

Intervyu olish psixologiyasi

RUHIY TASIR Ko'rsatish- raqibdaxafagarchilik uygotib, shaxsiyatiga, qadri-qimmatiga ururiga tegadi. Uning namoyon etilishi- haqorat, qo'pollik, haqoratlovchi imo-ishoralar, shaxs o'zini salbiy baholashi, diskriminatsiya holatlari, tuxmat, noto'g'ri ma'lumot berilishi, aldash, kamsitish, yurush turushi va harakatidagi qattiq nazorat, shaxslar orasidagi munosabatlarda o'z so'zini o'tkazish, aytganini qildirish. Ko'pincha (40%dan ortiq holatlarda), shaxslar orasidagi nizoli holatlarda qo'llaniladi.

Bosim o'tkazish usuli- talablar va ko'rsatmalar qo'yish, buyruq berish, hattoki keskin darajada qo'rqitish, va shantaj qilishlarni o'z ichiga oladi. Vertikal nizolar har 3ta holatdan 2tasida qo'llaniladi.

Namoyish ko'rsatuvchi hatti harakatlar uslubi – atrofdagilarni diqqatini o'ziga tortish maqsadida qo'llaniladi. Bular omma oldida o'z sog'ligi to'g'risida shikoyat qilish, ishga chiqmaslik, amalga oshmay qolgan suyuq asd urinishlari, qoldirib bo'lmaydigan majburiyatlar (muddati belgilanmagan ochlik, avtomobil va temir yo'llarini bekitish, plakat, lozunglar va boshqalardan foydalanish)ni o'z ichiga oladi.

1. Jazolash – raqibga jazolash, ish hajmini oshirish, taqiqlash, chegaralash, qandaydir bahonalar sababli ko'rsatmalarni bajarmaslik, ochiqchasiga bajarishdan bosh tortish kabilar orqali tasir o'tkazish.

2. Koalitsiya uslubi - maqsad kelishmovchilikda o'z tarafdorlarini kuchaytirish. Bu ittifoq ya'ni birlashmalar tashkil etishda rahbarlar, jamoatchilik, do'stlari, yaqinlari va qarindoshlari orqali qo'llab-quvatlovchi tarafdorlarni ko'paytirish, ommaviy axborot vositalari va turli xil hukumat organlariga murojaatlarda namoyon bo'ladi. Bu uslub nizolarning uchdan bir qismining ko'prog'ida foydalaniladi.

3. o'z o'rnini, mavqeini belgilash uslubi- ko'p nizoli holatlarda (80% holatlarda) ishlatiladi. O'z mavqeini tasdiqlash uchun dalil va mantiqlardan foydalanishga asoslanadi. Bu ishonitirish, iltimoslar, tanqid, takliflar kiritish va boshqalardan iborat.

4. samimiylik, do'stonalik uslubi – muvofiq ravishda murojaat qilish, umumiylikni ta'kidlash, muammoni hal qilishga tayyorligini namoyon qilish, kerakli muhim ma'lumotlarni taqdim etish, yordam taklif etish, xizmat ko'rsatishni amalga oshirish, kechirimlar va mukofotlashlarni o'z ichiga oladi.

5. Kelishish uslubi – o'zaro foydali va kerakli almashinuvlar, va'dalar, yon bosishlar va kechirimli bo'lishni nazarda tutadi.

Odatda nizoli holatlar ma'lum darajadagi buzib ko'rsatishlar va noaniqliklar bilan xarakterlanadi. Shuning uchun aynan shu “boshlang'ich noaniqlik” nizoli holatlarni keltirib chiqaradigan zarur omil bo'lib hisoblanadi.

Faqatgina shu holatda nizoga ayni boshidan mag'lub bo'lishga mahkum bo'lgan qatnashchilar kirishishadi.

Nizoli holatlarda “buzib ko'rsatish” nimadan tashkil topishini ko'rib chiqamiz:

- Nizoli holat soddalashtiriladi, murakkab yoki noaniq lahzalar, fursatlar qoldirib o'tiladi va tahlil qilinmaydi. Keilishmovchilik holatlari tizimlashtiriladi. Faqatgina ayrim muhim aloqa munosabatlari ajratib ko'rsatiladi.

