

ДИН НЕЛЬСОН

КАК БРАТЬ ИНТЕРВЬЮ

ИСКУССТВО
ЗАДАВАТЬ
ПРАВИЛЬНЫЕ
ВОПРОСЫ
И ПОЛУЧАТЬ
СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ
ОТВЕТЫ


АЗБУКА
БИЗНЕС
Москва

УДК 0.7.0

ББК 76.0

Н49

Dean Nelson

TALK TO ME:

How to Ask Better Questions,

Get Better Answers, and Interview Anyone Like a Pro

Опубликовано в сотрудничестве с William Morrow,
импринтом HarperCollins Publishers

Перевод с английского *Дарьи Расковой*

Нельсон Д.

Н49 Как брать интервью. Искусство задавать правильные вопросы и получать содержательные ответы / Дин Нельсон; [пер. с англ. Д. Расковой]. — М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2020. — 352 с.

ISBN 978-5-389-15576-3

Интервью берут все. Врачи, юристы, учителя, рекрутеры, соцработники, писатели... Каждый из нас оказывается в ситуациях, когда нужно поговорить с незнакомцем, провести встречу, пройти собеседование, получить какую-то важную информацию. Конечно, можно положиться на удачу, но, если потратить немного времени на подготовку, результат будет куда более впечатляющим.

Дин Нельсон — американский журналист с сорокалетним опытом, публиковавшийся в *The New York Times*, *The Boston Globe* и *USA Today*, провел интервью с множеством известных людей, в частности с писателями Рэем Брэдбери, Джойс Кэрролл Оутс, Карлосом Руисом Сафоном, поэтом Билли Коллинзом, бывшим президентом Мексики Висенте Фоксом Кесадой, актером, режиссером и сценаристом Томасом Маккарти и баскетболистом Каримом Абдул-Джаббаром.

В этой книге он делится профессиональными секретами: как правильно выбрать место встречи, задавать «неудобные» вопросы, как говорить с кумиром или с тем, кто вызывает неприязнь, находить правильные формулировки и выстраивать успешную схему беседы.

«Умение задавать хорошие вопросы в правильном порядке, которое приводит к более глубинному пониманию вещей, не повредит любой работе и пригодится в жизни буквально каждому. Я лично имел возможность наблюдать, как это происходит с самыми разными людьми и практически в любой профессиональной среде» (*Дин Нельсон*).

УДК 0.7.0

ББК 76.0

ISBN 978-5-389-15576-3

© Dean Nelson 2019

© Раскова Д., перевод на русский язык, 2019

© Издание на русском языке, оформление.

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2020

Азбука Бизнес®

*Полу Миллеру, моему первому редактору, который
еще во времена моего студенчества задавал
сакраментальный вопрос «Ты там записываешь?»*

СОДЕРЖАНИЕ

НЕ ПРОСТО ИНТУИЦИЯ

Чем лучше вопрос, тем лучше ответ 9

1

ВСЕ РОЖДАЕТСЯ В ГОЛОВЕ

Как решить, у кого брать интервью 24

ВСТРЕЧА «БЕСТОЛКОВОГО»

С «БЕЗРАССУДНОЙ»

Дэвид Грин с Национального общественного
радио берет интервью у Крисси Хайнд
из рок-группы The Pretenders 49

2

НОГИ В РУКИ

В погоне за источниками информации 55

3

А ТЕПЕРЬ НАЧИНАЕМ КОПАТЬ

Вы чего-то не знаете – и от этого вам не по себе 95

4

ПЕРЕХОДИМ К ПЛАНУ

Продумайте структуру интервью,
но будьте готовы от нее отказаться 116

5

ПЕРЕД САМЫМ НАЧАЛОМ

Еще несколько соображений перед тем,
как перейти к вопросам 140

6

ПОЕХАЛИ!

