

Евгений Криницын

КАК БРАТЬ ИНТЕРВЬЮ



8 МАСТЕР-КЛАССОВ

от лучших
журналистов

России

Алексей Венедиктов, Андрей Максимов, Станислав Кучер,
Владимир Познер, Дмитрий Губин, Андрей Ванденко,
Жанна Немцова, Илья Азар

Евгений Криницын

Как брать интервью

«Альпина Диджитал»

2019

Криницын Е.

Как брать интервью / Е. Криницын — «Альпина Диджитал»,
2019

Успешные журналисты рассказывают о своих приемах ведения интервью. Вы узнаете, как готовиться, как вести себя с разными собеседниками и выуживать интересную информацию. А еще это откровенные воспоминания о переживаниях, провалах и успехах, которые интересно прочитать, даже если вы не строите карьеру журналиста.

© Криницын Е., 2019

© Альпина Диджитал, 2019

Содержание

Предисловие	6
Алексей Венедиктов	7
Первый вопрос	9
Для чего дают интервью	10
Для чего берут интервью	11
Интервью с Фурсенко	12
Ответственность интервьюируемого	13
Острые вопросы	14
Интервью с Тони Блэром	15
Сенсация	16
Первое интервью	17
Отличие хорошего интервью от плохого	18
Интервью с бывшим президентом Азербайджана Гейдаром Алиевым	19
Недовольства и вопросы	20
Подготовка	21
Интервью с Алексием II	22
Интересный собеседник	23
Провалы	24
Забавные случаи	25
Интервью Познера с Лужковым	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Евгений Криницын

Как брать интервью

8 мастер-классов от лучших журналистов России

Главный редактор С. Турко
Руководитель проекта А. Василенко
Дизайн обложки Ю. Буга
Корректоры Е. Аксёнова, О. Улантимова
Компьютерная верстка М. Поташкин

© Е. Криницын, 2019
© ООО «Альпина Паблишер», 2019

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

* * *

Предисловие

Дорогой читатель!

Рад представить вам книгу «Как брать интервью», сильно переработанное издание моей книги «Акулы интервью», впервые вышедшей в 2010 году. В этом издании появились новые персонажи: Жанна Немцова и Илья Азар. Мы снова встретились и с нашими старыми знакомыми – мэтрами интервью – Андреем Максимовым и Андреем Ванденко. Конечно, ни один материал об этом жанре не может обойтись без Алексея Венедиктова и Владимира Познера, с которыми вы также сможете побеседовать на страницах моей книги. Предвкушаю ваш вопрос: «А где же Дудь – главный интервьюер российского YouTube, яркий, блистательный, провокационный журналист и блогер?» В этом издании Андрей Максимов, Жанна Немцова, Андрей Ванденко и Илья Азар делятся своими впечатлениями от работы Юрия Дудя.

А полноценная встреча с самыми популярными блогерами страны ожидает вас в следующей книге, посвященной исключительно интернет-деятелям! Тогда мы и поговорим о природе хайпа, механизме раскрутки YouTube-канала, методах привлечения аудитории, секретах мастерства ведения блогов, трафике. У Дудя сейчас много последователей, проекты которых не всегда бывают удачны. Кроме того, появились блогеры, которые делают все наоборот, в стиле «Анти-Дудь»! Предлагаю немного подождать, пыль рассеется, слабые уйдут, а с мэтрами, которые останутся, мы и пообщаемся! Договорились?

А пока не спеша и вдумчиво побеседуем с ведущими журналистами электронных медиа России.

Желаю удачи и успехов в это крайне непростое для свободной российской журналистики время!

Ваш

Евгений Криницын

Алексей Венедиктов

Журналист, главный редактор и ведущий передач радиостанции «Эхо Москвы», президент телекомпании «Эхо», создатель познавательного исторического журнала «Дилетант»

Алексей Венедиктов

После школы поступил на вечернее отделение исторического факультета Московского пединститута. В армию не взяли по причине узкого прищура (к 17 годам зрение –10). Одновременно с учебой в вузе работал пять лет почтальоном, успевая утром прочитывать все газеты, а вечером – все журналы. Затем пошел учителем истории в школу, где и проработал 20 лет.

На радио «Эхо Москвы» Алексей Венедиктов пришел в 1990 г. как журналист, затем стал директором службы информации.

С 1998 г. – главный редактор.

Лауреат премии «Золотое перо России».

Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени. Отмечен наградой за высокий профессионализм и личное мужество при работе в горячих точках.

Кавалер французского ордена Почетного легиона. Лауреат премии имени Артема Боровика.