Holatni qabul qilish imkoniyati kamayadi, “shu yerda va hozir” degan prinsiplar ustun qo'yiladi. Natija odatda hisobga olinmaydi.

Holatni qabul qilish qutbiy, oq va qora shaklida baholash sodir bo'ladi.

O'rtamiyona baholash kamdan-kam qo'llaniladi. Axborotni ta'sir ko'rsatishga to'g'ri keladigan ravishda filtirlash va talqin qilishro'y beradi.

- Odatda, shaxs o'ziga ijtimoiy qo'llab quvvatlanadigan omillarni tegishli deb biladi. (haqiqatni tiklash uchun kurash, o'z g'ururi va qadrini himoya qilish, demokratiya va konstitutsiyaviy tuzulma va hokazolarni himoya qilish). Shaxsiy fikrlar yaxshi baholanadi, maqsad esa yuqori va shuning uchun amalga oshirishga munosib. Raqib o'zini haq deb haqqoniy xulosaga keladi.
- Raqibning omillari pastkashlik deb baholanadi(karyera qilishga intilish, boylik ottirish, boshliq o'rniga ko'z tikish, ko'raolmaslik, laganbardorlik va boshqalar)

Agar qabul qiluvchi shaxs ijobiy yo'nalishidagi omillarni ham qayd qilishga majbur bo'lsa, u holda omillarni baholashda xatoliklar yuzaga keladi. " ha,- deb o'ylaydi nizo ishtirokchisi,- raqibim nimadadir, qayaerdadir haq bo'lishi mumkin(haqdir), lekin u qanday yo'l tutishga qarang!". So'ng raqibining hamma qabul qilgan me'yorlarga zid keluvchi intilishlarining chuqur tahlili qilinadi.

- O'z – o'zini baholashda odatda ijobiy jalb etuvchi ajratib kursatiladi jumladan raqib yonida fe'l atvor xususiyatlari bu atrofdagilar asosan raqib orasida targ'ib qilinadi. Shaxsning har qanday shubxali va foydasiz yomon fazilat xislari eslatmalar tanbexlar qabul qilinmaydi va e'tiborga olinmaydi. O'z o'zida faqat ijobiylikka urg'u "yaxshi insonlar yaxshi ishlarni amalga oshirishda isbot talab qilinmay" di qoydalarni olg'a suradi.

Raqib shaxsida salbiy xislatlarning kuchayishi va bo'rttirib yuborilishi yuzaga keladi. Ijobiy tomonlari e'tiborga olinmaydi. Shunday qilib raqib shaxsini qabul qilishni buzib ko'rsatish " dushman qiyofasi " formulasi boyicha unga haqiqiy va aldamchi hislatlar uyg'unligi talluqli bo'lgan xarakteristikalar orqali amalga oshadi.

"Dushman qiyofasi"ning ustun turishini tasdiqlovchi ogohlantiruvchi signallar:

- Ishonchsizlik (dushmanlardan kelib chiquvchi xar bir narsa – yoki yomon,yoki tog'ri fahimlansa noinsof maqsadlarni ko'zlaydi).
- Aybni dushmanga to'nkash (dushman bo'lib o'tgan, sodir bo'lgan muammolarga javobgar va xamma narsada aybdor).
- Salbiy kutilgan natijalar (dushman nimaiykiy qilsa faqat birgina maqsadni ko'zlab qiladi – sizga zarar etkazadi).
- Yomonlik bilan tenglashtirish (dushman sizning borlig'ingizga va sizning intilishlaringizga qarama – qarshi bo'lgan xatti xarakatlarni ro'yobga chiqaradi. U siz qadirlaydigan narsalarni yo'qotishni hoxlaydi, va shuning uchun o'zi yo`q bo'lishi kerak).
- "Nolli yig'inda" tasavvuri (dushmanga afzal bo'lgan hamma narsalar sizga zarar yetkazadi va teskarisi).
- Noindividuallashtirish (shu guruhga mansub bo'lgan xap bir kimsa avtomatik ravishda dushman xisoblanadi).
- Xamdardlikdan vos kechish (sizni dushman bilan hech narsa bog'lab turmaydi, hech qanday ma'lumot unga nisbatan insoniy tuyg'ularni uyg'ota olmaydi, dushmanga nisbatan mulozamatli munosabatda bo'lish xavfli va aqilga sig'maydi)

