# 深度访谈总结报告

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-21

*第一篇：深度访谈总结报告关于净水器的深度访谈报告指导教师 王振亚报告团队 第五组2024.5.13深度访谈总结报告深度访谈总结报告第五小组一．深度访谈采访对象：普通农民、退休教师、门卫、中产阶层（干部）、销售人员、打工者，教师，亲朋好友等...*

**第一篇：深度访谈总结报告**

关于净水器的深度访谈报告

指导教师 王振亚

报告团队 第五组

2024.5.13

深度访谈总结报告

深度访谈总结报告

第五小组

一．深度访谈采访对象：

普通农民、退休教师、门卫、中产阶层（干部）、销售人员、打工者，教师，亲朋好友等 二．采访地点：

南山小区、校园路上、国美等商场、图书馆、QQ、电话等 三．采访时间：

工作日和双休日

四．深度访谈前期准备工作：

小组成员在访谈前进行了周详的准备工作，充分了解了有关净水器（机）方面的知识，确定了采访对象、采访方式和行车路线。定李超和朱绍奇同学分别为组长和副组长，徐武汉同学负责拍照，李超同学负责录音，所有小组成员都是采访者，分成两组进行采访。

深度访谈大纲为：

1.自我介绍和介绍我们的访谈项目（可以表现的我们很专业的样子，让其信服）2.确认对方是否使用过净水器

3.开始深度访谈，以聊天的方式让受访者融入到谈话中。4.目标：

1)1.询问用户对目前净水器的看法（哪里不足，哪里需要改进的）2)2.让用户谈谈对净水器的使用体验 3)3.了解用户对净水器的造型要求 4)4.了解用户对未来的净水器需求 5.具体问题包括：

1)您能谈谈对您对目前市面上的净水器的使用感受吗？ 2)您觉得目前的净水器有哪些不足的地方？ 3)您觉得对影响您使用的是哪些问题？ 4)您对未来净水器的有什么要求吗？ 5)您觉得未来的净水器该是个什么样子的？

深度访谈总结报告

6.了解对方职业

7.致谢（感谢其对我们项目的支持）

五．访谈内容摘要： 1.对A的深度访谈

徐：老师，我们是山大的学生，我们现在有个课题是研究净水器，想问您一些

问题。

李：您家里用水方式是直接自来水接着用吗，还是用净水器或者其他？ A：平常我是直接用。

李：现在农夫山泉污染这么厉害，您打算怎么用水？ A：我都是煮开水喝。徐：您知道净水器吗？

A：家里有很多按的，我没按。就是活性炭过滤的那一套。主要是孩子在这了，给孩子，所以大人一块喝了就。开水做饭，一般有他在就基本用这个。李：谢谢老师。2.对B的深度访谈

朱：现在水污染很严重，出了好多事，农夫山泉在北京也下架了，您现在在家喝水放心吗？

B：目前应该是放心，喝别的水也有的，一般咱老百姓也喝不起。李：农夫山泉这两天不是下架了么。

B：北京时报打了官司了，炒得很火。（对时政比较关心，对安全用水的问题比较关心）

李：平时您在家里怎么使用水呢，直接打开水龙头就用，还是用净水器？ B：没用净水器。一般要喝水做饭烧开了沉淀了以后，家里的水要是三天不刷壶，水垢就太多了。

刘：听说水烧开了之后有的细菌也消灭不了。

B：可能是有杀不死的，这个我倒不大了解。（对水的健康引用问题了解的不是很多）

李：您以后有没有要买净水器的打算呢？

深度访谈总结报告

B：以后有这个想法。

李：我感觉现在的孩子都那么小，从小让他在这种环境成长，你要不给他一个健康的环境也不大好。

B：再说现在一般的人对地下水的了解也不算很透彻，对于现在喝的水，卧虎山 水库上边也有小村庄，夏天里下雨以后，都淌到水库了。（对现在的水质比较担忧）

李：我们现在调查的目的就是，为人类以后的发展做一个比较大的水的项目的调查。我们想做一种净水器想问一下您的意见，如果您打算买的话，感觉买个什么样的最好呢？

B：价格吧，对老百姓来说，太干嘛了不好。原先我在那边住的时候按过一个净水器，它那个净水器也倒是不算贵，一千多块钱，可是洗太费劲了，到不了一个星期就洗一次。（老百姓希望价格实惠一些）刘：您那种是什么样的，是直接按在水管上的吗？

B：是直接按在水管上的。那个水管是长期开着的，你要想喝水呢，净水器上有个开关。刘：那它出水快吗？

B：不是很快。要接一壶水的话，得三四分钟、四五分钟左右。一个很细的小管，现过滤现出。有十来多天一个星期的用水多了就得洗一回，你不洗就不出了这个水。

李：还有什么问题呢，用的时候。

B：成本高，这个水上面都有个小网，一个月就得洗一次。刘：您当时买的那个用了多长时间呢？

B：用了一个月。太麻烦了，一个月得洗四回呢。（寿命短，洗刷次数多，麻烦）徐：如果我们要改善这个净水器，您觉得您对未来的净水器有什么期望呢？ B：改善的话呢，一是从净水的质量上，二是从价格上。你要是设计好了市场很大。

3.对C、D的深度访谈

徐：您平时在家里是怎么喝水的，您觉得自来水喝起来放心吗？

C：不能喝。太难喝了。我们家装了个净水器。弄了净水器再喝那个自来水就不

深度访谈总结报告

一个口感了。

李：您的净水器是什么品牌的呢？ C：天年的。

李：那使用效果怎么样呢？

C：感觉是和自来水的口感不一样了，但至于它纯净到什么程度我们也不知道。实际上就和院里（小区）这个净水器我估计也和我家里那个差不多。D：它门口有个净水器，是投币的，投币完了灌热水多少钱。我们家的是接到水管子上的。

刘：那就是接了之后就可以直接喝了吗？ D：对可以直接喝。

李：您使用当中感觉有什么不方便的吗？

C：挺方便的。熬饭啊炒菜啊都用这个水，除了洗菜是用的自来水。他们给自来水做了一个实验，用了一种什么棒，弄一杯纯净水，弄一杯自来水，我就亲眼看着这一杯自来水脏的就不行了，里边杂质多。

徐：那老师您觉得如果我们想改进我们现在净水器，像有人说它出水特别慢。C：对了。这不是水压的问题，水压的问题的话，这边这么细的柱，它这边就这么一点点跟线似的。我们要接一桶水就很难，它和那个过滤管的事，它解决不了这个问题，我给他打过电话也解决不了。徐：用水过程还有什么问题呢？

C：没大有什么问题了。我觉得要是研制出一种那种就和那个芯似的定期的换的那种也别过滤机器了，那个东西我觉得挺好，现在呢，有一个芯直接过滤，我觉得有好多人还不大放心，就觉得那个东西太简单了似的，脑子就感觉接受不了似的。要是真研制出那个东西我觉得挺好的。4.对E的深度访谈

李：我们是山大的学生，想问您在使用净水器的过程中有什么问题吗？ E:我现在刚用，没觉出怎么着来。李：使用当中没有什么不方便的问题吗？ E：你问的什么样的净水器呀。李：您家里用的什么样子的。

