

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ИНТЕРВЬЮЕРОВ ЭЛЕКТРОННЫХ СМИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Бадрутдинова Ф. И.

COMMUNICATIVE METHODS OF INTERVIEWERS OF ELECTRONIC MEDIA IN THE REPUBLIC TATARSTAN

Badrutdinova F. I.

Эффективность работы журналистов во многом измеряется их способностью взаимодействовать с источниками на этапе сбора новостей. Журналисты ссылаются на участников новостного процесса как на источник. Источником для журналиста является лицо, организация или документ, которые журналисты цитируют в новостном блоке.

Взаимодействие журналистов с источниками влияет на их способность производить достоверный новостной продукт. Журналисты фиксируют через интервью настроения общества, отношения или мнения людей, и это является обязательным методом для получения информации, потому что многие проблемы могут быть не замечены непосредственно журналистом. Так, использование человеческих ресурсов в качестве источника привело к тому, что ученые-журналисты считают навык интервьюирования одним из приоритетных компетенций в журналистике, охватывающим все коммуникационные сферы. Например, Пирс и Миллер обнаружили, что 1500 американских редакторов газет

считают навыки интервьюирования существенно важными базовыми навыками, на которые следует обратить внимание при подготовке журналистов к их карьере¹. Считается, что обладание навыками интервью является важной «разницей между посредственным сообщением и хорошим информационным сообщением», потому что методы опроса, поведение слушателя и невербальное поведение прямым образом влияют на качество информации, полученной из опрошенного источника². В органах следствия различия в уровнях подготовки к интервью могут привести к различиям в полноте и точности деталей, упоминаемых опрошенными³.

Интервью представляет собой вербальное взаимодействие между двумя людьми, которое требует знания большого количества тактик и приемов со стороны интервьюера. Несмотря на то, что интервьюирование является самым распространенным методом сбора новостей, это также самая нераскрытая с теоретической точки зрения компетенция в журналистике. Найлунд утвер-

ждает, что «интервью журналиста с респондентом является чрезвычайно важной частью производства новостей, но лишь в редких случаях является предметом научных исследований»⁴. Интервьюирование – это уникального рода социальное взаимодействие, и в данном исследовании первым шагом к повышению теоретической точности относительно этого важного компонента в процессе сбора новостей выступит формулировка потенциальных журналистских навыков интервьюирования, необходимых для того, чтобы журналист считался компетентным интервьюером посредством изучения научной литературы и 8 качественных интервью с журналистами Республики Татарстан.

Мы предполагаем, что диапазон формулировки навыков журналистского интервьюирования намного шире, чем то, что предлагает нам современная литература для журналистов. Как упоминалось ранее, медиа-социологическая литература демонстрирует сильную зависимость от человеческих источников информации. Литература по профессиональным навыкам подчеркивает важность интервьюирования, а учебные пособия, в первую очередь, – важность исследовательской работы, в таком случае умение внимательно слушать источник – идеальное поведение при опросе. Журналистам необходимо установить контакт с собеседником и выстроить доверительные отношения, которые будут полезны в дальнейшем для исследований. Поэтому мы опирались на более формализованные

интерпретации профессиональных навыков профессий из сферы здравоохранения, коммуникации и права. В этих профессиях люди полагаются на интервью, а их профессионализм оценивается на основе успеха этих интервью. Исследование коммуникативных приемов интервьюеров руководствовалось литературой о коммуникативных тактиках, таких как: пациент/врач, полицейское когнитивное интервью, полицейский допрос. Таким образом, интервьюирование как метод социального взаимодействия оценивается максимально объективно⁵. Основываясь на данном исследовании, мы обнаружили семь возможных коммуникативных приемов: точность, эмпатия, слушание, артикуляция, управление взаимодействием, невербальное поведение и гибкость.