Xolatninig yoki undagi raqibning buzib ko'rsatilishining o'ziga xos darajasini aniqlashda siz nizoli xolatlarni buzib ko'rsatuvchilarni tug'diruvchi va kuchaytiruvchi determinantlarga suyanishingiz mumkin:

1. Siqilish xolatlari odatda fikirlashni toraytirishda va qabul qilishni qisqartiradi.
 2. Yuqori darajadagi salbiy tuyg'ular birdan buzib ko'rsatishga olib keladi.
 3. Ishtirokchlar bir – biri tog'risida kam ma'lumotga ega bo'lsalar uni avvaldan tuzilgan dushman qiyofasiga suyangan holda tuzib bitiradi.
 4. Past darajadagi kognitiv rivojlangan shaxslar vaziyatni yuzaki bohalaydi, ularning boholari kam ahamiyatga ega.
 5. Natijalarni oldin ko'ra olmaslik 85%izli xolatlarda vaziyatni buzib ko'rsaishga olib keladi.
 6. Nizolarda qayd etilgan omillar va ehtiyojlarning muhimligini oshishi buzib oshishiga olib keladi.
 7. Raqibning ongida muhitning agressiv mohiyatining ustinlik qilishi nizoni xato qalbul qilishni oldin aniqalaydi.
 8. Nizogacha bo'lgan vaqtda shakillangan raqibga nisbatan salbiy munosabat buzib ko'rsatishga sabab bo'ladi.
 9. Nizoni tez tugatish uchun vaqtni chegaralash qabul qilishni buzib kursatadi. Nizoli vaziyatlarda samarali muloqat jarayoni ratsiyonal o'zini tutish darajasiga bevosita bog'liq.
- Xususiyl boshqarubning ko'p usullari mavjud.
- Birinchi usillardan biri – vaziyatni ko'ra bilish (tasavvur qilish). Tasavvur qilish jaryoni - o'zini biror narsani amalga oshiruvchi yoki gapiruvchi qilib ko'rsatish.
 - Ikkinchi usul –yerga ulanish. Bu variyantga siz xuddi yerdagi bir dasta manfiy e'nergia sizga joylashgan g'azabni tasavvur qilasiz.
 - Yana bir usul D. Skottot tomonidan tavsiya etiladi bu proeksiy shaklida kattalashtirish va yo'q qilib tashlash. Bu usul shundan tashkil topadiki siz o'z nafratingizni sohasiz va tasavvurdagi ekranga yiriklashtirib tushirasiz. So'ngra tasavvurdagi nurli to'pni olib proeksiyani yo'qatib tashlaysiz (bu zo'rovinlik harakatlarini chiqib ketishiga imkon beradi). Xar safar mo'ljalga tekkaningizda sizning g'azabingiz susayadi va oqibatda umuman yo'qoladi.

Bu usullarning barchasi ruhiy holatda sodir bo'ladi va albatda haqiqiy energetik tasirga ega bo'lmaydi. Biroq nizo – aynan ruhiy faoliyat mahsulidir, shuning uchun bu usullar qo'l keladi.

Agar sizni yoqimsiz nizolarga astoydil jalb qilsa eng yaxshi yo'li unda qatnashmaslik taxlil texnikasidan foydalanish. O'zingizga savol bering "nima uchun u o'zini bunday tutyapti?" "U aslida nima xohlaydi? " Javob olsangiz siz o'zingizni nizodan yo'qori xis qilasiz". Xattoki omadsizlik ro'y berganda xam siz nizodan qutilgan bo'lasiz. Biroq sizning raqibingiz ishlatayotgan nayranglaringizni tushinib etmasligi kerak. Bu usul yana tuyg'ularni oqilona jilovlash deb ham nomlanadi. Uni chuqir nafas bilan mustahkamlang inson hayajonlanganida kislarot miyyaning to'xtab qolayotgan qisimlariga bormay qoladi. Quydagi jumlaning esga oling: "Chuqirroq nafas oling! Siz hayajonlangansiz". Muloqotdagi nizoli holatlarga qarshilik ko'rsata olish ko'nikmasini hosil "qilish uchun jurnalist men majburman" degan dunyo qarash modelini men tanlayman modeliga almashtirishi mumkin. Aynan birinchi variant odamda nizo quzg'ovchi vazifasini bajaradi. Men majburman nimadir uxshamayapti. Men hafaman va aybdopman, buni o'rnini to'ldirishim kerak va haqligimni saqlab turishim kerak: ("Men tanlayman, men qaror qabul qilaman, hech kimga hech narsa uchun javob bermayman").

