

Тимур БОГДАНОВ

ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ

МЕРОПРИЯТИЙ



ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
(почти учебник)

12+

Тимур Богданов

Основы ведения мероприятий

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Богданов Т. И.

Основы ведения мероприятий / Т. И. Богданов — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Эта книга является практическим пособием для начинающих шоуменов и шпаргалкой для уже опытных ведущих мероприятий. Автор изложил своё видение организации и проведения праздников, требования к ведущему, основные ошибки, «фишки», приёмы и готовые решения. В книге указаны примеры составления сценария, техники работы с аудиторией и практические задания. Книга написана простым, понятным языком, и воспринимается так, как будто Вы беседуете с автором сидя за одним столом и вместе готовите праздничное мероприятие. Автор с юмором делится с Вами своим многолетним опытом и находками, отработанными на разных площадках.

Содержание

Глава 1. Какой кошмар!	5
Глава 2. Кто такой ведущий? 10 золотых правил	8
Плохой ведущий	9
10 золотых правил ведущего (козыри, которые будут продавать Вас снова и снова):	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Глава 1. Какой кошмар!

Что делать со страхом перед выступлением?

Чего нельзя делать.

Что делать необходимо.

Эту главу могут не читать опытные ведущие или люди, в копилке которых уже есть 10–20 успешных выступлений на публике. Однако, я бы всё-таки обратил на неё внимание даже тех, кто считает себя гуру ораторского мастерства.

Что делать со страхом перед выступлением?

По мнению психологов, в списке всех человеческих страхов и фобий, после страха смерти, стоит социофобия. Проявляется она в виде страха выступления перед аудиторией, и этот страх связан с неизвестностью. Начинающие ведущие неизменно столкнутся с растерянностью, боязнью того, что люди в зале воспримут их не так, как ожидается. И даже опытные ораторы смущаются перед незнакомой аудиторией.

Симптомы такого страха знакомы многим: неуверенность и сбивчивая речь, дрожащий голос, подкашивающиеся ноги, ступор. Это было со всеми. Вспомните детские годы – Ваше выступление на новогоднем утреннике. В зале сидят незнакомые люди, а главное – родители. Ведь вы с мамой учили стихотворение несколько дней и сейчас нельзя ошибиться, нельзя прерваться или забыть. Примерно то же самое происходит и с начинающими шоуменами. И это нормально.

Нет ничего унижительного в таком страхе. Наоборот – странно, если нет никакого волнения. Ну, а если нет волнения – нет ответственности за происходящее. Нет ответственности – нет контроля.

Я веду мероприятия более 20 лет и каждый раз, перед выходом на сцену чувствую тупое давление в животе. Вы спросите – как с этим бороться?

По мнению обывателя, существует масса способов борьбы с таким видом страха: правильно дышать, расслабиться, смотреть в одно место или выпить 100 грамм – для смелости. Давайте для начала перечислим – что нельзя делать, а потом попробуем найти оптимальный способ борьбы со страхами.

Ни в коем случае нельзя:

– **Выпивать спиртное.** Да, несомненно спиртное притупляет страх, расширяет сосуды и вызывает чувство лёгкой эйфории. Но оно в то же время замедляет Вашу реакцию, Вы уже не так воспринимаете реальность и адекватность Вашего поведения снижается. Падает планка дозволенности и самоконтроля. Спиртное быстро выветрится, тем более, когда Вы говорите, двигаетесь и думаете. Появляется желание повторить дозу и всё это, как правило, ведёт к печальным последствиям. Вывод – не пить ни в коем случае! Да, все вокруг вкусно едят, выпивают и веселятся, но Вы – не все. Вы – капитан этого корабля. И как Вы его поведёте, так он и прибудет в пункт назначения – красивый финал вечера.

– **Принимать успокоительное.** Точно та же картина, что и со спиртным. Только реакция ещё медленнее. Спокойствие и умиротворение – это не Ваш конёк, если вы – ведущий. Ведущий должен быть сдержанным, но вездесущим. Кухня, гримёрка артистов, стол молодожёнов или юбиляра, звуковой пульт и пакеты с призами. Всё это должно быть под контролем. Успокоительные не успокоят, а реакция замедлится. Вывод – никаких успокоительных лекарств. Только чистая вода без газа или чай! Эмоции должны быть яркими, глаза гореть, а розовые щёки – это то, что нужно!