Как «запустить» интервью и не дать ему
забуксовать на полпути..... 162

**ИНТЕРВЬЮ, КОТОРОЕ НАЧИНАЛОСЬ ХОРОШО,
ПОТОМ НАКРЕНИЛОСЬ – И СНОВА
ВЫПРАВИЛОСЬ**

Крис Уоллес с телеканала Fox News беседует
с бывшим президентом США Биллом Клинтонем 189

7

НЕ НУЖНО ИЗБЕГАТЬ СЛОЖНОСТЕЙ

Как самые неудобные вопросы могут стать
самыми важными 207

**ОПЯТЬ КЛАССИКА, И ДАЖЕ ЛУЧШЕ,
ЧЕМ «ФРОСТ ПРОТИВ НИКСОНА»**

Барбара Уолтерс берет интервью у Майка Уоллеса 228

8

ПЕРЕД ОКОНЧАНИЕМ ИНТЕРВЬЮ И ПОСЛЕ НЕГО

Как правильно завершить работу
и обеспечить точность..... 245

9

КОНСПЕКТИРОВАНИЕ И АУДИОЗАПИСЬ

Научитесь делать это как следует –
и в суд на вас, скорее всего, не подадут.....266

10

**ТЕРМИНЫ, КОТОРЫЕ
ВАМ НЕОБХОДИМО ЗАПОМНИТЬ**

Мы все ими пользуемся, но что они означают?..... 286

11

ОСТАВЬТЕ СВОЕ ЭГО ЗА ДВЕРЬЮ

Интервью с теми, кого вы любите, и с теми,
кого ненавидите..... 313

**ИНТЕРВЬЮ, КОТОРОЕ ПЛОХО НАЧАЛОСЬ –
И НЕ СТАЛО ЛУЧШЕ**

Терри Гросс из программы «Свежий воздух»
беседует с Джином Симмонсом из группы KISS 327

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В поисках невероятного 337

БЛАГОДАРНОСТИ.....344

ИСТОЧНИКИ.....346

Не просто интуиция

Чем лучше вопрос, тем лучше ответ

Вечная моя отговорка: тогда я был молод и мало что понимал.

Когда мне было лет 25 и я только начинал работать журналистом в штате Миссури, однажды я увидел в афише, что в городе будет давать концерт один джазовый музыкант. Это было как раз по моей части, и я по наивности решил, что, пока джазмен в городе, у него найдется время поговорить со мной, поэтому принялся обзванивать нужных людей в поисках его контакта. Наконец у меня в руках оказался номер телефона его звукозаписывающей компании, который я тут же набрал, пребывая в счастливом неведении, что звоню в Калифорнию, где на часах в тот момент было семь утра.

Мне ответил какой-то сонный голос, и я объяснил, кто я и что мне нужно. Голос пробубнил, что можно, наверное, позвонить в отель, в котором остановился музыкант. «А в каком он остановился?» — спросил я. Собеседник назвал отель в Бостоне. «А с кем я говорю?» — поинтересовался я. Мужчина представился, и я сверился со списком сотрудников той звукозаписывающей компании. Ну точно. Своим звонком я разбудил генерального директора лейбла.

Как я уже говорил, я был молод и мало что понимал.

Поэтому я набрал номер отеля, и трубку снова долго не брали. Потом мне ответил мужчина. Кажется, его я тоже разбудил. В Бостоне было десять утра. Подумать только, в музыкальном бизнесе работают одни сонные тетери!

Я сообщил, кто я, и спросил джазмена, сможет ли он уделить мне какое-то время, когда через несколько недель приедет к нам в город.

— Конечно, почему бы и нет, — ответил он.

— Есть ли шанс, что вы дадите мне эксклюзивное интервью и не станете общаться с другими репортерами?

Я знал, что, задавая этот вопрос, искушаю судьбу.

— За эксклюзив вам придется мне заплатить, — ответил он. И явно начал просыпаться.

— Этого я сделать точно не смогу. Тогда увидимся, когда приедете к нам с концертом.

В итоге я провел с музыкантом целый день. Сначала присутствовал на его джазовых мастер-классах для школьников, потом общался с ним за кулисами до и после концерта. Нельзя сказать, что это был самый сердечный в мире человек, но забавно было наблюдать, как серьезно легенда джаза относится к подросткам (и ко мне). Ходил он медленно; его невысокая грузная фигура расслабленно перемещалась между стулом и нотным пюпитром в школьном актовом зале. Я брал у него интервью в течение нескольких часов с перерывами. Не обошлось без ошибок. В какой-то момент я даже разозлил его (пометка на полях: *никогда* не намекайте джазовому музыканту на то, как иронична судьба — жизнь, мол, начали в бедности и притеснении, а теперь заламываете баснословную цену на билеты на свой концерт). Вы скажете, что парень старше 20 мог бы и догадаться, что лучше не задавать Диззи Гиллеспи слишком личных вопросов и не заговаривать о деньгах. Но тогда я находился во власти иллюзии, что идеальное интервью на 90 % зависит от *правильного собеседника* и на 10 % — от удачи или природного чутья. Я посчитал, что, раз уж уговорил его дать мне интервью, все остальное сложится само собой.

