

最新访谈提纲结束语 论文访谈提纲(模板10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

访谈提纲结束语篇一

所谓“正提法”，即从正面直接提问，是直截了当地讲明采访目的，开门见山地提出问题。

这种提问开诚布公，干脆利落，无须拐弯抹角。采访对象一般也会畅所欲言。这样，记者的访问就会进行得迅速而顺利。这是记者运用频率最高的提问方法。一般来说，记者访问领导干部或者健谈的公众人物，诸如企业家、教师、学者、专家、演员、外宾等等，或者是自己熟悉的对象，限定时间或某个特定场合的现场访问以及广播、电视的演播室采访、记者招待会等等，都可以直接正面提问。

运用正面提问法，应当把握这样几点：

1、注意情感的铺垫。正面提问的开门见山，并非直接生硬地发问。如果在提问前有所铺垫，对方心理上会舒缓一些，也能合作一些。

2、防止提问过于直白。过于直白的提问，往往显得十分生硬，容易造成采访对象的心理排拒，难以获得有价值的信息和材料，而且还会给人一种笨嘴拙舌的感觉。北京远郊区有个山村的群众吃水很困难。后来，在当地政府的关怀下，村民都用上了自来水。记者采访一位老大娘时问道：“大娘，您吃上自来水了，高兴吧？”大娘回答说：“高兴！高兴！”这次采访，

记者就提了这一个问题，大娘也就连着说了两个“高兴”，心里有话却因记者的直白而没能说出来。如果问：“大娘，原先您想到过吃自来水吗？”或者“大娘，听说你们过去吃水好困难？”大娘心里的话就能痛快地说出来。

3、善于处理谈话跑题。如果对方谈话跑了题，谈的又是一般性的内容，记者仍要耐心倾听。不可随意打断对方的话，或表现出烦躁情绪，以免损伤对方的自尊心和感情，引起对方的不满。这也是记者缺乏修养和无能的表现。此时，记者可以采取多种方式，自然而又有礼貌地把谈话引到正题上来。如果采访对象一再跑题，而且表现出对另一个话题更有兴趣，记者就要考虑自己的采访提纲是否妥当。

二、迂回法

所谓“迂回法”，就是指这种提问是从侧面入手的，采用聊天攀谈的形式稍作迂回，然后逐步将谈话引上正题。这种访问一般时间性不太强，谈话也不受特定场合与报道方式的限制。

当采访对象感到紧张拘束，或者思想有所顾虑不大愿意交谈，或者虽然愿意谈，却又一时不知该怎么谈的情况下，记者都可以采取侧面迂回的提问方式，逐渐将谈话引上正题。有些时候，记者不大摸底，想先试探一番，也可以侧面提问。侧面提问的内容，应该是采访对象熟悉的、感兴趣的，甚至是最简单、最平常的，对方几乎无需思考，张口即答。这样，双方就能搭建起进一步交谈的基础。应当明确的是，记者旁敲侧击，只是一种手段而不是目的。因此，聊天的内容应当是有目的的，有选择的，表面上似乎和采访无关，实质上应该是有关联的。如果有的采访对象确实不了解情况，没有什么话可说，那也不要勉强，不要强人所难。记者可以说上几句得体的话，让对方带着笑脸离开。要是再从中总结一下，也会积累一点经验。

三、诱导法

所谓“诱导法”，是指采用启发诱导的方式，具有针对性地把采访对象掌握的信息引导出来。这种诱导，既可以引导对方的思路，又可以诱发对方的情感。

当记者遇到采访对象了解许多信息，却因谦虚不大愿意说，或者由于性格内向不会说，或者要谈的事情需要一番回忆，或者对方想说又不便自己主动说等情况时，都可以采取诱导提问方法。这种提问，可以进一步引导对方明确访问的范围和内容，渐渐打开对方的“话匣子”，也可以激活对方的思路，引起对方的联想。由于这种提问的针对性较强，对方会感到无处退让。

记者在采访前的准备充分，提问就是由已知求未知，提问就能准确恰当。同时，记者还能讲出一些具体事例，让对方回忆当时的情景或心理活动。这样，谈话的时间可能不长，却能够得到很有价值的材料。另外，由于记者事先做了准备，采访对象不愿意说时，记者可以根据已经掌握的事实进行提问，促使对方不得不开口。