深度访谈总结报告

E：往外倒的那种。

李：不是接在水龙头上的那种啊。E：不是。

刘：就是接了水到在那里面，然后就可以喝的那种吗? E：对，它有个净水的那个叫嘛。李：滤芯吧。E：对，滤芯。

李：我以前我也用过，好像那个东西出水太慢了是吧。E：还行吧，你一点点弄呗。

李：现在很多家庭都说这种东西成本太高，每个月还要换是吧。E：不，半年或是一年换一次。李：您那什么品牌的，这么好用。

E：美国捎来的。那个滤芯好像半年换一次。刘：能方便问一下您的职业吗？ E：我退休啦。

刘：以前是这边的老师吗？ E：是。

李：谢谢老师。那老师我们能拍张照片吗？ E：拍什么啊拍。

李：拍个背影也行。行吗？ E：不要不要不要。李：那行，谢谢您昂老师。5.中期讨论

徐：我们刚才接的很尴尬。没话说了，哎老师能不能给您拍张照片。她本身前面就挺不愿意的。所以接下来我们应该看情况，该问什么不该问什么。徐：我刚刚发现个问题就是，我们主动跟人家说，您有没有发现不足的地方。李：对呀，刚才实在是没话说了我才这样问人家，这样问就不对。徐：是不该这样，这是误导人家了。

李：但是人家确实没发现问题，说明人家产品好。

深度访谈总结报告

朱：咱们应该从咱们的角度或者是设计的角度或用户体验，他们只是说，差不多了，半年换一次，或者三个月换一次，滤芯小，出水慢，贵。徐：主要是这几个问题。

朱：就是这几个问题。咱要再问，除非换一种人群。

徐：不是，是我们问问题的方式要变我觉得。我们得想办法挖掘出我们想要的。我们现在想要些什么，想要些不能让他说贵之类的。李：这个咱控制不了。

徐：我们现在是想让他主动发现不足。咱们讨论一下接下来该怎么问啊，我们这样下去可能还是挖掘不到我们想要的信息，就是他们肯定直说贵啊之类的那种。

刘：那咱们想要的到底是什么东西。

李：这个咱也不知道，咱只能说就是挖掘的深一点。

刘：咱主要是了解他们到底是怎么用水的，有没有意向要买净水器，对这个产品了解不了解。

徐：确实，如果我们挖掘不到问题，我们得知道他们是怎么使用的，就是您在家里用净水器怎么使用啊这种。

朱：咱刚才问的有两个是装在水龙头上的，有一个是类似于饮水机的那种。徐：那我们可以说，您觉得哪种方便啊这种。李：他就用过一种··· 朱：其实现在市面上就这几种。

刘：好几种现在。老师拿出来的第一种好像就是那个老太太她家用的那种。6.对F的深度访谈

李：老师，能问您几个问题吗，我们是山大的学生。

F：呵呵，我能回答什么问题啊。（感觉自己懂得少，对自己没有自信）李：您家里现在是怎么使用水的，是直接烧了喝吗？ F：烧了喝。

李：有没有用净水器啦饮水机啦这种。

F：有，净水器也有，饮水机也有。就是下边接在自来水上面的净水器。李：是直接接在水龙头上面的吗？

深度访谈总结报告

F：不是，接在下面\*\*的地方，另一个头放出来的。（方言词语，实在听不懂啦）李：哦直接接在管道上面。F：嗯。

刘：您觉得用了这个净水器后有什么感受呢。

F：不知道。（不要用专业术语，受访者觉得太专业的词语，不知道该怎样回答）徐：您觉得方便吗？

F：那个方便，那个就像放自来水一样放就行了。刘：水出的快吗，跟自来水似的吗？ F：对，那个小细管跟自来水似的。李：占空间吗? F：它不占空间。有个水槽，这边是大头，这边是小头，小头是净水器，大头是洗菜呀什么的。

刘：您觉得现在用了净水器再喝这个水放心了吗？

F：怎么放心啊，出来的水放在壶里烧开了也有水垢。（对现在水质问题感到担忧）李：我听说您这边来的水都是卧虎山水库来的，质量也不怎么好。

F：这个我不太清楚。我不是这里人，我是烟台的，我在这待得不久我不知道。李：哦来看看孩子吗您。

F：啊对，但他们这里吃哪里的水我不知道。李：来了多长时间了？ F：三年了吧。

李：那您以前是什么职业呢？ F：老农民。

李：老农民，比较实在的平常老百姓，挺好的，听您讲话特别平易近人。您现在说觉得用的挺好，不需要更换滤芯或者有什么问题吗？ F：刚更换了。

李：多长时间更换一次呢？

F：他说三年还是半年啊，半年可能。李：质量挺好，那您用的啥牌子的？

F：我不知道啥牌子，就是人家走了，留个电话给来换，我就在家等着，按上就

深度访谈总结报告

行，我也没看什么牌子。（老太太不注重牌子，但注重质量）

徐：是这样，我们现在想改进现在的净水器，因为有很多人反映说有些地方不足，那您的使用过程中有没有发现不足呢。

F：挺好用，我们这个是刚换的，这边是个小管真么粗，那边这个大管这么粗，它的流水量还都可以。

徐：最后我们想问一下我们能不能拍张照最后做报告用。F：拍我呀，不要啦。

李：那没事了，谢谢您了老师。（受访者不愿意的事情不能强迫人家）7.对G的深度访谈 徐：滤芯要不要经常换啊？

G：滤芯你像pp棉的六到九个月换一次，活性炭的话一年到一年半，超滤膜是三年左右，想rv膜是三到五年换一次，他得根据你家水质来换。李：那能用多长时间。

G：pp棉六到九个月，根据你家水质来换，最长的是它三到五年，它是三年左右，这个一年到一年半。今天我们赠您一个金卡，沁园打八折。像这pp棉30块钱，打八折24块钱 黄：使用期限是多长呢。

G：这我不能跟你保证，他用的不一样，就pp棉换的时间长，六到九个月换一次。沁园是专门做净水的。徐：这里就这一个牌子是吧。

G：有美的，有沁园，有安吉尔。我们沁园主要是售后好，比如说我不干了，但是我们这个公司走不了，已经做二十多年了，在融基大厦。李：这个长时间使用的话有什么问题吗？

G：就是换滤芯，没有什么问题。（销售者直说好的方面，不说不足的方面）李：有更小一点的吗，不占地方的。

G：没有再小的了，再小的话里面的滤芯倒不开。李：这个流量怎么样。

G：你用的小的他肯定就是滤芯小，就慢，出水量就小，这种出水量肯定就大啊。这一款三千二百八，赠你一个管线机。这边是纯水，这边是废水，纯水都是

深度访谈总结报告

有1：3的废水，纯水都有1:3的废水，但矿物质水就随时可以用了，它就没有废水了。七．深度访谈内容总结 1.对现有净水器的看法：

1)只是对水过滤，相对于饮水机而言种类太多，伪劣产品太多（品牌）2)滤嘴经常换（内部构件不耐用），总是要自己亲自清洗，更换滤芯费用贵，而且缺少矿物质（水清了，但是清除了其它物质）