И вот что я узнал за 40 с лишним лет работы журналистом в The New York Times, The Boston Globe, The Mercury News в Сан-Хосе и многих других журналах, а также возглавляя «Писательский симпозиум у моря» (Writer's Symposium by the Sea) в Сан-Диего: для того чтобы взять хорошее интервью, нужно гораздо больше, чем просто уговорить нужного человека с тобой побеседовать.

Лет 30 спустя, когда я снова приехал в тот городок и пригласил моего бывшего редактора на обед, он вспомнил случай с Диззи Гиллеспи:

— До сих пор не верится, что он согласился дать тебе интервью.

У нас есть вопросы... нам нужны ответы

Со времен того концерта Диззи Гиллеспи мне довелось многое узнать об искусстве проведения интервью и в первую очередь что интервью — явление более частое, чем многие думают. Мы каждый день задаем вопросы, потому что хотим что-то узнать, или ищем информацию, чтобы принять более взвешенное решение, или надеемся, что кто-то поделится с нами своими глубокими познаниями, или пытаемся избежать неприятностей, а может быть, мы просто не в меру любопытны.

Чаще всего, задавая вопросы, мы стремимся рассмотреть явление с разных сторон. Опираясь только на собственные мысли и наблюдения и не принимая в расчет мысли и наблюдения других, непохожих на нас людей, мы рискуем сделать неверные выводы и, может, даже причинить кому-то вред своими поступками. Альтернативные точки зрения раскрывают нам глаза на наши предубеждения и автоматические допущения. Только представьте, чего можно было бы достичь (и избежать!) в истории, если бы люди просто задавали чуть больше вопросов. Правильно задаваемые вопросы не дают нам закрыться и прожить всю жизнь в своих герметичных эхо-камерах.

Вспомните вопросы, которые мы слышим или сами задаем, самые простые вопросы: «В чем секрет твоего печенья с шоколадной крошкой?», «Что сегодня было в школе?», «А ты подумал о последствиях?», «Хочешь, поужинаем вместе?», «Выйдешь за меня?», «Почему у нас вечно нет кофе?». С одной стороны, в этих вопросах нет ничего сложного. Но они могут повлечь за собой другие и превратиться в разговоры, способные раскрыть личность собеседника и помочь нам что-то понять. Они могут вырасти в своеобразные интервью.

Вопросы, что окружают нас, бывают простыми и очевидными, а бывают поистине всеобъемлющими и глубокими. Но все они служат определенной цели. Рассмотрим следующие сценарии из повседневной жизни, в данном случае моей.

На полу валяется тарелка спагетти, и собака поедает их с таким рвением, будто всю свою жизнь ждала только этого момента. Она виляет хвостом со скоростью достаточной для вращения целой турбины. Я смотрю на сына. Он замер на месте, вытянув руки перед собой, его глаза сейчас размером с тарелку, которая лежит, перевернутая, на полу прямо перед ним. Я смотрю на дочь, которая на три года младше своего брата. Она сидит за столом и беззвучно плачет. Не потому, что ей жаль спагетти или запачканный ковер, а потому, что ей кажется, что я сейчас накажу собаку.

— Что произошло? — спрашиваю я.

Это вопрос интервьюера. Тупой вопрос (о тупых вопросах читайте ниже), потому что совершенно очевидно, что именно тут произошло. Но все же это вопрос для интервью. Может быть, лучше было бы спросить: «Как это произошло?» А еще: «Что, по-вашему, произойдет *далее?*» Но об этом мы подробнее поговорим в главе 6.

Я звоню в банк, потому что у меня возникла проблема со счетом. Набирая номер службы поддержки, я всегда испытываю тихий ужас, потому что заранее предполагаю, что они там ничего не знают.