Точность. Точность информации зависит от способности журналистов получать важные сведения в ходе интервью. В обстановке полицейских допросов сотрудники правоохранительных органов используют такие методы извлечения информации, как вопросы открытого или закрытого типа, вопросы с вынужденным выбором, множественные вопросы и наводящие, чтобы побудить жертв, свидетелей и подозреваемых рассказать информацию для точного воссоздания события⁶. Врачи-медики диагностируют проблемы со здоровьем на основе информации, полученной от пациента⁷. Журналистов необходимо обучить так, чтобы они могли определить, пытается ли источник манипулировать общественным мнением посредством своих

устных ответов. Источники могут также попытаться обойти ответ на вопрос, отклонив или частично ответив на него. Гипотетически, хорошие журналисты должны уметь обнаруживать обман и стратегически задавать вопросы, чтобы предоставить доказательства обманной тактики источников.

Эмпатия. Эмпатическое поведение демонстрирует, что интервьюеры настроены на эмоции источника, что настраивает их на более откровенные ответы. Эмпатия – это «заинтересованное любопытство по поводу особой эмоциональной перспективы другого человека». Журналисты могут выражать сочувствие, спрашивая о чувствах источника или хвалить источник за его достижения. Медицинские исследования показывают, что эмпатическое поведение врача улучшает результаты в отношении здоровья пациента, такие как снижение тревожности пациента и повышение способности пациента справляться с недугом⁸.

Слушание. Слушание является критически важной компетенцией, в соответствии со всей литературой об эффективности интервью. Если журналисты затрудняются выслушать кого-то, они, вероятно, не смогут определить суть проблем или вспомнить детали, необходимые для участия во взаимодействии. На лекциях студенты, которые не обладают достаточным слухом, не в состоянии определить основные идеи лекции или понять устные указания в аудитории. Слушание также часто изучают, чтобы проверить навыки общения, исследуя способность

участников запоминать детали разговора.

Артикуляция. Журналисты должны иметь возможность говорить ясно, чтобы привлечь источник, потому что участие респондентов и точность информации влияет на разговорный поток. В образовательном контексте учащиеся, которые изо всех сил пытаются сформулировать свои мысли, сталкиваются с такими проблемами, как ошибки в грамматике, неправильное понимание. Обеспокоенность, связанная с качеством ответа, побудила методологов рекомендовать использовать вопросы, которые исключают жаргон или сложный язык, чтобы избежать различий в интерпретациях значений вопросов.

Управление взаимодействием. Журналисты должны иметь возможность контролировать интервью, чтобы получать информацию и управлять своим временем. Ученые, работающие в области коммуникации, уголовного правосудия и методологии интервью, интерпретируют управление взаимодействием с точки зрения норм общения, в которых разговоры следуют определенной логике. Навыки управления взаимодействием, в том числе способность поддерживать текущую модель взаимодействия и контролировать весь разговор, не доминируя в нем, являются ключевыми⁹. Примеры поведения могут включать в себя предоставление человеку возможности разговаривать без перерыва или избегать частых и длительных пауз. Чтобы завоевать доверие источника, журналисты должны начать

интервью, установив связь с ним. Обученные полицейские тратят до 50% своего времени на разговорное поведение, чтобы расслабить подозреваемого. В таком взаимодействии простые не угрожающие вопросы задаются в начале интервью, в то время как щепетильные вопросы задаются к концу. Они, однако, не хотят создавать слишком много взаимопонимания во время взаимодействия, потому что интервьюируемые могут быть смущены, отвечая на деликатные вопросы. Протокол не так необходим, если интервьюер воспринимается как заслуживающий доверия человек¹⁰.

Невербальное поведение. Интервью часто проводятся лицом к лицу, что позволяет использовать язык тела и выражения лица, чтобы вести беседу и свободно демонстрировать интерес. В литературе интервьюирования пациента и врача ученые стремились понять влияние выражений лица (например, улыбка, зрительный контакт), движения тела (например, постукивание пальцем) и сигналов тона голоса (например, монотонности). Авторы обнаружили, что невербальные данные положительно влияют на удовлетворенность пациентов и их приверженность лечению¹¹.