3)净化程度不够，对水质也存在南北差异，而且净水器的价格较高

4)方便，但是没有一个权威的品牌（类似农夫山泉），净水器的效果与宣传相悖，5)不放心，净水器功能单一

6)方便，效果明显，外观缺乏新意，没有美感 7)宣传过度，不信任，净水器使用期限短

8)净水速度慢，过滤网更换速度频繁，水压不够就出水速度慢

2、使用体验：

1)效果不明显（颜色）、无法辨明是否真的彻底过滤；滤芯更换频繁 2)不太放心，使用时存在漏电问题 3)水可以直接用于洗菜和洗水果，吃得放心

4)耗电（功率应该适度），没有杀菌效果，过滤产生物质残留，担心与其他水发生化学反应对身体致害

3、购买时会考虑到：

1）能否明确分化硬（软）水、水的酸碱度，是否便捷；对人体是否健康 2）售后服务问题 3）价格是不是合适

4、对未来净水器的要求

1)希望未来的净水器能够像水杯一样的大小，携带方便，净水的标准能够显示在净水器表面，净化速度快

2)针对不同使用群体，根据不同的场所设计不同类型的净水器 3)造型（花瓶、动物）识别性强，深度访谈总结报告

4)使用过程要简单，类似于水管直接安装，直接过滤，最好是透明的材质，造型能够贴近自然

5)达到直饮效果，增加矿物质（适度），除味，可以直接加热，主要功能要先实现

6)清洗方便，能够泡咖啡、茶；显示精确温度（加热、常温）起到保护功能（小孩）

7)能够智能化（触屏操作），简化复杂的操作过程，置放于厨房，直接达到净水的目的

8)低碱性，能够携带方便，加入其他装置（分层）；用于其他运用和厨房相匹配，到达实用效果

9)能够调节水温，达到速冷、速热（恒温），但是首先得保证基本功能

八．访谈收获

经过队员们的采访，基本上达到了预期目标，但采访过程也遇到了一些难题现总结如下：

1.要发扬一不怕苦，二不要脸的精神；

2.对净水器关注的人群比较多，具有很大的市场基础，但是真正想购买的用户数量相对会少一些；

3.潜在用户，或者是潜在购买者会考虑如下因素：

1)产品的净水质量。

2)产品的售价，目前市场是上净水器的均价在2024元左右。

3)产品的使用寿命，以及滤芯的使用周期，这也是净水器日常消费的一部分成本。

4)产品的出水速度的快慢，目前还看，国内的大部分产品的出水速度较慢，而国外进口的产品稍好一些，美国的产品滤水速度最好。

5)产品是否占用空间，目前市场上的净水器的有大有小，小的大部分装在水龙头上，滤水速度响度较低，大的，大都是净水器，类似饮水机。有一定的占地面积，大部分放置在厨房橱柜内部使用。

4.目前用户，对净水器的外观要求不是很高，在将来一段时间里，用户应该是会更加关注它的功能与效率。应该在技术领域的一种创新，而造型外观顶多让大

深度访谈总结报告

家使用的更舒适吧。

5.但凡和人交流的活动开始都很难，特别是怎么引出你所主导的一个话题，怎么能更好的让受访者不感觉到意外，特别是走进一个人的内心更难，能取得语言上的共鸣更是难上加难，需要大家的充分准备和反复练习。

6.访问前没有做好充分的准备工作，对净水器净水机的知识了解的不是很全面。7.集思广益，达到访谈的目的。

8.访谈前后要尊重对方，让别人把话说完，有针对性地、扩展性地提问。9.不同的人群对净水器的需求不一样，如青年希望样式、款式多样化；中、老年需求的是安全、纯正的健康。

10.对家庭成员的健康考虑较多，对事物的利弊有大概的了解程度。11.访问中，微笑是最有效地表达方式。

**第二篇：深度访谈技巧**

深度访谈

概念

1定性调查的一方面，深度访谈（In-depth interview）是一种无结构的、直接的、一对一的访问形式。访问过程中，由掌握高级访谈技巧的调查员对调查对象进行深入的访问，用以揭示对某一问题的潜在动机、态度和情感，最常应用于探测性调查。应用范围包括：详细了解复杂行为、敏感话题或对企业高层、专家、政府官员进行访问。

“深度访谈”作为定性研究中的方法,在目前的社会学领域中有着重要的地位。所谓深度访谈,学界所指的主要就是无结构式的访谈

2深度访谈，又称做无结构访谈或自由访谈，它与结构式访谈相反，并不依据事先设计的问卷和固定的程序，而是只有一个访谈的主题或范围，由访谈员与被访者围绕这个主题或范围进行比较自由的交谈。适用范围

无结构访谈适合于并主要应用于实地研究。它的主要作用在于通过深入细致的访谈，获得丰富生动的定性资料，并通过研究者主观的、洞察性的分析，从中归纳和概括出某种结论。优点和缺陷

优点和缺陷：无结构访谈的最大长处就是弹性大，灵活性强，它有利于充分发挥访谈双方的主动性和创造性。与结构访谈相比，无结构访谈的最大特点是深入、细致。但是，这种访谈方法对访谈员的要求比结构访谈的要求更高；这种访谈方法所得的资料难以进行统计处理和定量分析；而且特别耗费时间，使得访谈的规模受到较大的限制。分类

根据访谈的性质，可以将实地研究中的无结构访谈细分为正式访谈和非正式访谈两种。正式访谈指的是研究者事先有计划、有准备、有安排、有预约的访谈。而非正式访谈指的是研究者在实地参与研究对象社会生活的过程中，随时碰上的、无事先准备的、更接近一般闲聊的交谈。

非正式的访谈无法事先预料和计划，交谈的进程不能由研究者严格控制，交谈内容也不能完全按研究者的研究目标进行选择，只能随具体的谈话情景，谈话对象而定。一般情况下研究者只能因势引导，见机行事。

正式的访谈则通常需要按事先拟好的提纲进行，这种提纲列出了一些根据文献和研究者个人经验认为应该了解的各方面的问题。但提纲通常只起到某种提示作用，访谈的实际进程仍有相当大的灵活性和变化性。

深层访谈法的技术

比较常用的深层访谈技术主要有三种：阶梯前进、隐蔽问题寻探、以及象征性分析。

阶梯前进是顺着一定的问题线探索，例如从产品的特点一直到使用者的特点。使得调查员有机会了解被访者思想的脉络。

隐蔽问题寻探是将重点放在个人的“痛点”而不是社会的共同价值观上；放在个人深切相关的而不是一般的生活方式上。

象征性分析是通过反面比较来分析对象的含义。要想知道“是什么”，先想法知道“不是什么”。例如在调查某产品时，其逻辑反面是：产品的不适用方面，“非产品”形象的属性，以及对立的产品类型。

调查员的作用对深层访谈的成功与否是十分重要的。调查员应当做到：

（1）避免表现自己的优越和高高在上，要让被访者放松；

（2）超脱并客观，但又要有风度和人情味；

（3）以提供信息的方式问话；

（4）不要接受简单的“是”、“不是”回答；

（5）刺探被访人的内心。深层访谈法的工作流程

1、接收任务书

2、制定约人方案  确认被访者条件；  确认配额；

准备确认甄别问卷；  制定劳务费标准（约人、礼金等）；  购买礼品、准备礼金。

3、预约被访者

1）培训联络者：说明被访者条件、公司的介绍信及访问说明、劳务费标准、深访时间、约人注意事项、约人终止时间。

2）为避免预约到有重大变故的被访者，要求访问员在约定的时间内将被访者的情况及时反馈给公司。

3）根据被访者背景情况，对预约被访者进行甄别。 多约几人备用（具有相同背影的人选）； 

可以采用突然发问等形式的侧面甄别技术；  同一个访问员所约的被访者之间不能相互认识，并且不能是同一单位的；  最后确认深访时间。

4）控制被访者配额、行业、职务、从业工龄、生活背景应该均匀分布。

5）将时间安排、访问安排传真给客户，如有变动及时取得联系。

5、正式访问：  访问员整理现场问卷、录音；  访问员一对一的与被访者进行现场访问；   对收回的问卷、录音督导要亲自过目； 及时将回收的问卷、记录、录音等寄给客户。