– **Заострять своё внимание на оценке Вас аудиторией.** Хотите Вы или нет, именно Вы в данный момент центр особого внимания. Только ни в коем случае не думайте про свои шнурки на ботинках, стрелку на брюках или причёску. Об этом нужно было подумать заранее,

теперь – поздно. Думайте о том, что и как Вы говорите. Ботинки уже оценили. Теперь оценивают Ваш голос, подачу и манеру поведения.

– **Зарываться в текст.** Смотрите на людей. Текст в вашей папке не для того, чтобы Вы его постоянно читали, а для подстраховки. Если необходимо воспользоваться текстом, то он читается краем глаза, ни в коем случае нельзя закрывать лицо папкой и прятаться за ней.

– **Стоять колом на одном месте или смотреть в одну точку.** Как только Вы начнёте двигаться, ступор пройдёт сам собой. Подключайте руки, голову, двигайте телом, переводите взгляд. У Вас же работают все суставы, вы гибкий и подвижный! Используйте этот, подаренный Вам природой инструмент. Обращайтесь поочередно ко всем, кто на Вас сейчас смотрит и Вы обязательно найдёте во взглядах людей понимание и соучастие. Найдите в зале человека, который слушает Вас, говорите свой текст ему. Через пять секунд переведите взгляд на человека, который находится за соседним столом, через пять секунд найдите глазами следующего. Таким образом, когда Вы закончите, Вы успеете побеседовать со всем залом.

– И самое главное – **ни в коем случае нельзя молчать!** Даже если вы заикаетесь или мычите – продолжайте делать это с удвоенной силой. По крайней мере это развеселит публику. Помните, что молчание может вызвать застой воздуха в лёгких и Вы вообще не сможете его выдохнуть. Говорите, ну! Вы для этого здесь и находитесь.

Как бороться со страхом?

Есть масса советов. Кто-то советует представить людей в зале нагишом или пойти умыться холодной водой. Кто-то советует выпить чашку кофе, энергетик или наоборот, расслабиться. Я же советую сосредоточиться на происходящем. Все страхи побеждаются противодействием. Вам кажется, что Ваш голос дрожит и осип – говорите громче, уверенней, давите эмоциями. Ноги подкашиваются – начинайте двигаться, ходить между столиками, делайте пассы руками. Забыли текст – расскажите свои воспоминания, ощущения от сегодняшней погоды, поздравьте людей с праздником, сделайте комплимент даме за соседним столиком. Да в конце концов – сделайте комплимент всем дамам в зале, они начнут улыбаться и ваш страх пройдёт сам собой.

Первый контакт с аудиторией – это так называемая «золотая минута». В этот момент нужно сделать всё, чтобы люди стали Вам доверять и расслабились. Дальше – дело техники. Например, я начинаю шутить сразу, стараюсь вызвать улыбку у людей с первой минуты. Ведь гости тоже нуждаются в этом. Представьте себя на месте человека в зале. Вы – гость праздника и находитесь в незнакомой обстановке. Вокруг масса неизвестного Вам народа, и сейчас просто необходим тот, кому можно доверять. Вам, как гостю, как человеку в незнакомом коллективе требуется лидер, который возьмёт ситуацию под контроль, всех уравнивает и объединит. Вот тут то и нужен властный голос «Большого брата» – то есть ведущего, который в двух словах объяснит: «Не волнуйтесь, расслабьтесь, тут все свои, сейчас мы будем делать то-то, а потом вот это. Отдыхаем и слушаем меня!» В главе 5. «РАБОТА С АУДИТОРИЕЙ» мы как раз и поговорим о шутках – «ледоколах». Важно помнить, что хорошее начало – половина дела.

– позаботьтесь о плане на ближайшие 15 минут. Выстройте порядок происходящего у себя в голове на три пункта вперёд. Уверенность в алгоритме происходящего так же не даст Вам поводов для ненужного беспокойства.