有的访问对象本身材料很多，只是每天的生产、工作已经成了习惯，觉得没有什么值得谈的，或者一时也不容易想起来。这时候，记者只要讲出一点类似的事例，或者有意识地朝某个方面引发一下，便可以引起对方的联想，从而谈出更多、更有价值的材料。

运用这种方法，记者特别要把握“启发诱导”与“强加于人”之间的界限。国外一些新闻学者主张避免诱导性提问，因为它“好像是在拐弯抹角地引出一个特定的回答，而不是客观地探问被采访者内心的想法”，这个观点是有一定的道理的。如果把“诱问”变成了“强问”，结果就是这样。

另外，在运用诱导法中，有的采访对象会投记者所好。对于这种采访对象提供的材料，记者要多问几个为什么，特别注意它的真实性。

访谈提纲结束语篇二

访谈对象：公司生产主管副总——先生/女士

- 1、产品定价机制和历年的价格变化及预测。
- 2、请介绍公司所生产的各类产品历年占公司主营业务收入比例及其变化。
- 3、企业的生产计划，有无季节性。
- 4、请介绍公司产品变动成本和固定成本的变化分析和单位成本明细的预算和计划。
- 6、企业产能利用状况，主要设备资产的年利用率。
- 7、企业生产工艺特点，在同行业中是否具有先进性，有无改善的余地。
- 8、本行业通常的质量考核指标，企业目前执行的质量标准。
- 9、是否存在对主要供货单位的依赖。

访谈提纲结束语篇三

“采访”是中等职业教育课程改革国家规划新教材《语文》（拓展模块）第三单元“口语交际”中的内容，由于采访目的、对象、环境的不同，采访过程中存在着种种可变性，因此，就需要充分做好采访前的准备工作，学习和掌握一定的采访方法和技巧。下面就如何上好这节课谈谈自己的经验和体会。

一、采访前的准备

1. 准备采访材料

首先，必须准备相关的资料。一般来说，需要准备的文字资料有直接的资料和间接的资料。所谓直接资料是由被采访者自己所提供的与其有直接关系的现成文字资料。间接资料，一般是指与采访对象有关的一切文字的资料。其次，要围绕报道内容设置有关可能发生的境况，以便随机应变，在不同的角度下，把握时机，灵活进行动态调整。这样有助于在采访时站得高、看得远、抓得准。再次，必要的知识准备是做好采访工作的又一个重要环节。多读书，广泛涉猎各个学科的知识，注意收集和追踪新知识、新信息，还要时时关注国内外大事和社会上随时发生的各种各样的新生事物，不断增强自己的生活经验丰富自己的知识结构。

目前，我校的中专学生来自全国各地，学习成绩参差不齐，各方面能力也有差别。因此，在上这节课之前，考虑到学生到具体情况，把程度不同的学生尽量安排在一个活动小组里，每个学生共同参与活动，互助互动，依靠全组力量、发挥每个人的智慧、调动大家的积极主动性，齐心协力共同完成本课程的学习任务。准备材料需要教师在课前大约一两周的时间给各组布置下任务，让学生做好上课前的充分准备。

2. 准备采访提纲

在采访提纲的准备过程中，我们要善于把复杂的问题简单化，这样，既便于对方回答，又可以节省被采访者为组织自己的思路和谈话所花费的时间，以缩短采访过程。做到采访精炼有效，快捷。

在我们的采访提纲拟定好以后，还有一个环节不容忽视，那就是知会被采访对象。设法让对方知道你想要采访的中心大意，让被采访对象与我们都做好准备，为成功做好采访工作打下基础。这是十分必要的。这个环节是本节课的主要内容。要求教师把采访提纲的写作要求和技巧给学生交代清楚，可

以采用多媒体展示实例，让学生比较体会提问提纲的要点，掌握具体要求。

二、采访时的提问技巧

采访的艺术是采访者综合素质的表现，其中提问的艺术是关键。如果，提问得当会使采访活动事半功倍，相反，势必会给采访带来阻力，甚至导致采访无法进行，以致失败。因此，我们要注意以下几点：

1. 了解被采访对象。俗话说：“射箭要看靶，弹琴要看听众。”采访时要看好对象，要区分对象的地位、知识水平和人生阅历等方面因素，做到因人提问。
2. 提问要切题。采访提问要围绕一个主题，问题不要过大，避免唐突、生硬、笼统。
3. 提问要简洁。人的记忆是有限的，如果，提出的问题过多过长，会令被采访对象难以理解或前记后忘。所以，提问时，最后把大而笼统的问题化解为几个小而具体的问题，避免提问的空泛，做到语言简洁明了，是采访顺利进行的必要条件。
4. 提问要有意义。有记者问获奖演员：“你拿了奖高兴吗？”问高考生：“你希望考上一所理想的大学吗？”诸如此类的问题，显然提问是没有任何意义的。

