

ГОУ ТО «ТУЛЬСКАЯ ШКОЛА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОВЗ № 4»
ГРДЗЕЛИШВИЛИ БАКАРИ ЯСОНОВИЧ

ИНТЕРВЬЮ: ШАГ ЗА ШАГОМ



ИНТЕРВЬЮ



МЕТОД СБОРА ИНФОРМАЦИИ



ЖАНР

Два подхода к изучению интервью.

1. Первый рассматривает интервью в качестве инструмента сбора информации, как вопросно-ответный метод получения сведений.
2. Второй, так называемый «жанровый» подход – это рассмотрение интервью как метода организации текста со своей оригинальной структурой и формоопределяющими чертами

**Первое правило:
никто не обязан вам
давать интервью**



**Второе правило:
интервью «обо всем»
= интервью «ни о чем»**



КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ ОБ ИНТЕРВЬЮ

Договариваться лучше при личной встрече (например, после пресс-конференции), но возможно и по телефону или email. Во время разговора нужно:

- Представиться лично и свое издание**
- Рассказать о том, что вы хотите узнать (формулируйте предмет беседы так, чтобы собеседнику это было а)понятно, б) интересно**
- Объяснить почему именно этого человека вы считаете лучшим кандидатом для интервью**

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ОТКАЗУ

Почему отказывают:

- ✓ **недоверие к журналисту (новичку)**
 - ✓ **сомнение в репутации издания**
 - ✓ **усталость от общения, интервью**
 - ✓ **нехватка времени**
 - ✓ **отсутствие у собеседника интереса к предмету беседы (ошибка журналиста!)**
 - ✓ **недостаток знаний (ошибка журналиста!)**
- 

КАК ИЗБЕЖАТЬ ОТКАЗА

1. Представьтесь и объясните цель вашего интервью, а также свою заинтересованность в теме
2. Выразите восхищение занятием собеседника
3. Будьте вежливы, доброжелательны, спокойны
4. Говорите четко и разборчиво
5. Проявляйте гибкость в общении
6. Также не забудьте во время беседы: уточнить сколько у вас времени на интервью, получить согласие на запись разговора на диктофон, смотреть на своего собеседника и участвовать в разговоре.

РАЗМИНКА (НАЧАЛО)

**Цель: «подобрать ключ» к собеседнику,
развеять напряжение и настороженность,
сформировать дружелюбную,
неагрессивную атмосферу**

**Если нет необходимости лучше не
затрагивать провокационных сфер:**

- ✓ политические взгляды**
- ✓ доходы**
- ✓ межнациональные отношения**
- ✓ религиозные убеждения и т.п.**

КАК СОСТАВЛЯТЬ ВОПРОСЫ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- 1. Формулируйте вопрос таким образом, чтобы получить прямой и полный ответ**
 - 2. Задавайте такие вопросы, чтобы ваш собеседник начал рассуждать и размышлять**
 - 3. Уважайте собеседника, его время, его «территорию»**
 - 4. Простой вопрос лучше сложного**
 - 5. Открытые вопросы предпочтительней закрытых**
- 

ВОПРОСЫ: ГЛАВНЫЕ ПРАВИЛА

- **Открытые**
 - **Нейтральные**
 - **Простые**
- 

СЕМЬ «СМЕРТНЫХ» ГРЕХОВ

ИНТЕРВЬЮЕРА

- Вопросы, допускающие односложные ответы («да», «нет»)
- Утверждение в вопросе
- Перегруженные и слишком сложные для понимания вопросы
- Два вопроса в одном
- Наводящие на ответ вопросы
- Комментарии и собственные оценки, предположения и домыслы в вопросе
- Навешивание ярлыков и преувеличение в вопросе

ОТПРАВЛЯЯСЬ НА ИНТЕРВЬЮ...

- Отправляясь на интервью, возьмите с собой не только диктофон (сотовый с диктофоном), но и ручку и блокнот.
 - Рассчитайте время так, чтобы не опоздать на встречу
 - Не полагайтесь только на свою память. Перепишите вопросы в блокнот, который берете с собой
 - Потренируйтесь, писать в блокноте «не глядя»
 - После интервью поблагодарите собеседника
 - Обменяйтесь контактами, возьмите телефон собеседника, адрес электронной почты
- 