Первый вопрос

Если вы интервьюируете незнакомого человека, то его отношение к вам определится после первого вашего вопроса. Опытный интервьюируемый по первому вопросу определит, кто перед ним, поэтому для интервьюера важно сразу «войти в кость».

Если вы с этим человеком уже работали, очень важно показать, что все предыдущие интервью гроша ломаного не стоят. Вот здесь и сейчас абсолютно уникальная история, уникальная ситуация, даже если она совершенно банальна. Но при этом уникальных первых вопросов мало. Бывает, что ты садишься перед человеком, смотришь на него и выпаливаешь: «И?..» Но все интервью так не начнешь. Первый вопрос задает тон, накал. Если он неудачен – плохо, но можно исправить ситуацию вторым вопросом, а то и третьим.

Для чего дают интервью

Человеку, который пришел к вам на интервью, нет до вас никакого дела. Его цель – донести через вас до читателей, зрителей или слушателей себя, белого и пушистого. Так делают все, не важно, президент это или председатель колхоза, великий спортсмен или великий актер. Повторюсь, у него одна задача: дойти до своих избирателей, болельщиков, поклонников, то есть продать себя, иначе бы он не согласился на беседу. Интервьюер для него всего лишь инструмент, при этом он понимает, что если начнет растекаться мыслью по древу, то его выключат на третьей минуте. Интервьюер – это инструмент для опытных ньюсмейкеров, с помощью которого «герой» занимается манипуляцией общественного мнения в отношении себя любимого. Если журналист видит, что собеседник его не воспринимает, значит, нужно на ходу перестроиться, чтобы не превращаться в подставку для микрофона.

Для чего берут интервью

Всего целей три; в каждом интервью они присутствуют, но в разных пропорциях.

Первая цель: если перед вами ньюсмейкер, ваша задача – вытащить из него информацию. Здесь никакой борьбы быть не может. «Сколько человек погибло в этой операции?» – спрашиваете вы, к примеру, у замначальника штаба. Вы должны получить цифру.

Вторая цель: вытащить из него мнение и оценку. В этих случаях, конечно, приходится воевать. Потому что мнения и оценки обычно очень благостные. Вы спрашиваете: «Почему в предыдущей операции погибло два человека, а в этой 73?» Здесь вы уже становитесь преградой, соперником и врагом.

Третья цель: придать интервью такой образ, чтобы оно было просмотрено или прослушано до конца. Но это уже уровень накала и умение интервьюера.

Все три цели обязательно нужно держать в голове.

Интервью с Фурсенко

Я разговаривал с министром образования РФ Андреем Фурсенко¹ и задавал, как могло показаться, детские вопросы. Дело в том, что ни школьники, ни родители толком не знали, каковы будут правила ЕГЭ в 2009 г. Поэтому я представил себя в роли ученика. Спросил, сколько нужно будет сдавать экзаменов, когда будет подписан документ. А если я не сдам? А если через год пересдавать? А если институт не сказал, какие экзамены? Куда звонить, когда – дайте дату, дайте время! Иначе говоря, я задавал те же вопросы, которые ему бы задавали на родительском собрании. Я решал задачу ньюсмейкерства, первую задачу интервью. Я не искал красоты, потому что год кончался, а дети не знали, как это будет. И я получил результат. Через неделю после интервью пришла его заместитель и подробно рассказала, как все будет проходить. Ей я задавал и оценочные вопросы, решая вторую задачу интервьюера. Этими интервью я добился ускорения принятия решения по ЕГЭ и информирования всех. Это была моя цель. Я не собирался ни унижать его, ни подставлять каким бы то ни было образом. Более того, Андрей знает, что я противник ЕГЭ в той форме, в какой проходит этот экзамен. Я мог бы поспорить как журналист о значении ЕГЭ – и мы еще поспорим с ним публично. Но тогда нужно было, чтобы дети и родители знали, как будет действовать министерство, и это удалось на 100 %. Я очень доволен этим интервью.

¹ Андрей Фурсенко занимал пост министра образования и науки Российской Федерации в 2004–2012 годах.

Ответственность интервьюируемого

Нужно четко понимать, что интервью с руководителем существенно отличается от интервью с его заместителем. Скажем, министр, отвечая на вопросы, к примеру, по ЕГЭ, берет на себя публичную ответственность от имени государства. Если он сказал, что все институты будут принимать ЕГЭ, значит, так и будет. Слова Фурсенко, в отличие от, допустим, слов начальника департамента образования, звучат как официальное обязательство перед страной.