Гибкая манера. Источники с большей вероятностью обмениваются точной информацией, когда им удобно задавать вопросы. Гибкость – это поведение, которое позволяет журналистам реагировать и адаптироваться к изменениям в контексте интервью. Если из-за незнакомых слов или ограниченных базовых знаний

возникают недоразумения, журналисты могут скорректировать свой интерактивный подход (поставив следующий вопрос, отталкиваясь от ответа источника), чтобы поощрить интервьюируемого предоставлять более полезную информацию. Деинформация возникает, когда респонденты стремятся предоставить интервьюеру социально одобряемый ответ. Источники могут не запрашивать разъяснения из-за неравного баланса сил между источником (например, врачом, рядовым гражданином, политиком) и журналистом¹².

В качестве примера мы взяли интервью журналистов из популярных в Республике Татарстан электронных СМИ «БИЗНЕС Online» и «Татаринформ» с мая 2012 г. по декабрь 2019 г., провели анализ диалога интервьюеров с источниками и выявили, какие коммуникативные приемы они используют, чтобы добиться качественного интервью.

Как говорилось выше, точность информации зависит от способности журналистов получать важные сведения. Хорошие журналисты должны уметь обнаруживать обман и задавать стратегически точные вопросы, чтобы предоставить доказательства обманной тактики источников. Для того чтобы задать стратегический вопрос, журналист должен быть хорошо знаком с темой интервью и областью работы источника. В интервью корреспондента интернет-газеты «БИЗНЕС Online» Г. Гайнутдиновой с создателем сети спортивных клубов шаговой доступности В. Карпушиным от 11 ноября 2013 г., журналист задает вопрос, ко-

торый прекрасно демонстрирует его знакомство с достижениями источника: «В прошлом году проект создания сети дворовых фитнес-клубов «Спорт Хаус» занял второе место во всероссийском конкурсе проектов по здоровому образу жизни «Здоровая Россия». Расскажите об участии в нем. Что дала вам эта победа?»¹³. Таким образом, настраивает источник на точные ответы в ее интервью, что влияет на качество статьи. Рассмотрим еще одно интервью Г. Гайнутдиновой, где журналист снова показывает компетентность в таком подходе интервью как точность. В разговоре с бывшим вице-мэром Казани И. Минкиным (интервью от 13 сентября 2016 г.) задает вопрос: «Вы с высокого поста вице-мэра Казани ушли на должность замгендиректора ОАО «Особые экономические зоны». Однако проработали там довольно короткое время. Почему? Какой опыт приобрели в этой должности?», в котором интервьюер демонстрирует, как прекрасно он ориентируется в деловой биографии источника¹⁴. Проанализировав статью следующего журналиста А. Мухаметрахимова «Айдар Шагимарданов: «За три года в ООН было очень много встреч и крутых знакомств» для «БИЗНЕС Online» от 19 декабря 2019 г., мы видим, что журналист отлично знаком как с темой статьи, так и с областью работы источника. На примере вопроса источнику: «Айдар Равилевич, не так давно делегация Ассоциации предпринимателей-мусульман России приняла участие в форуме ООН в швейцарской Женеве, посвященном проблематике

предпринимательской деятельности в рамках соблюдения прав человека. Расскажите о вашем участии в этом мероприятии», А. Мухаметрахимов показывает свое знакомство с темой интервью¹⁵. Это был первый вопрос в интервью, поэтому источник с самого начала понимает, что журналист настроен получить от него самые точные и объективные ответы. В интервью от 24 ноября 2019 г. с блогером Р. Тавдиряковым А. Мухаметрахимов задает вопрос: «Как уже было сказано выше, зачастую дискуссии внутри мусульманского мира носят взрывоопасный характер. А вообще, здесь возможна эта самая дискуссия в принципе? И где, на ваш взгляд, границы споров, за которыми уже находятся незыблемые основы ислама?»¹⁶. Этим вопросом журналист не только пытается узнать важные сведения, но и демонстрирует источнику, что прекрасно осведомлен обо всех актуальных проблемах обсуждаемой темы. Перейдем к самому популярному в Татарстане информационному агентству «Татар-информ». В интервью от 4 ноября 2019 г. А. Гильмановой с хоккеистом «Ак Барса» А. Галимовом информагентству «Татар-информ» журналист задает открытый вопрос: «Большинство родителей сейчас отдают своих детей на футбол только потому, что это престижный вид спорта. А некоторые дети вообще не хотят заниматься спортом. Что ты думаешь об этой ситуации?», на который источник отвечает: «Что бы ни было, родители с раннего возраста должны приучать детей к спорту. Ребенок не должен постоянно сидеть

