

Л3_ Методика и техника проведения интервью

**Лектор: Пак Е.М. кандидат. филол. н., доцент каф.
Журналистики и филологии РАНХ и ГС**

Интервью по степени интенсивности

- Интервью берется от 10 минут до получаса иногда часа.
- Расшифровка съедает гораздо больше времени. Чтобы вы поняли расшифровка получасовой записи съедает у вас где-то 4-5 часов в лучшем случае. Чем хуже будет запись, тем дольше вы будете сидеть.
- **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.

Что требует от журналиста телевизионное интервью?

- Во время интервью **не вы самый главный человек, а тот, с кем вы разговариваете.**
- Бывает, смотришь интервью и видишь, как интервьюер собой восхищен, и как бы говорит своему зрителю, посмотрите на меня.
- (!) Так вот, если от этого не избавиться, настоящим интервьюером вы не будете никогда.
- **Вы должны помнить, что главный тот, кого вы пригласили, кто выразил любезность вам и зрителю, который пришел ответить на ваши вопросы.**

Требования в интервью

- Первое требование – вы должны почувствовать своего собеседника, что это за человек, какой он есть.
- Второе требование – очень важно, чтобы вы были человеком эрудированным. Много читали, много знали бы об истории, о своей стране, не о своей стране, о писателях, о политических деятелях. Это очень важно в разговоре по ходу пьесы что-то такое сказать, что способствует разговору.

Требования в интервью

- Третье требование – умение говорить, импровизировать, быть естественным и непринуждённым.
- Поколение разучилось чисто красиво говорить.
- Масса слов паразитов «типа», «как бы», «блин», я уже не говорю об ошибках «около триста» и т.д.
- Русский язык действительно очень богатый и красивый язык. Поэтому надо учиться так задавать вопрос, чтобы ваш собеседник получил **кайф** от того как вы разговариваете.
- Четвертое требование – Нужно быть логичным.
- Вопрос должен вытекать из вопроса. Т.е. надо продумывать, что вы делаете.
- Означает ли это, что у вас должен быть список вопросов?
- В этом нет никакого вреда.
- Организация – это вещь хорошая.
- Но вы не должны зацикливаться на этом списке.
- Если вы задали вопрос, собеседник ответил не так, как вы предполагали, и перед вами открылась совершенно другая дверь нежели вы представляли, вы обязаны подставить ногу, чтобы эта дверь не закрылась и войти в нее, но уже без вашего списка вопросов.

Требования в интервью

- Пятое требование – нужно иметь некоторый дар – нужно быть обаятельным, нужно привлекать. Нужно уметь обаять своего собеседника, даже если вы не любите его или ее.
- Эти все вещи требует от вас телевизионное интервью! Потому что в письменном интервью и радиоинтервью отсутствует визуальный ряд. Там важна интонация и то, как вы работаете со словом. Поэтому радио – самый сложный жанр, потому что там не можете играть своей внешностью, у вас времени отложить интервью.
- **Шестое требование - Самое важное – умение слушать и слышать.** Очень внимательно слушать, отдайтесь этому... если вы будете внимательно слушать вы услышите, что вам говорят что-то не так, или что-то недоговаривают. Если вы не умеете слушать не занимайтесь этим делом, оно не для вас.

американский журналист Лари Кинг. В своей известной книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно» он делится своими профессиональными секретами.

- «Выработанное мною главное правило ведения разговора таково. Я ничего не узнаю, когда говорю сам.
- Нет истины более очевидной: что бы я ни сказал, это меня ничему не научит, – значит, если я хочу побольше узнать, у меня есть только один путь – слушать»

Задача интервью

- **Фундаментальная задача интервью – дать почувствовать человеку, что он центр мира.**
- Чтобы это произошло и так было, гость должен быть вам интересен и приятен.
- Если вам не интересно с ним разговаривать, то он с вами разговаривать не будет, он скукожится, закроется в себе.
- Он должен почувствовать, что у вас к нему доброжелательное отношение.
- Можете любить не любить, но отказать человеку в профессиональности, актерности, нельзя.