— Чем я могу вам помочь? — спрашивает голос на том конце провода.

Это вопрос интервьюера. Я отвечаю на него, и менеджер задает следующий. Она пытается помочь мне разобраться с проблемой.

Вспышки мигалок в зеркале заднего вида могут означать одно из двух: 1) ДПС сейчас прищучит того парня, который пронесся мимо меня несколько секунд назад. Класс! Люблю, когда ребятам на BMW достается; 2) ДПС сейчас прищучит меня самого за то, что я несколько секунд назад на всех парах обогнал «бьюик».

Второе. Я съезжаю на обочину и опускаю стекло. Полицейский вальяжно подходит к машине и наклоняется к моему окну:

— Вы в курсе, с какой скоростью сейчас ехали?

Это вопрос интервьюера. Как бы. На самом деле он риторический, ведь, еще не дождавшись ответа, полицейский уже выпишивает мне штраф.

Снег сегодня чудесный. Самый подходящий день, чтобы попробовать что-нибудь новое. Я направляюсь к трассе, по которой раньше никогда не спускался, предполагая, что без особого труда справлюсь с ней в такую дивную снежную погоду. Лыжник я не то чтобы выдающийся, скорее средненький, поэтому, когда, проносясь мимо указателя, я замечаю значок с двумя черными ромбами, обозначающий высший уровень сложности, мне становится немного не по себе. И вот я уже лечу, а потом весьма живописно приземляюсь, раскинув лыжи и палки в разные стороны. Основной удар приходится на плечи и шлем. Я лежу ничком, мысленно проверяя, все ли конечности я чувствую. Падение произошло на глазах у изумленной публики, поднимавшейся на подъемнике прямо у меня над головой. Публика одобрительно шумит. Кто-то осторожно свешивается вниз из кабинки.

— Вы в порядке? — спрашивает голос.

И это вопрос для интервью, пусть и чрезвычайно короткого. Задача — выяснить, не нужно ли немедленно звонить в лыжный патруль.

Психотерапевт приветствует меня в своем кабинете, жестом приглашает присесть в кресло и сам садится за стол. Несколько мгновений мы молча смотрим друг на друга.

— Что привело вас ко мне? — мягко спрашивает он. Это вопрос интервьюера. Именно с него начинается подавляющее большинство психотерапевтических сессий.

Я с воодушевлением слушаю джазовый концерт в клубе и во время перерыва подхожу к пианисту и спрашиваю:

— Мне показалось или в последней композиции из могилы восстал сам Телониус Монк? ¹

Это вопрос интервьюера. И он обеспечивает мне любовь и преданность всего джаз-бэнда.

Каждый из нас – интервьюер

Оценщики страховых убытков, социальные работники, юристы, медсестры, учителя, следователи, терапевты, ведущие подкастов, представители службы поддержки, банковские служащие и полицейские каждый день занимаются тем, что задают вопросы. Это и есть интервью: определенная последовательность вопросов, которая приводит к пониманию, дает глубинное и масштабное представление об определенном явлении. Последующие действия этих специалистов зависят от качества полученных ответов. А качество ответов имеет прямое отношение к качеству вопросов.

¹ Телониус Сфир Монк (1917–1982) — культовый джазовый пианист и композитор, один из основоположников бибоба. — *Прим. перев.*

Когда-то я наблюдался у врача, который, расспрашивая меня, никогда не отрывал взгляда от экрана компьютера. Я приходил к нему с разрывом вращательной манжеты плечевого сустава, раком кожи, мигренями, а также для ежегодных медосмотров. Я едва ли смогу описать его внешность, потому что редко видел что-то кроме линии волос над монитором компьютера. Он задавал вопросы и лупил по клавишам, как будто пытался прибить скорпиона, спрятавшегося под клавиатурой.

В той же самой клинике у меня был врач, который интересовался не только моими симптомами и тем, как часто я хожу в туалет. Мы выяснили, что оба любим озера в Миннесоте и что нас обоих расстраивает уровень журналистики в нашей стране. Приемы у второго врача длились немногим дольше, чем у первого. Но угадайте, какому врачу я открывался с большей готовностью? Угадайте, кому удалось помочь мне решить часть проблем со здоровьем?