6、访问后的整理工作，记录存档留底。

7、访问后续工作。[编辑] 深层访谈法的优缺点

深层访谈法比小组座谈法能更深入地探索被访者的内心思想与看法。而且深层访谈可将反应与被访者直接联系起来，不象小组座谈中难以确定哪个反应是来自哪个被调查者。深层访谈可以更自由地交换信息，而在小组座谈中也许做不到，因为有时会有社会压力不自觉地要求形成小组一致的意见。

但是深层访谈也有小组座谈所遭遇的缺点，而且常常在程度上更深。能够做深层访谈的有技巧的调查员（一般是专家，需要有心理学或精神分析学的知识）是很昂贵的，也难于找到。由于调查的无结构使得结果十分容易受调查员自身的影响，其结果的质量的完整性也十分依赖于调查员的技巧。结果的数据常常难以分析和解释，因此需要熟练的心理学家的服务来解决这个问题。由于占用的时间和所花的经费较多，因而在一个调研项目中深层访谈的数量是十分有限的。

{一对一访谈技巧}

中国人的人际交往观

\*中国是一个主要由熟人理论构成的社会，遵循着“内外有别”的基本原则。费孝通先生在《乡土中国》一书中用“差序格局”来描述中国人之间的关系模式：任何事物，都可以依着与自己的亲疏熟生而产生判断与感情上的差异，基本上，对于同一件事，人们越是接近与熟识，所发生切身感受的反应就越强烈乃至接近自我的反应，而越是陌生与疏远的人群，人们则越可能采用冷漠甚至谐谑的旁观态度。\*

语言的传达

心理及传播专家们公认，在人们所表述的语言中，大多数不是通过语言进行的，70%~95%（对于具体程度存在不同的研究成果）的意义是通过表情（Expression）、身体语言（Body language）、辅助的可见资料（Visual aids）等来表达的。„„%& 与陌生人对话的技巧

1.粘连的发问：人们不好意思不回答由自己的话引起的疑问。因此针对对话对象的语言而提出的进一步的问题可以使得双方能够进行持续的对话。）（\* 在初次聊天中深度交流的另一个措施，是提出一两个有冲击力的问题，这样可以丰富交流的内容。例如与一个机关干部交流，如果你说他的气质很有端庄感，并问他是否学习过形象礼仪课程，他很有可能在感到舒服的同时，对这种课程的内容发生交流的兴趣。：：：

2.关联信息与相似性：相似包括同乡、校友、同一专业领域，关联包括朋友的朋友、共同的爱好、去过同样的地方、面貌与某些熟人的相似处、有兴趣的共同话题等等。关联与相似可以明显缩短与陌生人对话中双方的心理距离，产生“世界真小”的感觉，这是在对话与揣摩过程中最需要注意把握的捷径。\*&„„ 深访的目的 深访时要注意使用探询（探测）题，而不用是非题。真正的深访当中，我们需要的是故事“story”和场景“context”。因为深访的目的不仅仅是要知道别人的判断是什么，更重要的是要得到他们的判断依据，他们根据什么来得出这样的判断。\*&„„

真正有价值的是得到这个判断的依据！

（平时可以怎么练习）逐字逐句地细细琢磨一个访谈记录，找到那些你可以跟进深挖而在访谈中被你忽视的地方，这正是可以帮助你得到好的数据并且最大程度地获得信息的机会。\*&￥

★ 深访挖掘的几个原则

一、所有的说法都要有定义。通常保险的方法就是对有点抽象或者很重要的词语继续追问，而眼熟的就不用定义。比如说，这个人看上去特别cool，cool这个词就可以问（是冷漠？时尚？帅气？聪明？能干？）；而说一个人盛气凌人，虽然很熟悉，但是如果和奢侈品有些关联，我们就必须要搞清楚什么是盛气凌人（说不定是褒义呢）。\*&%

二、所有的判断都要有例子。例如说，\*\*店的服务糟透了，那么请问糟透了这种说法有什么具体的例子吗？\*&„„

三、所有的事情都有原因。我们不能根据自己的判断来揣摩对方所说的话，而必须通过询问原因来知道来龙去脉。￥#￥

四、将不同事物联系起来理解。如果消费者在前面访谈中说某某产品很重要，但后面又说买来没有用。我们可以通过联系的方式来询问，得到的结果是虽然自己本来觉得没有用，但是因为大家都觉得有用，所以才消费。这样的被动消费就是通过联系问出来的。）访问前的准备

在安排访谈之前，强烈建议仔细的浏览，果断地删减没有意义的问题。可以试着挑战自己，精简扼要地回答问题，如果对方不能在舒适自然的心情下诚实地回答问题，一定是提问的方式有不恰当的地方。当删减工作完成后，接着应该进行一个试访。访问前精心的准备可以保证提出的问题都是“好问题。”）（启动对话的策略# 用鼓励的方式激发受访者贡献信息：人们都有帮助他人的动机，受访者通常乐于把自己日常工作、生活圈内的一些知识以一种新的方式贡献出来。例如，当我们面对这个陌生人的时候，下面这样一些提问形式，都有可能得到受访者积极的回应。

“关于北京，您作为一个本地人，在向一个外地人介绍的时候，有哪几样东西是特别值得一说的？”

“您是一个销售的好手，如果我是您的徒弟，你认为最先要让我了了解的要点是什么？”\*&„„

访问员的态度„„

访问者应该以一种自信、轻松的姿势进入对受访者的访问，在访问过程中自信到足以和受访者对话。这是在整个访问中表现出心理平行性的重要因素。\* 在访问过程中，访问员可以就一些具体的问题和事项表示自谦，以示对受访者的尊敬和期望。但不应过度自谦，或者夸张地推崇受访者的个人地位。如果我们对一个受访者说这样的话，就不太妥当：

“您是企业家，见识很多，可能我问的问题很幼稚，请您多多包涵。”，“您说的肯定是对的，我也不是说您说的不对，我只是想再问您一下......” “我们是工作不久的人，经验不是很多，提出的问题也许不在点上，您可以多指教我们。”（访问能进行的前提是访问员与受访者的心理地位具有一定的平行性。）\* 访问员的神态&„„

目光稳定、平视受访者，并保持脸部表情的轻松和微笑。平视的目光给与受访者一种柔和压力、一种稳定的专注感和对于其回答的诚恳的期待。）（\* ★ 有助于深访实施的措施„„ ★ 通过表扬、肯定、鼓励的方式让受访者更愿意提供信息。例如“您这个观察很有新意”“您的话让我有很大启发”“我想其他人可以从您的经验中学习到很多。”

★ 通过强调受访者信息的价值及对改善产品、服务、策略的价值，激发受访者的贡献积极性。

★ 认真倾听，使深访成为受访者宣泄敌意、抱怨、挫折感、希望与恐惧的机会

★ 如果访问者对受访者的情况、境遇表现出真诚的关心与切身的感受，就大多能获得受访者的积极回应，这在孩子与老人群体中表现尤其明显。

★ 信息披露策略：向被访者提供适当的信息或指导，建立双方的信赖与亲切感。但以不影响受访者的观点为前提。

★ 明确认可策略：不要让受访者感到我们站在判定、揭露、批评或反对他的立场上，而是站在肯定他乐于与我们合作并提供信息的角度上。

在访问过程中，无论受访者所谈论的话题是否完全符合访谈的内容，只要是受访者在很积极地表达，访问员就需要通过下面几种方式来表达对受访者谈话的赞许：不时用笔记录谈话的关键词；用表情或肢体语言来传达赞同或疑问（不时微笑点头，迷惑的表情等，见 “积极倾听与消极倾听”）

