

Сергей Максименко

# Психология семейной фотографии



18+

# Сергей Максименко

## Психология семейной фотографии

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68620061](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68620061)  
SelfPub; 2022*

### Аннотация

Пожалуй любой фотограф сталкивался с тем, что вообще не знал, как общаться на съемке со своими клиентами. – а зачем мне вообще с ними общаться? Ну отщелкал и до свидания. Так ведь? А может именно поэтому они больше не возвращаются? Может вы им не нравитесь? Может они не хотят даже никому вас посоветовать? Когда ваших клиентов спросят про вас – что они ответят? – да – ни о чем..– не рекомендую..– мне не понравилось...– фото неплохие, но как-то так... или так: – да – огонь съемка была – очень круто! – рекомендую двумя руками!– очень классный фотограф – легко находит подход!– мы в восторге!– было легко и интересно – обязательно пойдем еще! Вы как хотите? Вот об этом и книга – как сделать так, чтобы людям с вами нравилось. Чтобы они хотели к вам возвращаться. Чтобы рекомендовали и советовали. И да – возможно после прочтения ваша семейная жизнь претерпит сильные изменения в лучшую сторону и вы вдруг начнете лучше понимать свою вторую половинку. Будьте осторожны;)

# Содержание

Глава 1.	4
Глава 2.	23
Глава 3.	40
Конец ознакомительного фрагмента.	43

# **Сергей Максименко**

# **Психология семейной**

# **фотографии**

## **Глава 1.**

### **Введение, предисловие и прочие вступления**

Привет, дорогой читатель) Раз уж вы тут оказались, подожреваю, не просто же так?)

Я вам расскажу свои мысли, свое восприятие темы, постараюсь передать свои ощущения и эмоции. Все это я собирал годами и долгими часами осмысления.

Фразочки конечно избитые, но что делать, если это так?) У меня за плечами сотни фотосессий, больше десяти лет опыта съемок как коммерческих, так и творческих, есть награды, море обучений и собственная школа фотографии, где я очень важный и сам преподаю)

Эта книга не для пафоса и надувания щек. Мне жутко хотелось поделиться тем, что я сам узнал и понял за годы работы. Понял через многочасовой труд. Почувствовал на самых

кончиках пальцев и научился переносить это на свои снимки. И у меня постоянное ощущение, что если не буду этим делиться – то просто лопну) Вот поэтому пишу, рассказываю и делаю это честно и открыто.

Признаюсь. Я не самый лучший фотограф. У меня нет в статусе приставки ТОП. Не кичусь наградами, хотя они и были. У меня не самая большая школа, но ученики меня любят и ценят. Я не очень люблю публичность, стараюсь избегать общества.

Но что точно про меня: я много размышляю и очень многое замечаю. Вижу то, что не поймать с первого взгляда. Чувствую вещи, которые сложно понять и объяснить. Постараюсь научить этому вас. Максимально просто и без понтов.

Задачи доказывать свою значимость у меня нет. Когда-то очень хотелось, сейчас прошло. Зато есть задача изменить чью-то жизнь. Сделать ее сильно лучше. Дать понять то, о чем мало кто говорит, но что очень и очень важно.

Если это окажется ваша жизнь и ваша карьера фотографа – отлично! Я буду очень рад, что смогу вам помочь жить и работать лучше и продуктивнее. Да еще и больше зарабатывать. Об этом тоже будем говорить – я ведь фотограф коммерческий и в заработке неплохо разбираюсь. Есть вероятность, что ваш заработок после этой книги резко подскочит)

В общем – буду стараться ничего лишнего не выдумывать, говорить открыто и честно, вещать максимально понятно и интересно. Будет скучно – киньте эту книжку в печку. А если

понравится – поставьте на полку и порекомендуйте другу.

Итак. Словоблудие оставим для вечерних посиделок у камина, а сами начнем.

А начнем мы такую тему как психология и общение на фотосъемке. Открываю большой секрет – это тайное знание, ведущее вас к успеху, приятному общению, адекватным клиентам и карманам, полным денег) Вся эта история с психологией очень важна для того, чтобы у вас с вашим клиентом, другом или кем-то другим сложились доверительные отношения на фотосъемке. А еще и после съемки. А еще чтобы он пришел не раз к вам на новую фотосессию. А потом пригласил на юбилей, годовщину, крещение и что угодно еще. Именно вас, потому что у него с вами хорошие отношения.

Хотите так? В этой книге все расскажу и вы научитесь этому.