Валентина Матвиенко заявила, что ни одно решение по историческим зданиям Санкт-Петербурга не будет принято без решения Общественного совета. Интервью получилось скандальным. Его перепечатали все газеты Петербурга. Мне потом писали слушатели: «Она соврала». Но никто не привел в пример ни одного решения, принятого без участия Общественного совета. В результате губернатор публично взяла обязательство, и теперь она должна держать слово.

Острые вопросы

Я знаю, что я крутой. И мой сын это знает, а это главное. Поэтому я всегда доброжелательно отношусь к собеседнику: к министрам, чиновникам, оппозиционерам. Но в то же время острые вопросы могу задать легко. Вот только у нас почему-то острыми вопросами считаются, например, такие: «Почему вы разваливаете народное образование?» Я этого не понимаю. Фурсенко ответит: «Я не разваливаю» – и всё. Разговор закончен. Я не эксперт. Я беседую с министром обороны, но я ведь не эксперт в армейских делах. Мое дело – дать собеседнику возможность публично взять на себя какое-либо обязательство. Я легко задаю тяжелые вопросы хорошо знакомым мне людям. Причем к своим немногочисленным политическим друзьям отношусь гораздо жестче, чем к людям, к которым я равнодушен. У нас были довольно близкие отношения с Гайдаром и Чубайсом, а интервью с ними самые жесткие.

Интервью с Тони Блэром

Мне дали полчаса на разговор с Блэром в аэропорту. Я понимал, к чему надо готовиться. Но переговоры Блэра с Путиным затянулись, в результате подходит ко мне посол: «Алексей, у вас будет пять минут». Я ему отвечаю: «Знаете, я собираю свои вещи и уезжаю». Министр иностранных дел Лавров ошеломленно спрашивает: «Как уезжаешь? Это же премьер-министр». А я ему: «Что я, мальчик, что ли, из-за пяти минут с места срываться? Я готовился, у меня целая папка вопросов...» Я ведь приблизительно знаю, сколько мне потребуется времени. Лавров начинает убеждать: «Леш, это скандал». А я говорю: «Я мог бы написать два вопроса и послать мальчика. Он прочитал бы на хорошем английском вопросы, Блэр бы ответил, все остались бы довольны». Посол говорит: «Хорошо, 15 минут». Я соглашаюсь: «Тогда делаем так: я английского не знаю, но, чтобы не тратить время, его ответы вы мне не переводите».

Дальше я задаю Блэру вопрос по-русски, ему переводят. Он что-то отвечает, я задаю следующий вопрос. Вот какие ситуации бывают. Знаете, о чем я его спросил первым делом?

«Господин премьер-министр, сейчас выходит пятая книга о Гарри Поттере, ваши дети любят это читать?» Он поднимает на меня глаза, потом смотрит на переводчика, мол, то ли я услышал? Мужик его ждал для чего? В общем, он неформально ответил и расслабился. И я его дальше спрашивал про ракеты, про экономику. Так мы проговорили полчаса. Я понимаю, что, если бы задал ему вопрос, каковы результаты переговоров с Путиным, это были бы кранты. Он бы за 15 минут отрапортовал формальные и несущественные вещи – и до свидания.

Сенсация

Допустим, вам предстоит беседовать с министром иностранных дел Франции. Вы читаете пять или семь его последних интервью и видите ответы. Примерно знаете, что он скажет. Идя на интервью, люди заранее знают, что хотят донести. Вы можете только вывернуть форму, попробовать поймать их за хвост. Хотя опытных людей за хвост не поймаешь. Тони Блэр раздает по три интервью в день в течение десяти лет. Ваша цель – задать вопросы, ответы на которые будут интересны слушателям.

Первое интервью

На «Эхо Москвы» меня позвали в августе 1990 года, друзья сказали: «Ты же учитель, вот и представь, что ты стоишь у доски». Первое интервью я брал у Любви Петровны Кезиной, главы департамента образования Москвы, накануне нового учебного года. Я ее спрашивал как учитель: про зарплаты, наполняемость классов. Мне было тогда 35 лет. До этого я вообще не работал в журналистике.

Отличие хорошего интервью от плохого

Когда вы просто сидите за столом и расспрашиваете, в известном смысле это интервью. Только оно не публично, вы это делаете для себя.

Что отличает хорошее интервью от плохого? Есть формальные вещи, например так называемый индекс цитируемости.

