

Катерина Рындык Ирина Комарова

# ВСЕ *об* ИНТЕРВЬЮ

для журналистов и не только



2014 год

УДК 070.41  
ББК 76.005.31

**Рындык К., Комарова И.**  
P96 **Все об интервью.** Для журналистов и не только. — Нижний Новгород: Издательство PS\_Group, 2014. — 62 с.

ISBN 978-5-901956-94-6

В этой книге вы найдете все, что составляет суть любого интервью, – стратегию, драматургию и, наконец, технику безопасности для журналиста. Как вести себя в непредвиденной ситуации прямого эфира со сложным собеседником? Как «вытащить» сенсацию и сделать любое интервью высокорейтинговым? Интервью – это искусство, но знание и применение технологий даст возможность наслаждаться процессом общения. Техники ведения интервью, предложенные авторами, наверняка пригодятся во время переговоров, совещаний, собеседований. Как именно? Ответ – в конце книги. Поэтому эта книга – для широкого круга читателей.

Фото на обложке Ольги Смородиной

© Комарова И., 2014  
© Рындык К., 2014

Интервью – чуть ли не единственный жанр в журналистике, который можно смело назвать искусством. Сильное утверждение, не правда ли? Но в таком случае получается, что научиться брать интервью нельзя?! В этой книге мы попробуем «поженить» искусство с ремеслом.

Мы благодарим за помощь в создании книги всех наших студентов, которые брали удачные и откровенно неудачные интервью. Их интересно разбирать, а на ошибках легко учиться. Одна важная ремарка: часто интервью привязано к актуальному событию. Часть политических и экономических ситуаций, о которых говорят собеседники в учебных интервью, – резко и драматично изменилась. Но технологии – вне времени!

Эта книга – фактически обычный учебник, поскольку в каждой главе дана четкая классификация и конкретные примеры использования той или иной технологии. И одновременно эта книга – не учебник, поскольку основана исключительно на многолетнем опыте авторов, поэтому здесь нет ссылок на авторитеты и списка литературы. Эта книга для журналистов, потому что все технологии авторов были прежде всего опробованы во время реальных интервью с гостями в студии. Но... эта книга для всех, потому что каждый из нас ежедневно задает вопросы и отвечает на них, каждый сталкивается с разными типажам собеседников и почти каждому приходится время от времени увертываться от провокаций и выуживать нужную информацию. Более того, именно техники ведения интервью легли в основу методики тренинг-центра «К в кубе».

Сегодня у нас восемь разных программ для разных клиентов – руководителей, студентов, пиарщиков. Поэтому комментарии авторов неслучайно названы в книге коммен-

тариями тренеров. Узнать о нашей методике подробнее можно на сайте: [www.медиатренинги.рф](http://www.медиатренинги.рф) или на странице в Facebook: «К в кубе».

## **Анонс первой главы**

*Что такое интервью? Это – вопрос плюс ответ. Умение задавать нужные вопросы — один из секретов удачного интервью. Поэтому раскрывать секреты давайте начнем с вопросов. Какими они бывают? Когда и какие вопросы уместно задавать?*



## КАКИЕ БЫВАЮТ ВОПРОСЫ

■ **ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ**, предполагающие односложный ответ: «да» или «нет»

- ✓ Горе от ума?
- ✓ Можно простить предательство?
- ✓ Бывает дружба между мужчиной и женщиной?

Часто именно закрытые формулировки вопросов выбирают неопытные, начинающие журналисты. И потом, видя результаты («да, нет, не знаю»), обижаются на собеседников, якобы не расположенных к откровенности. Как избежать такой неприятности? Составляя вопросы, подумайте – как поменять формулировку? Возможно, это сделает вопрос интереснее.

### ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Закрытый вопрос может и должен быть опасным оружием, если он используется осознанно. К примеру, закрытый вопрос типа: «Будет ли президент баллотироваться на второй срок?» – может быть задан умышленно. Он — часть продуманной стратегии интервью, поскольку возник не случайно, а с конкретной целью.

Если в собеседники вам достался болтун, в интервью лучше делать упор именно на закрытые вопросы, причем задавать их в быстром темпе, чтобы собеседнику оставалось произнести либо «да», либо «нет».

