

采访技巧是记者调查事实真相,获取新闻素材的重要方法,是决定采访能否成功的关键因素之一。要求采访前准备工作要充分,采访时要注意营造采访氛围,采用适宜的提问技巧,善于观察与倾听,合理运用肢体语言,准确记录,勤于思考,注意细节;采访后整理录音,确定主题,认真写稿。只有熟练运用采访技巧,才能采集到真正有价值的新闻素材,创造出好的新闻作品。

采访是一种媒体信息的采集和收集方式,采访是新闻活动不可缺少的环节,是记者为完成报道任务或了解某些情况,围绕采集新闻事实材料而进行的观察、调查、访问、记录、摄影、录音、录像等活动。一向有“七分采访三分写作”之说,这便要求记者具备一定的采访技巧。

1.采访前
采访前的准备工作要充分。采访前的准备工作,是进行采访不可或缺的一环,也属于采访技巧之一。
采访前的准备包括平时准备、临时准备、细节准备等。平时准备,包含社会、文化、经济、历史、环境等多

国网朔州供电公司：倡导电能替代 共建绿色家园

本报朔州消息 近日,为普及节能减排及电能替代理念,推广安全高效清洁能源,国网朔州供电公司营业电费室走进社区、校园、农村,开展了一系列“以电代油、以电代气、以电代煤”等为主题的“电能替代”宣传活动。

“以前做饭烧油,浓烟滚滚,现在厨房里有电磁炉等一系列电气设备,不仅没有燃烧残渣和废气污染,还能节约百分之四十左右的成本,这就是电能替代的好处,类似的还有好多。”一位宣传人员向周围的民众解释道。

据了解,当前我国大气污染形势严峻,工业生产和日常生活中对烧煤、燃油、燃气的大量使用,除了导致雾霾天气,也在威胁人类的健康。而电能具有清洁、安全、便捷等优势,电能的转换效率可高达90%以上。实施电能替代对于推动能源消费革命,落实国家能源战略、促进能源清洁化发展具有重大意义。

该室人员还在民福小区、天马广场等人流密集的场所设立了宣传点,工作人员通过张贴电能替代宣传海报,向过往行人发放节能和电能替代理念、家电节能知识等宣传资料来推广电能替代;同时,还为前来咨询用电业务的客户进行了详细的解答,指导客户绑定微信公众号,将“电能替代”推广与用电服务融为一体。此次宣传活动中共发放资料800余份,为用户解答问题50余条。

营业电费室将继续加强电能替代宣传力度,总结经验,分析工作重点和难点,加强与政府部门沟通,继续组织进乡镇、进企业、进校园、进社区、进医院宣传活动,倡导绿色生活,提升社会、企业对智能电网的认知度。(吴秀兰)

寿阳供电公司：创新工作室再结新硕果

本报晋中消息 日前,寿阳供电公司“五小”项目在晋中市第七届“五小”竞赛中,郝海珍研发的“双向拉紧器”荣获一等奖,研发的“手动冲床”荣获三等奖;董杰研发的“带电设备故障巡视仪”荣获二等奖;郑宏杰研发的“无影照明拉闸杆”荣获三等奖。

郝海珍创新工作室以“实际、实用、实效”为原则,“三个加强、三个坚持”做精项目化管理模式,坚持“工匠引领示范、职工自主创新”的理念,为该单位科技创新和地方经济发展作出积极贡献。(高红 孟慧)

平安普惠长治分公司：

助力小微企业主渡过难关

本报长治消息 “小冯,谢谢你!你可真是帮了姐的大忙,姐为你们平安普惠的高效点赞,为你的专业服务点赞……”收到款项后,杨女士特意致电平安普惠长治分公司的咨询顾问小冯,表达感谢之情。

来自长治潞城区的杨女士做服装行业多年,一直为当地的几家大服装店

方面的知识储备,可以说功夫在课外,是对记者新闻素质的较高要求。临时准备,指通过互联网等媒体查找有关采访对象的背景、现状、原因等资料,并初步判断资料价值。在此基础上,酝酿主题,拟订采访提纲。细节准备,包括采访前摄像机、三角架、录音机等各种器材和细节的准备,要做到万无一失,有备无患。

