

Этика кинодокументалиста



Франсуа Трюффо «Трюффо о Трюффо»

- «Кино показывает смерть за работой» — это высказывание Кокто уже приелось, и тем не менее оно справедливо. В фильме «Париж 1900 г.» Николь Ведрес есть один план, который каждый раз меня потрясает: там снят человек, изобретший летательный аппарат. Он готовится к прыжку со второго этажа Эйфелевой башни. Внизу ждут представители кинохроники. Он мешкает какое-то время, а затем бросается в пустоту и разбивается насмерть. Совершенно ясно, что, не будь здесь камеры, он не прыгнул бы, отложил испытание. Это одна из первых жертв кино. Можно сказать, что кино убивает»

Способы раскрытия человека на экране



Наблюдение как метод

«Прямое кино»

Cinema Verite (Вертова «киноправда»)

Флаэрти считал, что документалист не имеет права вмешиваться ход действительности, потому что это влечет за собой искажение факта. Чтобы документальное кино было поистине документом (проводником факта от места событий до зрителя), влияние кинематографиста должно сводиться к минимуму, представляя собой чистое наблюдение за действительностью.

Герои не должны знать, что находятся в поле зрения объектива. Как правило, используется метод «скрытой камеры».

Приготовления к съемкам минимальные. Используются реальные освещение и звук.

Вертов узаконивает присутствие камеры на съемочной площадке, считая, что документалист является частью действительности и имеет право открыто взаимодействовать с героями или становиться катализатором событий.

Герои фильма активно вовлекаются в съемки, а кинематографист открыто с ними взаимодействует: может присутствовать в кадре в качестве интервьюера, просить инсценировать ситуацию и тд.

Возможно использование интервью (как метода), искусственного освещения, записи качественного звука.

Интервью как метод

- **Выбор героя** - это треть успеха (или неуспеха), а две трети - это уровень вашей подготовки к интервью и ваше знание уникальных подробностей из жизни героя.
- **Интервью** - это получение информации от конкретного человека. Еще совсем недавно я добавляла в это определение слова - «путем задавания вопросов». Сегодня стало ясно, что вопрос - это не единственный способ добыть нужную информацию. Иногда и пауза работает лучше вопросов. Иногда внимательный взгляд, жест, общая манера поведения ведущего «работают» на главную задачу - узнать то, что надо, добиться искренности и предъявить точку зрения и личность собеседника такими, как они есть.

Причины появления «ненастоящего» человека на экране

Нередко человек перед камерой часто пытается предъявить себя не таким, каков он есть, сказать совсем не то, что он думает на самом деле. У этого есть несколько причин:

- Во-первых, человек, которому вдруг предлагается стать публичным, может просто растеряться и наговорить глупостей. Необходимо помнить, что интервью - это стресс для немедийного человека.
- Во-вторых, каждый человек имеет собственное представление о своей персоне и это представление может не совпадать с истиной.
- В-третьих, человек, наделенный властью, демонстрирует на экране свою должность и говорит от имени должности, а не от своего имени. Когда вместо человека «говорит его должность» - это можно использовать в специальных документальных расследованиях или спецрепортажах, когда вам как раз нужна официальная точка зрения. Это может быть интересно только в том случае, если желание журналиста получить официальную информацию и желание чиновника быть на экране должностным лицом совпадают. Но будет огромной профессиональной ошибкой попытаться показать человека-должность в качестве человека-человека. Тут возникнет ощущение неправды и беспомощности журналиста перед этой неправдой.

Виды интервью

Экспресс-опрос

Информационное
интервью

Деловое интервью

Исповедальное
интервью

Экспресс-опрос

- Вопросы предполагают очень краткие ответы, зачастую одним словом или даже «да» / «нет».
- Экспресс-опросы почти всегда украшают программу новостей, публицистическую программу, придают так называемую «живинку».
- Зритель видит на экране самого себя, застигнутого врасплох вездесущими журналистами с их каверзными вопросами на тему дня. Всегда интересно посмотреть, как выкручиваются люди из этого положения. Часто первое впечатление о человеке оказывается самым верным, как и первый пришедший в голову ответ на простой вопрос часто оказывается самым точным.
- Это своего рода *vox populi* («глас народа») или зримая социология, которая не претендует на истину в последней инстанции, потому что для репрезентативного социологического опроса, как известно, нужно опросить гораздо большее количество людей, чем это удается съемочной группе.