Наконец, закрытый вопрос может быть частью провокационной техники — «вопроса-ловушки»<sup>1</sup>. В первой части ловушки обычно звучит закрытый вопрос из категории вечных ценностей. Например: «Вы считаете себя патриотом?» А затем следует вторая часть «ловушки» – «вопрос-яма»: «Тогда почему первой строчкой вашего резюме стоит Гарвард?»

### ■ ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ, не предполагающие ответ «да» или «нет»

- ✓ Почему вы решили сменить профессию?
- ✓ Чем объяснить громкие отставки последнего времени?
- ✓ Что для вас “счастье”?

### ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Если вы не хотите получать односложные ответы и вести интервью в бешеном темпе, задавайте открытые вопросы. Открытые формулировки помогут, если вы берете интервью у интроверта, молчуна или человека, по каким-то причинам недолюбливающего прессу. Смело задавайте таким людям вопрос «почему?». От такой детской формулировки трудно отвертеться...

### ■ УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ, возникающие из ответов собеседника

У хорошего интервьюера на эту категорию приходится большинство его вопросов. Почему? Человек, который хорошо берет интервью, прежде всего умеет слушать. А уточняющие вопросы как раз и рождаются из ответов собеседника. У хорошего интервьюера 70-80 про-

---

1. Что такое «яма», «ловушка» и провокация – отдельно, на стр. 12.

центов вопросов — уточняющие. Конечно, это сложно — отказаться от придуманного заранее списка вопросов и скорректировать разговор в зависимости от того, что отвечает гость. Но только так и можно взять по-настоящему хорошее интервью!

*В качестве примера уточняющего вопроса предлагаем фрагмент интервью нашего студента Михаила с политологом Георгием Федоровым в марте 2014 года.*

**Михаил:** Давайте поговорим о возможном расколе Украины. Если раскол произойдет, не будет ли войны между Западом и Востоком Украины?

**Г. Федоров:** Сам, по сути, раскол подразумевает, что это уже окончательный развод. То есть зачем воевать, если и так уже ясно? Но будет война или нет, зависит от внешних игроков, которые влияют на Украину, и от внутренних олигархических групп, которые сейчас фактически делят политическую власть и экономику.

**М.:** Поясните, пожалуйста, каких игроков вы имеете в виду?

**Г. Ф.:** Ну, ни для кого не секрет, что там есть ряд восточных олигархов, которые контролируют промышленность восточных регионов, там есть международные корпорации, там есть политические интересы Евросоюза, Польши, Германии, США, там есть интересы России и там очень тонкая политика и много вопросов.

**М.:** Скажите, пожалуйста, а каково будущее этих двух стран, если они разделятся?

**Г.Ф.:** Я бы не комментировал будущее двух стран, пока факт не случился. Вот если Украина расколется, тогда можно будет говорить о будущем. А на данный момент, мне кажется, это неактуально.

**М.:** Скажите, а Евросоюзу нужна такая Украина?

**Г.Ф.:** Какая такая?

**М.:** По сути, с гражданской войной.

**Г.Ф.:** Гражданская война – это инструмент, который ведет к определенным политическим целям. С моей точки зрения, Евросоюзу необходима Украина, которая бы полностью была в фарватере той западной цивилизации и, фактически, тех ценностей, которая Европа проповедует. Но проблема в том, что Украина мечется между Западом и Востоком, соответственно, такая мечущаяся Украина им не нужна, конечно.

**Комментарий тренера** ■ Миша хорошо начал — тот самый уточняющий вопрос, о котором мы говорили чуть ранее, он задал уже вторым. Это правильно — в разговоре на столь сложную тему не должно быть общих слов и обобщенных понятий. Правда, Мишу надолго не хватило, спланировать ход разговора не получилось. Кроме как непродуманностью нельзя объяснить, почему, только начав интервью, только «разогрев» собеседника, он вдруг перевел разговор в нереальную плоскость: «если вдруг...». Кстати, Георгий перепасовал уточняющий вопрос Мише («Какая такая Украина?») Для журналиста важно помнить, что тактика уточняющих вопросов хороша и действенна, но применяться она может и со стороны собеседника. ■

## ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Вне зависимости от типа интервью или типажа собеседника уточняющие вопросы являются основной осью, без которой колесо беседы не крутится!

## ■ ЦИФРОВЫЕ ВОПРОСЫ, начинающиеся со слова «СКОЛЬКО»

- ✓ Сколько стоит создание в России бизнеса с нуля?
- ✓ Сколько всего денег затратило государство на проведение Олимпиады в Сочи?
- ✓ Какова глубина озера Байкал?



## ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Такие вопросы имеют право на существование, НО важно помнить две вещи: во-первых, цифры плохо запоминаются и усваиваются на слух – зритель в состоянии сосредоточиться максимум на одной-двух цифрах, далее внимание рассеивается. Во-вторых, цифра, приведенная в ответе без сравнительной статистики, остается пустым звуком: можно сравнить стоимость стартапа в России и Европе, сейчас и пять лет назад и т.д. Если собеседник сам не дает этой сравнительной статистики или понятного сравнения для цифры, то важно вторым вопросом узнать, с чем можно сравнить эту цифру, много это или мало. Например, в одном из репортажей корреспондент рассказывал о новой нефтяной вышке так: «Ее высота 100 метров». Но было бы гораздо интереснее, если бы он сказал: «Представьте себе вышку такой же высоты, как 33-х этажный дом»

## ■ ВОПРОСЫ, НАЧИНАЮЩИЕСЯ СО СЛОВ «ЕСЛИ БЫ»

- ✓ Если бы в сутках был бы 25-й час, на что бы вы его потратили?
- ✓ Если бы у вас была волшебная палочка, какое одно желание загадали бы?
- ✓ Если бы вы родились в семье миллиардера и могли бы не работать, чем бы вы занимались?

Эти вопросы позволяют сделать интервью легче, заставить собеседника рассуждать, раскрепоститься.

## ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Иногда встречается собеседник, который не расположен откровенничать в интервью. Причин может быть масса: боится, волнуется, не знает ответа на предыдущий вопрос, имеет строгие

инструкции не распускать язык в эфире и т.д. Такие вопросы помогают снять напряженность и некоторую степень ответственности: речь ведь идет о придуманной, иллюзорной ситуации, которой нет на самом деле. Кроме того, такие вопросы хорошо использовать, когда нужно кардинально сменить тему или прервать слишком разговорчивого собеседника.

### ■ ВОПРОС-УТВЕРЖДЕНИЕ, означающий, что вопроса нет

Это, увы, означает, что интервьюер не умеет задавать вопросы и его собственное мнение-утверждение на эту тему для него важнее мнения собеседника.

Вот как один наш студент пытался сформулировать вопрос о легализации определенного вида огнестрельного оружия (собственно, там было все, кроме самого вопроса): «Легализовать короткоствольное огнестрельное оружие было бы большой ошибкой. На мой взгляд, эта мера приведет к полнейшему беспорядку, на улицах будет царить насилие, стрелять будут по любому поводу: не уступил место в метро или бросил бумажку мимо урны – будь готов умереть» – и так в течение трех минут. Собеседник вежливо молчал, но ему уже явно было скучно.

### ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Этот прием можно практиковать только в том случае, если собеседник доминирует в разговоре настолько, что за 15 минут беседы вы успели лишь поздороваться и назвать свое имя. Но этого нельзя допускать в журналистской практике, ведь есть много способов заставить гостя «играть по правилам». Например, так, как описано во второй главе, где речь идет об интервью с собеседником-болтуном или собеседником-артистом. Все же в профессиональном интервью вопрос должен быть вопросом, а не утверждением.

## ■ НЕМОЙ ВОПРОС

Это специальная технология, при которой после ответа на сложный вопрос интервьюер продолжает молчать, будто знает что-то важное, о чем собеседник забыл упомянуть, и дает ему возможность эту оплошность исправить. Так поступил Ларри Кинг с оскандалившимся политиком, который, естественно, не хотел трясти в эфире свое грязное политическое белье.

*Вот фрагмент этого интервью в качестве иллюстрации немого вопроса:*

**Ларри Кинг:** Что вы подарили маме на День матери?

*Политик «распустил хвост» и дал исчерпывающий, благоприятный для его имиджа подготовленный ответ.*

**Л. К. ????????**

**Политик:** Это хороший подарок, я всегда помню о своей маме, у меня хорошее воспитание.

**Л. К. ????????**

**Политик:** Видимо, своим молчанием вы намекаете на недавний скандал...

*Как вы понимаете, политика сдали, и он сказал то, что совсем не планировал.*

## ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Немой вопрос – мощнейшая технология, которую можно использовать в нескольких случаях. Если пресс-служба гостя ведет себя как «асфальтовый каток» и вам просто запрещено затрагивать те темы, которые на самом деле интересуют зрителя, если собеседник трудно управляем и мало вменяем – в этом случае оставляйте паузу, которая является говорящей: «мне нечего добавить, тут и так все понятно...». Ну и, конечно, в случае, если вы, как Ларри Кинг, действительно знаете о своем госте что-то сверх того, что он выдает в эфир.