三、组织学生活动

在学生做好各种采访前的准备后，给学生布置具体采访任务，在课堂上拟写出采访提纲，然后，课下根据任务具体内容进行相关的采访活动。我给学生布置的采访任务是：为提高学生的自我管理能力和活跃住宿学生的课余文化生活，学校成立了学生宿舍管理委员会。假如你是学校的一名小记者，将在学校领导、班主任、住宿生中选择一位进行采访，以了解

他们对此事的态度，你将选择哪一位？怎样提问？请拟写采访提纲（包括问题）

通过全体学生的实地采访后，再让各组分别把采访提纲、采访记录、采访报告上交，教师一一审阅并做出相应的评价。实地采访与上交作业这个环节给学生一周的时间去完成。

“采访”是考察学生听说读写等各种能力与技巧的课程，不仅要求学生积极参与合作，同时，对教师的综合素质与能力也是一种考验，如何设计教学方案、灵活地驾驭课堂、让每个学生都能得到锻炼与发展，掌握知识的同时学会做人做事。因此，需要教师也要不断学习，完善自己，把握时代脉搏，让师生在我们的教学活动中共同进步。

参考文献：

访谈提纲结束语篇四

访谈对象：公司市场主管副总——先生/女士

- 1、请介绍国家及地方政府的相关行业产业政策及影响。
- 2、公司现有产品的市场竞争情况，包括销售量在行业内的地位、主要竞争对手的数量、市场占有率，竞争优势等。
- 3、主要竞争对手及份额，公司未来销售规模。
- 4、请介绍公司现有产品的经济寿命、未来的增长点。
- 5、公司产品所在市场是否具有季节性，每个周期时间多长。
- 6、公司的主要客户名单，是否存在对少数客户的依赖，未来5年购买需求增长潜力的分析。

7、请介绍企业市场开发活动及方式，提供未来市场开发计划，可能的话，请提供企业准备用于市场开发的宣传资料。

8、国家有无开放市场或完全由企业直接销售的政策趋向。

9、如有，请提供长生公司所在行业的宏观分析资料，行业统计资料。

10。如有，请提供企业所做或其他第三方为企业所做的咨询报告，例如市场分析或研究报告、项目建议书和项目可行性研究报告。

11。您认为本企业主要存在哪些风险因素，比如贵企业在生产经营过程中可能存在的风险因素、行业风险、市场风险等。

访谈提纲结束语篇五

美国内华达新闻学教授拉鲁·吉尔兰德曾在拟定采访提纲方面推出了设计问题的辅助公式，有一定的指导意义。他提醒记者在设计提问时应该涉及到下列一些具体的问题：

目标——你们（或组织）要实现的目标是什么？

障碍——你们遇到过什么难题吗？目前的阻力是什么？

解决——你们是怎样对付这些难题的？是否有解决矛盾的计划？

开始——这一设想是什么时候开始的？是根据谁的意见提出的？

当然，采访提纲的拟订还和记者本人的采访习惯、交流方式有很大的关系，但确保问题的独特、准确、连贯、创意、引人入胜是更为重要的因素。

提出恰当的问题

成功的采访多半取决于提出恰当的问题。杰克·海敦在《怎样当好新闻记者》一书中写道：大约有99%的新闻是部分或全部以访问——也就是向人提问题——为基础写成的。《纽约时报》的主编对他手下的记者说：“只要你善于在尽可能多的话题上提出恰当的问题，你就是做得相当出色了。”在着各种提问技巧，使基辛格说出了很多事后连自己都感到后悔的话。归根结底，一次采访无非是一场生动活泼而富于思想的交谈，具体的提问技巧包括：

1、抓住核心问题，开门见山，切中要害。这种方法是一开始就提出硬性的、紧扣主题的问题，然后扩展为比较笼统的问题。它适用于采访那些善于言辞、敏于思考、感觉自信的对象。开门见山会让对方觉得你坦率有效率，切中要害可以使对方觉得你懂行，值得交谈。