в телефоне, а чем-то должен заниматься. А если ребенку не нравится хоккей, то с возрастом он может выбрать другой вид спорта – думаю, так будет правильнее», чем журналист спровоцировал источник ответить максимально откровенно и точно¹⁷. Такая стратегия знакомит читателя с личным мнением хоккеиста о проблеме детского спорта.

Используя прием эмпатии, журналисты должны выражать сопереживание к источнику, спрашивая о чувствах человека или задавая вопрос о теме интервью. В последнем вопросе интервью для газеты «БИЗНЕС Online» от 19 декабря 2019 г. с А. Шагимардановым, А. Мухаметрахимов выражает эмпатию к источнику: «Вы так интересно рассказываете о своих путешествиях – все ли бизнесмены могут в них участвовать?»¹⁸. Журналист своим вопросом показывает источнику, что ему было интересно его слушать, а это настраивает источник отвечать откровенно. В интервью с главным казыем Республики Татарстан Джалилем хазрат Фазлыевым от 3 ноября 2019 г., А. Мухаметрахимов показывает источнику, что уважает его авторитет и достижения в вопросе: «Пансионат построили, авторитет есть, книги пишете. Что еще? Какие творческие планы на будущее?»¹⁹. Стратегия интервью А. Мухаметрахимова делает источник более открытым к беседе, а это напрямую влияет на точность ответов. Такая тактика демонстрирует стратегию эмпатии журналиста к источнику.

Слушание является критически важной компетенцией в соответст-

вии со всей литературой об эффективности интервью. Если журналисты затрудняются выслушать кого-то, они, вероятно, не смогут определить суть проблемы или вспомнить детали, необходимые для участия во взаимодействии. В интервью с бизнесменом А. Девятаевым от 7 мая 2012 г. для интернет-газеты «БИЗНЕС Online» Г. Гайнутдинова внимательно слушает ответы источника перед тем, как задать следующий вопрос. Например, задав вопрос «А ни у кого из гигантов отрасли за это время не возникало желания вас купить, прошу прощения за формулировку?», она получает ответ источника: «Мы имели опыт сотрудничества с крупным игроком рынка, но, к сожалению, оно закончилось ничем, потому что нашу продукцию производить невыгодно – она слишком качественная, а потому дорогая по себестоимости. В ней очень низкое содержание консервантов, в связи с этим относительно небольшой срок годности и так далее. Это штучный товар, производить его в огромных объемах невозможно», и, отталкиваясь от его ответа, журналист задает свой следующий вопрос: «Получается, что популярная продукция известных мировых производителей, продающаяся в больших объемах, не такая качественная по сравнению с «Мюстелой»?»²⁰. Таким образом, диалог источника и журналиста находит продолжение и открывает новые интересные факты о бизнесе А. Девятаева. Как говорилось выше, слушание в журналистике – один из важнейших приемов ведения интервью, так, в интервью А. Мухаметра-

химова с блогером Р. Тавдиряковым от 24 ноября 2019 г. для газеты «БИЗНЕС Online» журналист внимательно слушает ответы источника, прежде чем задать свой следующий вопрос: «Кстати, а как живут в лагерях для беженцев? Те же беженцы из Мьянмы в Бангладеш или нигерийцы в Нигере?», после этого он получает ответ: «То, что в Нигере, это тоже страшное зрелище: местное население и так в нищете живет, а им еще надо 400 тысяч беженцев как-то прокормить. Там международные организации помогают, но все равно. Я ездил, снимал... Если в Бангладеш для них все условия уже: более-менее дом, туалет, колонка рядом, семьями можно жить. Внутри зайдешь – у некоторых даже телевизор, телефоны у всех. В лагере беженцев магазинчики стоят, мечети, медресе, есть где учиться. То есть какая-то жизнь уже более-менее организована. А здесь, в Нигере, просто – кто что смог, с собой захватил, палки поставили, накрыли. Туда заглядываешь – просто песок, ничего нет, и возле палатки лежат два кирпича, на которых находится горшочек, в котором ничего нет. И они ходят и побираются», журналист внимательно слушает источник и понимает, с какими ужасами судьбы сталкиваются беженцы, после этого станет логично узнать, какую помощь они получают и получают ли они ее вообще, поэтому А. Мухаметрахимов задает источнику этот вопрос: «А гуманитарная помощь?»²¹. Такая стратегия превращает сухой опросник в полноценный диалог журналиста и источника, она

