*

H. Geißler: *So ist es.*

I: *Eine schöne Lese Frucht.*

Geißler: *Ja.*

I: *Werden Sie den Postulaten immer gerecht?*

Geißler: *Ich glaube schon.*

I: *Gut.*

Geißler: *1,7 Millionen "Gesinnungsgefangene", sagt Sacharow, leben in der Sowjetunion. Darauf hinzuweisen, daß äh laut "Amnesty International" zwei Millionen Leute in sowjet-russischen - Konzentrationslagern leben, äh ist nicht ein Appell an Wahnvorstellungen. / sondern ein Hinweis / auf Realitäten.*

I: */ Können Sie verstehen / - - Können Sie verstehen, - das, was Sie jetzt gesagt haben, stand ja in gar keinem Zusammenhang mit - Ihren Zitaten aus dieser Bundestagsdebatte.*

Geißler: *Doch.*

I: *Können Sie verstehen - daß es auch erschreckend wirken kann, - wenn jemand seiner Funktion so dient wie Sie, das*

heißt, wenn er - an jede an sich ausreichende Antwort auf die gestellte Frage - einen Zusatz dran hängt, um eine - Pflichterfüllung ist, die auch erschrecken kann?

Geißler: Ich meine, ich kann Ihnen ja nicht die Antwort geben, die Sie gerne wünschen. Sondern - ich muß die Antwort / geben, die ich /

I: Welche Antwort / wünsche ich?

Geißler: Die ich, äh, die ich für richtig halte.

I: Können Sie's verstehen?

Geißler: Und äh - ich kann das - nicht als erschreckend empfinden.

I: / Ja, gut. /

Geißler: / Wenn ich / die Aufgabe äh erfülle, die sich mir stellt, indem ich nämlich - die Ziele und die Grundsätze unserer Politik deutlich mache. - Und zwar so, daß es die Menschen verstehen.¹⁹²

Der Interviewer nimmt es nicht hin, daß das Interview für ideologische Propaganda mißbraucht wird, sondern macht die Vorgehensweise des Interviewpartners gleich zum Thema. Damit kann der Interviewer seine Lenkungsfunktion behaupten und zugleich die nicht gerade kommunikationsfördernde Strategie des Partners entlarven.

11.5.3 Interview zur Person

Es muß nicht immer um Faktenwissen oder Werturteile gehen. Manchmal steht die Person des Interviewpartners oder der Interviewpartnerin selbst im Mittelpunkt. Von ihr soll das Interview Aufschluß über ihre Lebens- und Denkweise, über ihre Erfolge und Rückschläge geben.

¹⁹² ZDF, 26.5.1985

In Radio oder Fernsehen über Persönliches zu sprechen, ist in zweifacher Hinsicht ein anspruchsvolles Unterfangen. Zum einen müssen Interviewerinnen und Interviewer das Klima schaffen, in dem sich eine Person wohl fühlt und bereit ist, über Privates zu sprechen. Zum andern sollten sie im Wissen um die mögliche Tragweite von Äußerungen in der Öffentlichkeit Interviewpartnerinnen oder Interviewpartner - insbesondere wenn sie im Umgang mit Medien unterfahren sind - vor allzu offener Selbstentblößung bewahren. Interviews zur Person, in denen auch Gefühle und Empfindungen Platz finden sollen, beanspruchen Zeit und Einfühlungsvermögen. Entscheidend ist eine *offene Haltung* der Interviewerin oder des Interviewers.

11.5.3.1 Offene Haltung

Wer sich auf die Person einer Interviewpartnerin oder eines Interviewpartners einlassen will, sollte die eigenen Einstellungen und Klischees reflektieren. Je besser sich Interviewende selbst kennen, desto offener können sie auf die Persönlichkeit der Interviewten in ihrer ganzen Eigenart eingehen und auch andere Sichtweisen respektieren. Das hat zur Folge, daß Interviewerinnen und Interviewer den inhaltlichen Verlauf des Dialogs nicht allein bestimmen, sondern auch Fährten des Interviewpartners aufnehmen. Im Unterschied zum Sachinterview ist die Lenkung im Interview zur Person daher weniger direktiv.

