

## INTERVIEWTEKNIK

Indledningsvis:

(Det følgende tager udgangspunkt i kapitlet "TV-interviewet" s. 52 – 71 i bogen "TV-journalistik" af Michael Thorsen og Hans-Georg Møller.)

Et interview skal være seværdigt. Overvej f.eks. baggrunden. Ofte er en relevant og i sig selv fortællende baggrund at foretrække. Dybde i billedet er ofte også en god idé.

Formålet med interviewet er at en historie skal forløses. Har du forberedt dig så din historie kan forløses? Vurdér det efter interviewet for at lære af erfaringerne.

Hindringer for et godt interview er mange, bl.a.:

- 1) Interviewofferet vil ikke udtale sig, f.eks. en politiker, der taler udenom.
- 2) Interviewofferet kan ikke udtale sig pga. generthed, utryghed eller andet.
- 3) Interviewofferet har en anden dagsorden, f.eks. at reklamere for et sted frem for en konkret begivenhed, som interviewereren er interesseret i.

Et godt interview kræver:

- 1) Grundig research
- 2) Det rette valg af interviewoffer ift. emne, viden m.m.
- 3) God spørgeteknik

Typer af interviews:

- 1) Fakta-interview. Bruges sjældent. Sig det faktuelle i en speak, ellers bliver det nemt research for åben skærm, og det virker ikke godt. Jeg bruger gerne de første par spørgsmål på faktuelle ting, som jeg ved at offeret kan svare på, hvis dette er nervøst, og man skal få vedkommende til at vænne sig til den uvante situation. Disse spørgsmål og svar vil sandsynligvis ikke blive brugt i det endelige program.
- 2) Partsinterview. Man fremstiller én part i en konflikt eller en holdningsuoverensstemmelse. Man er kritisk på baggrund af god research. Dette er ofte rollen for interviewereren i et politisk/samfundsrelateret interview.
- 3) Erfarings/portrætinterview. Hensigten er at formidle offerets personlighed og/eller en god historie fra personens liv, og hertil kræves nænsomhed og åbenhed. Der skal gøres plads til at offeret kan udfolde sig og vise hvem vedkommende er. Spørgsmålene er åbne, f.eks. "fortæl om..."
- 4) Voxpop. Interviews med tilfældige folk på gaden. Det bliver aldrig repræsentativt! Spørg ikke gamle mennesker om f.eks. den nye I-pad. De tilfældige mennesker behøver ikke at være helt tilfældige.

5) Montageinterview. Her skal man bruge statements fra offeret uden at man kan høre spørgsmålene, svarene skal stå alene. Det kræver en god forberedelse og en god briefing af offeret, som f.eks. skal orienteres om at svare ved at gentage spørgsmålet. Hvis spørgsmålet f.eks. er "Hvor blev du født?" skal offeret ikke svare "I Hellerup i en treværelses, som...", men derimod "Jeg blev født i Hellerup i en treværelses, som..." Man kan også spørge meget åbent, som f.eks. "Fortæl om omstændighederne omkring din fødsel...."

Forskellige roller som interviewer:

- 1) Fødselshjælper. Man skal hjælpe offeret på forskellige måder.
- 2) Skeptiker. Man giver modspil og plæderer for den modsatte holdning i en debat for at få centrale synspunkter frem.
- 3) Den indforståede. Man skaber tryghed via enighed, stiller måske i den forbindelse naive spørgsmål, med henblik på at offeret føler sig så trygt at vedkommende afslører noget, som det måske under andre omstændigheder ikke ville have afsløret.
- 4) Den afslørende. Hensigten er at noget skjult skal frem og det gør man ved at være ekstremt velforberedt, nærmest vide mere om sagen end offeret og spørge ind til sagen i et neutralt toneleje og med præcise spørgsmål. Hvis nogen bliver ophidset, skal være offeret.
- 5) Den nysgerrige. F.eks. voxpop ved ulykker/begivenheder.

Briefing:

Dette er vigtigt at foretage inden interviewet., især montageinterviews (se ovenstående). Fortæl offeret om temaerne, sammenhængen hvori interviewet indgår, andre personer, der deltager i programmet, udsendelsens varighed, evt. målgruppe. Opfordr offeret til at tale forståeligt, dette kunne f.eks. være relevant hvis man interviewer en embedsmand fra Justitsministeriet.

Flere ofre på én gang:

Er man i givet fald ordstyrer eller interviewer. Formentlig en blanding af de to funktioner. Ved en politisk debat skal man stille modspørgsmål og være opmærksom på at ens primære funktion er at sikre at de to debattørers holdninger fremgår klart og tydeligt. I perioder kører debattørerne fint selv med pingpong frem og tilbage, så er man måske tilbageholdende indtil man måske skifter spor med et nyt spørgsmål. Er den ene part svag i forhold til den anden støtter man den svage, bl.a. ved at sikre at vedkommende også får taletid. Husk at stille det første spørgsmål i forbindelse med et nyt tema i debatten til forskellige debattører.

Liveinterview:

Gå til benet straks og bliv der! Afbryd eventuelt offeret hvis der ikke er fokus på det du vil med interviewet.

Skrive spørgsmål ned:

Bogen opfordrer til at man nøjes med at skrive noter og spørger ud fra dem, også fordi man som spørger vil være tilbøjelig til at kigge ned i sine papirer for at opfange næste spørgsmåls formulering imens offeret svarer på et spørgsmål. Det ser ikke godt ud! Min erfaring er at det går fint for mig at skrive spørgsmålene ned uden at kigge for meget i papirerne. Det nedskrevne er dog en rettesnor og en sikkerhed, ikke noget man skal følge slavisk. Et interessant svar vil ofte skulle følges op af uddybende spørgsmål. Man må improvisere og være fleksibel undervejs.

Spørgeteknik:

- 1) Ja/nej-spørgsmåls værdi afhænger af situationen. Som regel er de en dårlig idé fordi man ikke får meget at vide ved et ja eller nej. Interviewer man f.eks. en politiker, der svarer undvigende – det er jo sket – kan det derimod være en god idé at forsøge at få et entydigt ja eller nej på sit spørgsmål.
- 2) "Hv-spørgsmål" er som regel gode og præcise.
- 3) Husk opfølgende og præciserende spørgsmål i forhold svarene du får.
- 4) Ledende spørgsmål, f.eks. "Er der overhovedet nogen, der interesserer dig for det du laver?" er sjældent en god idé. Spørg hellere "Hvor stor er interessen for det du laver?" Offeret vil som regel også protestere imod præmissen for dit spørgsmål når det er ledende.
- 5) Fældespørgsmål. F.eks.: "Bekæmper du social dumping?" Svar: "Ja". "Hvorfor stemte du så blankt i parlamentet da....?"
- 6) Stil korte spørgsmål!
- 7) Stil aldrig flere spørgsmål på én gang.
- 8) Afbryd så vidt muligt offeret midt i dettes vejrtrækning.