3、诱导性的提问，引出生动活泼、论点鲜明的谈话。在诱导性提问中，采访对象得有较好的敏感性，并肯于争辩，而记者则需要掌握好谈话的时机，运用语气、声调或措辞来引诱对方作肯定性回答。诱导性提问会产生什么样的结果，取决于记者和采访对象之间建立融洽关系的程度。因为诱导性提问容易使谈话达到互不相让的地步，但只要融洽关系得以保持，便可能引出意想不到的真话。

4、适度的沉默。沉默也是深度报道采访体育名人的提问技巧。道采访提问中的一个重要的技巧，因为深度报道的提问多是要点性、针对性、独家性的提问，需要给采访对象留出思考和阐述问题的时间。聪明的记者一般不会打断采访对象的话，这样可能得到直接询问得不到的情况。故意不露声色，有时同样有效。美国著名的电视节目主持人迈克华莱士说：“我发现，在电视采访中最有趣的做法就是问一个漂亮的问题，等对方回答完毕你再沉默三、四秒钟，仿佛你还在期待着他更多的回答。你知道会怎样吗？对方会感到有点窘促而向你谈

出更多的东西。”

带上眼睛和耳朵

善于观察与倾听，捕捉采访问答中所不能显现的事实。艾丰提醒所有的记者“在采访时别忘了带上眼睛和耳朵”。我们强调观察和倾听是因为深度报道采访需要记者全身心地投入，许多鲜为人知的原因和珍贵的新闻事实，都是记者调动所有感官包括心灵去感知到的。

1、选择正确的视角进行细致入微的观察。这个视角可能是指宏观的，把握事物相互关联的全局视角；也可能是指记者个人情感、思想的视角；还可能是在现场观察时的微观视角。总之，正确的视角加上细致的观察，会让记者获得准确的、直接的、富有特征的资料。

2、做一个有心的听众。邝云妙在《当代新闻采访学》中提出：一名记者，特别是一名老练的记者，应该是最善于倾听的人，而不是喋喋不休的人。的确，善于倾听的记者往往更容易有丰厚的收获，也更容易与采访对象沟通。稍纵即逝的新闻线索，谈话对象的弦外之音，都会因为你的有心倾听而被发掘，对新闻事实的领悟或许就会更接近其本来面目。

访谈提纲结束语篇六

现在，越来越多的电视节目都把现场采访作为节目的重要内容。不仅新闻类节目、社教类节目，就连综艺娱乐类节目也离不开它。主持人现场采访最大的特点就是采用交谈的方式，把自己需要提出的问题融会到轻松自然的交谈之中。在采访进行中，主持人不仅要善于提问，主动与采访对象沟通交流，还要抓住时机，表达自己的感想和见解。不仅要让听众观众了解采访对象和客观事实，而且要积极主动地展示自我，让人们了解主持人的态度和思想。

现场采访是一项难度较大的采访活动。主持人或者记者要在短时间内采访到实质内容，挖掘出货真价实的新闻，需要过硬的新闻采访能力、出色的口头表达能力、良好的心理调节能力和优秀的团队合作能力。

精心准备 心中有数

采访提问要带着观察和思考去提问，而不是对事情懵懵懂懂。因此，主持人在采访之前要做好深入细致的准备工作。主持人先要了解采访内容涉及到的各方面情况，大到国家方针、政策，小到新闻背景、事情的来龙去脉等。被采访的对象各式各样、千差万别，主持人要进行深入细致的了解，不要放过任何细节问题，要善于分析、掌握采访对象的心理。另外，选择对象时也要根据现场的气氛环境，揣摩观众的心理，选择有代表性的、有说服力的，也就是平常所说的具有典型意义的采访对象。

灵活机动 巧妙提问

在掌握了大量的材料、了解了采访对象之后，便开始设计访问提纲。主持人根据节目的主题，确定最佳的采访角度，拟定一个与采访对象谈话的提纲。现场采访不同于一般的采访，它是在有限的时间与空间内进行的，还要使采访对象在最短时间与主持人形成默契，采访提纲要精确、具体。主持人是从提问开始进行现场采访的，而提问的方式又是多种多样的。