"Men tanlayman" kontsepsiyasiga uslubning qaytarilish yo'llari

O'rniga	Sinab ko'ring
Men bor yo'g'li jurnalistman	Men jurnalistman
Men uddasidan chiqolmayapman	Men yaxshiroq tushinib olishim kerak
Men yangiman	Men yaqindan boshlab shu bilan shug'illanyapman
Men faqatgina aytmoqchi edim xalos	Unga qoshimcha qilib aytmoqchiman
Men vaqtincha olmoqchi emasman, lekin.....	Men uchun ozroq vaqtingiz bormi? Va men ba'zi narsalarni muhokama qilishim kerak

Nizoni oldini olish uchun suhbatda nizo keltirib chiqaruvchi omillardan foydalanmaslik kerak va aksincha, raqibning nizo keltirib chiqaruvchi omillarini zararsizlantirish kerak.

Sizga (nizo quzg'ovchi)	Siz (o'zgartiruvchi savol)
Ahmoq (birso'zlihaqoratlovchi ayblab)	Siz umuman nima xoxlaysiz? Buni qanday to'g'irlash mumkin?
Siz nohaqsiz! (tushuntirishsiz)	Fikrlarimiz nimasi bilan bir-biriga to'g'ri kelmayapti?
Men qilmayman ...	Buni bajarishingizga nima yordam bera

	oladi?
Hammasi tamom!	Vaziyatni qanday saqlab qolish mumkun?
Men qilishim kerak...	Siz uni qila olasizmi?
Juda kam... (ko'p)	Nimaga nisbattan kam? (ko'p)
Ular har doim...	Qaysi vaziyatlarda ular bunday qiladi?
Men xohlamayman!	Siz qanday natija kutayapsiz?
Men qila olmayman	Yoki qanday qilishni bilmaysiz?
Buni iloji yo'q...	Mobodo hammasi o'xshab qolsa unda...

Shaxsiy nutqda men so'zini ishlatish maqsadga muvafiq

Sen	Men
Siz meni tushinmadingiz	Siz qanday deganingizda men fikrlarimni notog'ri etkazayapman degan qorquv paydo bo'ladi. Menga tushintirish imkoniyatini bersangiz sizdan minnatdor bo'lgan bo'lar edim.
Nima uchun mening fikrimni hadeb bo'lasiz	Men bilan bir paytda gapirganingizda chalg'ib sizni eshitmayman. Menga esa sizning gapingiz muhim fikrimni tugatishga ruhsat bering va biz sizning tanbehlaringizni muhokama qilishni xohlardim.
Sizga mening fikrlarimning ahamiyati yo'qmi?	Siz ikkimiz uchun mening fikrlarimni xisobga olmagan holda qaror qabul qilayotganingizda, mening fikrim sizni qiziqdirmaydi. Bu savolni birgalikda muhokama qilishni xohlardim.

Xammaga ma'lum bo'lgan "men" yuzlanish modelini tavsiya qilish mumkin

Qachonki siz (boshqa insonning aybsiz hatti harakatlarini ko'rsatmalari), Men his qilayapman (sizning bu hatti harakat bilan bog'liq his tuyg'ularingiz), chunki (nima uchun bu hatti – harakat sizga muammo tug'diradi, u sizga qanday ta'sir qiladi), va men hohlardimki, men sizdan minnatdor bo'lardim, men buni avzal ko'rgan bo'lardim. (o'zingizning istagingiz ta'rifi).