Страховые компании вынуждают врачей отводить на прием пациентов все меньше и меньше времени и документировать каждое их слово. Я это понимаю. Но даже в медицинских журналах можно прочитать, что навыки интервьюера существенным образом влияют на способность врачей ставить правильный диагноз и назначать адекватное лечение. Хорошие врачи не только выписывают стопку направлений на анализы. Они задают вопросы. Они слушают. Они оценивают услышанное. Они задают уточняющие вопросы. Они *берут интервью*.

Когда я осознал важность продумывания последовательности вопросов, я не без чувства благодарности понял, чем занимался второй врач. Он не просто знакомился со мной в самом бытовом смысле слова. После приема мы не пошли бы вместе пропустить по стаканчику. Он добывал информацию, чтобы разработать план лечения. Он неформальным образом собирал мой анамнез — так врачи называют процесс интервьюирования. Это были беседы, но проводились они ради достижения конкретной цели.

Успех других профессионалов тоже зависит от качественно проведенного интервью. Одна знакомая социальная работница

однажды рассказала мне, как на ее работу с клиентом влияет то, что тот рассказывает о себе. А то, что он рассказывает, напрямую следует из задаваемых ею вопросов: «Интервью — это ключ ко всему». Та же история с кадровиками, ведь собеседование — это единственная возможность выглянуть из-под кипы практически идентичных резюме и понять, что на самом деле представляет из себя сидящий напротив кандидат. А в правоохранительной системе? Сбор показаний под присягой не что иное, как интервью. Отбор присяжных — тоже серия интервью. То же самое можно сказать и про судебное разбирательство, когда адвокат и прокурор допрашивают свидетелей. А специалисты по финансовому планированию? Мне никто не задавал такого количества личных вопросов, как специалист по финансовому планированию. Ему были интересны цели моей семьи, наше понимание успеха, комфорта, безопасности. Все это были вопросы интервьюера.

Журналисты, разумеется, тоже задают массу вопросов. В этом заключается их работа. Часто от умения взять хорошее интервью целиком зависит их карьера. За время работы журналистом мне доводилось брать интервью у людей, находившихся на седьмом небе от счастья — и совершенно выбитых из седла. У людей на гребне успеха — и у выжатых как лимон. У победителей и у проигравших. У интересных собеседников и у зануд. У праведников и у развратников. У героев и у злодеев.

В сущности, успех в каждой профессии зависит от умения разговаривать с людьми, и не может не радовать, что этому искусству можно научиться. Мы видим врачей, адвокатов, полицейских и журналистов по телевизору или в кино, и кажется, что, разговаривая с людьми, они всегда держатся уравновешенно и уверенно и выглядят очень профессионально. Они производят впечатление людей, которым этот навык достался от природы. При просмотре всевозможных шоу у нас возникает ощущение, что, для того чтобы качественно проинтервьюировать кого-то, достаточно просто быть экстравертом, наделенным неутолимой любознательностью. У нас складывается стереотипное представление, что

люди либо рождаются с геном хорошего интервьюера, либо нет. Я же уверен в обратном. Помните, *каждый* из нас в душе интервьюер. Специалистам в любой области в какой-то момент приходится задавать вопросы незнакомцам. Бойким и уверенным в себе чаще удается преуспеть в этом деле. Хороший пример — Марк Мэрон¹. Всем своим видом он демонстрирует: «Круто, что вы согласились поучаствовать в записи подкаста, но кто бы не согласился!» В случае с Мэроном срабатывает сочетание детского любопытства и заносчивости. Но застенчивые и сомневающиеся люди тоже могут быть прекрасными интервьюерами. Некоторые из лучших интервьюеров, что я встречал, были нерешительными, тихими и полностью лишены враждебности людьми. Рядом с ними собеседнику удается расслабиться и почувствовать себя в своей тарелке. Они хорошо разбираются в теме и знают, что собеседник может помочь им стать более осведомленными в этой области. Они не боятся быть уязвимыми. Журналистка Кэтрин Бу как-то рассказывала, что подвигло на откровенность жителей Мумбаи, когда она собирала материал для своей книги «В тени вечной красоты» (Behind the Beautiful Forevers). Она сказала, что так им примелькалась, что все словно забыли о ее присутствии.