Информационное интервью

- Это такое интервью, когда требуется всего один ответ на конкретный вопрос. Интервьюер хочет получить либо информацию, либо эмоцию.
- **Советы:**
 - ❖ Перед интервью точно определите для себя, что именно вы хотите спросить.
 - ❖ Старайтесь сформулировать свой вопрос коротко и точно.
 - ❖ Подходите к человеку с включенной камерой в момент, когда он занят делом, - это поможет сделать картинку более достоверной. Кроме того, человек, у которого заняты руки, менее подвержен стрессу.
 - ❖ Не бойтесь немного по-другому сформулировать свой вопрос, если вам никак не удастся получить качественный синхрон. Как правило, второй раз человек отвечает более коротко и точно и фактически не замечает, что вопрос остался по сути тем же самым.
 - ❖ Главный вопрос задавайте вторым, а не первым. Это нужно для того, чтобы человек успокоился и оператор нашел нужный ракурс.

Деловое интервью

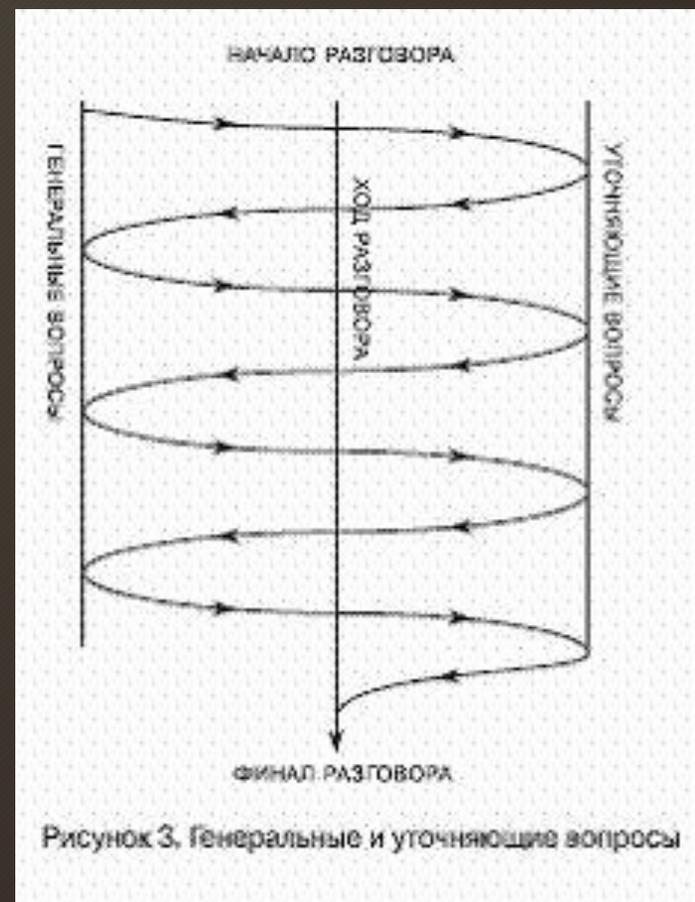
- Это тот случай, когда вас интересует мнение эксперта по какой-либо проблеме.
- Деловое интервью требует другого уровня подготовки и квалификации интервьюера, чем в случае с информационным интервью. Для этого жанра требуется журналист, который умеет вести беседу и разбирается в теме (политика, культура и др.)
- Беседа подразумевает умение слушать и при этом постоянно направлять собеседника на обсуждение той проблемы, ради которой ведется разговор. Это бывает очень сложно, так как эксперты часто *не умеют* или *не хотят* говорить.

