Жанр и метод интервью

Докладчик: Пак Екатерина Максимовна,
кандид. филол. н., доцент каф. журналистики и медиакоммуникаций РАНХиГС

Интервью выполняет две задачи:

1. Обмен энергиями.

2. Интервью – это единственный способ получения информации.

- **Собеседник** – это центр мира, ты должен четко понимать, 1) что он тебе говорит, 2) какую информацию ты можешь от него получить и **заниматься получением этой информации, а не бегать вокруг да около.**

Интервью: определение

- Термин «интервью» происходит от англ. «interview» - беседа.
- В учебниках вы найдете разные определения «жанра интервью»: я выбрала самые популярные:
- **Интервью** — это особый информационный жанр журналистики, представляющий собой диалог корреспондента и героя публикации.
- **Интервью** — это «оригинальный» жанр связи. В интервью вы записываете свой вопрос и дословно ответ героя. Но структура интервью включает и другие компоненты.
- **Интервью** — это беседа представителя СМИ с каким-нибудь общественным деятелем по злободневным вопросам, имеющим общественный интерес».
- **Интервью** — это жанр публицистики, беседа журналиста с одним или несколькими лицами по каким-либо актуальным вопросам.

Интервью – это межличностное общение журналиста с собеседником.

У общения есть три главные цели:

1. Дать информацию;
2. Получить информацию;
3. Получить удовольствие.

Интервью получается только тогда, когда вы получили новую информацию.

Подходы к изучению интервью

1) **интервью как метод сбора информации**: инструмент сбора информации, как вопросно-ответный метод получения сведений.

2) **интервью как жанр**: метод организации текста со своей оригинальной структурой и формоопределяющими чертами.

Взаимодействие метода и жанра интервью <u>неизбежно.</u>

Степень интенсивности интервью

1. **Короткие** (от 10 до 30 минут),

2. **Средние** (длящиеся иногда часами), иногда их называют «клиническими»,

3. **Фокусированные** – изучение процессов восприятия, по своей продолжительности ограничены только задачами и целями исследования.

Требования к интервьюеру

(!) Первое требование – вы должны почувствовать своего собеседника.

Второе требование – умение говорить, импровизировать, быть естественным и непринужденным.

Третье требование – нужно быть логичным.

Четвертое требование – нужно уметь обаять своего собеседника.

(!) Пятое требование – умение слушать и слышать.

Задача интервью

1. Помочь гостю раскрыться. Важно помнить, что мы не живем в мире линейных зависимостей черное-белое.

Люди всегда чувствуют наше отношение.

Это решается на уровне энергии и чувств. Этот уровень очень важный.

2. Необходимо добиться такого результата, чтобы ваше интервью **захотелось дочитать до конца**.

Особенности общения

1. Психологические особенности общения

- всегда ищите **изюминку** человеке, что в нем есть необычное.

- не обнаруживайте, симпатичен вам человек или антипатичен.

- не обвиняйте и не судите.

Фишки интервью

- Молчание
- Удивление
- Изумление
- Недоверие
- Улыбка ироничная
- Смех

2. Коммуникативная особенность общения

Коммуникация – обмен информацией, включающей интеллектуальное, эмоциональное, ассоциативное общение.

Собеседник – это центр мира, ты должен четко понимать, что он тебе говорит, ты должен четко понимать какую информацию ты можешь от него получить и заниматься получением этой информации, а не бегать вокруг да около.

Три большие группы вопросов

1. **Вопросы, которые заставляют человека вспоминать** – они размягчают собеседника и с них лучше всего начинать любую серьезную беседу.

2. **Вопросы, которые заставляют человека думать** – они позволяют человеку раскрываться (обнажают), и в этот момент вы понимаете близок этот человек вам или не близок.

3. **Третий вид вопросов –** острые вопросы - это вопросы, которые наверняка не понравятся нашему собеседнику, и поэтому не известно какова будет его реакция.

Как можно повернуть интервью в ту сторону, которая вам необходима, когда человек говорит вам то, что вам не нужно?

Интервью – это не дебаты, не спорьте, чтобы он не говорил.

Чтобы повернуть беседу в нужное вам русло, ваш вопрос должен иметь **два качества. Он должен <u>отталкиваться от того, что сказал другой человек</u>, но в результате вы должны <u>спросить его о том, что нужно вам.</u>**

III. Интерактивная сторона общения

Интерактивность – это контакт – пространственный, психологический, социальный (совместная деятельность, социальные отношения).

Индикаторы тела:

1. **Голос -** индикатором нашего **волнения** (он может дрожать или быстро производить звуки).
2. **Тело** - индикатор **заинтересованности.**
3. **Руки –** индикатор **эмоциональности.**
4. **Взгляд –** индикатор **включенности.**
5. **Имидж** – индикатор **намерения.**

IV. Перцептивная сторона общения

Перцептивная сторона – восприятие одним партнером другого.

Штампы восприятия:

1) **эффект ореола** – находимся под впечатлением выдающегося человека.

2) **эффект порядка** – большой вес придается данным, поступившим раньше;

3) **эффект проекции** – приятному для нас собеседнику мы приписываем собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

Техника проведения интервью

1. Формализованное интервью - структурированное общение.

- Каждый вопрос логически вытекает из другого, а все вместе они подчинены общему замыслу беседы.

2. Неформализованное интервью - глубинное познание объекта.

- Вопросы определяются темой разговора, обстановкой беседы, сферой обсуждаемых проблем.

Спасибо за внимание!