Задача интервью

- **Как выбрать собеседника?** Если вы смотрите на человека как на человека, у вас есть к нему какое-то отношение, то разговор получится.
- Если вы смотрите на этого человека как на пустое, глупое существо, вы поставили на нем крест и знаете, что он не даст вам ничего полезного в плане информации, то у вас ничего не получится, вам не нужно брать у него интервью.
- Прежде чем договариваться с кем-то о беседе, вам нужно договориться со своим отношением к собеседнику.
- **Общение и общий** – это однокоренные слова. Если вы вступаете с человеком в общение, значит у вас есть что-то общее, если вы понимаете, что у вас ничего общего нет, то не нужно брать у этого человека интервью.

Задача интервью

- **Как общаться с человеком, который вам не приятный?**
- **Пример:** опыт с мышами, опыт с самолетом, который каждую неделю врежется в машину.
- Мы видим то, что знаем. Вот если мы знаем, что люди делаться на хороших и плохих, вот мы и будем их делить на хороших и плохих.
- **Мы манипулируем людьми, когда берем интервью или нет?**
- Существует два вида людей: 1) *манипуляторы* и 2) *активизаторы*.
- Все зависит от того, что вы видите в человеке вещь или личность?
- Если человек категорически не хочет с вами разговаривать, вы с ним ничего не сделаете, но если он готов, то интервью поможет этому человеку активизироваться и высказаться.
- **Манипулирование, это когда вы видите в человеке не личность, а вещь.**
- **Все зависит от цели: цель активизировать человека помочь ему раскрыться, или использовать.**

- Люди очень хорошо чувствуют.
- Вот вы идете по улице и видите вдалеке компанию.
- Откуда вы знаете, что это за компания: может это группа туристов, которые хотят у вас спросить помощи пройти куда-то, а может это хулиганы.
- Или приближается к вам человек, вы тоже не знаете, что он хочет от вас, то ли он хочет попросить у вас о помощи, то ли начнет домогаться.
- Поэтому когда вы идете на интервью, вы должны четко представлять свои цели, потому что, если вы захотите этого человека использовать, он это почувствует.
- Мы не живем в мире линейных зависимостей черного-белое.
- Люди всегда чувствуют наше отношение.
- **Это решается на уровне энергии и чувств. Этот уровень очень важный.**

Задача интервью

- **Вторая задача** – Необходимо добиться такого результата, чтобы ваш текст хотелось дочитать до конца. Мы будем говорить о том, как этого добиться.
- Как правило интервью представляет собой большой кирпич текста. Представляете газетную полосу? Вот она вся усыпана текстом, ну, может быть пару фотографий вкраплены. Читать такое порой не возможно.
- Ваша задача выстроить беседу так, чтобы читатель, начав читать вашу беседу не останавливаясь, следил за вашей беседой и дочитал до конца. Сделать это очень сложно, но можно.

Цели интервью

- **1. Получить информацию** (37 тысяч тонн колбасы)
- **2. Получить мнение и оценку** (Нравится - не нравится).
Интересно узнать мнение о какой-то проблеме.
- Например, интересно узнать мнение «а стоит ли возобновлять смертную казнь или нет?».
- Никогда не используйте слово народ. Народ – это много и как правило это слово не означает ничего.
- Этот термин любят использовать политики почему они приняли то или иное решение. Но тем не менее существуют некоторые группы людей, которые имеют всегда разные интересы. Скорее всего вам будет интересно не мнение народа, а какого-то конкретного персонажа с конкретными именами, интересами и статусами. Мнение религиозных авторитетов – священник, культурных деятелей – следует ли убивать тех кто убил кого-то.
- Спрашивают людей, которые разбираются в этой области, либо у людей, которые имеют в общем большой авторитет, например, писатели, правозащитники.
- **Первое правило журналистов** – никогда не пишите о том, в чем вы не разбираетесь. Прежде чем о чем-то писать, разберитесь хоть чуть-чуть.