2.采访中
采访中要充分注意营造采访氛围,采用适宜的提问技巧,善于观察和倾听,合理运用肢体语言,准确记录,勤于思考,注意细节等等。

2.1 营造氛围 记者经常会面对不同的采访环境。对采访对象大部分是第一次接触,谈不上熟悉和信任。这便要求记者巧妙而智慧地在寒暄与闲谈中,尽快消除采访对象的陌生感,让采访对象熟悉自己、信任自己,营造宽松的采访氛围。

2.2 适宜的提问技巧 提问分为开放式提问和封闭式提问两类。开放式提问,如“请您谈谈这次到古城旅游的感觉。”“您觉得游览古城有什么感想?”这样的提问就属于开

兴县交警昼夜坚守防疫一线 筑牢安全屏障

本报吕梁消息 疫情当前,交警不退。一线守护,坚守岗位。疫情即警情,防控是交警义不容辞的责任。

为了防止新型冠状病毒的传播,给人民群众生命财产提供安全有力的

岚县交警进农村开展交通安全宣传活动

本报吕梁消息 为进一步强化农村地区交通安全宣传,有效预防和减少农村地区冬季道路交通事故发生,全力做好道路交通事故预防“减量控大”工作,近日,岚县交警宣教股民警联合上明中队民警走进前河村,开展“美丽乡村行”交通安全进农村宣传教育活动。



榆社农商银行：

举行首季“开门红”启动大会

本报晋中消息 日前,榆社农商银行首季“开门红”活动动员会召开。该行领导班子成员,各支行、各部门负责人启动2021年首季“开门红”活动。

吉县农商银行：

截至1月20日单旬贷款净增3812万元

本报临汾消息 “开门红”号角吹响后,截至1月20日,吉县农商银行各项贷款较年初净增8405万元,户数较年初增加了218户,单旬净增3812万元,户数增

隰县税务局：

稳步推进增值税专用发票电子化工作

本报临汾消息 今年以来,为全面优化营商环境,深化税收领域“放管服”改革,隰县税务局采取有效措施,稳步推进增值税专用发票电子化工作。

该局成立了由党委书记、局长辛普平任组长,党委委员任副组长的专票电子化工作领导小组,强化这方面的专业培训,确保全员懂政策、会解答、能操

到了朋友圈里的小冯,这个来自平安普惠长治分公司的咨询顾问,总不忘在逢年过节时发来问候的信息,还时不时关心自己的经营状况。抱着试一试的心态,杨女士拨通了小冯的电话,向他详细讲述了自己目前的情况,认真听完以后,小冯向她推荐了合适的融资方案,并解释了各项费用构成,经

正在杨女士一筹莫展之际,她想

浅谈采访技巧的运用

雷 涛

放式提问。由于问题比较概括并且抽象,所以留给被采访对象发挥的余地非常充分。被采访对象的回答有很多种可能性,可以多谈,可以少谈,或者不谈。而闭合性问题由于比较具体,严格限制范围,被采访对象自由发挥的余地就很小,通常需要直接回答。如“您喜欢这场演出吗?”或“您还会再来古城吗?”这样的闭合性问题,被采访者必须明确回答“喜欢”或者“不喜欢”;“会”或者“不会”。

采访中,要适时灵活运用开放式提问或闭合式提问。结合各种提问方法,达到理想的采访效果。
2.3 合理运用无声语言 记者在进行采访时,有必要主动地对采访环境做出适当的调整和完善,可以通过运用肢体语言这种无声语言来消除被访者紧张抗拒的心理,同时也体现对被访者的尊重。无声语言采访,

除眼睛外,还有肢体语言的采访。肢体语言在某些时候,也是一种很好的提问方式。如点头、微笑等等。肢体语言采访,在常规采访中居次要地位,但在非常采访中则可能跃居主要地位。恰当地运用肢体语言,对被采访对象起到的是潜移默化

车辆疫情检测不落一人一车,对不符合规定的,对其进行解释、引导、劝返等工作,筑牢防止病毒传播的交通安全“防护墙”。

守土尽责、昼夜运转。在广大交警辛苦付出的同时,也赢得了群众的理解和支持,形成了警民携手抗击疫情的良好氛围。(刘宪芳 马慧)