Вопрос в том, какую задачу себе ставишь. Моя задача – чтобы меня цитировали другие СМИ. Но в России журналисты нечасто ссылаются на первоисточник. Когда министр финансов Кудрин был у известного тележурналиста на федеральном канале, у того после часового интервью получилось семь ссылок в агентствах. После получасового интервью со мной – 30 ссылок. Я сделал интервью лучше. Но это не значит, что я сделал интервью красочнее. Может быть, коллега поговорил о любимых собаках министра, и народ удивлялся, мол, у него семь собак, это чума. А ты спрашиваешь о другом: про инфляцию, про курс, золотовалютные резервы. Это может быть скучно, но цитируемо. Вообще сравнивать красочное интервью с холодно-профессиональным невозможно. Моя сверхзадача при разговоре с политиками – цитируемость. Они должны или сказать что-то новое, или выразить свое мнение по тому или иному вопросу.

Они не любят высказывать свое мнение, но я пытаюсь из них его вытащить.

Интервью с бывшим президентом Азербайджана Гейдаром Алиевым

Меня попросили только об одном: не спрашивать, будет ли Алиев снова выдвигаться на пост президента Азербайджана. А дело было за три месяца до выборов. Как я могу об этом не спросить? Мир ждет. Я адресую этот вопрос от радиослушателей, мол, не я же его задаю, а Иван Иванович из Баку. Вы собираетесь выдвигаться на новый срок? Алиев говорит: «Алексей Алексеевич, я сейчас в другой стране, а о своих планах я буду говорить у себя в Баку».

Идет интервью, я снова о своем: вот Иван Иванович из Пензы интересуется, что вы будете делать после 2003 года? Он снова отвечает: «Алексей, я уже сказал, что не буду отвечать на этот вопрос». Провал. Интервью подходит к концу, я снова спрашиваю: «Гейдар Алиевич, так будем баллотироваться или не будем?» Он так посмотрел на меня, что я подумал, что меня здесь же и закопают. Но Алиев произнес: «А что, все этим оставлять, что ли?»

Тут же в агентства France Press, Reuters посыпались молнии: «Гейдар Алиев выдвигается на новый срок». Но с тем же успехом он мог меня послать, никогда не знаешь, как будет.

Никогда не надо опускать руки, нужно находить эмоциональную струю, чтобы вызвать если не на откровенность, то хотя бы на комментарий. После интервью мы пили коньяк.

Недовольства и вопросы

Бывают недовольства, особенно со стороны пресс-служб, а не самих клиентов. Бывает так, что пресс-службы присылают вопросы, ведущий «Эха» их читает и отправляет в помойное ведро. Никогда нельзя предугадать заранее, как пойдет интервью. Как я могу написать семь вопросов, не зная ответов? Это непрофессионально. Между прочим, я пишу не вопросы, я пишу темы. Когда было интервью с Фурсенко, пришло больше 200 вопросов на сайт, я выделил темы, которые волнуют людей: ЕГЭ, преподавание национальных языков. Ну и зарплаты. Только я о них не спрашивал. Бюджет был уже утвержден. Ну пошлет он меня в Думу. Ну скажу я, что учителя мало получают. И он согласится: да, мало. Когда клиент сильно напрягается на какую-либо тему, можно задать вопрос от слушателя. Просто нужно его правильно сформулировать и правильно повернуть. Часто интервьюеры считают, что поймали бога за бороду, мол, мы такие крутые профессионалы. Но и им нужно прислушиваться к аудитории. У меня даже приказ висит о том, чтобы ведущие больше использовали вопросы слушателей. Ведь они придумывают такие вопросы, которые журналисту в голову никогда не придут. Это очевидная подмога при подготовке к эфиру.

Подготовка

Если работаю с серьезным клиентом, опять же просматриваю на сайте вопросы слушателей. Обязательно читаю семь предыдущих интервью. И не для того, чтобы не повторяться. Просто если человек дал интервью какой-нибудь итальянской газете, это совсем не значит, что слушатели об этом знают. Дальше я конструирую у себя в блокноте темы, которые обязательно принесут ссылки. Потом пытаюсь их расположить в логической последовательности. Но блокнот я, как правило, забываю на столе. В студию не беру, иначе станешь заложником того, что написал час назад. Если я его взял в студию, значит, мне неинтересно, что ответит клиент, а интересно лишь задать вопрос, а это неправильно. Но в голове у меня оседает самое важное. С собой беру пару листков. Пишу на них маркером: НЕ ЗАБУДЬ СПРОСИТЬ ПРО КОСОВО. Первые вопросы возникают, как только видишь человека. За минуту до интервью я выбираю заход. И часто ошибаюсь, конечно. Бывает, я просто переготовился, перегорел, все прочитал, понимаю, как мне ответят, мне становится скучно, я смотрю на часы, сколько осталось до конца интервью. А с тем же Геннадием Зюгановым можно сделать 37 интервью по-разному, жизнь меняется каждый день.