Интервью = общение

- **Интервью** – это межличностное общение журналиста с собеседником.
 - Чтобы это общение вылилось в интересное интервью, журналист должен учитывать очень много факторов, включая психофизиологическое состояние собеседника, его настрой на общение.
 - **У общения есть три главные цели:**
 - 1. Дать информацию,
 - 2. Получить информацию,
 - 3. Получить удовольствие.
 - **Интервью получается только тогда, когда вы получили новую информацию.**
 - **Первое знакомство** – очень важный начальный этап работы журналиста над интервью.
 - Именно эта первая встреча и впечатление от неё закладывает фундамент будущего интервью.
 - По сути, я дала вам небольшую справочку самой себя, чтобы вы лучше понимали с кем вы говорите.
 - Сейчас я с вами беседую. Отчасти вы берете у меня интервью, отчасти я.
 - Я больше, потому что я больше говорю, вы задаете вопросы. По мнению американских ученых, **90% нашего общения** это является интервью.
- лз_методика и техника проведения интервью

Общие навыки общения и умения общаться

- **1. Гностические (познавательные умения)** - познавать людей, умение объективировать ситуацию и прогнозировать поведение, самопознание.
- **2. Гностико-экспрессивные умения:** умение активно слушать, выбрать и актуализировать роль, адекватно передавать или воспринимать чувства.
- **3. Экспрессивные умения:** умения пользоваться вербальными и невербальными средствами коммуникации, убеждать, умение выдавать быструю эмоциональную реакцию.
- **4. Экспрессивно-интеракционные умения, т.е.** умение «саморазъясняться» и передать партнеру определенную интерпретацию собственной личности.
- **5. Интеракционные умения:** владение правилами приличия и этикета (вербально и невербально), умение пользоваться приемами «техники общения», умение использовать внеситуативные условия и средства

I. Психологические особенности общения

- Нас учили говорить (складывать из букв слово, из слов предложения), но нас не учили общаться.
- **ПОЧЕМУ?** Потому что семантический шум, неправильно понятый смысл это то оружие, которым любое государство руководить любым обществом. Т.е. государство говорит слова смысла в которых нет. Любое государство. Оно говорит: «Будет так» и подразумевает, что ты не будешь это расшифровывать.
- Например, государство говорит «У нас будет шариатский суд» - все мусульмане говорят «Супер!». А дальше выясняется, что если будет шариатский суд, то нельзя, чтобы в эту страну ездили граждане без штампа в паспорте мужчина/женщина, тогда отпадают туристы, а они очень этой стране нужны.
- Дальше выясняется, что если будет шариатский суд, то женщинам нельзя ходить в брюках и т.д. И вдруг выясняется, что шариатский суд это очень хорошо, но просто отпадет большое количество туристов и государство останется без денег.
- Модернизация, что это такое? О какой можно говорить модернизации при такой системе образования? Давайте изменим систему образования и подготовим, таким образом, детей, которые будут идти к модернизации.
- Ничего подобного. Система образования остается такой же и к ЕГЭ прибавляется еще один похожий экзамен.
- Государство в этом случае просто дает дезаунг. Оно не учит нас общаться, потому что это совсем не выгодно для него.

I. Психологические особенности общения

- **1. Всегда ищите изюминку человеку, что в нем есть необычное.**
- Что в нем такое, что отличает от остальных, выделяет из общей толпы, из серой массы.
- Кто-то коллекционирует фантики, у кого-то была сложная жизнь и он из детского дома, кто-то не любит девочек, а любит мальчиков, самые разные вещи.
- Изюминка есть в каждом человеке, а порой и целый набор. Ваша задача докопаться до этой изюминки и через нее показать этого человека.
- Посмотрите какие события формировали его характер (если он из многодетной семьи и в детстве продавал шкуры, значит он может быть заботливый, ответственный, значит он предприимчивый и может считать деньги и т.д.),
- Покажите причину и методы принятия решений, покажите человека с необычных ракурсов.