используется журналистами по всему миру.

Журналисты должны иметь возможность говорить ясно, чтобы привлечь источник, потому что это влияет на разговорный поток, участие респондентов и точность информации называется артикуляцией. Если посмотреть интервью Г. Гайнутдиновой с бывшим вице-мэром Казани И. Минкиным интернет-изданию «БИЗНЕС Online» от 13 сентября 2016 г. и присмотреться к дикции журналиста, то можно заметить, как четко журналист задает вопросы источнику. В этом проявляется личный профессионализм журналиста, так как допущение ошибки или оговорка слова с неправильным ударением станет частью истории издания и повлияет на его последующие рейтинги. Например, вопрос журналиста «Много вопросов по ЖКХ. Читатель Ольга Евгеньевна спрашивает, не кажется ли вам, что проблем в ЖКХ оттого так много, что у нас с приватизацией квартир в многоквартирных домах так и не появилось собственников жилья, поэтому так и нет порядка ни в подъездах, ни во дворах? Как изменить эту ситуацию?» прозвучал с идеальной дикцией и расстановкой ударений²².

Интервью часто проводятся лицом к лицу, что позволяет использовать язык тела и выражения лица, чтобы вести беседу и демонстрировать интерес. Исследуя интервью журналистов Республики Татарстан, нами было обнаружено, что журналисты стараются вести себя сдержанно и лишь иногда жестикуют во время интервью, но эмо-

ции на лице всегда несут позитив, чем настраивают источник на более откровенные ответы. А. Мухаметрахимов в интервью от 3 ноября 2019 г. с главным казыем Республики Татарстан Джалилем хазрат Фазлыевым улыбается источнику, когда слушает его ответы, чем создает приятный эмоциональный фон для открытого диалога²³.

Источники с большей вероятностью обмениваются точной информацией, когда им удобно задавать вопросы. Гибкость – это поведение, демонстрируемое журналистами, которое позволяет им реагировать и адаптироваться к изменениям в контексте интервью. Этот прием успешно используют региональные журналисты, например, в интервью Г. Гайнутдиновой с бывшим вице-мэром Казани И. Минкиным от 13 сентября 2016 г. журналист задает вопрос «Патриотизм внедрять?» после ответа источника: «В России более 40 особых экономических зон с разными формами собственности: филиалы центрального офиса (зоны, которые регионы не приняли), дочерние компании (как, например, татарстанские Иннополис и ОЭЗ «Алабуга»). И разного типа: промышленное производство, научно-производственные, туристические, IT-парки... Реально действующих и успешно работающих из них – более 10. Одна из самых продвинутых – наша «Алабуга», затем идут «Липецк», «Калуга», «Санкт-Петербург». Хорошими темпами развиваются «Тольятти» в Самаре, «Ульяновск» – на базе авиационного завода и аэропорта. В этом году в Москве