– улыбайтесь! Найдите контакт с аудиторией. Подмигните ребёнку, поприветствуйте кого-нибудь, станьте в доску своим парнем (ну или девушкой), но не перегибайте. Всё-таки гости должны знать, кто здесь главный.

– раскрепоститесь (но не расслабляйтесь) Подавайте свою речь с уверенностью. Ввинчивайте свои шутки, стихи и афоризмы в публику, как будто это единственная правда на всей земле и люди начнут Вам верить и поощрять аплодисментами. Даже самая лучшая шутка, поданная неуверенным дрожащим голосом может сгореть так и не достигнув цели. Люди не

знают, смеяться им или пропустить мимо ушей. Они в надежде смотрят на соседей за столом, но те тоже не знают, как реагировать на вялый юмор. А уверенная, вкрученная шутка развеселит кого-нибудь за столом. И вот уже весь стол и за ним весь зал смеётся даже над непонятным приколом, потому что людям смешно не от юмора, от смеха соседа.

– и самое главное – «не парьтесь» насчёт строго следования сценарию. Сценарий знаете только Вы. Ну и заказчик. Хотя на празднике заказчики заняты совсем другими заботами, поэтому этапы сценария можно двигать или заменять, но это лучше делать, когда Вы наберётесь опыта, чтобы не забыть главные пункты сценария, о которых мы поговорим ниже. Однако, у меня в практике был один заказчик, который на собственной свадьбе сидел за столом молодожёнов со сценарием в руках и вычёркивал пункты, которые уже прошли. Но это был единственный случай.

Задание No1:

1.) Встаньте у зеркала и расскажите себе про свой мобильный телефон. Какие у него функции, кнопки, приложения. Почему именно этот телефон Вы выбрали?

2.) Теперь представьте, что Вам предстоит выступление перед аудиторией в 5 человек. Сделайте то же самое, только украсьте своё выступление какой-нибудь историей или анекдотом.

3.) Теперь представьте, что перед Вами аудитория в 100 человек. Вы презентуете свой телефон. Вы смотрите людям в глаза, Вы убеждаете их, что этот телефон – лучшее, что есть на рынке. Расскажите какой-нибудь случай с этим телефоном, как Вы его чуть не забыли в кафе или как Вы злитесь, когда он «тормозит», украсьте свой рассказ метафорами, иносказаниями, сравните телефон с «мечом в руках рыцаря» или «почтовым голубем».

4.) И в конце концов, представьте, что вы делаете мировую сенсацию – вы открываете человечеству эру мобильных телефонов на примере одного Вашего телефона. Не стесняйтесь в выражениях – побольше прилагательных и сравнений. Побольше мимики и жестов!

Ну вот, вы уже вышли на планетарный уровень! Главное дайте Вашей фантазии свободу! То же самое можно делать с любым предметом в Вашем обиходе, главное захватить своим рассказом самого себя – и страх выступления уйдёт. Ведь теперь Вам действительно не до страха.

Глава 2. Кто такой ведущий? 10 золотых правил

Признаки плохого ведущего.

Что нужно делать, чтобы стать хорошим ведущим.

10 золотых правил ведущего.

Представьте, что Вы – не Вы, а абсолютно другой человек. И как будто, условно, Вам дали задание представить этого человека перед аудиторией. Вам нужно заинтересовать людей, сидящих в зале, привлечь их внимание к оратору, который сейчас выйдет на сцену. И Вы, мысленно делая объявление, перебираете все его достоинства. Он милый, весёлый, начитанный... всё не то. Все в этом зале такие же милые и весёлые люди. Он прекрасный оратор, импровизатор, юморист... так, так – уже ближе к теме. Он – блестящий конферансье и шоумен! Да, в самую точку! Почему этот человек, который сейчас выйдет, должен быть так интересен аудитории? Да потому что Вы – и есть тот самый человек. Настройтесь на то, что вы призваны дарить внимание, позитив и лучезарную улыбку. Вы – самый-самый в этом зале. И все они – сидящие тут, должны это понять сразу, моментально и навсегда. Так не будем тянуть. В бой!

Задание No2:

Перечислите три самых главных своих достоинства. Закрепите эти достоинства в своей голове и сделайте их фундаментальными в подаче себя перед зрителями.