I. Психологические особенности общения

- **2. Не будьте многословным.** У вас есть вопрос – задайте его.
- **3. Постарайтесь не обнаруживать, симпатичен вам человек или антипатичен.**
- **4. Постарайтесь быть объективным, взвешенным,** постарайтесь задавать вопросы не с тем, чтобы посадить в лужу. Это не интересно. Это скучная вещь.
- **Постарайтесь задавать вопросы по существу,** не для того, чтобы доказать, что он гад или герой, а для того, чтобы выявить кто он. Постарайтесь его раскрыть, он разный. Покажите, какая у него система взглядов..

I. Психологические особенности общения

- **5. НЕЛЬЗЯ обвинять и судить** вашего собеседника, чтобы он не сделал. «Как вы могли украсть» «Как вы могли это сделать».
- Как в этом случае правильно говорить «Вы знаете, есть такая информация, что некоторые люди обвиняют вас к причастности к... как вы подобное обвинение можете прокомментировать?» «Почему вы так поступили, почему вы посчитали сделать именно так?»
- Очень важно узнать **мотивы человека**, если вы раскрываете человека. Всегда есть причины
- **Следует ненавидеть не грешника, а грех.** Т. е. вы должны ненавидеть не человека, а его поступок.

I. Психологические особенности общения

- 6. Есть у начинающих журналистов некая показушность «Ты знаешь с кем я общался? Да я с тем-то общался»
- Ваше интервью это **не средство показать себя**, а своего собеседника.
- Ваша задача за эти полчаса стать самым приятным и интересным собеседником, самым хорошим слушателем. Чтобы действительно было интересно.

I. Психологические особенности общения

- 7. Бывают чиновники, которые ни за что не хотят говорить вам информацию или говорят эти заумным жаргонным сленгом «В ходе переговоровd были обсуждены такие-то вопросы и т.п.».
- **В этом случае не стоит задавать вопросы в лоб...**
- Как поступил один очень известный российский журналист. Он узнал, что в Россию прилетает министр иностранных дел Британии и встречаясь с ним (у него было где-то минут 15), если бы он начал спрашивать о результат соглашения достигнутых в результате переговоров с Путиным, он бы напоролся на стандартные бюрократические ответы. Этим профессиональным жаргонным сленгом можно прикрыть что угодно.
- Он спросил иначе у ставшего после перелета английского чиновника «Скажите, пожалуйста, у вас же есть дети... а они читали Гарри Потера». Чего? Он еще раз переспросил.. «Ну, скажите какая книга им больше всего нравится?» «Ну, такая-то и такая-то» и все человек чуть-чуть расслабился.
- И уже потом он начал задавать другие вопросы.
- **Ваша задача перед началом интервью не сразу начать с интересующих вас вопросов, а расположить человека и попытаться его разговорить.**
- Какая-то тема в которой человеку очень комфортно, тема в которой он сможет психологически расслабиться.

I. Психологические особенности общения

- 8. Если вы наступили на больную мозоль человека и он начал высказываться. Не мешайте ему, дайте человеку выговориться, понаблюдайте, что он говорит.
- Гнев тоже не безграничен.
- Есть такие люди, которым задаешь какой-то вопрос и он начинает говорить без остановки, зачастую всякую фигню, ваша задача не стесняться прерывать.
- Если вы чувствуете, что человек вам начал рассказывать неинтересные для читателя вещи... ваша задача прервать и сказать «Это все интересно, но давайте вернемся к этому вопросу».
- Вы не следователь, вы не должны настаивать, но вы можете предложить.