## ■ ВОПРОС-ЛОВУШКА

Это провокационный вопрос, состоящий из двух частей. Первая часть – короткий закрытый вопрос из категории вечных ценностей. Вторая – провокация или ловушка, ради которой и затевалась вся тактика. При ближайшем рассмотрении становится ясно, что эти два вопроса не связаны между собой по смыслу и логике. Но интервьюер объединяет их в пару, а собеседник, попавший в ловушку, вынужден оправдываться.

*Вот как попыталась столкнуть «в ловушку» политолога Георгия Федорова наша студентка Мария:*

**Мария:** Георгий Владимирович, вы – толерантный?

**Г. Федоров:** Я не люблю это слово, непонятно, что оно означает, толерантны к кому?

**М.:** Я имела в виду: вы уважительно относитесь к людям?

**Г.Ф.:** Смотря к каким — люди разные.

**М.:** Вы любите людей?

**Г.Ф.:** Я люблю людей, человечество люблю, но люди разные.

**М.:** Почему тогда вы положительно относитесь к смертной казни, о чем вы неоднократно заявляли?

**Г.Ф.:** Общество и государство должно иметь возможность защищаться и использовать не просто пожизненное заключение, но в том числе применять и высшую меру наказания

**М.:** А Путин против ...

**Г.Ф.:** Это дело Путина. Еще раз повторяю, что у меня своя точка зрения.

**Комментарий тренеров** ■ Согласитесь, интересный разговор. В «ловушку» опытный политолог, правда, не попал, поскольку не стал отвечать «да» или «нет» на первый вопрос о толерантности. Вместо этого он начал рассуждать «о понятиях» – что такое толерантность, и ловушка журналиста оказалась размытой и не глубокой. ■

## ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Ловушка позволяет задавать провокационные вопросы, камуфлировать свою стратегию, увеличить темп интервью. Применять ловушки можно в интервью с собеседниками-манипуляторами<sup>2</sup>, поскольку их совсем не жалко и важно сбить их с толку. Но, к сожалению, манипуляторы не хуже журналистов знают, что такое ловушки.

## ■ ВОПРОС С ПРОТИВОРЕЧИЕМ

Задавать такие вопросы должен уметь каждый журналист. Этот вопрос, как и ловушка, состоит из двух частей. В первой части интервьюер приводит некое высказывание собеседника (желательно зачитать дословно и указать источник). После этого он приводит конкретный факт, который противоречит этому высказыванию, и просит собеседника разрешить это противоречие. Как правило, такие вопросы убийственны, они способны заставить нервничать даже опытного спикера. Но при такой формулировке все же у собеседника есть шанс объяснить ситуацию. Возможно, высказывание было вырвано из контекста, и на самом деле собеседник имел в виду совсем другую ситуацию. К тому же всегда есть отговорка, что исключение только подтверждает правило...

---

2. Подробнее об этом типе собеседника читайте в главе 2

*В качестве примера – вопрос нашего студента Олега директору одного из Event-агентств:*

– Вы сказали, что (цитирую): «Успех мероприятия не зависит от количества присутствующих на нем гостей, лучше меньше, да качественнее»... При этом на сайте вашего агентства предметом особой гордости объявляется ежегодный рост числа посетителей тех событий, которые вы проводите. Где здесь правда?

### ■ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ■

Такие вопросы можно практиковать с опытным собеседником, это – возможность выяснить истину и действительно узнать ответ на сложный вопрос.

## **Анонс второй главы**

*Что роднит хорошего интервьюера с художником, писателем, композитором? Он тоже творец. А значит, без интуиции, предвидения, дара общения не обойтись... Перед журналистом – незнакомый человек, космос, и нужно за несколько минут, во-первых, расположить его к себе, во-вторых, получить интересные факты или истории, что само по себе непросто. А в-третьих (и это самое главное!), добиться, чтобы энергия разговора могла быть сравнима с шоу, кино, ралли. Это интеллектуальное действие должно держать зрителя у экрана. Что для этого надо? Прежде всего, знать, как работать со сложными типажам собеседников. А дальше – все будет зависеть от человека, который задает вопросы.*