头盔、三轮车违法载人、驾乘汽车不系安全带等交通违法行为的危害性及由此引发交通事故造成的严重后果,呼吁广大村民要自觉改变交通陋习和交通违法行为,提高自身安全意识,切实养成文明出行的良好习惯。

此次活动,提高了平时忙于劳作的农村居民对交通违法行为及交通安全的认识,有效提升了农村居民自我防护意识,加固了冬季农村道路交通安全防线。(刘宪芳)



部员工把握形势,坚定信心,实现“日红周红月红?夺取首季开门红”的目标。
榆社农商银行党委书记、董事长樊玉宝讲,此次会议是“共襄盛举、谋划发展,顺势而为、蓄势而进,着眼长远、迎向未来”的大会,全行干部员工要提高站位,胸怀大局,坚定首战必胜的信念。以逢山开路、遇水搭桥的勇气,迎难而上,奋力而为,蹚出转型发展的新路。(安 堃)

发展客户,稳住存量客户”。同时,该行采用抖音直播、短视频等方式和组织人员深入各村庄开展整村授信工作推进会和座谈会等线下方式,确保宣传全面覆盖。

瞄准域内装修一族,该行接连推出了“职薪贷”“扶果贷”“装修贷”等一系列新产品,满足不同客户的需求。同时持续优化业务操作,精简审批流程,极大提升了客户满意度。(艾 菲)

作,推动增值税专用发票电子化工作规范化、标准化。同时,以新办纳税人为主要宣传对象,同时采取“线上+线下”宣传方式,让辖区内新办纳税人应知尽知增值税专用发票电子化的便捷性和必要性。他们还与纳税人精准对接,及时解决在专票电子化工作中存在的问题,切实提升纳税人满意度。(柴 璞 杨帅帅 高文辉)

过评估,杨女士觉得非常适合自己目前的需求。随即进行了线上申请,流程非常顺利,当天便收到了款项。

这笔款项顺利解了杨女士的燃眉之急,速度之快也超出她的想象,所以她特意打电话感谢小冯,于是有了文章开头的一幕。

近年来,平安普惠山西分公司扎根三晋大地,以金融科技赋能普惠金融,始终聚焦小微企业主的融资需求,助力小微企业和个体工商户解决融资难题,通过“线上申请+线下咨询”相结合的服务网络覆盖更多小微群体,提高小微金融服务的“可获得感”,助力实体经济发展。(王 宏)

记;进行隐性采访时。

画记,包括新闻照片,新闻录象及现场所作的图画。

录音,即用录音机或录音笔进行采访记录。采用录音方式,可以更好地保证记录的真实性和准确性,录音资料可以作为证据,同时也便于记者有充裕的时间去倾听和思考。

尽管记录有诸多形式,但最根本的还是笔记和心记。画记和录音记录是记录的重要形式和有益补充。

2.5 思考 每一个采访,都要去思考采访的主题是什么、从哪个角度采访、采用怎样的体裁去报道等等。只有经过充分而富有成效的思考过程,才能产生真正富有价值的新闻作品。

2.6 注意细节 细节是对话体变成故事体的关键。没有细节的故事就缺乏真实性,就显得很假。记者必须充分认识到细节的重要性。可以用别人的细节来丰富自己的细节,这不属于抄袭,只是用于补充不足的细节和事实。

3.采访后
采访后的工作主要包括主题确定、录音整理、写稿等。其中,主题的

确定是最主要的。记者要有较强的概括能力和提炼能力,要擅于从纷繁复杂的采访内容中提炼出主题,从若干个主题中寻找共性,提炼出最合适的一个主题。确定主题是采访稿件能否成功的关键所在。

作为记者职业活动中最为重要的环节,采访时一定要正确运用不同的方式和技巧。这也是优秀的记者所应具备的素质。这便要求记者必须加强学习,拓宽知识面,增加阅历,提高思考能力和新闻捕捉能力。只有具备了这些能力,记者才能熟练运用采访技巧,写出无愧于时代和人民的好的新闻作品。

(作者单位:平遥县融媒体中心)