I. Психологические особенности общения

- 9. Здесь есть несколько правил, но вы их поймете только тогда, когда вы их используете. Все понимается в процессе.
- **Не стесняйтесь задавать примитивные вопросы.**
- Не нужно сразу впадать в геополитические знания в контексте мировой философии и религии.
- Иногда уместно спросить «а почему?», «и что дальше?» И человек вынужден вам объяснить то, что ему кажется очевидным. Но вам это не очевидно может быть.
- Зачастую заставляя собеседника отвечать на очевидный вопрос, вы можете получить необычный ответ.
- Есть ответы для нас весьма очевидные «Почему на смертную казнь нужно класть запрет?». Каждый из вас ответит по своему. Вроде бы вам кажется, что ответ очевиден, но если я спрошу каждого из вас то ответы будут различаться и у кого-то могут вылезти свои тараканы по этому поводу, которые покажутся очень интересными.
- Т.е. **примитивные и «глупые вопросы»** не означают, что вы этого не знаете, но вы же делаете интервью не для себя, а для вашего читателя. И зачастую необходимо, чтобы ваш собеседник объяснил вашему читателю, ориентируйтесь на читателя, то что вы и так знаете.

- Не откажите человеку в уважении... а если вы его не уважаете, то не нужно его приглашать, зачем? Это бессмысленное тогда занятие.
- Имеет огромное значение не только о чем, но и как говорит человек.
- Не надо дружить с людьми, с которыми тебе придется брать интервью.

Фишки интервью

- **Молчание** – сильнейшее средство в интервью.
- Человек сказал глупость, явный бред, что-то неприятное, вы можете ничего не говорить, а просто смотреть, тут можете сыграть, только не перебарщивайте.
- **Удивление**
- **Изумление**
- **Недоверие**
- **Улыбка ироничная**
- **Смех**

II. Коммуникативная сторона 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.
- **Самое главное качество в вопросе, которое вы задаете – вы не знаете на него ответа. Т.е. вы задаете вопрос для того, чтобы получить новость, а не для того, чтобы подтвердить что-то.**

- Это большая ошибка, когда журналист задает вопрос либо зная ответ, либо предполагая ответ.
- В одной из книг, я узнала, что когда следователей учат допрашивать, то там есть специальная методика, по которой они должны получить от допрашиваемого тот ответ который им нужен.
- Т.е. их специально учат, чтобы они задавали те вопросы, которые будут выводить собеседника на тот ответ который им нужен.
- **Это не интервью!!! Интервью это когда вы хотите узнать действительно новую информацию.**

При этом **все вопросы**, которые существуют в мире можно разделить **на три большие группы**.

- *1. Вопросы, которые заставляют человека вспоминать* – они размягчают собеседника и с них лучше всего начинать любую серьезную беседу.
- Воспоминания всегда хороши, даже когда в прошлом было что-то плохое, но мы ведь это уже пережили.
- Вспоминать всегда приятно!
- *Пушкин говорил, что «воспоминания – есть лучшая способность нашей души».*

2. Вопросы, которые заставляют человека думать.

- Дальше обязательно должны вступать в разговор вопросы, которые заставляют человека думать.
- **Только вопросы**, которые заставляют человека думать дают вам какую-то информацию и раскрывают другого человека, ТОЛЬКО ТАКИЕ ВОПРОСЫ.
- Потому что остальные вопросы, максимум, что они могут сделать – это показать есть у вас что-то общее с этим человеком или нет.
- «Вы любите романы Донцовой? – я люблю. У меня с этим человеком есть общее, нет общего.
- А вот вопросы, которые заставляют вас думать о том, «что для вас книга? Что это такое для вашей жизни?», они позволяют человеку раскрываться, и в этот момент вы понимаете близок этот человек вам или не близок.
- Но эти вопросы задавать чрезвычайно тяжело.