Вы красавица? – Подчеркните это одеждой и макияжем.

У вас обворожительный голос? Работайте над ним. Пробуйте подавать его в вишневом диапазоне.

У вас прекрасная дикция и эрудиция? – используйте необычные редкие, но понятные слова.

Вы умеете импровизировать и моментально генерировать шутки? – Вот тут поосторожнее...

Для чего нужен ведущий на мероприятиях? Действительно, возможно ли обойтись без него, или это такая дань моде – чтобы торжество обязательно вёл какой-нибудь пафосный молодец, которому как-то сказали, что он неплохо смотрится на сцене?

Давайте представим себе мероприятие без ведущего. Это шумные посиделки, с каждой рюмкой превращающиеся в громкий балаган. Тут и до драки недалеко. Ведущий призван не только объединить всю эту шумную ораву гостей и направить течение мероприятия в одном русле (но и это уже не мало, согласитесь?) – сверхзадача ведущего не давать гостям заниматься своими делами, решать свои вопросы и отвлекаться от происходящего. Работа ведущего состоит в том, чтобы постоянно уводить гостей от желания самим стать ведущими. Сколько раз я наблюдал, как гости выхватывали инициативу и микрофон у неопытного ведущего и начинающий шоумен терпел оглушительное фиаско. Не скрою, и у меня на мероприятиях происходят моменты, когда гости перетягивают одеяло на себя. Но как правило опыт и дружелюбие позволяют мне вернуть ситуацию в нужное русло. Хороший ведущий способен провести мероприятие одной нитью – одной смысловой линией так, чтобы в конце ошарашенные гости сказали: «Ой, это всё? Как быстро время пролетело, а мы и не заметили.»

Плохой ведущий

Не хочется говорить о минусах современного шоумена. Но их стоит выделить, чтобы читатель знал условного врага (т.е. отрицательные черты) в лицо. Плохого ведущего видно сразу. С первых слов, с первых шуток и острот. Плохой ведущий скрывает, что он плохой. Он будет всячески говорить, что он хороший, но мы то с вами знаем, наши чувства, ощущения и вкус не обмануть.

Признаки плохого ведущего:

Он кричит. Он вопит, как будто не знает, что такое микрофон. Он воет волком так, что его становиться сначала жалко, а потом наоборот, хочется пристрелить чтобы не мучился. Потому что голос – это инструмент, а не оружие! И это надо знать. Особенно это касается женщин. Женский высокий голос невозможно слушать долго – это пытка.

Он торопится. Ведущие, которые тараторят и говорят быстро не всегда такие уж плохие. Им просто кажется, что если они не выдадут такую важную информацию вот прямо сейчас, то люди не поймут, что им делать дальше. Но гости – такие же люди, тем более они находятся на вечеринке и как правило в расслабленном состоянии. Так что не надо вдавливать в голову расслабленного человека гигабайты информации. Говорите то, что нужно, кратко и, по существу.

Ещё одна крайность плохого шоумена – это молчание. Плохой ведущий делает гигантские паузы. Нет ничего страшнее тишины. Например, считается, что если в эфире радиостанции повисла тишина более тридцати секунд, это ужасный грех для радиоведущего или радио-Ди-джея. Задача шоумена привлекать внимание, а не рассеивать его. Импровизируйте, пойте, рассказывайте анекдот, только не молчите.

Плохой ведущий сыплет словами "паразитами" и буквами «э». Этим страдают все, поверьте. Только концертные конферансье, читающие текст «с листа» не болеют такой болезнью. Слова "паразиты" до поры до времени сидят в вашем мозгу, а потом «бац!» и вылезают на свежий воздух. Их нужно ловить. С ними нужно бороться. Сложно, но можно.

Плохой ведущий не расстаётся с панкой и текстом. Увы, уже прошли те времена, когда шоумены подобно юмористам читали всё с листа и этого было достаточно для ведения мероприятия. Теперь в почёте острословы-импровизаторы, которые хоть и следуют сценарию, но обязательно говорят от себя. Общение с аудиторией – это неоспоримый и жирный плюс. Люди в зале больше доверяют человеку, который говорит с ними, смотрит на них, а не в планшет. Пусть своими словами, пусть неровными фразами, но он общается, он работает мимикой, дыханием, голосом.