Misol uchun "siz menga buning iloji yo'q deganingizda men o'zimni yo'qotib qo'yaman chunki menda boshqa ma'lumot bor va biz birga alternatalarni ko'rib chiqishimizni hohlardim". Muloqotdagi ma'lum darjadagi amaliyotning mavjudligida neyrolingvistik dasturlar uslublari muhim yordam bo'lishi mumkin.

Metodning nomlanishi aytib turibdiki ruhiyatga ta'sir qilish so'z orqali amalga oshiriladi. Neyrolinivistik dasturlash modeli tasir etuvchi hatti harakatlarga ega uch etapdan ibrorat.

1. Respondent bilan ruhiy aloqa o'rnatish.
2. U bilan fikr almashish jarayonlarini yo'lga qo'yish.
3. Respondentning maqbul xatti harakatlariga undash.

Bu uch element – “ respondent ”ning asosi, qaysiki qisqaacha qilib quyidagi uchlik bilan nomlash mumkin: qo'shilish, mustahkamlash, suhbatdoshni boshqarish.

Suhbatdosh qo'shilish bilan nafas olish va nutq tempi tana harakatlarining mos kelishi orqali amalga oshiriladi. R. Benzler ta'kidlaydi xuddi suhbatdoshdek ko'z qisish bir xil tebranishda bosh qimirlatish kerak. Bu sherigingizning ichki holatiga moslashishiga yordam beradi va unga yaqin ekanligingizni bildiradi.

Mustahkamlash jarayonida asosan mantnni qabul qilishda belgilangan mimika, jestlar, ovoz va kalit so'zlar ishtirok etadi. Suhbatdoshni boshqarishda nutqni ruhiy tomondan to'g'ri tuzishalohida ahamiyatga ega.

1. Nutq ravon va mantiqan to'g'ri tuzilgan bo'lishi kerak. Bir fikrdan ikkinchisiga ravon o'tish zarur. “Agar”, “shuning uchun”, “qachonki” so'zlarini o'z o'rnida qo'llash kerak. Bular dalillarni ishontirish vazifasini kuchaytiradi va respondentni sizning mantiqingizga bo'ysundiradi;
2. “Bo'lishi mumkin”, “ehtimolligi yuqori” kabi modal so'zlarni faol qo'llash kerak. Ular ma'lumotlarga ishonch hosil qilishda yordam beradi.
3. “Emas” salbiy yuklamasi (so'zi)ni qo'llamaslik kerak. Biz emas deganimizda qabul qiluvchi ongida teskari natijani olamiz. Misol uchun biz “jahlingiz chiqmasin” deymiz. Nima qilmaslik kerakligini tushunish uchun qabul qiluvchi jahl qilayotganni birinchi navbatda tasavvur qilish kerak. Bo'lmasa, u qanday qilib jahl qilmaslik kerakligini tasavvur qila oladi. U xatti harakatlar shakli. Kuchli inkor bo'lishi mumkin va siz aniqrog'1 teskari natija olasiz.

Neyrolingvistik dasturlash qo'llanilganda shuni yodda tutish zarurki, bunda miyya so'zini ikki taraflama qabul qiladi: - aql idrok va asoslangan mantiqiy va hissiy qiyofada ko'pkina so'zlar “yaxshi- yomon” degan baholovchi qismlarga ega. Buni qabul qilmaydigan, ajratib qo'yiladiga va taklif so'zlardir. Agar siz “u bizning tomonga qo'shilsin” desangiz noto'g'ri. Agar “u qani fikr bizning suhbatga aralashib ko'rsinki” desangiz bu boshqa.

Respondentni boshqarishda “metodastur” degan tushunchani hisobga olish zarur. Aslida, bizning ba’zilarimiz biror narsadan qochishga intilayotgan odamlar toifasiga, boshqalarimiz esa biror narsaga erishishga intilayotgan odamlar toifasiga kiramiz va har qanday dasturni tuzatish, to’g’rilash mumkin. Misol tariqasida, respondent sizga shunday deydi; “E, umuman olganda mening bunga ishonchim komil emas...”. Siz : “nimada ishonchingiz komil emas?”