Хорошие интервьюеры просто такие, какие они есть. Они никого из себя не строят. Они любопытны. Они умеют молчать и слушать. Тем, кто задает хорошие вопросы, часто удается выудить из собеседника содержательные ответы, а не просто клише, проникнуть чуть глубже, туда, куда редко добираются другие.

Умение задавать хорошие вопросы в правильном порядке, которое приводит к более глубинному пониманию вещей, не повредит любой работе и пригодится в жизни буквально каждому. Я лично имел возможность наблюдать, как это происходит с самыми разными людьми и практически в любой профессиональной среде.

¹ Марк Мэрон (р. 1963) — американский стендап-комик, писатель, актер, с 2009 г. автор и ведущий популярного подкаста WTF. — Прим. перев.

Почему писателям тоже важны альтернативные точки зрения

Если вы писатель, умение брать интервью будет тем инструментом в вашем писательском активе, благодаря которому вы сможете выделиться из толпы себе подобных, потому что очень немногие дают себе труд обдумать, чего именно они хотят добиться своими вопросами. Они слишком полагаются на волю случая, надеясь, что собеседник сам расскажет нечто интересное, и совсем не уделяют внимания подготовке к беседе, которая сможет выжать из человека как можно больше сведений. Если вы овладете искусством задавать хорошие вопросы, вам будет под силу описать, в какой стороне небосклона висела луна; с каким звуком волны бились о борт круизного лайнера; о чем думал тот парень, пытаясь выбраться из пожара в гостинице; что произошло в душе у матери, когда через несколько секунд после рождения дочку положили ей на грудь; почему тот бродяга вернул кошелек владельцу или почему тот бизнесмен обидел того маленького бойскаута. Вы сможете уловить, как история была рассказана (интонация, акцент, сбой дыхания), а не только *что* вам рассказали. Вы получите возможность сделать взаимодействие с собеседником более личным, доверительным, более вдохновляющим и прекрасным.

Не важно, находитесь ли вы в самом начале пути (скажем, взялись писать мемуары, но со времен последнего школьного сочинения забыли, как держать ручку) или давно закрепились в самом начале пищевой цепи за заслуги в области художественной прозы, журналистики или эссеистики, — в вашем творчестве точки зрения других людей никогда не будут лишними. А чтобы узнать их, вам потребуется определенный навык. Сбор мнений — это как раз то, ради чего мы берем интервью.

Мы всего лишь писатели и потому нечасто имеем возможность оказаться на месте происшествия, а значит, нам приходится разговаривать с очевидцами. Именно так мы получаем сведения, чтобы передавать их другим. Например, когда я прибыл на место

столкновения двух небольших самолетов, упавших на поле для гольфа, я поговорил с гольфистами, находившимися в момент аварии совсем рядом. Игроки рассказали, что услышали, как самолеты приближаются к взлетно-посадочной полосе, затем затарахтел двигатель, они подняли головы и увидели, как один самолет зацепил хвост второго, а потом стали свидетелями крушения обоих на поле прямо перед ними. Их рассказ помог моим читателям отчетливо представить себе, что произошло.

Авторам художественных произведений тоже нужно уметь разговаривать с людьми, чтобы узнать местные обычаи, точно описать место действия или выстроить цепочку событий. Далеко не все, о чем вы пишете, получится взять из собственного опыта или из письменных источников. Время от времени вам придется разговаривать с незнакомцами.

Иногда мы берем интервью, потому что наши собеседники очень интересные люди, или они достигли чего-то очень важного, или мы хотим по крохам воссоздать картину мира другого человека или характер его деятельности. Это не обязательно должны быть знаменитости, но они должны обладать жизненным опытом, отличным от нашего. Возможно, изучив их точки зрения, мы сможем взглянуть на привычные вещи иначе.

Именно этим я занимаюсь с великими писателями: я спрашиваю об их произведениях и работе писателя в целом. На этом основан мой проект «Писательский симпозиум у моря». Вот уже 20 с лишним лет я беру интервью у журналистов, поэтов, драматургов, сценаристов, романистов, авторов песен, эссеистов и пр. Мои интервью в режиме реального времени смотрят тысячи людей; их уже посмотрели или скачали примерно четыре миллиона раз.

