



Ein Interview und damit ein zielgerichteter Wechsel von Fragen und Antworten ist eine spannende, lebendige Art, Informationen zu einer Sache oder einer Person zu erhalten. Im persönlichen Gespräch, bestenfalls von Angesicht zu Angesicht, erlebt man die Reaktionen des Gesprächspartners auf eine Frage und hat die Chance, bei Unklarheiten nachzuhaken.

■ Fragen, aber richtig

- Eine gute **Vorabrecherche** ist wichtig: Nur wer vorher gut informiert ist, kann auch gute Fragen stellen.
- Bei der Vorbereitung der Fragen sollte man sich immer wieder klar machen: Warum frage ich das – was ist mein **Informationsziel**? Danach kann man das Interview aufbauen und überlegen, welche Abfolge von Fragen die beste Strategie zum Erreichen dieses Ziels ist. Auch während des Gesprächs sollte der Interviewer stets daran denken, dass er das Gespräch entsprechend dem Informationsziel steuert.
- Bei der Fragestellung ist es wichtig, im Hinterkopf zu behalten, wer die **Zielgruppe** des Interviews ist und welche **Interessen** diese hat.
- Der Gesprächspartner ist die **Hauptperson** – das sollte derjenige, der die Fragen stellt, nicht vergessen und sich nicht stattdessen selbst in den Mittelpunkt rücken. Aufgabe des Interviewers ist nur, durch die Art seiner Fragen **aufschlussreiche Antworten** zu bekommen.
- Die reine Abfrage von **Fakten** – beispielsweise von Zahlen oder biographischen Daten – ist für den Leser oder Zuschauer uninteressant. Vor uns sitzt ein Mensch, den die Rezipienten kennenlernen wollen mit seiner **Meinung** und seinen **Erlebnissen**.
- Im Gespräch sollte man sich außerdem nicht scheuen, noch einmal **nachzufragen**, wenn der Interviewte nicht klar antwortet. Außerdem ist es auch in Ordnung, den Befragten höflich zu unterbrechen oder ihn um kurze Antworten zu **bitten**, falls er allzu sehr zum Ausholen neigt.

■ Fragearten

Durch die Art der Frage beeinflusst man, welche Antwort man erhält. Hier einige Beispiele:

- **Geschlossene Fragen** sind Faktenfragen, die nur mit **ja**, **nein** oder **konkreten Fakten** beantwortet werden können. „Sind Sie verheiratet?“ ist ein Beispiel. Kurze und klare Feststellungen sind in der Regel das Ergebnis.
- **Offene Fragen** („Warum sind Sie überhaupt Dichter geworden?“) geben dem Interviewten die Chance, weiter **auszuholen** und **ausführlich** zu antworten. Sie werden gern zu Beginn eines Interviews gestellt und geben keinerlei Antwort vor.
- **Mehrfachfragen:** Wenn der Interviewte **drei aufeinander aufbauende Fragen** direkt hintereinander stellt, sucht sich der Gesprächspartner häufig nur die aus, die er am leichtesten beantworten kann – und lässt den Rest unbeantwortet. Besser ist es, eine Frage nach der anderen zu stellen.
- **Feststellung plus Frage:** Der Interviewer schildert einen **Sachverhalt** und **knüpft seine Frage daran** an. Zum Beispiel: „Sie hatten in jungen Jahren zahlreiche Liebesaffären mit verheirateten Frauen. Finden Sie das moralisch richtig?“ So kann er den Befragten dazu bringen, sich auch zu evtl. für ihn kritischen Themen zu äußern.
- **Suggestiv-Frage:** Die Frage wird mit einer **Unterstellung** verknüpft und provoziert den Befragten dazu, in eine bestimmte Richtung zu antworten. Ein Interview gewinnt so an **Spannung**. „Wären Sie nicht besser Handwerker als Dichter geworden?“ ist ein Beispiel.