Интервью с Алексием II

Это было 9 мая 1991 года. Я делал передачу, спрашивал людей в возрасте: помнят ли они 22 июня 1941 года. Встал у могилы Неизвестного солдата, там возлагали цветы. Шел патриарх, свежей избранный. И тут я почувствовал, что мне этот человек безумно интересен. Знаете, так бывает, ты стоишь, берешь интервью по две минуты. Они все мимо тебя идут, Лужков и прочие. А патриарх – он какой-то другой. Когда он ответил, я выключил микрофон, но он не отходил, вспоминал начало войны. Он на меня произвел тогда впечатление своего. И потом лет пять или шесть на разных мероприятиях он помнил об этом интервью, я подходил к нему всегда. Но, честно говоря, хорошего интервью с патриархом я не видел и сам не придумал. Хотя я просил, но он не давал такого большого, какое бы мне хотелось сделать. Солженицын, патриарх – мои упущенные возможности. Сделать интервью о том, что они думают о жизни, не получилось.

Интересный собеседник

Если говорить в целом о том, с кем бы я хотел сделать интервью, то это, например, королевские особы, например испанский король Хуан Карлос. Он человек по другую сторону всей этой суеты. Я как-то собирался взять у него интервью, но мне навывдвигали нелепых условий, и я передумал.

Провалы

Плохие интервью случаются через раз. Например, с Плисецкой, Вишневской. Они замечательные, мы прекрасно общались до и после эфира. Но в моих мозгах встроен чип «она – королева» – и точка.

Интервью зависит и от твоего настроения, и от настроения собеседника. Может, у него внук в больнице, может, он не выспался. А у тебя ничего не получается, и ты это понимаешь, злишься, выходишь из равновесия. Вообще, любое проходное интервью – провальное. Оно должно быть либо как первое, либо как последнее.

Забавные случаи

Клинтон пришел на интервью, мы хорошо начали диалог, и тут я ему задаю какой-то вопрос. Он секунду молчит, другую, тянет с ответом. Я решил его растормошить и легонько пнул ногой под столом. Разговор потек дальше.

Или история с госсекретарем США Колином Пауэллом. Мы говорили про Афганистан. Я ему говорю: «Вы можете ответить не как дипломат, а как генерал?» А он отвечает: «А я не дипломат, я генерал».

Он меня посадил. Потому что я не понял, что этот вопрос пустой, потому что он не ответит, не имеет права и так далее. И то, что я об этом не знаю, – моя недоработка.

Интервью Познера с Лужковым

Когда Познер делал в последний раз интервью с Лужковым, он понимал, что Лужков к нему еще долго потом не придет. Если к вам приходит человек и вы знаете, что следующего раза или не будет, или будет через два-три года, вы строите интервью «на вечность». Если вы знаете, что под интервьюируемым шатается кресло, что он переходит на другое место работы и скоро придет к вам, но в новом качестве, с ним нужно по-другому разговаривать. Если бы я брал интервью у Лужкова, я бы спросил: «Когда вы закрутите Садовое кольцо в одну сторону? (Календарь, график, как с ЕГЭ.) Мы, автомобилисты и пешеходы должны это знать». Меня поворот рек, о котором спрашивал Познер, тоже может интересовать, но он для меня вторичен. Про Крым я Лужкова бы не спросил, об этом я буду говорить с Лавровым, Путиным или с Медведевым. А вот закрутить кольцо в одну сторону – это важно. Мэру Москвы нужно задавать практические вопросы, так же, как и министру. Но я вполне могу задать и такой вопрос: «Вы считаете справедливым, Юрий Михайлович, что ваша супруга, как пишут газеты, обладает монополией на частную стройиндустрию? Как так случилось? Что вы думаете по этому поводу?» Но я не буду задавать эти вопросы в таких формулировках, как «Доколе?», «Как вам не стыдно?» и так далее. Это не вопросы интервьюера, это вопросы политического противника. А журналист не является политическим противником. Но спросить про Елену Николаевну можно. Я знаю, что он скажет: «Она замечательный менеджер, я ей не помогаю, вы не найдете никаких следов моей помощи». Спросить нужно, потому что людям это интересно. Но вопрос не должен звучать как оскорбление. Например, можно спросить так: «Многие считают, что только благодаря тому, что вы мэр Москвы, ваша супруга сделала состояние. Вы с этим согласны? Если нет, объясните, как это возможно без вашей помощи».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.