★ 偏题时的聚焦策略：对于过于散漫和健谈的受访者，或者一些具有舆论领袖倾向的专业人员和专家，谈话很可能会偏离预设的轨道。这时需要访问者有技巧地强调访问的核心问题而又不伤害受访者的积极性。通常的说法是：“你说的这点真的很有趣，那么关于\*\*\*又是怎样呢？”“我知道这方面你也是很有经验的，但你不妨跟我再多说一些关于\*\*\*的事情。”\*\*\* 积极倾听与消极倾听% 消极倾听指很安静、专注、不打断对话的话语；而积极的倾听则用一些赞同的语气词（哦、噢、真有意思、这样啊？真的？）作为反应，并适时不断地做一些记录。记住，即使用录音机、录音笔，访问者也应不时地记录一些谈话要点，这不仅有助于对方直观地觉得你对他的意见重视，也有助于你把对方陈述中一些需要在下一步递进追问的问题点记录在案。）（★ 用递进的方式进行询问

深访的核心大部分都来源于我们对受访者回答的递进追问。其每一个问题都来源于他的前一个答复。在这种情况下，通常受访者说的一句话里面有好几个问题需要我们来继续追问，这就需要访问员随时准备一个本子记下疑问。这些不断记下的笔记就形成一个现成的提纲。\*一些主要的提问策略和方式 扩展策略：那是怎么开始的？导致了怎样的结果？后来发生了什么？你能继续描述后面的情况吗？（\*& 细节挖掘策略：你能更详细地介绍一下当时的情况吗？

角色确认策略：当时还有谁在场？他们做了些什么？他们做的这些事对你有什么影响？ 内心透视策略：当你看到孩子的时候，你的第一感觉是什么？当你看到孩子这样反应的时候，你感觉怎么样？你还记得当时说了什么？你说完之后有什么感觉？

解读模糊信息策略：（针对受访者的语气、语调、身体语言等）你摇头想说明什么呢？当时哪方面的情况让你刚才长叹了一口气？可以告诉我为什么说到这里就感到难以继续说下去吗？

走出困难策略：（针对敏感、尴尬的问题，除了首先在一般问题上建立与受访者的信任之外，尽量使用测探技术）让我们设想这样一种情况下......一般人会怎么做？这种情况你会遇到吗？你的反应方式和其他人有什么一样和不一样的吗？ 化解访谈僵局

深访过程汇可能出现的僵局包括：

※ 冷漠的受访者

※ 只愿意简单回答的受访者 ※ 挑战访问的必要性 ※ 坚持只提供有限的信息

※ 到了限定时间问题却没有问完

针对冷漠的受访者，尽量询问比较详细的问题，在心理上不要受其冷漠态度的影响，必要时使用在其他访问中的一些结果作为参照内容，追询受访者的意见。

针对简单回答者，注意在其回答中发掘问题，而不要简单地转移到其他问题上。大多数人会感到自己负有为自己的回答解释清楚的道义责任。

当受访者挑战访问必要性时，可以强调许多决策者从这些意见中受到了启发，所谓“难者没有，有着不难。”受访者长期拥有经验才觉得必要性不强，而对于另一些人来说，受访者的意见就很有价值。

当受访者坚持只提供有限的信息，访问者同意就此展开回答，在其叙述进程中巧妙地以追问而引入其他问题。

对于设定时限的访问者，访问时注意可灵活调整一下访问的问题，辅助问题适当减少，把核心问题提前。到了预定的时限，主动提醒对方能否延长一点时间，如得到否定的回答再追问是否可以进行二次访问。

深访的灵活性

深访本身并不是死板的过程。本来有六个点进行挖掘，但被访者当下特别强调某个点，我们就可以只选一个或是先挖掘这个点。访问过程中的一些规则

1.如果受访者一定要说，就让他说完，尽量不要打断。2.驾驭受访者提供的信息，确保能够发现其中的节点问题，不断追询，达到尽可能深的部位。3.讲究深度，以使获得的信息能使访问者足以判断整个事件场景的来龙去脉及根由，如同全心投入地看完一个电影以后对电影情节达到的整体认识。

4.访问过程中的话题转移应尽量使用相关情节与信息实现自然平滑地过渡到不同的问题节点上，而不是刻意另起一题的方式。（这一点比较难）

5.在触及受访者不舒服、伤心、尴尬、生气的情节时，要保持高度的敏感，必要时回到一些相对轻松的问题上，在适当时机再回到那些敏感的话题上。 访问过程中存在的典型问题 ★

 频起话头：未在受访者前面的回答中追问相关问题的节点，导致未能形成递进采访的格局，不断新起话头，频频出现短促的对话，导致访问只是“点到为止”。（犯过的问题，注意！）

 自我确认：对受访者反应的一些判断、情绪化意见、概念未加追问，而是使用了认同式的回应，从而中断或终结了追寻路线，自阻深入的努力。（犯过的问题，注意！）

 无关话题：在访问过程中，为一些无关话题使用追问（如在头发修复需求的访谈追问发型的问题），浪费了较多时间。（犯过的问题，注意！）

 忽略过程：对于一个时间、行为、故事的具体过程细节、关键行为、考虑、互动情节缺乏细致的追问、探询，从而显得过于简单化与主观判断化。 过多是非题  数问一题

 简单提问：简单提问就是询问与确认过于简单的事实，而非启发消费者描述一个事件场景的问题，从而导致受访者的回答过于简单直接。在深访中直接的问答是没有多大意义的，我们要注意从一个问题中衍生出若干个场景，把受访对象语言中的场景展开来分析，展开的越细就越有可分析性。 访问结束的策略

 指出约定时间已到或访问的目的已经达到。 询问受访者是否还有补充。

 可将主要总结的要点向受访者进行核实。

 表达对受访者所提供信息的启发性价值的肯定，感谢受访者百忙中抽出时间。

深度访谈的技巧

深度访谈（Depth Interview）是一种无结构的、直接的、个人的访问，是一种相对无限制的一对一的会谈，用以揭示对某一问题的潜在动机、信念、态度和情感。深度访谈的优点是被访者的观点不会互相“感染”，不像小组讨论中发生的那样。另外，当涉及到性实践、个人卫生保健或者财务计划之类的高度敏感主题时，深度交谈就会比小组讨论被优先选择。

深度访谈的目标被访者必须认真挑选。正如小组讨论的招雇人员一样，他们也应按照年龄、性别、社会阶层来选择。深度访谈与其他访问形式也有一些相通要求：对客户及项目背景的保密、谈话的非引导性，但深度访谈在具体细节上相对更灵活、操作难度也更大些。

