

АЙНУР ЗИННАТУЛЛИН

ТАБЛЕТКА ОТ СТРАХА



5 ШАГОВ К ВАШЕМУ
ИДЕАЛЬНОМУ
ИНТЕРВЬЮ

Айнур Зиннатуллин

**Таблетка от страха. 5 шагов
к вашему идеальному интервью**

«Издательские решения»

Зиннатуллин А. М.

Таблетка от страха. 5 шагов к вашему идеальному интервью /
А. М. Зиннатуллин — «Издательские решения»,

«Таблетка от страха. 5 шагов к вашему идеальному интервью» — это книга, которую можно успеть прочитать за 60 минут до телеинтервью, и подготовиться к нему. Книга насыщена практическими советами, лайфхаками и историями, которые позволят вам заглянуть в телевизионную кухню. Рекомендуется к прочтению всем, кто уже является или только готовится стать публичной персоной.

© Зиннатуллин А. М.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. 4 типа	7
Герой	8
Официальное лицо	9
Эксперт	10
Прохожий	11
Глава 2. Внимание! Очень короткая	12
Глава 3. Какие стандартные вопросы журналист будет задавать журналист в зависимости от вашего типа?	14
Вот эта схема	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Таблетка от страха

5 шагов к вашему идеальному интервью

Айнур Мансурович Зиннатуллин

Ты чихнёшь – вся страна скажет «Будь здоров»!

© Айнур Мансурович Зиннатуллин, 2016

Автор материалов, процитированных в книге Владимир Владимирович Познер

Автор материалов, процитированных в книге Владимир Рудольфович Соловьёв

Автор материалов, процитированных в книге Оливия Кабейн Фокс

Дизайн обложки Игорь Казанский

ISBN 978-5-4483-0977-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Это был самый обычный рабочий день. С утра пораньше съёмка в одном из ведомственных зданий – пресс-конференция. В почётном ареопаге товарищи в мундирах и самый главный – журит за плохую работу, подводит итоги работы и в конце «конфетка» – грамоты отличившимся. Уже после – интервью с одним из героев.

Оборотень. Моим героем оказался типичный оборотень. В жизни – душа компании, улыбчивый, общительный и уверенный в себе человек перед камерой превращался в... манекен. Я помню его лицо, подёрнутое мелкой сеточкой нервов, окутанное утренним туманом сознания и как—будто выструганное любящим Папой Карло твёрдое, как камень тело. Все 5 минут, в течение которого длилось интервью, он страдал. Это было видно в его глазах, ужас в которых беспристрастно фиксировала камера. В среднем он страдал 15 минут в неделю. 3 дня – за всю жизнь, которых могло не быть. Стоит ли говорить, что все его коллеги «видели его телеинтервью» и «это было отлично!».

Честно говоря, я не помню хороших телеинтервью, я помню людей, с которыми бы я хотел встретиться и без камер. Отсюда может возникнуть ложное представление, что быть «хорошим парнем» достаточно – нет, не достаточно. Быть «хорошим парнем» мало, но совершенно необходимо тепло, которым обладает каждый харизматичный спикер. Всех этих людей объединяло что-то другое.

Почему около одних спикеров постоянно толкуются журналисты, а к их менее удачливым коллегам журналисты едут скрипя сердцем, так как придётся выжимать из человека каждое слово?

Эта книга – попытка ответить на этот вопрос. Она построена и написана так, чтобы вы успели прочесть её за 60 минут до телеинтервью и подготовились. 7 глав насыщенных практическими советами, лайфхаками, которые раскроют кухню профессии и истории из практики – вот рецепт, который вам действительно поможет и придётся по вкусу.

Книга будет полезна:

- бизнесменам
- чиновникам
- экспертам в разных областях

Я знаю, что сейчас многие из них до сих пор испытывают страх и не уверенность от одной только мысли об интервью. Вам нужно перестать винить себя за то, что у вас не получается влиять на журналиста и давать качественные интервью. Вы просто пока этому ещё не научились. Эта книга вернёт вам радость от общения и возможно даже... изменит жизнь.

Мои читатели – профессионалы своего дела, люди деловые, практичные, которые умеют считать деньги и не любят тратить время попусту. Именно поэтому введение – это последняя часть, где я позволил себе лирическое отступление от темы.

Приятного вам чтения!

Глава 1. 4 типа

Я знаю чего вы боитесь на самом деле. *Вы ничем не управляете*. Решение, что о вас узнает зритель принимаете не вы, а журналист. Именно он, сидя на монтаже сюжета, и уже мысленно открывающий очередную серию его любимого сериала, не глядя на компьютер, говорит: Режь¹ синхрон².