Некоторые интервью в рамках моего симпозиума проходят очень хорошо, другие — не очень. Одни собеседники очаровательны и забавны, другие — вспыльчивы и скрытны. Интервью с ними позволяют увидеть изнанку писательского ремесла и почувствовать подход каждого гостя к своему профессиональному

становлению. Они показывают публике, сколько труда, отчаяния, радости и удовлетворения связано с умением хорошо писать. Однако чаще всего эти интервью демонстрируют, насколько по-разному все подходит к профессии. Одни рассматривают свое дело как нечто мистическое и возвышенное, другие — скорее как набор практических навыков. Вот почему интервью так ценны: они показывают различные взгляды на одно и то же явление, позволяют заглянуть в душу тех, кто создает замечательные произведения искусства.

Я разговариваю с людьми каждый день. Я постоянно беру интервью то в рамках «Писательского симпозиума», то по работе как журналист и автор книг.

Вы тоже каждый день разговариваете с людьми.

Не важно, кого вы интервьюируете, известных писателей или гольфистов, ставших свидетелями трагедии, — сами вопросы, которые вы подбираете в зависимости от обстоятельств, будут непосредственным образом влиять на то, сумеете ли вы выудить что-либо интересное или важное. Ваши вопросы определяют, удастся ли вам уловить истинную суть человека или события или вы только увековечите тщательно сохраняемую маску и точку зрения, которую человек предпочитает транслировать миру. Именно от ваших вопросов зависит, что вы получите — правду или пропаганду.

Запомните: хорошее интервью — это гораздо больше, чем просто заставить источник согласиться на разговор с вами и надеяться, что боги интервью будут к вам благосклонны. Чем осознаннее вы относитесь к подготовке, тем лучше будут результаты.

Я отношусь к процессу проведения интервью так же, как к написанию рассказов. В конце концов, хороший рассказ — это контролируемый выплеск потребности изложить факты. Одно событие приводит к другому, что, в свою очередь, становится причиной чего-то еще. Не обязательно говорить все, достаточно приоткрыть лишь то, что нужно для развития сюжета. В рассказе

есть завязка, развитие, кульминационный момент (обычно) и развязка. В случае с интервью вы задаете один вопрос за другим в некоем порядке, потому что чувствуете направление, в котором нужно двигаться. Позже я расскажу об этом более подробно, но процессы сочинения рассказов и интервьюирования роднит еще и то, что подчас вам кажется, будто рассказ или интервью ведут вас к одному, но в конечном счете они сворачивают совершенно в другую сторону. В обоих жанрах очень важно уметь импровизировать, контролировать каждый этап и быть внимательным. Как любой рассказ, хорошее интервью имеет завязку, развитие с кульминацией и развязку. И, если повезет, несколько сюрпризов.

Хорошие интервью дают читателю информацию; великие интервью дают несравнимо больше. Они рассказывают о человечности, борьбе, победе, радости, страдании и иногда приоткрывают дверцу в невероятное.

Но великие интервью не случаются сами собой. Мало одной харизмы, химии и стечения обстоятельств. Вам необходимо заранее обдумать, чего вы хотите достичь. А еще преодолеть неуверенность в себе.

Беверли Лоури, автор романов, рассказов, документальных детективов, в своей многолетней писательской карьере во многом полагается на способность разговаривать незнакомцев, чтобы рассказать свою историю как можно более правдиво. Она говорит, что часто испытывает недостаток уверенности в себе перед началом интервью, но все равно не останавливается. «Подойти к абсолютно незнакомому человеку, который не хочет с вами разговаривать, хладнокровно представиться, потом все время демонстрировать, что вы все держите под контролем и что это не просто дружеская беседа, а именно интервью, — такое поведение не вполне естественно и даже не особо дружелюбно, и вести себя так совсем не просто», — пишет она [1].

Лоури считает, что брать интервью нам помогает интуиция, а также потребность что-то узнать. Конечно, на одной только интуиции далеко не уедешь.