Исповедальное интервью

- Это раскрытие на экране личности вашего героя. Интервьюер планирует «залезть в душу» к герою, поэтому он должен *вести себя предельно деликатно* и понимать, зачем именно он туда лезет.
- **Советы:**
 - ❖ Во время подготовительного периода нужно точно понять, чего именно вы хотите добиться от героя, на какие темы его вывести.
 - ❖ До проведения интервью необходимо ознакомиться с информацией о человеке из других доступных источников. Это позволит вам задавать небанальные вопросы, а интервьюируемого убедить в серьезности ваших намерений.
 - ❖ Исходя из вышесказанного составляется список *генеральных вопросов*.
 - ❖ Вы должны помнить, что интервью нужно в первую очередь вам, вы отвлекаете человека ради своих целей. Поэтому необходимо сделать беседу максимально интересной и комфортной для интервьюируемого.
 - ❖ Для создания доверительной атмосферы желательно брать на съемку интервью только самых необходимых членов команды (режиссер и оператор). Советую по возможности отказаться от использования осветительных приборов, большой пугающей техники, профессионального сленга в присутствии интервьюируемого.
 - ❖ Перед началом беседы необходимо выбрать максимально комфортное для героя место (но одновременно подходящее вам для съемки). Если герой волнуется, можно предложить ему заняться делом - это несколько снимет напряжение.
 - ❖ Начинать беседу следует не с главных вопросов. К ним можно переходить только тогда, когда чувствуете, что герой раскрепощен.
 - ❖ Не «утыкайтесь» в список с заготовленными вопросами. Вы должны именно беседовать, а не делать вид. Если вы будете действительно слушать, то следующий вопрос родится сам собой, без «спасительного блокнота».
 - ❖ Не бойтесь пауз, возникающих в разговоре. Зачастую они могут сказать даже больше, чем слова героя.
 - ❖ *Встреча с прошлым* - самый верный путь к человеку в кадре.

Генеральные и уточняющие вопросы интервью

- **Генеральные** - это те вопросы, которые журналист готовит заранее. Они должны демонстрировать знание журналистом как проблемы, так и самого героя.
- **Уточняющие** - это те вопросы, которые возникают в самом ходе интервью как естественная реакция на заявления вашего собеседника.
- Надо уметь сочетать генеральные и уточняющие вопросы. В *деловом интервью* это сочетание должно быть примерно 50 на 50. В *информационном интервью* - только генеральные вопросы и очень редко уточняющие. Что касается *исповедальных интервью*, на первый план выходят именно уточняющие вопросы.



«Проблемные» герои и способы работы с ними (по Н.Зверевой)

КОСНОЯЗЫЧНЫЕ СОБЕСЕДНИКИ	ЛЮДИ С ФИЗИЧЕСКИМИ НЕДОСТАТКАМИ И КОМПЛЕКСАМИ	АГРЕССИВНО НАСТРОЕННЫЕ СОБЕСЕДНИКИ	СЛИШКОМ РАЗГОВОРЧИВЫЕ СОБЕСЕДНИКИ	МОЛЧУНЫ
<p>1. Спокойно подбодрить такого собеседника, вместе с ним добиться достаточно четкой формулировки и затем записать это на камеру.</p> <p>2. Прием блиц-интервью. Задача - ограничить косноязычного гостя во времени, больше брать на себя и работать с расчетом на короткий ответ.</p>	<p>1. Постараться не замечать недостатки, не акцентировать на них внимание.</p> <p>2. Профессионализм всей съемочной группы (не говорить - «На носу большая тень» или «Он криво сидит»).</p>	<p>1. Пустить в ход всё свое обаяние и гостеприимство.</p> <p>2. Быть предельно лояльными, но не заискивать.</p> <p>3. Агрессивные люди нуждаются в сильном оппоненте и только тогда становятся спокойнее, когда чувствуют в вас не агрессию, а просто твердую силу.</p>	<p>1. Не позволять собеседникам «заболтать» себя. Необходимо не потеряться в многословности, не забыть истинную цель беседы.</p> <p>2. Лучше задавать генеральные вопросы, а не уточняющие.</p> <p>3. Есть хорошая формула: <i>«Иван Иванович, у нас всего ... минут. Тема острая (называется тема). Вопросов много (зачитываются основные вопросы), поэтому попрошу вас отвечать кратко»</i>.</p>	<p>1. Возможно использование формул: «Готовы ли вы подтвердить, что...», «Прокомментируйте, пожалуйста, такой факт...».</p> <p>2. Необходимо заранее проанализировать факты и понять, каким образом молчание героя в кадре поможет раскрыть его в рамках основной идеи.</p>