Страх перед телеинтервью, который закрывает вам дорогу навстречу большой аудитории и деньгам возникает от отсутствия знания. Вы не знаете:

Зачем журналист подошёл именно к вам?

Что журналист будет спрашивать?

Что отвечать?

ЛАЙФХАК. Если вас выбрали в качестве теле-спикера – можете себя поздравить. Значит, вы прекрасно выглядите и нет смысла сомневаться в себе. Журналист ВСЕГДА отбирает себе телегеничных спикеров.

Вот вы стоите, а что сказать не знаете. Или ещё хуже – журналист вам уже задал вопрос, а вы не знаете ответа на него и уже чувствуете себя глупо, в районе солнечного сплетения уже всё сжалось от страха и первая мысль – сбежать. В такие моменты хочется провалиться под землю, не правда ли?

Страшно.

Итак, всё на самом деле просто. Для начала чтобы знать, что говорить, надо определиться со своим ...типом. Какой ещё тип скажете вы?!

Ваш «тип» – это то, как вас видит журналист.

Их всего 4. И только 3 из них действительно «продают». Уже стало интересно узнать какой именно у вас базовый тип?

В новостном блоке сюжетов вы видите десятки «говорящих голов», которые разные по содержанию, но по форме являются не более чем грамотной перетасовкой 4 типов между собой, чтобы зритель не заскучал.

Итак, тип первый.

¹ Режь – разделить видео интервью на отдельные куски при работе за монтажным столом с помощью специального инструмента в программе.

² **Синхрон** – короткий, длиной максимум 15 секунд законченный фрагмент интервью.

Герой

Однажды я брал интервью у ветерана Великой Отечественной Войны Василия Горбунова. В течение получасовой беседы ветеран покориł меня своей историей жизни – 17-летним мальчишкой он был призван на фронт, через год уже попал на передовую пулемётчиком и особенно вспоминал жаркий бой был в районе деревни Песочная Витебской области. Фашисты проводили атаку, за атакой. Только пулемёт Василия Горбунова выпустил не меньше 20 лент и в результате за это сражение получил Орден Славы 3 степени. Мне тогда казалось, что я вместе с ним форсирую Днепр и даже ощутил боль от ранения в районе ягодицы.

Это классический пример типа **Герой**. Это человек, история жизни которого напоминает телезрителям об общечеловеческих ценностях – любовь к близким, вера в лучшее, вдохновение, свобода, справедливость, добро и польза. Если вы стремитесь к идеалу и ассоциируете себя с этим типом, ваша история должна быть похожа на молитву – цельной от начала до конца и иметь свой призыв к позитивному изменению.

ТОП-3 Героя: Павел Дуров, Слава Полунин, Юрий Куклачев.

Если вы только хотите стать Героем, то вам обязательно нужно обзавестись такой историей. Подробнее о том, как её создать в 6 главе «Продающая биография»

Официальное лицо

Это люди системы. Они ей служат и делают всё для того, чтобы сохранить её. Как правило, это чиновники всех мастей. Чтобы определить, являетесь ли вы официальным лицом, поищите в названии своей организации приставку «гос».

Как правило, официальные лица строго придерживаются «генеральной линии» относительно комментируемого события. Они тщательнее всех типов следят за тем, что произносят. В случае их осечки радиус поражения максимальный – от увольнения заканчивая отставкой правительства.

Так министр искусства и культурной политики Ульяновской области Татьяна Мурдасова лишилась своей должности из-за неосторожно сказанного слова во время интервью. Скандальную запись тележурналисты сделали во время открытия международного кинофестиваля имени Валентины Леонтьевой. Посмотреть это интервью прямо сейчас вы можете на моём ютуб канале «Говорить легко» – <https://www.youtube.com/channel/UCRSpovHtdCdu78k5RH0ZS3Q> Это займёт пару минут.

Мурдасовой задали вопрос о том, почему в конкурсной программе не участвует детская телепередача, которую делают местные журналисты. Министр сначала отвечала неформально и шутила:

– Нет, видишь, он всё снимает засранец. Так, ну ладно, ладно, сейчас что-нибудь скажу. Так... Ну... Сейчас скажу, скажу, скажу.

ТОП 3 Официального лица: Владимир Путин, Сергей Шойгу, Павел Астахов³.

³ Совпадение или случайность, но во время написания книги Павел Астахов ярко иллюстрировал один из выдвигаемых тезисов – официальному лицу, как никому другому, нужно следить за своим языком. Ну что, как поработалось?