У меня богатый опыт обращения к людям, которые, как это может показаться, не горят желанием со мной разговаривать. Иногда они меня удивляют. Если я задаю хорошие вопросы, они часто смягчаются. Разговаривать с незнакомыми людьми неудобно. Но нельзя избегать таких бесед только потому, что вам неудобно. Все пишущие люди рано или поздно осознают, что умение разговаривать с людьми для них значительно важнее собственного комфорта. Кроме того, дискомфорт можно частично побороть, если выбрать правильный подход к искусству интервью.

Все мы видели атлетов, которые в своих видах спорта выглядят как рыбы в воде. Причина кроется в том, что они изучают свое дело со всех сторон. Тони Гвинн, лучший из лучших подающих бейсбольной команды San Diego Padres, умел красиво и очень естественно отбивать мяч. Казалось, это не стоит ему ни малейших усилий: он просто встает на домашнюю базу и без сучка без задоринки производит плавный фастбол, слайдер, наклер, крученую подачу или бросок с переменной скорости — и срывается с места. Но что он делал, когда не бил по мячу? Просто ждал своей очереди на следующую подачу? Едва ли. Когда Тони не бил по мячу на поле, он внимательно смотрел видеозаписи игры питчеров и своих собственных ударов. Он исследовал. Готовился.

На поле в день игры он выглядел так, будто действует чисто интуитивно. Но эта интуиция давала рекордные результаты благодаря подготовке и «закулисной» работе, которую он проделывал, прежде чем надеть форму.

Интуиция, безусловно, поможет вам на пути к успешному интервью. Но стать хорошим интервьюером, стабильно выполняющим работу на высоком уровне, удастся только тому, кто уделяет внимание своему ремеслу за кадром.

В этой книге вы найдете удивительные новые методики, которые точно не окажутся лишними во время беседы с людьми. Вы узнаете:

- как принять решение, у кого стоит взять интервью и как уговорить собеседника его дать;
- как готовиться к интервью, чтобы оно не оказалось пушено на самотек;
- какие вопросы задавать и в каком порядке;
- как, собственно, брать интервью;
- как и когда задавать сложные вопросы;
- как гарантировать точность и безошибочность;
- как сделать так, чтобы на вас не подали в суд;
- как обуздать свое эго, когда вы берете интервью у своего кумира или у круглого идиота.

В этой книге я собрал мудрые советы некоторых выдающихся писателей США, а также собственные наблюдения, накопленные во время интервью с ними и во время сотен других интервью в качестве журналиста, 40 с лишним лет проработавшего на ведущие новостные организации. Эта книга расскажет вам о том, как разговаривать с незнакомцами и помогать им раскрываться в беседе, переводя ее на новый уровень, когда само интервью становится источником озарения, способного удивить вас, вашего собеседника, ваших читателей и зрителей.

Интервью — основа любого расследования, любого знания, обмена информацией и опытом.

Это основа любой хорошей истории.

Быть молодым и мало что понимать — хорошо, но это ненадолго. В конце концов вам придется предпринимать какие-то действия, чтобы полагаться в жизни не только на удачу и интуицию.

Из этого текста вы узнаете, что на самом деле нужно, чтобы добиться от собеседника ответов, которые вы ищете.

Издание для досуга

Дин Нельсон

КАК БРАТЬ ИНТЕРВЬЮ

Искусство задавать правильные вопросы
и получать содержательные ответы

Выпускающий редактор *Е. Черезова*

Редактор *А. Каршакевич*

Художественный редактор *Н. Данильченко*

Технический редактор *Л. Синицына*

Корректоры *Н. Соколова, Е. Туманова*

Компьютерная верстка *И. Лысова*

В оформлении обложки использованы фото
© ksevgi / shutterstock.com; © prisma / shutterstock.com;
© gmstockstudio / shutterstock.com

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» –
обладатель товарного знака «Азбука Бизнес»
115093, Москва, ул. Павловская, д. 7, эт. 2, пом. III, ком. № 1

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»
в г. Санкт-Петербурге
191123, Санкт-Петербург, Воскресенская набережная, д. 12, лит. А

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»
Тел./факс (044) 490-99-01
e-mail: sale@machaon.kiev.ua

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)

16+

Подписано в печать 30.09.2020. Формат 60×90^{1/16}.
Бумага писчая. Гарнитура «CharterITC».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 28,0.
Тираж 3000 экз. В-AZB-23961-01-R. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт». 170546, Тверская область,
Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А
www.pareto-print.ru