– *Да ладно? А на кой они мне – эти хорошие отношения? – может спросить читатель. Он же ж клиент, зачем мне его доверие?*

И ведь будет прав. Почему же нам это важно? По одной простой причине! Чтобы клиент стал нам близок, принял нас в свой “круг доверия”. Тогда он сможет нам доверять и легко

соглашаться на участие в наших проектах и прочих авантюрах.

– *Отлично! Как это сделать? Давай уже рассказывай рецепт!*

Хм.. Не все сразу. Обо всем по порядку. Захожу, как обычно, из-за печки, но по-другому никак не объясню. Начать придется совсем с древних времен, нашей биологии и химии, происходящей в теле.

Мы все, как из кирпичиков, собраны из инстинктов. А инстинкты ведут свою политику и управляют нашей жизнью, да еще и посмеиваются над нервно курящей в сторонке логикой.

Для примера. Вы встречаете нового соседа по лестничной клетке. И какой-то этот сосед подозрительный тип... Явно что-то замышляет! Наверняка, будет целый день сверлить стену, а ночами заставлять детей играть на рояле! Проходит месяц и оказывается, что сосед – интереснейший и прекраснейший человек)

– *Ну ладно. Сосед, конечно, тип своеобразный, но фотография тут причем?*

А притом. Представьте, что к вам не съемку пришли люди. И вы их не знаете. И они вас тоже. У вас друг к другу

отношение, как к новому соседу – подозрительное. В нас так заложено природой. Когда один человек видит другого он автоматически воспринимает его за врага. Разумеется, в намерения хорошего врага входит отобрать у нас все ценное, обесчестить наших кур, выпотрошить холодильник и натоптать на мытых полах.

В тоже время людей из своего общества мы воспринимаем как хороших людей. Хотя, сами понимаете – они такими часто вообще не являются)))

Но биологию и инстинкты так просто логикой не изменишь.

**Это наша стая.**

– *Чего-чего?*

Объясняю. Допустим, у нас есть некие люди, которых мы считаем близкими. Ну вот например – наша семья, наши друзья, наши хорошие коллеги по работе. Этих людей мы инстинктивно воспринимали своей стаей. Да: именно так же воспринимают свою стаю обезьянки. Мы в этом плане не далеко ушли. Хотя, мне кажется, мы вообще очень рядом.

– *Хм... Как-то странно – засомневается скептический читатель – при чем тут какие-то обезьяны и доверие?*



А вот давайте разбираться. В школе нам рассказывали, что мы все потомки обезьян. Примем это за аксиому. Значит – свои инстинкты мы унаследовали именно от них, верно?

В этом легко убедиться, если зайти в ночной клуб в пятницу-вечером. Человеческого там мало. Кто-то выясняет, кто круче, кто-то покоряет самку своим могучим телом или толщиной кошелька, кто-то исполняет на танцполе брачный танец. В общем, сходство с родственниками-приматами налицо.

*– Ладно... признаю, что иногда бываю обезьяной, но и что же с того?*

А то – что природой и в людей, и в обезьян, и в других животных заложены очень интересные механизмы. Мы делим весь мир на тех, кто в нашей стае и кто не в ней. Наша семья, наши друзья, наши приятели на работе, близкие – это наша стая. Мы им доверяем, ходим с ними на охоту, обсуждаем новости, встречаем врага, курим за углом, проворачиваем темные делишки.

**Важно тут понять: стая – это ВЫЖИВАНИЕ и ДО-  
ВЕРИЕ.**

Для лучшего сплочения “своих” природа придумала крутую механику – гормоны. Определиться в позывных “свой-

чужой” отлично поможет биология в обнимку с химией.

Есть такой прекрасный гормон окситоцин, один из гормонов счастья. Он вырабатывается при общении с близкими, хорошими людьми, которые вам дороги и интересны.

Это нужно для очень простых целей – выживания. Этот инстинкт руководит нами, подсказывая: **В СТАЕ БЕЗОПАСНО!**

**А если из стаи уйти, попадешь в зубы леопарду или змея укусит за попу.**

Простейший эксперимент: быстро схватите ближайшего к вам ребенка и покрепче его обнимите и потискайте! Даже если вам было грустно и плохо – станет гораздо лучше. Быстро поймете, что нет места печали, а нужно радоваться жизни.

Итого – резюмирую.

**“Свой” – это наша стая. Стая – это хорошо и безопасно. Чтобы было приятнее общаться, природа придумала гормоны радости. Один из них – окситоцин.**

Да – сейчас у нас никакой стаи нет. Мы абсолютно спокойно можем всю жизнь прожить в одиночестве и даже на улицу можно не выходить. Но инстинкты-то остались!

