

## Несколько правил хорошего интервью от Ларисы Парфентьевой:]

### 1. Уделите достаточно времени на подготовку

Многим кажется, что с вопросами на интервью можно разобраться по ходу дела. Однако, это далеко не так. Если не подготовиться к интервью, то, скорее всего, оно будет провальное. Я обычно трачу на подготовку около 4 часов. Первые три часа изучаю материалы, а следующий час готовлю вопросы.

Итак, подготовка должна быть основательной. Помимо изучения профессиональной деятельности интервьюируемого, обязательно просмотрите следующие материалы:

— Биография и официальный сайт, если есть.

— Последние новости из жизни интервьюируемого. Это очень важно, потому что в его жизни может произойти что-то очень серьезное, например, смерть супруга. Если вы не будете об этом знать, хотя про это писали много где, то вопрос «Как дела у вашего мужа?» может стать самым неловким в вашей жизни.

— Интервью, которые он давал за последнее время. Это нужно, чтобы понять, о чем его чаще всего уже спрашивали, и не задавать подобных вопросов.

— Видео его выступлений.

### 2. Интервью — это не беседа

Второе правило краткое: помните, что интервью — это не беседа. В беседе оба человека равноправные, а в интервью — вы спрашиваете, а ваш собеседник — отвечает.

### 3. Поставьте цель интервью

В «Алисе в стране чудес» был очень интересный диалог между Алисой и Чеширским Котом. Алиса спросила у Чеширского Кота:

— Куда мне отсюда идти?

— А куда ты хочешь попасть?

— Мне все равно... Только бы попасть куда-нибудь.

— Тогда все равно, куда и идти. Куда-нибудь ты обязательно попадешь.

С интервью то же самое. Без цели можно куда-нибудь прийти, но непонятно куда.

Какая цель вашего интервью? Рассказать вашим читателям об этом человеке, его историю жизни? Узнать секреты его успеха в профессиональной деятельности? Узнать подробности о его новом проекте?

У интервью должна быть цель, иначе ничего не получится.

Теперь перейдем к правилам составления вопросов.

### 4. Начните с разогрева

Интервью — это тоже знакомство. Не стоит сразу задавать очень глубокие или провокационные вопросы. Лучше подойти к этому постепенно.

Начните с разогревающих вопросов. По-другому эта техника называется «ice breaking», что в переводе означает «растопить лед», и используется, например, в переговорах.

Ваша задача — разговорить человека и разрядить напряженную обстановку. Например, можно спросить: «Чем вы занимались до нашего разговора?» или «Чем планируете заняться после?». Можно начать с комплимента. Допустим: «Я смотрю, у вас такие интересные картины в офисе. Сами выбирали?».

То есть, вначале нужно задать 1-2 достаточно легких вопроса, которые не заставят сильно задуматься.

## **5. Долой банальные вопросы**

Список самых скучных вопросов выглядит так:

— Расскажите о себе или своем бизнесе. Такой вопрос можно задавать человеку, который пока никому не известен и только начинает свою карьеру, но никак не известному человеку. Только представьте, что вы начнете интервью с Дональдом Трампом с вопроса «Расскажите о себе».

— Как появилась ваша компания/ваша книга/ваш проект. Представьте, вы берете интервью у основателя IKEA Ингвара Кампрада. Компании уже больше 70 лет и вы задаете ему вопрос: «Как появилась ваша компания?».

Скорее всего, ваш вопрос останется без ответа. Представляете, сколько раз он уже слышал этот вопрос? Миллионы. Тут надо переформулировать вопрос так, чтобы он звучал интересно. Допустим: «Инвар, каково чувствовать, что вы создали компанию, которая пережила Советский Союз?».

— Какие у вас планы? Еще один вопрос, который не очень любят. Конечно, тема интересная, но сам вопрос скучный. Можно его переформулировать так: «Какие цели из стоящих перед вами в ближайшее время, вас больше всего вдохновляют?» или так: «Каких побед нам еще ждать от вас в ближайший год?».

## **6. Не задавайте слишком размытые и тяжелые вопросы**

Я советую не задавать слишком тяжелых вопросов и слишком размытых.

Например, «В чем смысл жизни?». Лучше задать более простой вопрос, который охарактеризует человека: «Что для вас самое главное в жизни?».

Или вот еще странный вопрос «О чем вы мечтаете?». По моему журналистскому опыту, это вопрос, который вводит в тупик почти любого человека.

## **7. У интервью должна быть цельность**

Раньше я очень часто совершала такую ошибку: составляла хаотичный список остроумных вопросов, когда готовилась к интервью. Интервью при таком случае получалось занятым, но бесцельным. В каждом интервью должна быть своя драматургия и своя цельность. Вначале вы знакомите читателей с интервьюируемым, потом начинаете задавать вопросы, связанные с целью интервью.

Запомните: 70% вопросов должны быть составлены так, чтобы добиться цели интервью.

### **8. Задавайте вопросы, на которые вам интересно услышать ответы**

Когда я готовлю вопросы, я всегда исхожу из того, какие вопросы интересны конкретны мне.

Конечно, вопросы должны быть не очень узкие. Например, я не спрашиваю, какого цвета у вас полотенце на кухне, даже если очень хочется.

Однажды мой Учитель произнес отличную вещь: «Правильный вопрос — это вопрос, ответ на который тебе что-то даст».

Предлагаю отталкиваться от того, что мы с вами делаем умные интервью.

И поэтому когда вы готовите вопросы, спрашивайте себя: «А как изменит мою жизнь ответ на этот вопрос?».

### **9. Обязательно согласовывайте интервью**

После того, как вы взяли интервью, нужно обязательно выслать его на согласование интервьюируемому и предупредить о том, когда оно будет опубликовано. Не забудьте согласовать не только текст, но и фотографии, которые будете использовать.

Кстати, а мое любимое интервью [вот тут](#).

### **10. Устройте блиц-опрос**

Это не то, чтобы правило, просто дополнение к интервью, которое я сама часто использую. Я провожу в конце интервью блиц-опрос. Обычно это 5 вопросов в стиле «Лучшая книга для бизнесмена?», «На что вы готовы потратить последние деньги?» и так далее.