3. Третий вид вопросов – острые вопросы

- – это вопросы, которые мы наверняка знаем, что они не понравятся нашему собеседнику.
- Есть такая точка зрения, на мой взгляд, неправильная, что острые вопросы позволяют человеку раскрыться.
- Т.е. если вы придете к своему начальнику, у вас с ним хорошие отношения, и будете говорить «Вы понимаете, Иван Иванович, что ваше руководство тормозит всю нашу фирму», вам как кажется, этот вопрос человека раскроет?
- Тут все просто. Что вы делаете, когда на вас нападают? Вы защищаетесь, а не раскрываетесь. Любой человек, когда на него нападают, закрывается, а не раскрывается.
- Любой человек, когда ему задают острый вопрос, не раскроется, а закроется.

Значит ли это, что острые вопросы нельзя задавать?

- **Не значит**, потому что возникают такие ситуации, когда человек **категорически не хочет говорить вам информацию**.
- Пришли к начальнику и говорите, говорите, говорите о том, как улучшить ситуацию в том месте, где вы работаете, а он не слышит. Вы понимаете, что вы никакой информации не получите, и тогда нужна **провокация**.
- **Острый вопрос – это провокация**, это вопрос который вы точно знаете, не понравится вашему собеседнику, но вы не знаете, как он отреагирует, то ли он вас просто выгонит, то ли он скажет, ну, давай садись, поговорим серьезно... но вы не знаете этого.
- **Т.е. острый вопрос не может быть в начале беседы**, а может быть только как результат не получившегося разговора, он не идет, вы не получаете информацию, только тогда вы можете использовать острый вопрос.
- Если вы с этого начинаете, то ничего хорошего не получится.

Теоретически беседу нужно выстраивать следующим образом:

- 1) вопросы, которые заставляют человека что-то вспоминать (они его размягчают),
- 2) вопросы, заставляющие думать (они собеседника обнажают),
- ну, и если ни то ни другое не помогают, то тогда вы задаете острый, резкий, нелицеприятный вопрос.

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.**
- «Скажите, вы правда считаете, что всех евреев надо повесить, – ДА, спасибо» и пошли дальше.
- Сказал, ответил, замечательно.
- **Вот если не ответил, тогда вы имеете право давить.**
- Он скажет «вот, арабы на мой взгляд...», Вы скажите «нет, спасибо, это очень интересно, я спросил вас на счет евреев», т.е. вернули его к теме,
- но ни в коем случае не спорьте «Да, как вы можете так думать!». Если он уходит от темы, вы просто дайте всем понять, что он уходит... зритель и читатель ведь не дурак, если вы укажете на это, они увидят, что он уходит от ответа.
- Ни один человек не говорит безостановочно, в любой момент можно вставить реплику.
- (!) Дальше ваш вопрос, который вы зададите, который повернет беседу в нужное вам русло, он 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

- **Интерактивная сторона общения – общение как взаимодействие.**
- **Она представляет собой контакт** – пространственный, психологический, социальный (совместная деятельность, социальные отношения).
- Очень часто о встречах мы договариваемся по телефону.
- Если эта очень важная встреча, то подготовкой к этому звонку является **150 раз проговоренный заранее подготовленный текст.**
- Т.е. мы сейчас позвоним кому-то о назначении встречи и перед этим мы очень хорошо обдумываем, что мы скажем.
- **НО! Мы совершенно не думаем, как мы это сделаем.**
- Дело в том, что **голос является индикатором нашего волнения** (он может дрожать или быстро производить звуки).
- **Когда вы назначаете встречу по телефону, самое важное что вы скажите и очень важно как вы скажите.**
- У нервного человека голос всегда нервный, у спокойного – спокойный. **Голос показывает вам, что вы волнуетесь.**

Важно знать какие части тела являются индикатором чего-то.

- Потому что иногда кажется, что все было хорошо, мы вроде нормально поговорили, но что-то все равно пошло не так.
- **(!)** Значит, мы не так сидели, либо не то делали руками, либо, это чаще всего, мы не туда смотрели.
- Сразу отсекаем ноги, потому что во время интервью на ноги никогда и никто внимания не обращает.
- ***Что касается тела.***

1. Тело индикатор заинтересованности.