Respondent: “shu tariqa odamdan boshida berishni hohlamagan ma’lumotni olish mumkin”. Shu bilan birga esdan chiqarmaslik kerakki bahsda, ishontirishda aynan o’sha vaziyatdagi odamga mos keladigan uslubdan foydalanish darkor. Intervyu berishida uni sizga qanchalar ahamiyatli ekanligiga urg’u berib o’tish kerak. Buni so’zsiz yani mimika va jestlar – suhbatdoshga og’irlash u tomonga egilish, unga qo’l uzatish kabilar orqali amalga oshirish maqsadga muvofiq.

Bu yerda va intervyuning asosiy qismida faol eshitish juda muhim fursatdir. B.N.Pomkratov ta’kidlaydiki, faoliyati muloqot bilan bog’liq bo’lgan ko’pchilik odamlar (jurnalistlar, shubhasiz, shu guruhga mansub), 35-40 %oyligini mohirona eshitishlari uhun olishadi.

Ruhshunoslarning fikricha professional eshitish – bu muloqotga undovchi rag’batlantiruvchi munosabat, shuning bilan birga suhbatdoshning fikr va mulohazalarini rivojlantira oladigan o’ziga hos ta’sirihamdirdir. U eshuvchiga ko’p narsa beradi. Bu borada B.N. Pomkratov fikriga qo’shilmay ilojimiz yo’q: eshitish qobiliyatiga ega odamlar eshitganlaridan kerakli narsalarni va qimmatli ma’lumotlarni to’plab oladilar va aynan shuning uchun ular hukumatga egalar. (S.52) boshqalarga oddiy va zerikarli bo’lib tuyuladigan tomoni shundaki, bu toifadagi odamlar bilim manbai sifatida qaraladi va bu odamlar o’z bilimlaridan boshqalarga nisbatan faolroq foydalanishadi. Shuning bilan birga, mohirona eshitish yana bir foydali hususiyartga ega – bu suhbat orqali suhbadoshda foyda bo’ladigan qanoatlanish qoniqish hissi. Qachonki bizni diqqat bilan eshitishga, birga quloq solishga bu albatta yoqimlidir. Eshitilish zaruriyati aloqani ta’minlaydigan muhim jihat. Uni qanoatlantirgan holda, do’stlar orttiramiz ish yuzasi bo’ladigan aloqada ikkita asosiy professional eshitish usuli ajratiladi:

1. Refleksiyaga hos bo’lmagan, suhbatdoshdan olinadigan ma’lumotga biror ta’sir ko’rsatmaydigan, balki ma’lumotni borligicha o’ziga singirib oladigan.
2. Refleksiyaga hos bo’lgan, gapiruvchiga olingan ma’lumotni qaytarishga imkon beradigan.

Birinchi usul doirasida quyidagi parametrlar uyg'unligiga asoslangan ijobiy signal qabul qilish yo'li kam qo'llaniladi:

- Faol holat intizomli, ifodali mimika va ochiq yuz hurmatni ta'kidlaydi. Ifodali hatakatlarni o'zida aks ettirgan fikr saqlangan gavda holati
- Suhbatdoshga nisbatan javobiy aloqa signallari e'tirof etadigan sammimiy va to'liq e'tibor (minimal sonlar orqali ifodalanadigan resaksiyalar "ha to'g'ri", "bu aniq", "tushunaman", "ha-ha" raqib hissiyotlarinign oynadek aksi").
- Aniq bir maqsadni ko'zlagan holda sukut saqlash; jim turish to'xtalishlardan foydalanish zarur. Agar suhbatdosh biror qiziq voqea haqida gapirgan bo'lsa javob bermasa ham bo'ladi. Biroq o'zingizni huddi yozayotganday ko'rsatib keyin payt poylab suhbatdoshga qarash. Bunday holatda, u odatda hikoyani aytishda davom etadi. Umuman olganda tajribali intervyu o'tkazuvchi jurnalistlarda suhbatdosh javobidan keying to'xtalish vaqti bir sekunddan besh sekundgacha. Refleksiyaga ya'ni yuqorida keltirilgan u usulga xos bo'lgan eshitishda ikkita yo'l boshqacha ifodalash va hulosalash samaralidir.
- Boshqacha ifodalash- suhbatdoshning yana takrorlanib turadigan davriy fikrlarni o'z so'zi bilan ifoda etishdan gapiruvchi xabarlarning asosiy manosini qaytarishdan, raqib so'zlarni uning qarashlarini saqlagan holda o'z tahlili ostida qisqacha bayon etishdan iborat. (boshqacha qilib aytganda, siz ... deb hisoblaysiz "sizning fikringizcha ...", "shunday qilib , siz shunday tahmin qilasiz...").
- Hulosalash suhbatdosh fikrlarini jamlagan holda aytilganlarini umumiy birlikda qisqacha takrorlashni o'z ichiga oladi: (siz aytganlarni jamlasak, "shunday qilib, agar men to'g'ri tushungan bo'lsam, siz fikrlaringiz ...ga deb boradi").