Как в старом анекдоте:

*Можно вывести человека из обезьяны, но нельзя вывести обезьяну из человека.*

Видели таких, наверняка)

**Мы все состоим из эмоций, чувств, переживаний, настроений и т.д.**

Продолжаем про окситоцин, да простят меня специалисты, если я чего-то напутал. Соответственно, как только вы попадаете в чужую группу людей, вы чувствуете себя плохо, неуверенно, вы всех начинаете подозревать, не любить и т. д. Это нормальная реакция!

Понимаете? Именно потому, что мы остались без СВОЕЙ стаи и кругом чужие – нам плохо. Вместо “доброго” окситоцина в крови плещется “злой” кортизол.

**Привожу доказательства:**

*– Быстренько вспомните, как вы впервые зашли в новый класс.*

*– Первый день на новой работе.*

*– Вас привели в новую компанию, где вы никого не знаете.*

Было вам не по себе?

Было-было) И не раз.

– *Ладно! Верю. Как это связано с фотографией и клиентами?*

Связано очень просто: между клиентом и фотографом в самом начале их общения нет связи. Они из враждующих группировок и их стаи сидят на разных деревьях, кидают друг в друга шкурки от бананов и корчат рожи.

Разумеется, что фотограф и клиент воспринимают друг друга, как врагов. Но если фотограф в силу привычки и профессии может воспринять клиента нормально, то клиент не всегда.

А что такое, когда клиент видит в исполнителе врага? Дело плохо... Будут придирки, недовольство, жадность, претензии... готовьтесь к проблемам.

– *А что мы можем с этим сделать?*

Вот! Наконец! Теперь я могу переходить к сути нашей книги и поиграть в умного дядю, рассказывающего школьникам очевидные вещи. Включаю режим крутого препода и вещаю.

**Я разобью наше общение с клиентом на три части.**

1. До съёмки.
2. Во время съёмки.
3. После съёмки.

И я постараюсь объяснить психологические аспекты всех этих этапов.

– Аспекты, блин... кто придумывает эти термины? Почему нельзя разговаривать так, чтобы тебя понимали?

Эх... Соглашусь. И всегда сам раздражаюсь, когда простые вещи пытаются усложнить. Друг мой, у меня просьба: если я буду уподобляться высоколобым словоблудам с абсолютно непонимаемым сленгом, вы меня одергивайте и сообщайте, вот тут бы поправить! Когда будете писать отзыв про книгу – вспомните про это.

Ну, да Бог с ней, с терминологией. Ближе к сути. Этапов три и каждый из них жутко важен. Нельзя остановиться на чем-то одном. Потому что если мы хотим долгое время быть с человеком в доверительных отношениях, важны все три этих кусочка.

Нужно и до съёмки пообщаться, и во время, и после. Все это делать как-то хорошо, тепло и по-человечески.

Конечно, если мы хотим быстро что-то слепить, и нам плевать на дальнейшее, можно остановиться только на пер-

вом пункте. Перекинуться с клиентом парой фраз в переписке, назначить цену, молча провести съемку и гордо удалиться. Потом молча скинуть фотографии и забыть все это, как страшный сон.

Работая таким образом, на карьере фотографа можно смело ставить крест. Больше этих людей вы не увидите, рекомендаций от них не будет.

*– Как так то? Я ведь всегда так делаю.... Мне казалось, это нормально...*

Можно и по-другому. Если мы хотим получить просто хорошие фотографии, можно остановиться на втором пункте. Этого тоже будет достаточно. Общаться после съемки совсем не обязательно.

Но! Ведь можно лучше) И дольше. И с БОльшим удовольствием;)

И! Если же мы хотим получить клиентов навсегда, то все эти три пункта очень важны!

Сейчас я объясню это с точки зрения психологии, а не фотографии, потому что фотография, зачастую, и есть психология. Когда вы общаетесь или работаете с людьми, вы так или иначе становитесь психологом. Ну а как иначе? Ведь ваша основная задача (почти всегда) это получить хорошее фото, которым будет доволен клиент.

Так давайте же выясним, что же такое хорошее фото и

почему клиент будет доволен. Ну или не будет. Все зависит от того, хороший ли вы психолог)

– *Но как же так? А как же свет, композиция, мое художественное чутье?*

Да-да... вы правы. Все это очень важно. Но... Даже если вы гениальный фотограф с невероятным чутьем, можете ли вы создать атмосферу на съемке, в которой человеку хорошо? Или он вынужден потеть, стоять в корявой позе, мучаться, страдать и т.д.? А может фотограф говорит ему гадости и сравниваем с более симпатичными и интересными клиентами?