Плохой ведущий не улыбается. Это странно и страшно, поверьте. Шоумен, для гостей в зале, подсознательно является образцом поведения на мероприятии. Ну, а если ведущий будет угрюмым, гости почувствуют неладное и не станут доверять такому человеку. Значит улыбка – это ключ к доверию публики.

Плохой ведущий не чувствует контакт с залом. Не обязательно это происходит именно с плохими ведущими. Бывает аудитория настолько зажата, что её не сможет расшевелить даже самый гениальный шоумен. Это происходит из-за отдельной персоны (или нескольких персон) в зале. Эта персона смущает присутствующих. Они не могут расслабиться, смотрят на реакцию шефа или вспоминают поведение хамоватого гостя. Это бывает, когда в зале находятся бывшие супруги со своими вторыми половинками или слишком чопорные гости, которые специально поддерживают свой статус равнодушием к происходящему. Мало ли какие бывают гости. Но ведущий должен хотя бы попытаться «расшевелить» публику. Шоумен должен постоянно налаживать контакт, выстраивать линию общения с гостями. Это его работа.

Если ведущий не делает этого – это плохой ведущий. Он не умеет и не знает главного закона шоуменства – «Доверие и контакт».

Плохой ведущий – пьющий. Даже если он хороший, выпивая алкоголь (или чего хуже – наркотики) он автоматически становится плохим.

Плохой ведущий – невнимательный. Он не ловит момента, как говорят – «не рубит фишку» когда надо замолчать, или наоборот подхватить тему происходящего. Такой ведущий прёт как танк, потому что он начал что-то рассказывать или по сценарию нужно читать вот этот монолог или проводить именно эту игру. Неумение вовремя остановиться – вот главная проблема молодых шоуменов.

Плохого ведущего много. Он постоянно и везде. Гости не успевают выпить, закусить, а он продолжает конкурсы, песни, шутки-прибаутки и заполняет собой всё пространство. Есть такой закон шоу-программы – каждые 10–15 минут картинка перед глазами гостей должна меняться. Какой бы ни был гениальный шоумен, он просто надоеет своей назойливостью уже через час. Надо давать гостям отдохнуть даже от такого прекрасного ведущего как Вы. Пусть немного соскучатся. А для этого есть другие артисты. Об этом мы поговорим в главе 4 «СТРУКТУРА МЕРОПРИЯТИЯ. Как писать сценарий».

Плохой ведущий не двигается в творческом направлении. Он использует такие древние игры, по сравнению с которыми анекдоты про Чапаева – «свежак на злобу дня». Такой шоумен поймал удобные фишки на заре ведения мероприятий и использует их год от года, надеясь на то, что каждый раз в зале будут новые люди. Игры типа «Перевертыши» и «Сядем на орехи», всевозможные конкурсы с карандашом в бутылке – всё это было актуально во времена наших бабушек. Время мчится вперёд и приёмы ведения меняются. Как разнообразить контент и не застояться в старых играх – в главе 5 «РАБОТА С АУДИТОРИЕЙ».

Плохой ведущий думает, что может работать без сценария. Бравируя своим небольшим опытом ведения, такие ведущие уверены, что багаж шуток и приёмов у них в голове достаточен для искромётного ведения программы. «Дайте список тостов, и артистов и я быстро вам тут проведу праздник!» Но, как показывает практика, уже через час такого ведения начинаются непредсказуемые (хотя и вполне ожидаемые) заминки, паузы и в итоге общая линия мероприятия рвётся и комкается. О важности сценария мы поговорим в главе 4 «СТРУКТУРА МЕРОПРИЯТИЯ»

И наконец, самый явный признак плохого ведущего – плохой ведущий говорит пошлости и переходит на личности. Самый простой способ вызвать улыбку у аудитории, как ни странно, сказать шутку «ниже пояса» или унизить кого-нибудь прилюдно. Пользуясь тем, что микрофон у него в руках, такой ведущий не стесняется в выражениях и городит пошлости направо и налево, совершенно не осознавая границы приличия и такта. Конечно, уровень ведения и качество шуток зависят от общего статуса аудитории, но в последнее время интеллектуальные рамки мероприятий несомненно повышены, деревенский и солдафонский юмор неприемлем. Конечно, когда ведущий переходит на личности, может дойти и до скандала. Но, в большинстве случаев, гости терпят такого ведущего исключительно из соображений приличия и уважения к хозяевам праздника. Но осадок, конечно, остаётся.