- Тело является индикатором того интересно вам слушать человека или нет
- **Если вам неудобно сидеть, когда вы разговариваете, значит плохой разговор, а не кресло.**
- Если вы разговариваете с ребенком на диване и вы чувствуете, что вам неудобно на нем сидеть. Это не диван стал старым, а что-то идет не так.
- **Правильно**, когда вы разговариваете с человеком, чтобы **корпус был наклонен на человека, а не от человека.**
- Это значит что вам интересно и другой человек это сразу считывает.
- Если вы развалитесь – вы никакой информации не получите.

ВАЖНО! На каком расстоянии вы беседуете со своим гостем.

- Это принципиально важная вещь.
- ***Есть расстояние отчуждение*** – когда люди не видят друг друга в глаза. Тогда не получается контакт.
- ***Есть расстояние близость*** – оно относится к детям, мужу, любовнице/любовнику... Если в это расстояние войдет посторонний человек – вы сделаете шаг назад.
- ***Есть расстояние доверие*** – это два кресла, когда люди почти касаются друг друга коленями.
- Это расстояние способствует тому, чтобы люди раскрывались, доверялись, чтобы они смотрели друг в друга.

2. Руки – индикатор эмоциональности.

- Нельзя разговаривать с человеком не двигая руками.
- Попробуйте поговорить с кем-то эмоционально, убрав руки.
- В этом случае может произойти следующее: 1) или вы начнете говорить спокойнее, 2) или ваши руки выскочат сами по себе.
- **Это значит:** если руки спокойные, значит вы его ничем не задели, значит ему не интересно.

Взгляд – индикатор.

- **Прямой взгляд в глаза** – это значит, что вы как следователь говорите «Смотреть мне в глаза!!!», это чрезвычайно серьезное оружие, которое нужно использовать как оружие.
- Когда вы получаете какую-то некую информацию, и спрашиваете у мужчины «Так ты любишь меня или нет?!», вот в этот момент вы можете смотреть ему прямо в глаза, и он упадет в обморок.
- Если вы смотрите собеседнику все время прямо в глаза, он в этот момент чувствует себя под колпаком у Мюллера.
- **Блуждающий взгляд** невозможен, блуждающий взгляд не может сделать другого человека центром мира.
- **Смотреть надо** в район переносицы, лба, в район глаз, но не прямым взглядом в глаза.
- Когда вы смотрите человеку прямо в глаза, он через какое-то время начнет смущаться. Это серьезнейшая вещь!

Имидж – индикатор намерения

- У нас ужасно одеваются.
- Дамы одеваются так, чтобы показать, что они хорошенькие.
- Что вам нужно от вашего зрителя, чтобы он рассматривал вашу одежду? **Или чтобы он вам доверял?!**
- Ведь от того как вы одеты зависит будут вам доверять или нет.
- Ты такой же как я или не такой, ты пижон или не пижон, ты модник или не модник, ты обращаешься к молодежи или к людям вообще, ПОЭТОМУ ТЫ ТАК-ТО ОДЕТ.
- Совсем не важно какая у тебя внешность. Думайте об этом!!!
- В 25-28 лет основательным быть никак не получится, а вот в 37, да...
- **Вы посмотрите на себя со стороны:** я доверяю этому человеку, он мне симпатичен или нет, он играет или не играет. Вам может показаться, что это все вторично, но я вас заверяю, что это **не** вторично.