«Зеленоград» достраивается. В свое время на Алтае, в Иркутске туристические зоны были обведены десятками, даже сотнями гектаров земли, были защищены бизнес-проекты, и в эти территории были вложены колоссальные деньги, построены все коммуникации. Но туда не пришли резиденты, то есть деньги были закопаны в землю. Но там хорошие места, нужно просто привлекать инвесторов, работать с ними, как наши власти это делают!». Таким образом, журналист сам управляет диалогом в интервью, чтобы получить ответы, которые он считает важными. В этом интервью журналист получает ответ: «Почему нет? Многим регионам средства тоже выделялись. Но они сначала не могли тендер проторговать, как положено. После того как проторговали, отдали не тем подрядчикам – подрядчики пришли, получили аванс и контракты расторгли, идет заново переторговка, естественно, с потерей в судебных процессах федеральных средств и серьезным отставанием от сроков. А ведь должно быть как? Если какие-то подрядчики приступили к делу, они свои обязательства должны выполнить. Кстати, один из вопросов, которым стоило бы заняться в Госдуме – это пересмотр законодательства по торгам. Сегодня же любая фирма может принимать в них участие – с опытом, без опыта, такая, где только один директор с авторучкой, и больше ничего нет. Это же неправильно! Такие фирмы конкурсы выигрывают, а сделать потом ничего не могут, идет потеря времени, срыв сроков. Конкуренция, конечно, должна быть,

но пока в этом законе вопросов больше, чем ответов, с ним еще работать надо»²⁴. В данном ответе источника мы заметили, как развивается диалог, а интервью становится значительно информативнее. Гибкая манера – важнейший коммуникативный прием ведения интервью. В интервью от 2 июля 2019 г. для информагентства «Татар-информ» А. Угарова с генеральным директором АО «ТАТМЕДИА» А. Кузьминым журналист готовит источник к главному вопросу, задав перед этим несколько наводящих вопросов. Сначала А. Угаров спрашивает: «Что запомнилось больше всего из жизни журналиста, руководителя пресс-службы Президента РТ и руководителя крупнейшего медиахолдинга?», после ответа источника журналист задает еще один наводящий вопрос: «Как произошло ваше знакомство с Президентом РТ?» и, получив достаточную информацию о знакомстве источника с Президентом Республики Татарстан, журналист переходит к своему главному вопросу: «А как вам поступило предложение возглавить пресс-службу?»²⁵. Такая стратегия показывает умение журналиста подстраиваться под ответы источника, что демонстрирует такой коммуникативный прием, как гибкость.

Мы сделали междисциплинарный обзор литературы, чтобы обнаружить различные подходы, которые журналист должен использовать, чтобы считаться компетентным интервьюером. В данной работе мы пришли к выводу, что журналист должен быть всесторонне развит

и способен поддерживать диалог с источником на любую тему. Мы опирались на интерпретации профессиональных навыков профессий из сферы здравоохранения, коммуникации и права. В этих профессиях люди полагаются на интервью, а их профессионализм оценивается на основе успеха этих интервью. В ходе исследования литературы о методологии ведения интервью в данных профессиях мы выявили коммуникативные приемы журналистов-интервьюеров в электронных СМИ. Наконец, анализ интервью журналистов Республики Татарстан продемонстрировал использование этих навыков. Мы рассмотрели использование каждого навыка по отдельности на примере существующих интервью таких интернет-изданий, как «БИЗНЕС Online» и «Татар-информ». В исследовании было проанализировано 8 интервью с различными источниками. Такой подход позволяет оценить навыки журналиста-интервьюера максимально объективно. При прочтении интервью журналистов электронных изданий Республики Татарстан становится ясно, что интервьюеры прекрасно ориентируются в политике, экономике, архитектуре, теологии, медицине и других науках. Журналисты качественно готовятся к каждому интервью, предварительно добывая сведения о человеке или событии, внимательно слушают источник перед каждым следующим вопросом. Издание «БИЗНЕС Online» постоянно демонстрирует, как глубоко журналисты данной газеты ориентируются в деловой биографии источников,

кроме того, заметна основательная подготовка к каждому интервью. Что касается информгентства «Татар-информ», мы изучили компетенции журналистов и выявили, что использование гибкого подхода в диалоге с источником настраивает его отвечать на неудобные вопросы откровенно. Гибкий подход, демонстрируемый журналистами, позволяет им реагировать и адаптироваться к изменениям в контексте интервью.