Intervyu maksimal darajaga, ma'lumotga boy bo'lishi uchun suhbatdoshga o'z o'zidan (tasgqi ta'sirsiz ichki sabablarr orqali) yuzaga keladigan javoblar berishga imkoniyat berish kerak. Hatto Amerika maktablarida poblemlar degan tushuncha yuzaga keladi: - bu o'z o'zidan yuzaga keladigan javoblarni olishga imkon beradigan usullar yig'indisi metodning mohiyati muloqot vazifasini og'zaki doiradan mimikaga ko'chirishdan iborat (masalan, hayratlanganligini gapirish o'rniga hayratlangan qiyofa qilish).

Agar siz suhbatni diktafonga yozib olayotgan bo'lsangiz, unda suhbatdoshning boshqa ko'rinishiga imkon berishingiz kerak uning oldida diktafonga plonka qo'yish mumkin.

Shuning bilan birga, intervyuga doimiy havf solib turadigan to'siq, qachonki oldingi javob keyingisiga ta'sir ko'rsatishni boshlashi "yuqtirish ta'siri" deb nomlanadi. Bunday vaziyatlardan chiqib ketishda so'ndirish, susaytirish vazifasiga ega bo'lgan savollar imkon beradi. (kimsasiz orolda qaysi uchta kitobni olgan bo'lardingiz? Agar imkonyatlaringiz vheklanmagan bo'lganda nimaga ega bo'lgan bo'lardingiz?).

"Kishini achchiqlantiruvchi ta'sir" ham to'siq bo'la olishi mumkin – biz voqeani birinchi marta qanday aytgan bo'lsak shunday eslaymiz. Bu yerda "kriminalist usuli" o'rinli: binchi guvohlarni ihtiyoriy aytib berishlari, keyin – savollar. Aks holda savollar shaxsning hikoyasiga ta'sir ko'rsatadi. Oqlovchi savollardan foydalanish mumkin (ko'pchilik bilmaydi, sizga ma'lummi?) yoki o'rnini bosuvchi savollar (ham unaqa, ham bunaqa fikrlar mavjud. Siz nima deb o'ylaysiz?). Intervyu davomida qizitiruvchi omilni qo'llab quvvatlab turish asosiy muhim lahza bo'lib qoladi. Suhbat boshida qiziqitiruvchi omil tashkil etilganliggiga qaramasdan, barcha tadqiqotvchilar respondentga intervyuni to'xtatishdan ko'ra uni umuman rad etish ancha osonroq degan umumiy xulosaga egalar. Baribir bu yerda ham muloqot yordamchilaridan foydalanish zarur.

Intervyuda yo'l qo'yib bo'lmaydi:

- Respondentni fikridan qaytarish;
- Uni qarashlari va ishonchini muhokama qilish;
- Suhbatni ruhiy taqdirlash yoki jazolash holatida olib borish;
- Hayolan tortishuv;
- Tanlab eshitish;
- Aldash;
- Oldinlab ketuvchi javob sifatida o'z fikrini bildirish;
- Javobni chegaralab qo'yish;
- Mavzudan mavzuga tez o'tish;
- "Hammasi u darajada yomon emas", "bunchalik qattiq qayg'urish yaramaydi", "buning hammasi ahamiyatsiz narsalar".