Эксперт

Один мой клиент, успешный юрист и бизнесмен – 100% телевизионный эксперт. Его часто зовут на прямые эфиры на один из самых рейтинговых телеканалов Казани. И я знаю почему. Иногда мне кажется, что он знает ответ на любой вопрос, который ему задают. Ожидания от эксперта у журналиста всегда самые высокие – от него ожидают глубокого, вдумчивого, харизматичного и разностороннего ответа на все вопросы. Помните Николая Дроздова, ведущего программы «В мире животных»? С каким наслаждением он рассказывал нам о лягушках, тропических животных и прочих животных! Это высший пилотаж Эксперта – специалиста в узкой области. К типу эксперт можно так же отнести Владимира Познера, но это скорее гибридный тип. О них я расскажу позже.

ТОП 3 Эксперта: Станислав Белковский, Николай Дроздов, Павел Глоба.

Прохожий

Эта роль с самой никакой покупательской способностью, однако, чаще всего именно она мелькает в телевизоре. Если к вам когда-нибудь подходили на улице с просьбой «А скажите что выдумаете...» и журналист с ОЧЕНЬ интересовались вашим мнением – вы прохожий. На журналистском сленге это называется «набрать блицы».

Как правило, журналист использует прохожих людей на улице, чтобы вызвать ощущение представления в материале разных точек зрения и его проработанности. Что делать если вы оказались в этой роли? Лучшее, что вы можете сделать – это эмоционально, грамотно и как можно активнее рассуждать на предложенную журналистом тему.

Примеры всех 4 типов вы можете на моём ютуб-канале «Говорить легко» – [битая ссылка] <https://www.youtube.com/channel/UCRSpovHtdCdu78k5RH0ZS3Q> Это займёт пару минут.

Глава 2. Внимание! Очень короткая

В теле-интервью журналисту интересен:

– ЧЕЛОВЕК (Герой)

– ИНФОРМАЦИЯ (Официальное лицо, Эксперт, Прохожий)

Всё. Больше ничего. Всё просто – вы либо делитесь информацией, либо сами по себе являетесь инфоповодом. В первом случае перед журналистом стоит задача раскрыть личность человека, рассказать его уникальную историю – во втором случае получить информацию, раскрыть тему, в которой он является специалистом.

ЛАЙФХАК. У пытливых умов несколькими абзацами ранее мог возникнуть вопрос: «А может ли один человек совмещать в себе несколько типов»? Может. «Герой» нарабатывающий свою компетентность может вырасти до «Эксперта». Удачный пример – Аяз Шабутдинов. Он и «Герой» – человек с нуля построивший «Like Холдинг» и «Эксперт» – в области франшиз.

Эксперт, формирующий свою продающую историю, имеет преимущество над обычным экспертом, так как его личная история может перекликаться с темой не только сюжетов, где он имеет экспертную позицию, а гораздо шире.

Например, юрист-вегетарианец. Представим, что его убеждения относительно здоровой и вкусной пищи просочились во время неформального разговора с журналистом. Последний, если не запишет, то точно запомнит это. И в следующий раз, когда будет острая нехватка героя в сюжете про вегетарианство, вы с удовольствием спасёте журналиста и согласитесь мутировать из «Эксперта» в «Героя». Ваши не лишние 30 секунд славы у вас в кармане.

Эксперт получивший статус официального лица теряет статус эксперта перед глазами телезрителя.

Труднее всего «Официальному лицу». За независимой, экспертной оценкой к нему обратятся вряд ли, если только государственные СМИ, а статья «Героем» ему суждено стать только в криминальной хронике – за взятку. Ох, тяжела участь. Большой лайфхак – лучше чем его отсутствие.

В случае с ГЕРОЕМ – максимально точно нарисовать портрет человека, раскрыть с разных сторон, что в конце интервью, программы зритель ответил на вопрос пошёл бы он с тобой в разведку или нет. Во втором случае – интересны не харизма и личные качества, а информация, которой человек может поделиться. Задача журналиста – разговорить человека, чтобы он поделился информацией.

ЛАЙФХАК. Во время интервью журналист выводит вас на эмоции? Он хочет получить уникальную информацию, которую бы вы не выдали, будь вы в состоянии покоя. Например, недавно такой случай интервью-терроризма произошёл с футболистом «Рубина»:

– Скажите, а с Кисляком вы часто игру в «козла» практикуете?, спрашивает журналист.

– Не знаю, откуда вы взяли про козла, *лин, но мы её не практикуем.

Или всё намного проще – вы скучный спикер и корреспондент отчаянно пытается спасти сюжет.

Глава 3. Какие стандартные вопросы журналист будет задавать журналист в зависимости от вашего типа?

90% всех журналистов знакомясь с **Героем**, задают свои вопросы по определённой схеме. Осознают они это или нет, но это так. Всего 3 блока и только 15 секунд из одного из них пойдёт в эфир. Просто осознайте – из всего, что вы скажете – возьмут только 15 секунд.

Вот эта схема

Прошрое. *Пожалуйста, расскажите, как всё начиналось?*

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.