深度访谈的优缺点主要表现如下： 深度访谈的优点

1、可以获得比较全面的材料。自由访问没有对问题的答案加以限制，可以获得访问员预料未及的资料。

2、适合于了解一些复杂和抽象的问题。有些复杂、抽象的问题三言两语说不清楚，用一句话或一个词组更描述不清，只有通过自由交谈才可以谈得详尽、明白。

3、有较多机会评价所得资料或答案的可信度。访问员可以从被访者的行动、表情和语调上，观察他们的动机和态度，分辨他们的回答是真是假。

4、访问的弹性相当大。可以重复询问，可以对问题作解释，以保证被访者明白问题的含义，访问员必须明白被访者回答的真正意思。深度访谈的缺点

1、由于深度访问的无结构使得结果十分容易受访问员自身的影响，其结果的质量的完整性也十分依赖访问员的技巧。从另一个角度来说，对访问员的训练复杂麻烦。

2、由于占用的时间和所花的经费较多，因而在一个调研项目中深度访谈的数量是十分有限的。

3、深度访谈后结果的数据常常难以分析和解释，因此需要熟练的专家服务来解决这个问题

一、深度访谈的主要原则

1、悬置的态度

深度访问员对于某些东西的习惯性信仰，自我传统的认识应该进行悬置。也就是说，当反问员进入访谈现场开始工作的时候，我们应该在抛掉前述“成见”的前提下全神贯注地去感受访谈对象的各个侧面(包括外貌、衣着、神情、语言，也包括访谈进行中的环境)。打一个通俗的比方，就好像是用一张白纸去“印”访谈对象和场景，从而获得对访谈对象赋予访谈与访谈场景的意义的感知和认识。当然，这样的感知和认识是要经由沟通性的理解才能得以实现的。

2、对被访者的日常生活的了解 这里的日常生活，包括被访者的生活环境和生活情况。在访谈开始之前，访问员需要充分了解被访样本的相关人文背景。而在访谈开始的时候，访问员首先要做的事情，就是悬置社会科学的态度，与被访问者一同参与到对话过程中去，并通过对日常生活的提问，掌握一些双方得以共同对话的基本知识，从而创造出一种真正的面对面的我群关系。这样一种关系，既为访谈营造了一种相互信任的融洽气氛，使被访者乐意接受访谈，也为访问员理解被访者赋予访谈内容和访谈场景的意义打下了基础。而对于被访者日常生活结构的了解，也是访问员得以了解行动者目的动机的主要方式。

3、被访者个人生活史:访谈最佳的切入点

对被访者的访问，首先从个人生活史开始，将访谈引入一种自然状态，有利于被访者放松戒备，开始一种“自然”的讲述。当被访者开始这样的讲述时也就不会被动地一问一答，而是主动和连贯的叙述。这种主动和连贯的叙述会清楚显现被访者的叙述意图，即他/她最想告诉访问员的是什么。而在叙述背后，决定这样的叙述意图和叙述方式的则是被访者的价值观念。这是一个训练有素的访问员在访谈当时就能清楚地感受到的。另一方面，在这样的自然讲述过程中，访问员可以发现和触及被访者的兴奋点(他们对自己的哪些事情最有兴趣)，这会有利于访问员引导访谈的深入，帮助我们更深入地了解属于被访者自己和属于被访者家庭的重大事件，以及被访者对这些事件的看法，进而藉由被访者对日常生活的态度去了解被访者对社会和人生的看法。与此同时，访问员也可以通过被访者生命过程中的“悖时”现象(在生命过程的某一阶段应该发生的事情实际上却没有发生，比如被访者在24 岁应该结婚，但一直拖至28 岁才结婚)，去深入开掘被访者生命过程中发生的重大事件(即挖掘故事)，透过这样的事件，访问员可以看到被访者如何在一种具体的社会情境中去应对和处理他们面对的问题，这样更容易挖掘出被访者内心真实而且详细的想法。

二、深度访谈应注意的问题

1、充足的准备。深度访问员不仅要十分熟悉深访大纲，而且要对项目涉及到的专业知识、行业背景、甚至企业状况、竞争态势等，作比较充分的了解，甚至有时还需对被访者本人的一些个人情况作有针对性的了解。

例如访问某个MP4产品使用者，就必须要对其性别、年龄、工作性质、嗜好等有一定的了解。没有这些准备或准备的必要但不够充分，有时就会使访谈不能深入、不能得出令人满意得结果。

2、所谈内容的顺序可视具体情况有所调整，但前提是必须对大纲和问卷非常熟悉。

3、控制时间、纠正跑题。深度访谈鼓励自由发挥，但有时也容易跑题，要特别注意控制时间，发现被访者跑题，注意引导回到正题上来。

4、时间安排有主次之分。深度访谈时间的长度常常是在开始访问之前就有承诺的，并且时间太长也会影响效果。所以，对特别想了解的问题，可以放在谈话已进入状态，尚未疲倦厌烦的时候，并多花一些时间。这也是大纲设计时要考虑的。

5、得出的答案要有明确性。这一点类似于问卷调查的开放题，对所问问题一定要得出具体的信息点、具体的倾向性。

6、营造一种轻松、愉快、友好的气氛，使被访者感到舒适和无拘无束，畅所欲言。对一些敏感而比较难问的问题，设计好提问方式。例如，涉及到商业秘密、竞争情报的问题。访问以前详细设计访谈的切入角度、解决方法，同时有针对性的充分搜集资料信息，有些地方可能需要比较细。因为，越是对问题的相关背景了解得多，越是能够深入地了解问题地实质、了解此物与他物的关系，从而为找到解决问题的途径提供设计素材，也为临场发挥提供素材。避开中心问题，迂回影射。用来影射包抄中心问题的卫星问题可以分散开来问，使谈话气氛自然。

三、提问的技巧

提问的重要作用在于：引起被访者的注意，为被访者的思考提供既定的方向可以获得自己希望得到信息和不了解的内容，可以传达自己的感受，引起对方的思考，可以控制访谈的方向，使话题紧靠主题。

1、提问的类型

①封闭式提问：在一定范围内引出肯定或否定答复的提问。例如，“您是否认为售后服务没有改进的可能？”

这种提问，可获得特定的资料，而一般情况下被访者也不需要太多的思考过程和时间即能寄予答复，当然，这种提问有时会产生一定的压力。

②开放式提问：在广泛领域能引出广泛答复的提问。这类提问通常是无法用“是”或“否”等简单字句答复。例如，“请问，您对我公司的印象如何？”“您对当前市场销售状况有何看法？”。由于开放式问题不限定答复范围，所以被访者可以畅所欲言，提问者也可以得到广泛的信息。

③婉转式提问：是指在没有摸清被访者虚实的情况下，采用婉转的语气或方法，在适宜的场所或时机向对方提问。这样即可以避免难堪，又可以达到访问的目的。

④澄清式提问：针对对方的答复重新措词，使被访者证实或补充原先答复的一种提问。例如，“您刚才说您以前使用过我公司的这种产品，那是否意味这您现在没有使用这种产品呢？”

⑤借助式提问：借助权威人士的观点或意见来影响被访者的一种提问。采用这种提问要特别注意，所借助的人或事一定不能引起被访者的反感。当然，如果我们只是想了解被访者的个人想法，这种提问是不适合的。

⑥引导式提问：具有强烈的暗示性。例如，“谈到现在，我看您一定认为这种产品如果降价30%，市场前景一定很好，是吗？”在深访过程中，应该尽量避免这样的引导提问

2、提问的时机

①在被访者发言完毕之后提问，在被访者发言的时候，一般不要急于提问。因为打断别人的谈话是不礼貌的，容易引起反感。在被访者发言时要认真倾听，做好记录。即使你发现问题很想立即提问，也不要打断对方，可先把问题记录下来，等被访者说完再提问。这样，不仅反映了自己的修养，而且能全面完整的了解被访者观点和意图，避免曲解或误解被访者的意图。