Intervyu o'tkazuvchini professional deb bo'lmaydi, agar u:

- Qarashni qaysi tomoonga yo'naltirishni bilmasa;
- O'ziga va boshqalarga bir vaqtning o'zida bir nechta savol berishga imkon bersa;
- Suhbatdosh so'zinin yarmida bo'lsa;
- Suhbatdoshning intervyu berishiga sabab bo'lgan savollarni bermasa;
- Qanday qilib bo'lsa ham oshkoralikka intilsa;
- Tez-tez soatga nazar tashlab qo'ysa;
- Suhbatni tuyg'ular suhbatdoshdan emas balki o'zidan chiqadigan qilib olib borsa;
- Suhbatdosh so'ziga nisbatan salbiy, reaksiyasini yashira olmasa;
- Eshitishni bilmasa va javobdan tashqariga chiqishga yo'l qo'yib bersa.

Vaqtı-vaqtı bilan intervyu mavzusini takrorlab turish juda foydali.

Intervyuni Tugatishning Ruhiy Asoslari

Intervyuning yakunlovchi bosqichining asosiy vazifasi – muloqotning ijobiy haroratini saqlash.

Buning uchun suhbatdoshni finalga tayyorlash, kutilmaganda intervyuni tugatib qo'ymaslik kerak.

Eng havfli dushman – charchash hissi. Unig kutilgandan oldin paydo bo'lmasligi va intervyu yakunlanishi shu hissiyot bilan po'tmasligi juda muhim. Respondent charchog'ini bildiruvchi signallar:

- Vo'shashgan holat.
- O'ynab tutvchi ko'zlar;
- Qisqa va tashkil etilmagan javoblar;
- Uzoq to'xtalishlar;
- Bular paydo bo'lgan vaziyatda journalist qisqa fursatga tashabbusni o'z qo'lga olishi va biror narsa aytib berishi kerak, keyin esa savolga qaytish kerak.

Metodik qo'llanmalar jurnalistga intervyuni tugatish haqida o'ylashni, uni yakunlanishidan 5, 10 minut oldin o'ylashni boshlashni tavsiya qilishadi. Finalga o'tishni quyidagi jumlar bilan amalga oshirish maqsadga muvofiq: "Bizda qolgan qisqa fursatda" yoki "yakunlashdan oldin".

Intervyu tugatishning yaxshi ko'rini journalist suhbat davomida qayd qilib brogan asosiy faktlari yordamida qisqacha yakuniy hulosa qilish bo'ib hisoblanadi.

Bazida o'ziga xos bo'lgan suhbatdosh bilan intervyuni to'g'ri tarzda yakunlash juda qiyin bo'ladi. Bunday vaziyatda maqsadga yetishishning quyidagi usullardan foydalansa bo'ladi:

1. Sermazmun suhbat uchun, samimiylilik uchun, savollarga javob berishga vaqt topgani uchun minnatdorchilik bildirish.
2. Uzur so'ragan holda qoldirib bo'lmaydigan ishlar tomon yo'nalish (telefonda eslatma yoki soatda budilnik qo'yish mumkin).
3. "Bezor qiladigan odamdan qutilish" yo'li (oldindan tanishingizdan sizga telfon qilishini yoki qoldirib bo'lmaydigan ish bilan kabinetizingizga kirib sizga chaqirib ketishini so'rab qo'ying).
4. Agarda intervyu tugab biroz vaqtdan so'ng respondentingiz so'roqlar, telefon orqali aniqlashtirish bilan tinkangizni quritayotgan bo'lsa, bunday alohida holat uchun A.Makenzi usuli samarilidir: siz gapiryap, nima yaxshi eshitilmayapti, qanaqadir to'siqlar va go'shakni qo'yasiz. Bir daqiqadan so'ng abonent yana qo'ng'iroq qiladi:
 - "Telefoningiz o'chib qoldimi?"
 - "Ha. Oxirgi paytlarda u yaxx..." –yana o'chirib qo'yasiz. Odatda shilqim suhbatdosh boshqa qo'ng'iroq qilmaydi va sizning u bilan munosabatingiz boshqa aziyat chekmaydi.

Mohichehra Jo`raeva

403-guruh talabasi