

# Практика интервью



**НАРОДНАЯ**

**ЖУРНАЛИСТИКА**

# Подготовка собеседника

1. Любезный диалог
2. Объяснение ситуации
3. Инструктаж
4. Настройка на ответ
5. Понятные вопросы



# Советы

- Поставьте себя на место собеседника
- Улыбайтесь, если это уместно
- Поддерживайте невербальным общением
- Дайте выразить мысль
- Не умничайте
- Чувствуйте ответ собеседника
- Берегите время

# Виды вопросов

- **Вводный вопрос:** «Могли бы вы мне рассказать о ...?»; «Не припомните ли случая, когда ...?»; «Что произошло в том эпизоде, о котором вы упомянули»
- **Уточняющие вопросы.** Уточняющий вопрос желательно задавать после неясного или двусмысленного ответа на основной.
- **Развивающие вопросы.** От смущения или боязни показаться глупыми они жмутся, заикаются, теряют дар речи, в таких случаях нуждаются в помощи, иногда даже в ободрении, чтобы продолжить и развить ответ. «Пожалуйста, продолжайте, это очень интересно...».
- **Проясняющие вопросы.** «Не могли бы вы еще что-нибудь рассказать об этом?»; «Нельзя ли более подробно описать то, что случилось?»
- **Конкретизирующие вопросы.** Реагируя на ответы собеседника, интервьюер может задавать и более конкретные вопросы, например: «Что вы тогда подумали?»; «Что вы предприняли, когда почувствовали, что у вас растет тревога?»;

# Еще вопросы

- **Контрольные.** Задаются, когда нет объективных подтверждений сказанному.
- **Уличающие.** Разновидность контрольного. Применяется в случае противоречий.
- **Количественные.** Вносят ясность и точность в разговор. Их не должно быть много.
- **Гипотетические.** Побуждают заняться прогнозами, пофантазировать о перспективах.
- **Проективные.** Основаны на том, что человек проецирует свой опыт на жизнь других.
- **Переходные.** Плавно изменяют направление беседы.
- **Пассивные и мимические.** Не дают оценку, но стимулируют собеседника («Понимаю»).
- **Молчаливые.** Стимулируют диалог только с помощью паузы.

# Вопросы, которых следует избегать:

- **Риторические.** Не вопрос как таковой, а скрытое утверждение, не требующее ответа.
- **Подсказывающие.** Содержат ожидаемый ответ. Подталкивают к неполноценному ответу.
- **Льстивые.** К ним прибегают неопытные интервьюеры, чтобы компенсировать смущение и чувство восхищения по отношению к своему герою., если это известная личность
- **Провокационные.** Задаются с целью разозлить собеседника, чтобы на волне вспышки эмоций получить открытый, импульсивный ответ.
- **Перегруженные.** В вопросе каждое слово играет свою уникальную роль.
- **Два вопроса в одном.** Вместо одного задаются сразу два вопроса. Происходит это от желания «узнать все сразу», от спешки, от непродуманной последовательности вопросов.
- **Глупые.** Под ними подразумеваются неуместные, не относящиеся к делу вопросы.