②在被访者发言停顿或间歇时提问。如果被访者发言冗长或不得要领或纠缠细节或离题太远，影响了访谈的进行，可以借助他停顿的时候提问。这是掌握访问进程的必然。

3、提问的其他注意事项

①注意提问的速度。提问时说话不能速度太快，容易使被访者感到你是不耐烦，甚至会感到你是在用审问的口气对待他，容易引起反感。反之，如果说话太慢，则容易让被访者不耐烦，从而影响了访谈的进行。②注意被访者的心境。访问受情绪的影响在所难免。访谈中要留意被访者的心境，在你认为适当的时候提出相应的问题。例如，如果被访者心境好，常常会轻易的回答你提出的问题，而且还会不经意的流露出一些相关的信息。此时抓住机会提问，往往有所收获。

③提问后给其足够的时间回答。

提问应尽量保持问题的连续性，照顾问题之间的逻辑关系，不能忽左忽右，让被访者无所适从。

**第三篇：深度访谈内容（本站推荐）**

关于教育部评估专家组深度访谈内容侧重点

（供参考）

教育部《高职高专人才培养工作水平评估工作指南》文件中指出，评估的目的不是为了给出某个等级，而是为了促进学校的改革、建设与管理。

评估专家组进校后，在查阅资料对学校主要信息初步了解的基础上，将针对疑点或需要进一步了解的有关问题，有目的地邀请学校有关领导、职能部门、教学系部负责人、主要理论与实践课程教研室实践训练中心主任和教师就评估指标的相关内容进行深度访谈。

一般每位专家要访谈4人，每人谈30分钟左右。访谈对象主要包括：学校主要领导、系主任和专业教研室主任、教务处处长、人事处处长、学生处处长、计财处处长、图书馆馆长、实训科科长（实训中心主任）、教学质量管理负责人、招生办主任、就业指导中心主任、教研室主任、主要基础课带头人、“两课”教研室主任、体育教研室主任、心理健康教育中心负责人、专业课教师、实践训练指导教师。专家在与教学系统干部教师交谈时很注重了解学校领导对教学工作的重视状况和学校其它部门对教学工作的支持情况。

依据评估所应把握的内涵要求，现将专家组与每位访谈对象交谈内容的侧重点例举如下：

一、学校主要领导访谈侧重点

1.学校制定“十一五”期间发展规划的主要依据是什么？近两年如何组织实施的？取得的效果怎样？

2.学校的办学理念、思路、定位是什么？如何在学校高职高专教育过程中体现出来？

3.校领导班子是如何保证教学中心地位的？制定了哪些相应的政策和措施？效果如何？

4.学校近两年来出台的重大改革举措是什么？实施效果如何？

5.学校在加强校级干部领导能力、中层干部工作能力、全校教职工凝聚力方面开展了哪些工作？成效如何？

6.学校评建工作是如何组织开展的，通过评建在哪些方面推动了学校的建设与发展？

7.学校如何以就业为导向，以职业素质为核心，开展高素质技能型人才培养工作，人才培养的质量如何？

8．学校对规模与质量、发展与投入、改革与建设等关系处理得当吗？在观念、制度、工作上有哪些创新？

9．学校办学中是否体现了产学结合理念？学校领导对产学结合的认识程度如何？

二、系主任和专业教研室主任访谈侧重点（6人左右)

1.专业人才需求社会调研工作开展情况？

2.专业建设思路是什么，制订专业建设规划的依据是什么，如何落实的？

3.如何根据毕业生跟踪调查、用人单位反馈情况分析和专业建设指导委员会的意见，调整专业教学计划，制修订教学大纲，执行怎么样，效果如何？

4.专业教学计划设计制订审批过程，专业教学计划体现高职高专教育特色的情况？1

5.专业教学改革及试点工作的目标、思路、内容、步骤、措施是什么？改革实施后的教学成果或阶段性成果是什么？

6.如何围绕专业人才培养目标，以职业技术应用能力为主线，针对学生知识、能力、素质结构的培养，进行课程体系和科目课程设计，实施状况如何？

7.根据专业教学特点，开展了哪些教学内容、教学方法、教学手段的改革，效果如何？还存在什么问题？

8.在教材建设与改革方面做了哪些工作？成果如何？（重点是自编教材）

9.本系是如何加强教学管理，开展教学质量监控工作的？解决了什么问题，效果如何？

10.职业能力训练体系建立与实施状态，职业能力测试和参加社会鉴定状况，职业基本技能、专业技能训练效果如何？

11.在职业素质教育方面，系里所做的工作及其效果？系内教学和学生工作的分工与配合状况如何？

12.在就业指导与服务方面系里开展的工作及其效果？毕业生就业率、就业质量怎么样？

13.专业建设和课程建设所做的工作及其效果?