理论探索

电话:0351-4660881 邮箱:sxjirbs@163.com

安泽农商银行马必支行：

存款净增千万元 1月任务提前完

本报临汾消息 截至1月13日,安泽农商银行马必支行储蓄存款较年初净增1100万元,提前完成1月份任务,为决胜首季“开门红”奠定了坚实基础。

该支行在吸储揽存中,有的利用现有人脉,有的挖掘潜在人脉,多方扩大存款来源。该支行之所以这样做,是因为凭多年的优质服务,在当地赢得了良好口碑。再一点是,该支行根据不同的客户制订存款计划,让客户享受到“差别化”的让利服务,从而提高其储蓄、理财上的主动性。比如,该支行员工利用元旦假期开展存款营销活动,一方面向每名客户送上新年祝福,一方面详细讲解不同存款的存期、利率,从而吸引了一大批客户到该支行存款。(葛娟娟)

交城农商银行：

组织员工观看电影《风雨日升昌》

本报吕梁消息 为进一步弘扬晋商文化、传承晋商精神,同时传递工会对员工的文化关怀和教育职能,交城农商银行工会组织辖内289名员工通过云端观看电影《风雨日升昌》。

影片讲述了十九世纪二十年代初,平遥商人几经波折创立“日升昌”票号的辉煌创业史和奋斗史,讴歌了“诚实守信、开拓进取、和衷共济、务实经营、经世济民”的晋商精神。职工观影后深受感动,大家纷纷表示要传承和发扬晋商文化,要将晋商不畏艰难、力争上游的奋斗精神落实到自己的工作中。次此活动的开展,进一步激发了员工的工作热情,为助力首季“开门红”竞赛的开展提供了强大动力。(田德康)

霍州农商银行上乐坪分理处：

采取得力措施促存款额增加

本报临汾消息 首季“开门红”活动以来,霍州农商银行上乐坪分理处以“精准服务”为抓手,“三措并举”推动首季存款走强。截至目前,各项存款较年初净增430万元。

一是拓展客户重跟进,巧推介。该网点利用城乡区域结合优势,对他行代发的征地款,及时跟进承接,并向客户营销各类存款产品,实现存款增户扩面。二是赢得客户解民忧、暖民心。该网点安排专人与村两委建立微信联络群,在群内推送“开门红”活动信息。提前做好外出务工人员社保卡业务办理的准备,全力提升外出返乡人员资金回流率。三是巩固客户底数清、措施实。该网点将即将到期的大额定期存款名单,提前逐笔落实回访责任,通过发送短信、上门服务等方式,提醒客户及时转存和回笼资金,全力做好稳存、增存工作。(郭 妍)

沁水农商银行：

召开誓师大会部署首季业务竞赛活动

本报晋城消息 近日,沁水农商行召开“决战2021开门红”誓师大会,全面部署首季业务竞赛活动。

会议宣读《2021年首季业务竞赛活动方案》和《首季“开门红”营销活动方案》,董事长郭鹏向五大战队颁发责任状,向战区网点授予目标任务卡。该行一是主动对接地方政府,加大财政性存款、补贴资金、专项资金及社保资金组织力度;二是强化“危机感”,精准对接,让客户“进得来、留得住”,靠优质服务抢占客户群体;三是坚持“守底线”,加强风险隐患排查,确保“开门红”成色和质量;四是构建“一盘棋”,在思想上同心、目标上同向、行动上同步;五是落实“钉钉子”,实行挂牌督战,强化攻坚举措,决战决胜“开门红”。

(韦 芬)

搏击消费时代添新投资利器

工银瑞信消费服务ETF 1月21日重磅首发

2021年以来,“大消费”延续去年的火热表现,多只龙头股创下新高。春节临近,消费板块有望再度添彩。在此背景下,消费投资也再添利器,工银瑞信基金新年重磅推出工银瑞信消费服务ETF。该基金为市场中首只跟踪中证消费服务领先指数的ETF产品,于1月21日起在中信建投证券、中信证券、招商证券、广发证券、方正证券等各大券商及工银瑞信直销渠道正式发行,为投资者提供一个费率低、配置透明、一键布局优质消费服务龙头标的的利器。担纲工银消费服务ETF拟任基金经理的是指数投资专家邓皓友,在指数被动投资、量化多因子选股等领域有丰富经验,目前担任工银瑞信创业板ETF、工银MSCI中国A股ETF等基金经理,指数投资经验丰富。李 颖

本报提示:基金市场有风险,投资者介入须谨慎