Диалоги в игровом кинематографе

Леонид Нехорошев «Драматургия фильма»

Законы написания диалогов

- **I закон — «закон необходимости».** Диалог в кино призывается как средство выражения только тогда, когда без него невозможно обойтись.
- **II закон — «закон дополняемости».** Произносимая в фильме речь должна не повторять видимое на экране, а дополнять его, сообщать нечто новое — информацию, осмысление изображаемого, придание ему другого ракурса. Особенно наглядно данный закон работает в такой форме речи в кино как закадровая речь.
- **III закон — «закон сочетаемости».** Реплика должна обязательно соотноситься с изображением, — на фоне которого она звучит, только в таком случае она не будет выглядеть театральной или прозаической. Соотнесенность кинореплик с изображением предоставляет большие возможности для «игры» ими: не просто «вопрос — ответ, вопрос — ответ», а, к примеру «вопрос — нет ответа», «вопрос — ответ на другое, свое», «вопрос — но сам спрашивающий продолжает говорить, ибо и он, и зрители видят, что собеседник занят чем-то другим» и так далее.
- **IV закон — «закон прямой пропорциональности».** Чем больше в содержании картины элементов рационалистических, интеллектуальных, тем больше персонажам фильма приходится обмениваться мыслями, спорить.
 - усиливает жизнеподобие
 - создание некоего фона для главного действия, когда беспрестанная речь создает своего рода музыку среды
 - возможность характеристики персонажей, в душах которых за многословием скрывается порой духовная пустота

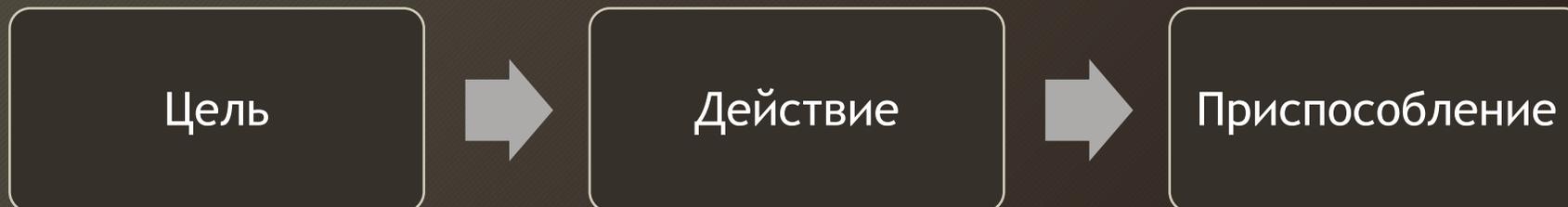
Роберт Макки - американский сценарист, теоретик искусства написания киносценариев

- Идеальное соотношение между изображением и диалогом — примерно 80 к 20 (но, конечно, нужно рассматривать каждый случай в отдельности). То есть фильм воздействует на вас главным образом благодаря изображению — ему отводится 80 процентов, и только 20 процентов приходится на звук. Причем эти 20 процентов делятся между звуковыми эффектами, диалогами и музыкой. В театре все наоборот: 80 процентов — на звук, 20 — на зрительные образы.
- О главной ошибке в диалогах. Наиболее частой ошибкой при создании диалога является стремление все объяснить. Она возникает у авторов, которые просто не могут положиться на естественный ход событий в сцене. У таких авторов персонажи начинают говорить не как человеческие существа, они действительно озвучивают свои мысли и чувства и объясняют мотивы. Объяснение заполняет весь диалог и затягивает его, потому что люди не разговаривают таким образом.