14.专业产学结合采取了哪些主要做法，取得了哪些成果？

15.专业教学团队是怎么建设的，效果怎么样？

16.毕业生跟踪调研情况毕业生、用人单位反馈情况？

三、教务处处长访谈侧重点

1.教务处所属各组织机构的主要职能是什么？所属人员分工情况？

2.学校教学管理制度主要包括哪些内容？具体落实情况如何？取得的成效是什么？

3.学校教学基本文件是如何要求的？如何进行规范管理的？是否齐全完备？

4.学校是怎样进行专业教学计划管理的？教学计划执行的情况如何？效果怎样？

5.学校是如何组织教学运行管理工作的，运行效果如何？

6.学校对考试与学籍管理是如何规定的，执行效果如何？

7.学校实践教学管理的规章制度有哪些？在提高实验、实训、实习教学环节质量方面做了哪些工作？效果如何？还存在着什么问题？如何加以解决？

8.通过开展新生素质调研，针对新生中存在的问题，在教学、学生管理方面采取了哪些有效措施？

9.学校教学质量管理状况如何？教学质量保证与监控体系是如何构建的？整体运行情况如何？对保证教学质量所起的作用是什么？效果如何？

10.与学生处的分工与配合状况如何？存在的主要问题是什么？

四、人事处处长访谈侧重点

1.人员引进、成果表彰、评优评先、分配等方面向教学倾斜采取了哪些措施，执行效果如何？

2.学校有哪些吸引人才的政策？实施效果如何？

3.学校“双师”素质教师情况如何？采取了哪些提高“双师”素质教师比例的措施，效果如何？

4.学校聘请兼职教师的数量、分布、工作单位、社会知名度如何？教学效果如何？

5.学校在青年教师培养提高方面采取了哪些措施？取得了哪些成果？

6.学校人事分配制度改革方面采取了哪些措施，效果怎么样？

7.学校是如何培养专业带头人的？各专业的专业带头人学术和教学业务水平如何？

8.学校师资方面还存在哪些问题，采取了什么措施？

五、学生处处长访谈侧重点

1.学生管理组织机构的主要职能？全校学生管理教育组织系统构成和人员分工情况？

2.学生管理规章制度建立与执行情况，执行效果如何，存在哪些问题？

3.学生辅导员工作状况如何？

4.学籍管理与奖惩制度实施状况？

5.学生日常思想工作的开展情况？效果如何？

6.在学风建设和教学信息反馈方面所做的工作及其效果和存在的主要问题是什么？

7.就业服务与指导中心的工作职责？人员分工情况？取得的工作成效有哪些？

8.学校近两年如何以职业素质为核心，全面推进素质教育？取得的主要成效是什么？

9.近两年，在学生管理改革方面有哪些新的举措，改革的主要成果是什么？

六、计财处处长访谈侧重点

1.学校近三年教育事业费及专项经费拨款情况？

2.学校近三年学费收入情况如何？学费收入用于教学经费的比例情况？

3.学校在经费方面采取了哪些向教学倾斜的政策，措施是什么？

4.学校近三年教育事业费预算决算情况？

5.日常教学经费、师资培训经费、图书资料费的投入保障情况？

6.实验、实训、实习等实践环节的经费投入状态和存在的主要问题？

七、图书馆馆长访谈侧重点

1.图书馆舍面积、藏书册数含电子图书、适用图书册数情况？

2.阅览室座位数含电子阅览室及利用率如何？

3.图书馆开放时间，规章制度执行情况？

4.近三年购买图书册数、经费增长情况？

5.图书馆书库流通量统计情况？

6.图书馆现代管理技术应用情况？

7.图书馆在适应专业建设、教学、科研等方面所起的作用是什么？

八、实训科科长（实训中心主任）访谈侧重点

1.学校教学仪器设备总值情况？近三年学校教学仪器设备经费投入情况？

2.近三年教学仪器设备增长与更新情况如何？现代技术含量情况怎么样？

3.实验实训室、计算机、语音教室、多媒体教室的基本情况和利用率如何？

4.实践教学管理工作（实验、实训、见习、实习）是如何开展的，主要措施是什么，成效如何？

5.学校校外实训基地建设情况？学生在校外实训基地实习效果如何？

九、教学质量管理负责人访谈侧重点

1.学校教学质量保证与监控体系建立、运行及实施状况？

2.学校教学督导工作开展状况?

3.学校各主要教学环节的质量标准有哪些？执行效果如何？

4.在教学质量保证与监控体系中，如何贯彻预防为主实时调控持续改进的措施，效果如何？

十、招生办主任访谈侧重点

1.开拓生源市场和招生宣传工作状况？

2.近3年招生计划及其完成情况？

3.录取新生第一志愿上线率、报到率、提档分数线情况？

4.与相关职能部门分工及配合情况？

十一、就业指导中心主任访谈侧重点

1.学校就业指导中心建立时间、组织机构与人员分工？

2.近三年来，就业指导中心开展的主要工作及其效果，存在的主要问题？

3.开展人才市场需求调研和毕业生跟踪调研状况？

4.近三年来，如何开拓就业市场，就业市场状况如何？

5.近三年来，学生就业咨询指导工作状况？

6.就业指导中心和各系、相关职能部门的分工与配合状况？

7.近三年毕业生一次就业率？近二年毕业生就业质量状况？

十二、教研室主任访谈侧重点

1.教研室教学计划、教学组织、教学资源管理和应用、教学过程管理等方面工作的开展情况？

2.教研室开展课程教学内容、教学方法与手段改革情况，效果如何？

3.教研室师资队伍建设、培养情况？

4.围绕高职专业人才培养，开展教研活动情况？

5.课程建设是如何体现高职教育特色的？公共课、基础课教学如何体现不同专业特点的？

6.教研室对教学质量工作是如何监控的，效果如何？

十三、主要基础课教研室主任访谈侧重点（4人）

1.对高职高专教育观念了解程度如何？

2.教学内容、课程体系改革进展情况，采取了哪些措施，如何本着“必需、够用”，与专

业课接轨情况如何？

3.教学方法、手段改革进展情况，存在的主要问题是什么？

十四、“两课”教研室主任访谈侧重点

1.“两课”教学改革的基本思路、采取的主要措施、效果如何？

2.教改过程中存在的主要问题是什么，采取相应措施是什么？

十五、体育教研室主任访谈侧重点

1.全校体育教师数量结构素质的基本情况？

2.学校体育课程教学改革状况？

3.学生课外体育活动开展状况？

4.近三年《大学生体育合格标准》通过率？

十六、心理健康教育中心的负责人访谈侧重点

1.贯彻教育部关于加强大学生心理健康教育文件精神的实施状况？

2.开展大学生心理素质调研的基本情况?

3.学生心理健康教育开展情况，对学生教育工作的积极作用？

4.工作中存在的主要困难与问题？

十七、专业课教师访谈侧重点（4人）

1.高职高专教育思想观念（培养目标、培养模式、就业导向、产学结合）是什么？

2.对专业教学计划的熟悉情况？

3.本课程教学内容方法手段改革的做法及其效果？

4.学校强化学生职业能力训练的措施与效果？

5.学校对教师进修提高双师素质采取的措施及其效果？

6.在专业教学过程中是如何实施素质教育的？

十八、实践训练指导教师访谈侧重点（2人）

1.实践训练（实验、实训）在本专业人才培养过程中所处的地位？

2.强化学生职业能力训练的措施及其效果？

3.实践教学体系建立与实施状况？

4.学生参加社会职业技能鉴定状况与通过率？

附：参考学习材料详见学校评建专题网（http://192.168.0.8:8011）有关资料。

（一）上级文件

1.关于加强高职高专教育人才培养工作的意见（含附件）

2.关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见（教高［2024］16号）

3.关于加强高职高专教育教学工作的若干意见（冀教高［2024］44号）

4.中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定

5.中宣部、教育部关于普通高等学校“两课”课程设置的规定及其实施工作的意见

6.中共中央国务院关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见

7.中宣部、教育部关于进一步加强和改进高等学校思想政治理论课的意见

8.河北省委关于进一步加强和改进大学生心理健康教育的意见

（二）学校文件

1.关于进一步加强教学工作中心地位的意见

2.关于进一步加强教学工作提高教学质量的意见

3.关于加强产学结合教育的实施意见

4.关于全面推进学生素质教育的工作意见

5.关于加强和改革“两课”教学工作的意见

6.关于进一步加强和改进大学生心理健康教育的实施意见

7.关于大力加强实践教学工作的意见

8.关于加强毕业生就业工作的意见

9.关于进一步加大教学经费投入力度的实施意见

**第四篇：深度访谈与小组访谈**

深度访谈法

1、深度访谈法有什么特点？

2、适用范围有哪些？

3、事先该做哪些准备？

4、如何选择访问对象？

5、如何把自己介绍给受访者？

6、怎么面对受访者的无礼或偏见？

7、受访者对询问的问题不知如何作答时，怎么办？

8、受访者回答离题万里。怎么办？

9、深度访谈法的优缺点？

焦点访谈

1、小组访谈法的成功得益于其借用了社会心里学中的一个什么概念？

2、小组访谈的应用范围有哪些？

3、你能谈一谈小组访谈的操作过程吗？

4、你认为组织小组访谈的主持人应该具备哪些基本素质？

5、小组访谈法的优点？缺点？

**第五篇：酒店深度访谈提纲**

酒店深访提纲

深访对象：酒店名称：深访时间：

1.请问贵酒店档次、规模？

2.请问贵酒店各类型客房数量及执行价格？

3.请问贵酒店配套设施配置和规模？（会议室位置、多少个、休闲娱乐功能、商务设施、餐厅）？

4.请问贵酒店年营业额可达到多少？淡旺季及全年平均入住率？

5.请问贵酒店客群情况（来源、阶层、人均消费水平）？

6.请问贵酒店每年会务接待能达到多少场？平均每月大概多少场？会务来自于哪些地方？哪些政府和企业？酒店接待有没有哪些方面不能满足会务需求？

7.除了酒店目前服务外，请问你觉得客人有哪些其他需求？

8.请问贵酒店在销售渠道方面有没有做特别的拓展？有没有旅游团队客户？

9.请问贵酒店最吸引客人的地方有哪些？客人对当地文化是否感兴趣？了解有多少？

10.请问你觉得绵竹高档酒店市场前景如何？为什么？

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！