Задание №3:

Вспомните хотя бы один пример плохого ведения мероприятия. Может Вам встречался такой ведущий на свадьбе друга или подруги, может на корпоративе, а может Вы увидели видео такого шоумена в интернете. Попробуйте объяснить себе, чем не понравился Вам такой ведущий? Почему он вызвал у Вас отрицательные эмоции?

Не хочу сгущать краски и вызывать у Вас непонимание – начал автор с плохого, нет чтобы о хорошем поговорить. Но увы, лучше обсудить сразу как делать не надо, чтобы потом, опираясь на вышеизложенное говорить о хорошем. Обсуждая все плюсы профессии ведущего

хочется сказать не о том, каким должен быть ведущий, а что могло бы помочь стать хорошим профессионалом своего дела, которого будут ценить клиенты, рекомендуя Вас друг другу.

Читайте книги. Понятно, что это обычная рекомендация в любом деле. Нам с детства говорят – читай книги, будешь умным, но поверьте, не все книги так хороши. Тем более в наше время, когда каждый – писатель, а читателей днём с огнём не сыскать. Читайте модные книги, читайте классику, читайте исторические романы. Будьте в тренде, будьте осведомлены о новинках и разбирайтесь в бестселлерах, и людям будет интересно с Вами. А уж те, кто давно не утруждал себя чтением, вообще будут видеть в Вас супер-образованного человека.

Будьте осведомлены о последних новинках, мемах, шутках, фразах из интернета. Это важно. Если Вы будете употреблять фразы и выражения на злобу дня, то завоеуете славу современного и модного ведущего. Что ни говори, в наше время знание мемов – это знак актуальности и передового соучастия в происходящем.

Будьте в курсе политических и культурных событий общества. Это касается мировых новостей, новостей страны и города. Такую информацию всегда можно трансформировать в шутку и это тоже показатель актуальности Вашего юмора.

Работайте в интернете, смотрите видео других ведущих – ничего нет страшного в том, что Вы будете перенимать чужой опыт. Взять чью-нибудь «фишку» и адаптировать под себя – это нормально. Поверьте, большая часть новоиспечённых шоуменов не делает и этого. А уж если Вам в голову придёт самому придумать и реализовать какую-то «фишечку» – будь то игра или сценарных ход, то честь Вам и хвала. Вы стали на один шаг ближе к гордому званию – профессионал.

Самое время поговорить о том, кто же такой **ХОРОШИЙ ВЕДУЩИЙ**. Но это и есть самое трудное. Ведь найти недостатки проще, чем научиться выразительно преподносить свои достоинства. Если следовать логике – то хороший ведущий – это тот, кто не делает того, что делает плохой. Но это не совсем так. У хорошего ведущего тоже могут, и я уверен, просто должны быть свои недостатки. Ведь мы все не без греха. У кого-то проблемы с дикцией, голосом, ростом, манерой шутить, масса других недостатков, однако его считают хорошим, приглашают вести семейные мероприятия, передают от одной семьи другой, как амулет идеального праздника, а всё потому что есть такие положительные качества, которые затмевают все недочёты. Вот об этих качествах мы и поговорим. Это приёмы, которые работаю всегда.

10 золотых правил ведущего (kozyри, которые будут продавать Вас снова и снова):

1. Если Вы обещаете – делайте. Это настолько простое и вместе с тем фундаментальное правило, о котором и говорить в наше время не стоит. Однако, учитывая сколько людей им пренебрегают, я считаю его номером один. Взвешивайте свои силы, когда обещаете или берёте обязательства. Лучше сразу откажитесь или найдите другое альтернативное предложение. Я помню случай, когда ведущего перед свадьбой спросили: Вы поёте? Да, конечно! – Ответил ведущий, лишь бы его пригласили вести банкет. Вы споёте нам? – ещё раз спросили заказчики. Да, сделаем в лучшем виде – ещё раз подтвердил ведущий. Но когда пришло время банкета, он тут же отказался от своих слов и сказал, что он вообще никогда не пел и его дело вести мероприятие, а не петь! Однако доверие и условия договора, пусть и устного, были сорваны. Что должен был сделать ведущий? Элементарно – нужно было сказать: «Я не пою, но могу порекомендовать вам прекрасного певца, с которым работал неоднократно» – и вопрос был бы улажен, однако он пообещал и не выполнил. С такими людьми неприятно общаться и продолжать работу.