Der nicht-direktive Fragestil

Neben der vorbehaltlosen Haltung der Interviewenden braucht es auch Fragetechniken, die mithilfe, Interviewpartnerinnen und -partner zu öffnen und sie zum Reden zu bringen. Zu diesen "Techniken" gehören die *nicht-direktive Gesprächsführung*¹⁹³ oder

¹⁹³ Der Begriff stammt aus der Gesprächspsychotherapie. Vgl. Carl R. Rogers: *Die nicht-direktive Beratung*, München 1972.

das *aktive Zuhören*¹⁹⁴. Diese Begriffe aus der Gesprächspsychotherapie und der Kommunikationspsychologie beschreiben Verhaltensweisen, die dazu dienen, möglichst viel Klarheit und Sicherheit im gegenseitigen Wahrnehmen und Verstehen zu schaffen. Mit ihrer Hilfe kann der Interviewende eine entspannte, gesprächsfördernde Atmosphäre aufbauen.

Antwort zusammenfassen

Bei längeren Antworten lohnt es sich, einen oder zwei Hauptgedanken nochmals aufzugreifen. Der Interviewende macht damit dem Gegenüber deutlich, daß sie ihm zuhören und das Wesentliche richtig oder eventuell nicht richtig erfaßt haben. Auf dieser Grundlage des gegenseitigen Verstehens fügen Interviewte oft interessante ergänzende Aussagen an.

Typische Formulierungen, die zusammenfassende Äußerungen einleiten, sind:

- *"Aus ihrer Antwort entnehme ich ..."*
- *"Mit andern Worten ..."*

Klären

Manchmal wird das eigentliche Anliegen nur angetönt oder nicht klar ausgedrückt. Dann gilt es, herauszufinden, ob es wirklich um das geht, was man meint, verstanden zu haben.

- *"Wenn ich Sie richtig verstehe, ..."*
- *"Meinen Sie mit ..."*

¹⁹⁴Vgl. Thomas Gordon: *Managerkonferenz*, München 1989.

Eigene Eindrücke und Empfindungen mitteilen

Im Interview zur Person erwarten Journalistinnen und Journalisten von den Interviewten, daß sie Persönliches von sich preisgeben. Wenn sich Interviewende in dieser Situation verschlossen und distanziert verhalten, entsteht ein Offenbarungsgefälle, das bei Interviewten das Gefühl des Ausgefragtwerdens oder der Bloßstellung aufkommen läßt. Um dieses asymmetrische Verhältnis abzubauen, ist es sinnvoll, wenn Interviewende auch etwas von sich einfließen lassen.

Im folgenden Beispiel schafft der Moderator mit seinem persönlichen Bekenntnis ein Gesprächsklima, das es dem Sexforscher und Buchautor Günter Amendt erleichtert, über eigene Erfahrungen zu sprechen.

I.: ... Sie haben mir vor vielen Jahren geholfen. Sie haben 1970 ein Buch geschrieben: "Sexfront". Und ich leugne nicht und ich bin/ich habe auch keine Probleme damit, zu bekennen, daß ich damals dieses Buch nicht nur verschlungen habe, sondern daß es mir sehr geholfen hat, besonders das Kapitel über Homosexualität. Denn darüber konnte man mit niemandem oder kaum jemandem reden. ... Das war erstaunlich offen und hat also wirklich also - das wird Sie wahrscheinlich freuen, daß Sie jemandem geholfen haben. [...]
Amendt: ...ja, natürlich. Ihnen ging es besser als mir. Ich hatte ein solches Buch nicht, das heißt, ich mußte es mir erst schreiben - meine eigenen sexuellen Probleme in der Pubertät und meine total mißlungene Sexualaufklärung. Wobei ich wirklich trennen muß. Ich bin in einer Familie großgeworden, die nicht sexualfeindlich war. Aber die Bücher und die Aufklärungsschriften, die man mir zugesteckt hat, die waren wirklich vom schlimmsten. Also da standen all diese ganzen Geschichten von Onanie und Rückenmark leerwachsen und all diese Sachen...