IV. Перцептивная сторона общения

- **Перцептивная сторона** – восприятие одним партнером другого
- **Штампы восприятия:**
- **эффект ореола** – под его воздействием человека, выдающегося в одной области, начинают считать выдающимся во всех;
- **эффект порядка** – большой вес придается данным, поступившим раньше;
- **эффект проекции** – приводит к тому, что приятному для нас партнеру мы приписываем собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки

Подготовка к интервью

- Чтобы понять, по каким правилам работает механизм журналистского интервью, разобьем процесс на условные составляющие, от определения целей до завершения беседы.
- В качестве примера выберем «стерильный» случай интервью, не связанный временными рамками, положением в пространстве или иными ограничениями — словом, идеальный, когда теоретически возможно пройти все стадии рабочего процесса.
- Надо учесть, однако, что в такой «тепличной» ситуации журналист оказывается нечасто. Он, как правило, работает в режиме жестких сроков сдачи материала, когда с неизбежностью выпадает одно или даже несколько звеньев из цепочки этапов. Тем не менее для достижения профессиональных результатов интервьюеру следует стремиться пройти весь путь от начала до конца.
- Работу над интервью можно разложить на **три последовательные стадии: подготовка; проведение; завершение.**

Техника проведения интервью

- **1. Формализованное интервью** - стандартизированное и структуризованное 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

Принципы отбора респондентов

- Число респондентов в исследовании обычно определяется его целями
- **1. Простой случайный отбор.** Этот метод применяется в тех случаях, когда в опросе необходимо зафиксировать естественный **разброс мнений** представителей разных социальных групп.
- Случайный отбор лучше применять тогда, когда журналист хочет выяснить мнение различных слоев населения по интересующим его вопросам.
- **2. Метод «снежного кома».**
- Метод представляет собой модификацию социометрического опроса: у респондентов спрашивают, не знают ли они людей, подходящих по тем или иным признакам для включения в выборку.
- Возможные формулировки вопросов в этих случаях таковы: «С кем еще Вы посоветуете поговорить?»; «С кем можно поговорить на такую-то тему?»; «Кто является наиболее компетентным специалистом в такой-то области?».

Принципы отбора респондентов

- 3. Метод фильтрующего опроса
- этого метода проводится количественный опрос, в рамках которого выявляются респонденты, соответствующие определенным критериям.
- Далее из числа этих респондентов отбираются кандидатуры для проведения глубокого интервью.
- **В тех случаях, когда исследуемый объект представляет собой не бесструктурную массу, а структурированное социальное целое с** присущим ему набором взаимодействующих ролевых и статусных позиций, принципы формирования выборки дополнительно усложняются.

Описание принципов отбора респондентов при исследовании **структурированных социальных объектов** целесообразно начать с описания **типов респондентов**.

- Эти типы отражают **не личностные различия между ними, а характеризуют те виды информации, которые они могут предоставить.**
- С точки зрения организации исследования Р. Горден выделяет **три типа респондентов**:
 - I. Ключевые информаторы:
 - II. Специальные респонденты:
 - III. Типичные представители:

I. Ключевые информаторы:

- Это тип респондента, который предоставляет информацию, касающуюся стратегических проблем исследования.
- Такой информатор не обязательно является членом исследуемой организации, но он хорошо информирован о ее делах.
- Функция ключевых информаторов – помочь исследователю в достижении общей ориентации.

II. Специальные респонденты:

- это люди, которые предоставляют информацию, непосредственно касающуюся проблемы исследования.
- Они выбраны потому, что занимают ролевые позиции в сообществе, группе или организации.
- Беседы со специальными респондентами дают возможность взглянуть на проблемы со специфичных углов зрения, обусловленных их ролевыми позициями.
- Они могут также дать информацию о мыслях и действиях, обусловленных их положением, о своих наблюдениях, о мыслях и действиях других людей, какими они видятся с их точки зрения и т.д.

Типичные представители

- – это представители социальных групп или демографических популяций.
- Типичного представителя зачисляют в выборку потому, что он «такой же, как другие», т.е. не имеет ярко выраженных отличий от других представителей данной социальной группы.
- Типичные представители выбираются из однородной неструктурированной совокупности (представители массовых профессий: рабочие различных специальностей, мастера, технологи и т.д.).
- Важен диапазон различий в мнениях соответствующей категории людей.
- В целях обеспечения сопоставимости ответов всем членам выборки должны задаваться одни и те же вопросы.