Поэтому первое правило – «Делай то, что обещаешь. И сделай это лучше, чем обещаешь». Да, действительно, организация мероприятий – это сфера услуг. А тут важно личное общение и уровень уважения и доверия. Если Вы хотите, чтобы Вас уважали, как профессионала, делайте так, как пообещали и даже чуть лучше. Поверьте, люди это оценят. Здесь нет предела совершенству, конечно в рамках разумного.

2. Всегда соглашайтесь с заказчиком и людьми в аудитории, но делайте как лучше. Сколько раз я встречал непонимание ситуации на элементарном уровне. Особенно в вопросах нюансов сценария. Совсем недавно одна невеста заявила мне: «Я была уже на двух свадьбах подруг и знаю, как организовать такое мероприятие». Так и хотелось сказать: «Я тоже видел, как с Байконура запускают ракету, но, к сожалению, после этого космонавтом так и не стал». Однако я согласился с ней, что видимая часть свадьбы, в которой она участвовала как гостя хоть и выглядела простой, но таила под собой массу организационных вопросов. После этого я перечислил как минимум десять из них, и невеста загрустила, и передала полномочия решать все эти вопросы родителям. Соглашайтесь с заказчиками, но делайте как лучше. Как я порой говорю им – это у вас свадьба первый раз, а у меня каждую неделю. Однако, если предложение заказчиков стоящее и может быть использовано в дальнейшей Вашей работе, то спасибо им огромное за свежую идею!

3. Почувствуйте свою харизму – и дайте почувствовать её всему залу. Что такое харизма? Её никто не видел, её можно только почувствовать. Я думаю, что это напор, натиск с которым вы говорите, делаете паузы, смотрите на людей в зале. Это то самое доверие и уважение, которое вы вызываете у аудитории. Это в конце концов притягательность исходящая от Вас, которую ощущают окружающие. Чтобы почувствовать свою харизму – нужно представить себя со стороны. Нужно пофантазировать и переместить себя на место зрителя. Вот этот ведущий так стоит, вот он взмахнул рукой, сказал слово, пошутил. Вот его мысль обрела форму и пошла в зал. А из зала пошла волна отдачи обратно. Харизму можно воспитать так же как волю и характер. Только нужно это делать почаще, оттачивая мастерство ведущего. Хотя, не скрою, мне попадались и самородки с готовой харизмой, от которых так и веяло энергетикой, но это единичные случаи. Однако, не путайте харизму с позёрством. Напускная навязчивость и пафос могут отпугнуть людей, они должны Вам доверять, а не видеть перед собой жалкие потуги актёрского мастерства.

4. Говорите со всеми заказчиками, гостями на «Вы». В наше время многие почти забыли, насколько это эффективный и действенный метод проявить уважение (и к себе, в том

числе) и избежать панибратства. Я ещё застал то время, когда дети обращались к своим родителям на «Вы», например мой отец и его братья исключительно так разговаривали со своими родителями. Современная же молодёжь «тыкает» всем – и старшим, и младшим и знакомым и незнакомым. Разговаривайте на «Вы» не только с людьми старше Вас по возрасту или рангу, используйте «Вы» со сверстниками или младшими. Таким приёмом Вы сразу ставите собеседника в рамки, не позволяющие хлопать Вас по плечу или указывать Вам что делать. Но метод, который я советую, действует только в случае, когда у собеседника есть чувство такта. А если перед Вами непробиваемый грубиян, который, к тому же ещё и младше Вас, продолжает «тыкать» Вам. В этом случае можете просто предложить ему «в лоб» разговаривать на «Вы» – этим Вы обезоружите его и поставите на место.

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.