I.: ... ja, ja

Amendt: *Und da habe ich mir eben ein Buch geschrieben sozusagen, von dem Sie auch partizipiert haben, wo ich eben anders mit dem Sexuellen umgegangen bin.*¹⁹⁵

Positives Feedback geben, ermuntern

Interviewerinnen und Interviewer können den Interviewten zu verstehen geben, daß sie das, was sie sagen oder wie sie es sagen, gut finden. Interviewte sollen dadurch bestärkt und zum Weiterreden ermuntert werden. Um das zu erreichen, braucht es nicht viele Worte:

- *"Ich freue mich"* (vgl. das vorangehende Beispiel)
- *"Da bin ich gespannt"*
- *"Ah, ja!"*
- Kopfnicken, Schmunzeln, Lachen

Formulierungshilfen anbieten

Es kann sein, daß Interviewte auf ein Erlebnis zu sprechen kommen, das sie emotional so sehr berührt, daß sie nicht mehr die passenden Worte finden. In einer solchen Situation können Interviewende entweder der Emotion Raum geben oder unterstützend eingreifen und mit eigenen Worten nachhelfen:

Das folgende Beispiel stammt aus einer einstündigen Radio-Sendereihe, in der ein Gast zur Person befragt wird. Dabei spielt auch die Musik, die der Gast ausgewählt hat, eine wichtige Rolle.

Gast: *Ich kann nur sagen, als ich diese Musik wieder hörte, die Stationen in meinem Leben markiert, da sind viele Sachen*

¹⁹⁵ ARD, 26.10.1993

wieder hochgekommen, von denen ich glaubte, sie seien vorüber, sie seien bewältigt. (Mit brüchiger Stimme) : Und vor dem fürchte ich mich immer noch. / (längere Pause)

I: Vor dem Heraufholen früherer Erlebnisse.

Gast: Wenn/,wenn heute äh äh also eine Frau so selbständig lebt wie ich, selbständig einen Sohn erzogen hat und von andern nicht viel fordert, sondern immer gewohnt ist zu geben, damit ich wenigstens ein klein bißchen zurückbekomme, dann werden einem die Verluste sehr sehr tief bewußt.¹⁹⁶

Was mit dem Pronomen *dem* nur vage angedeutet ist, versucht die Interviewerin auszudeutschen. Sie unterbricht die Stille und die Interviewpartnerin erhält die Gewißheit, daß jemand da ist, der sie zu verstehen versucht und durchs Gespräch begleitet.

Zum Erzählen anregen

Erzählen fällt nicht nur Kindern, sondern auch Erwachsenen meist leicht. Die Abfolge des Inhalts ist durch das Erlebte vorgegeben, das nochmals vor dem geistigen Auge abrollt und in Worten wieder szenisch konkrete Gestalt bekommt. Geschichten machen das Interview lebendig und liefern Stoff zum Weiterfragen:

- "Erzählen Sie, wie ..."
- "Wie erlebten Sie ..."

Gesprächshemmende Reaktionen

Wer Interviewpartnerinnen oder -partner zur Person befragt, kann es auch erleben, daß das Gespräch nur zögernd oder garnicht in Gang kommt. Das mag am introvertierten Charakter des Interviewpartners oder an seiner Scheu vor der Veröffentlichung

¹⁹⁶ Radio DRS, 12.12.1982, Original Mundart.

liegen. Der Grund kann aber auch im Verhalten des Interviewenden sein, zum Beispiel wenn er sich anbiedernd, besserwisserisch oder arrogant benimmt. Solche Haltungen finden ihren Ausdruck im Tonfall und in der Formulierung.