В ходе исследования стало очевидным, что важнейшим коммуникативным приемом ведения интервью является гибкость. Журналисты обоих изданий выражают эмпатию к источнику, чем создают благоприятный фон беседы. Это проявляется

в демонстрации уважения к авторитету и достижениям источника. Интервьюеры стараются вести себя сдержанно во время интервью, но эмоции на лице всегда несут позитив, чем настраивают источник на более откровенные ответы. Проведя сравнительный анализ интервью двух популярных интернет-изданий Республики Татарстан, мы выявили коммуникативные приемы региональных интервьюеров. Основываясь на исследовании, делаем вывод о том, что коммуникативные приемы, описанные выше, актуальны в региональных СМИ, а также могут использоваться в качестве метода анализа компетенций интервьюера.

Сведения об авторе: Бадрутдинова Фарида Ильдаровна, Высшая школа журналистики и медиакоммуникаций Казанского Федерального университета, e-mail: farida1696@mail.ru.

Работа выполнена на кафедре национальных и глобальных медиа Высшей школы журналистики и медиакоммуникаций КФУ, научный руководитель – доктор филологических наук, профессор В. З. Гарифуллин.

Аннотация: Журналисты занимаются проведением интервью в качестве метода получения информации еще с XIX в. Сегодня считается, что этот метод занимает лидирующее положение в сборе информации в журналистике. Однако мы очень мало знаем о теоретической базе метода интервью и связанных с ним навыках, которыми журналисты обязаны обладать, чтобы называться экспертами в этой области. Мы исследовали базовые основы мастерства журналистского интервью посредством анализа восьми интервью с журналистами Республики Татарстан. Настоящее исследование выявило семь основных элементов, позволяющих достичь наибольшей эффективности в интервью: слушание собеседника, управление взаимодействием, эмпатия (сопереживание), артикуляция, гибкость, невербальное поведение и точность. Результаты демонстрируют нарастающую сложность интервьюирования в современных условиях и указывают на необходимость большей эмпирической направленности интервьюирования.

Ключевые слова: компетентность; эмпатия (сопереживание); журналистское интервьюирование; слушание собеседника; наблюдение; исследование (поиск).

Abstract: Journalists have been conducting interviews as a method of obtaining information since the 19th century. Today it is believed that this approach occupies a leading position in the collection of news among journalists. However, we know too less about the theoretical basis of the interview and the communicative interview skills that journalists must possess in order to be called experts in this field. Therefore, the first step to concretizing the process of collecting news is a qualitative study of the archive of news. We studied the skill of journalistic interviews using 8 semi-structured interviews with Tatarstan journalists. This study identified 7 journalistic interview skills: listening to the other person, managing interaction, empathy (empathy), articulation, flexibility, non-verbal behavior and accuracy. The results demonstrate

the complexity of interviewing in journalistic settings and indicate the need for greater empirical orientation on interviewing skills.