Линда Сегер

«Как сделать хороший сценарий великим»

- Плохой диалог - деревянный, неестественный, сложный для произношения его актером.
- С плохим диалогом все герои звучат похоже и ни один из них не звучит как реальный человек.
- Плохой диалог рассказывает подтекст. Вместо того, чтобы проявить характер, он проговаривает каждую мысль и чувство.
- Плохой диалог упрощает людей, вместо того, чтобы проявить их сложность.



Стив Дункан - сценарист, преподаватель, член Американской гильдии сценаристов

1. Протагонист. У кого в сцене «самая серьезная потребность»? Иными словами, чего хочет этот герой в этой сцене.
2. Антагонист. Кто мешает удовлетворению этой потребности? По иронии судьбы, вопрос будет таким же, как для протагониста: чего хочет герой в этой сцене? Персонажи должны противостоять друг другу, чтобы возник конфликт. Если оба хотят одного и того же, между ними должно возникнуть разногласие насчет того, как этого достичь.
3. Ключевой (-ые) герой (-и). Кто за и против протагониста / антагониста в сцене? У этих персонажей две цели: поддерживать конфликт между протагонистом и антагонистом и / или предоставлять отличную точку зрения на проблему.
4. Диалог. Как герои общаются: вербально, невербально (с помощью действий, реакций, молчания) или обоими способами? Например, героиня может сказать «Я тебя люблю», потом обернуться, и мы увидим по выражению ее лица, что она лжет.
5. Намерения. Почему этот герой появляется в сцене? Актеры называют это мотивацией. Это и есть движущая сила конфликта в сцене.
6. Подтекст. Какие эмоции кипят внутри сцены? О чем она на самом деле? К этому элементу можно подобраться исходя из темы истории.
7. Контекст. Как эта сцена соотносится с тем, что было до нее и будет после?

Дэвид Троттье «Библия сценариста»

Основные ошибки в диалогах

1. **Банальное объяснение.** Неестественно, когда герои скорее разговаривают со зрителем, чем друг с другом. Пусть объяснение появится естественно в контексте сюжета.

Муж: «Дорогая, как давно мы женаты?»

Жена: «Глупый, 20 лет. Помнишь Гавайи - Норт-Шор?»

Муж: «О да, маленький коттедж в наш медовый месяц».

2. **Преувеличение.** Помню, как недавно объяснял одному автору, что в его сценарии пять персонажей рыдают в разные моменты. Это чересчур. Иногда контроль над эмоциями оказывается гораздо действеннее, чем их открытое выражение.

3. **Неоригинальные, банальные диалоги.** Избегайте клише и реплик, которые вы слышали в других картинах, если это не сознательная реминисценция.

4. **Повседневные любезности.** Такие диалоги могут иметь драматическое значение в очень редких случаях: к примеру, жена и любовница персонажа случайно знакомятся и мило беседуют, а персонаж полон саспенса - не всплывёт ли ненароком его ложь.

5. **Ненужные повторы.** Не нужно сообщать зрителю то, что он уже слышал пару сцен назад. Так создается ощущение статичности действия, сюжет затягивается.

Пять способов создавать диалоги с подтекстом

1. **Действие вместо ответной реплики.** Если один персонаж говорит: «Я тебя люблю», то другой в ответ может вlepить ему пощечину, начать читать газету, выйти из комнаты, смутиться.
2. **Смена темы.** Персонаж может избегать прямого ответа.
3. **Намек вместо прямого высказывания.** Стройте диалог так, чтобы зритель мог задуматься, что же герой имеет в виду. Фраза из «Крестного отца»: «Я сделаю ему предложение, от которого он не сможет отказаться».
4. **Метафоры.**
5. **Ответ вопросом на вопрос.** Часто эту технику используют, когда персонаж пытается что-то скрыть, не хочет прямо говорить, что думает.