Aus der Kommunikationspsychologie kennt man folgende gesprächsstörende Verhaltensweisen:

Deuten, Schubladisieren:

"Sie präsentieren sich gerne als Strahlefrau"

"Sie sprechen wie ein Moralapostel"

Abwerten, Nicht-ernst-Nehmen:

"Es wird sich schon zum Guten wenden. "

"Das kann jedem passieren."

Belehren, Schulmeistern:

"Mit diesem Vorschlag erreichen Sie doch nichts. Wäre es nicht besser, wenn ..."

"Das kann man so nicht stehen lassen."

Ratschläge geben, Lösungen anbieten

"Sie hätten doch eine andere Schule besuchen sollen."

"Sie sollten mit den öffentlichen Verkehrsmitteln fahren."

Von diesen Äußerungen geht meist eine psychologisch negative Wirkung aus. Mit dem Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse läßt sich diese Wirkung präzise und anschaulich darstellen. Wenn Interviewende deuten, abwerten, belehren usw., dann sprechen sie in der Regel aus dem inneren Zustand des sogenannten *kritischen Eltern-Ichs*¹⁹⁷. Es sind Botschaften, die bei

¹⁹⁷Mit dem Begriff *Ich-Zustand* wird eine Gesamtheit von zusammengehörigen Gedanken, Gefühlen und Verhaltensweisen bezeichnet. Eric Berne, der Begründer der Transaktionsanalyse, unterscheidet drei Ich-Zustände:

Interviewpartnerinnen und -partnern Gefühle der Herabsetzung, Ablehnung, Zurechtweisung oder Schuld hervorrufen können. In diesem Augenblick werden oft Empfindungen und Reaktionsweisen aus der Kindheit aktiviert. Interviewte erleben sich dann im sogenannten *Kind-Ich-Zustand* und reagieren mit entsprechenden Verhaltensweisen. Sie ziehen sich z.B. ins Schneckenhaus zurück und äußern sich nur noch zurückhaltend vorsichtig oder sie fühlen sich beleidigt und kontern in ähnlicher Manier wie die Interviewerin oder der Interviewer. Die Atmosphäre zwischen den Interviewpartnern ist jedenfalls angespannt. Der offene Dialog weicht dem Spiel zwischen Gewinnern und Verlierern.

Daraus soll allerdings nicht die Schlußfolgerung gezogen werden, daß im Interview zur Person keine Provokationen Platz haben oder Spannungen nicht aufkommen dürfen. Die Reaktionen der Interviewten in solchen Situationen kann durchaus auch aufschlußreich sein. Allerdings sollten Interviewerinnen und Interviewer dann bewußt damit umgehen und nicht Opfer unbewußter Gesprächsmechanismen sein. Da lohnt es sich, jene Verhaltensweisen zu kennen, mit denen sich ein entspanntes Interviewklima herstellen läßt.

Eltern-Ich-Zustand: Denken, Fühlen und Verhalten, das von den Eltern oder andern Autoritätspersonen übernommen wurde (Gebote, Verbote, Werte, Einstellungen). Das Eltern-Ich kann kritisch, kontrollierend oder nährend, fürsorglich sein.

Erwachsenen-Ich-Zustand: Denken, Fühlen und Verhalten, das eine angemessene Reaktion auf das Hier und Jetzt ist. All meine Fähigkeiten und Ressourcen, die ich als Erwachsene oder Erwachsener habe, stehen zur Verfügung.

Kind-Ich-Zustand: Denken, Fühlen und Verhalten, das aus der Kindheit stammt und jetzt wieder erlebt wird (Emotionen, Wünsche, Bedürfnisse). Das Kind-Ich kann angepaßt, rebellisch oder frei und ungebunden sein.

Der Zustand des *Erwachsenen-Ichs* ist auf die Gegenwart ausgerichtet. *Eltern-* und *Kind-Ich* sind Einblendungen aus der Vergangenheit.

Vgl. dazu Ian Stewart, Vann Joines: Die Transaktionsanalyse. Eine neue Einführung in die TA, Herder Freiburg i.B. 1990