

# 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.

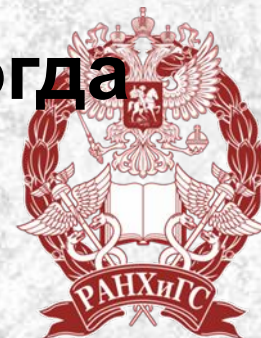


**Интервью** – это межличностное общение журналиста с собеседником.

**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 неизбежно.



# 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** человеку, 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 отталкиваться от того, что сказал другой человек, но в результате вы должны спросить его о том, что нужно вам.**



# 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!**