1. 正面提问方式。主持人直截了当，开门见山，有什么问什么，明快、直接，不拐弯抹角；采访对象也是问啥答啥，有啥答啥，有啥谈啥。这是现场采访最常用的提问方式。

2. 反问方式。由于某种原因，采访对象不能对主持人谈出真实情况和想法。主持人从事实相反的方向，提出问题，也可以达到其目的。

3. 设问方式。在采访中，主持人根据采访提纲，提出一些假设性问题，以启发引导采访对象，谈出某方面的真实感受，使采访向深层发展。这是设问的方式。

4. 追问方式。主持人对采访中必须弄清的事实、听众观众感兴趣的关键性问题、以及事情的细节等抓住不放，“打破砂锅问到底”，直到问个水落石出。

5. 潜问方式。是一种“只可意会，不需言传”的提问方式。从表面上看主持人没有提出什么问题，而在交谈中潜移默化地已把问题委婉地给了对方，从而引起采访对象的注意。

总之，主持人要根据不同的采访内容、不同的采访环境、不同的采访对象，灵活采用不同的提问方式。

访谈提纲结束语篇七

2. 您所在办公地点的垃圾主要有些？你是怎样处理的？

3. 您对这种垃圾处理方式有哪些看法？及建议？

4. 周边村民的日常垃圾有哪些？处理方式？

5. 您对居民垃圾处理方式有哪些看法？及建议？

6. 您了解的垃圾处理方式主要有哪些？（传统与新方式）

7. 我县目前处理垃圾的主要方式是建造垃圾填埋场，这种方式的好处与弊端？

8. 县委、县政府在建造垃圾填埋场、解决民生问题的同时是否与当地居民进行有效沟通与协商？（如：征地建厂、垃圾污染空气、水源等问题）

9. 县委、县政府目前对农村垃圾处理有什么新政策？

访谈提纲结束语篇八

财务问题

主管财务副总

1□20xx年预算的依据，为什么比去年少？

2、公司的税收优惠的介绍（所得税率、增值税）、及未来可能的。改变。（如新所得税法的设立（）的影响）

3、根据（财务人员和市场人员）销售收入和经验，估计年平均坏帐比例。

4、请介绍技术转让费的支付情况，以及存在的问题。

5、请指出企业的非正常的和对企业经营业绩有重大影响的费用支出项（包括历史和今后的）。

7、未来公司举债的可能性以及金额、时间表。

8、请提供历年管理费用和销售费用的明细，介绍未来各项费用可能增长较大的项目。

9、请介绍公司员工的平均工资水平及与当地工资平均水平的比较，未来人工成本增加的幅度。

10、有无加快公司应收帐款周转速度的可能性（该项对企业价值影响很大）。

访谈提纲结束语篇九

企业运营与发展战略问题

公司总经理/规划战略主管副总

- 1、贵公司未来经营计划及其发展方向和主要内容。
- 2、贵公司的分公司、子公司以及长期投资的基本情况。
- 3、未来年度固定资产投资计划。
- 4、贵公司有无任何企业收购、兼并计划。
- 5、投资并购活动的操作程序，有无投资预测和可行性研究报告或第三方所提供的咨询报告，及实施后的运营情况。
- 6、贵公司有无人员扩充计划。
- 7、贵公司的资金筹措和运用计划。
- 8、国家或行业的宏观经济形势（如通货膨胀、经济增长）对贵企业可能产生的影响。
- 9、国家的政策、法规、制度（国家产业政策、税收政策、环境政策）对企业产生的影响。
- 10、贵公司为对付任何预计的成本上涨而导致的成本上升采取的策略。
- 11、贵公司是否有改变业务结构或规模、提高公司竞争力的计划和策略。
- 12、有无公司自身或第三方所作的市场分析及研究报告，或改善企业经营情况。

访谈提纲结束语篇十

你好！我们是海南热带海洋学院的15海洋社会工作的学生，正在进行关于大学生宿舍关系基本情况的课题研究，为此我需要你的帮助与参与，以共同完成对本课题的相关情况的调查。非常感谢你抽出宝贵的时间来接受我们的访谈。

一、访谈目的：

本次访谈的目的在于了解当代大学生宿舍关系的基本情况。

2、访问对象：海南热带海洋学院的在校大学生

3、访问方式：当面采访

4、访谈问题：

1. 请问你是几年级的学生？

2. 请用三到五个词语描述一下你的宿舍。

3. 有没有哪一个寝室比较吸引你？哪些方面吸引你？

5. 所有的寝室活动中，你印象最深的是哪一次？

6. 了解你室友的恋爱状况吗？你是通过什么方式了解的？

8. 你们宿舍现如今的关系如何？是否产生过矛盾？你们都是怎样解决这些矛盾的？

9. 为了你们的寝室更和谐，你觉得可以向哪些方面努力？

5、访谈前要带的器材：

1. 本子、笔及个人身份证

2. 录音笔

3. 访谈提纲