Key-words: competence; empathy (empathy); journalistic interviewing; listening to the interlocutor; observation; research (search).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Пирс Тамара и Миллер Томми. Basic Journalism Skills Remain Important in Hiring. *Newspaper Research Journal* 28. – Чикаго, 2007. С. 51–61.
- 2 Агарвал Вир Бала. Art of Interviewing. In *Essentials of Practical Journalism*. – Нью-Дели, 2006. С. 126.
- 3 Бочкарев М. В. Научные и тактические основы использования знаний о нервной системе при допросе подозреваемого и обвиняемого. – Саратов, 2006. С. 18.
- 4 Найлунд Мэтс. The News-generating Machine. *Journalism Practice* 5. – Хельсинки, 2011. С. 480–487.
- 5 Де Сантис Грейс. Interviewing as social interaction. *Qualitative Sociology* 2. – Нью-Йорк, 1980. С. 72–98.
- 6 Бочкарев М. В. Научные и тактические основы... С. 170–177.
- 7 Ди Маттео Робин М., Таранта Анджело, Фридмен С. Говард и Принс М. Льюис. Patient Satisfaction from Physicians. *Nonverbal Communication Skills. Medical Care*. – Нью-Йорк, 1980. С. 376.
- 8 Там же. С. 380.
- 9 Аргайл Майкл. Social interaction. – Чикаго, 1969. С. 476–480.
- 10 Дандо Дж. Корал и Булл Рей. Maximising Opportunities to Detect Verbal Deception: Training Police Officers to Interview Tactically. *Journal of Investigative Psychology and Offender*. – Ланкастер, 2011. С. 168–170.
- 11 Ди Маттео Робин М., Таранта Анджело, Фридмен С. Говард и Принс М. Льюис. Patient Satisfaction from Physicians... С. 380–387.
- 12 Де Сантис Грейс. Interviewing as social interaction... С. 72–98.
- 13 Вадим Карпушин, ООО «Спорт Хаус»: «У нас в стране все идет через связи» (интервью Г. Гайнутдиновой с В. Карпушиным от 11 ноября 2013) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/O0XyiA> (дата обращения: 20.03.2020).
- 14 Иршат Минкин: «Если бы мы работали как все, ничего бы к Универсиаде не построили» (интервью Г. Гайнутдиновой с И. Минкиным от 13 сентября 2016) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/awMTtg> (дата обращения: 24.03.2020).
- 15 Айдар Шагимарданов: «За три года в ООН было очень много встреч и крутых знакомств» (интервью А. Мухамедрахимова с А. Шагимардановым, выпуск от 19 декабря 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/O6Sy5I> (дата обращения: 23.03.2020).
- 16 Мусульманский блогер № 1: «У нас в Рамадан на столе 10 блюд, а там живут в скотских условиях» (интервью А. Мухаметрахимова и А. Нигматуллина с Р. Тавридяковым от 1 декабря 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/uLP0RI> (дата обращения: 20.03.2020).
- 17 «Открываюсь только тем, кого давно знаю и считаю надежным»: Первое интервью хоккеиста «Ак Барса» Артема Галимова» (интервью А. Гильмановой с А. Галимовым от 4 ноября 2019) // Информагентство «Татар-информ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/MQ1B5Z> (дата обращения: 28.03.2020).
- 18 Айдар Шагимарданов: «За три года в ООН было очень много встреч и крутых знакомств» (интервью А. Мухамедрахимова с А. Шагимардановым, выпуск от 19 декабря 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/O6Sy5I> (дата обращения: 23.03.2020).
- 19 Минниханов спросил, почему меня не было на гает-намазе. Ответил: «Чтобы быть ближе к вам» (интервью А. Мухаметрахимова с Джалилем хазрат Фазлыевым от 3 ноября 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/zbtKeg> (дата обращения: 23.03.2020).

20 Александр Девятаев, «Мюстела»: «Лучше, чем норковое масло, ничего для женской кожи еще не изобретено» (интервью Г. Гайнутдиновой с А. Девятаевым от 7 мая 2012) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/9tRKbs> (дата обращения: 20.03.2020).

21 Мусульманский блогер № 1: «У нас в Рамадан на столе 10 блюд, а там живут в скотских условиях» (интервью А. Мухаметрахимова и А. Нигматуллина с Р. Тавриядковым от 1 декабря 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/uLP0R1> (дата обращения: 20.03.2020).

22 Иршат Минкин: «Если бы мы работали как все, ничего бы к Универсиаде не построили» (интервью Г. Гайнутдиновой с И. Минкиным от 13 сентября 2016) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/awMTtg> (дата обращения: 24.03.2020).

23 Минниханов спросил, почему меня не было на гает-намазе. Ответил: «Чтобы быть ближе к вам» (интервью А. Мухаметрахимова с Джалилем хазрат Фазлыевым от 3 ноября 2019) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/zbtKeg> (дата обращения: 23.03.2020).

24 Иршат Минкин: «Если бы мы работали как все, ничего бы к Универсиаде не построили» (интервью Г. Гайнутдиновой с И. Минкиным от 13 сентября 2016) // Интернет-газета «БИЗНЕС Online» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/awMTtg> (дата обращения: 24.03.2020).

25 Интервью без галстука с Андреем Кузьминым (интервью А. Угарова с А. Кузьминым от 2 июля 2019) // Информагентство «Татар-информ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://is.gd/u5zfA1> (дата обращения: 27.03.2020).