И, возможно, даже ему понравятся ваши фото. Но он никогда не забудет, как плохо ему было. И как его унизили. И как думаете, он после этого придет к вам еще хотя бы раз? Чтобы заново все это пережить?

Что-то я сомневаюсь) Боюсь разочаровать великих фотографов: если человеку где-то было плохо – больше он туда не пойдет без крайней нужды. Вы разве хотите, чтобы люди ходили к вам лишь по нужде?

Вы любите сверлить зубы? Ходите на эту процедуру просто для удовольствия? Наверное, нет. Туда надо, но совсем не хочется.

А куда хочется? Туда, где легко, спокойно, интересно, весело, умно, расслаблено, уютно и впишите сами то, что вам

нравится) Вот тогда захочется вернуться. И порекомендовать друзьям. И прийти с друзьями) И семью привести – и вообще делать это как можно чаще.

**Вывод простой и очевидный – люди приходят не только получить хорошие фотографии, но и хорошее эмоциональное состояние.**

И что же это выходит? А выходит так, что наша задача – создать на съёмке хорошее настроение, ощущения кайфа. Когда человек идет домой и думает: как было круто работать с Машей, так приятно общаться с этим фотографом, она такая замечательная! С таким человеком клиент чувствует себя по-особенному! Совсем другим человеком! Очень часто именно за этим возвращается к фотографу.

Хорошая фотография – это хорошо, но эмоции и воспоминания прилагающиеся к фотографиям – еще лучше. Для чего нам воспоминания? Для того, чтобы мы, воспроизводя их у себя, в голове, возвращались в ТОГДА. В то самое – классное) Мы не любим вспоминать о плохом, не любим то, что напоминает нам о неприятном прошлом. Мы стараемся оттолкнуть от себя плохое, в том числе фотографии, видео и другие негативные вещи.

А хорошие мы храним. Храним старые фотоальбомы, где мы совсем маленькие и вокруг все сильные и добрые) Женщина хранит платье, в котором когда-то пошла на первое



свидание. У кого-то в шкафу живет свадебное платье. Людям нужны воспоминания. Хорошие, теплые, приятные)

Давайте сейчас вместе закрываем глаза и начинаем представлять.

Допустим, пришла к вам какая-то семья. Основное, для чего они пришли – это получить классные фотки. Как бы... Ну, это они думают, что пришли за фотографиями. Но мы то с вами ребята умные – знаем, что почему) И у нас цели посложнее. И знаем мы немножко больше. Нам нужно сделать так, чтобы эти люди получили на съемке эмоции, чувства, ощущения.

– *Какие? И как им их дать?*

А вот давайте размышлять. Что это за люди? Кто они? Какая у них жизнь? Чего они хотят? Представим пару, которая уже 10 лет в браке, и пришли на парную фотосессию. Что они получают?

– *Фотографии?*

Разумеется) Но не только С вашей помощью они выйдут из рутины, обнимут друг друга, кайфанут от давно забытой близости. По-новому посмотрят друг на друга, влюбятся за-

ново в того человека, с которым прожили много лет.

– *И как же такого добиться от них?*

А вот читайте дальше и все поймете. Или вот девушка заказывает фотографа на свадьбу. Что она хочет? Наверное, сохранить воспоминания для того, чтобы потом возвращаться в тот день. А кроме этого? А кроме этого – чувствовать себя самой красивой, самой любимой, самой невероятной и понимать, что этот день для нее!

Ей нужны эмоции.

Еще пример. Мама, которая привела всю семью на фотосессию. Конечно, же ей важны фотографии! Ради них все и затевалось) Но! Она может и не догадывается, но фотосессия может дать ей бесценный бонус!

– *Ух ты! А какой?*

А вот такой – она может почувствовать общность своей семьи, ощутить, что у них крепкая семья, а не каждый сам по себе. Ведь в глубине души она очень тревожится... Что муж охладел, что дети сами по себе, что она сама не так важна своим близким. Можем ли мы ей в этом помочь?

Да. Сделать то, чего не сможет ни один психолог.

Не бросайте книгу и все поймете.

Или например девушка приходит на съемку в красивом номере отеля, в классном белье или в шикарном платье. Зачем? Ведь она не ходит каждый день в таком? А ради ощущений. Ради того мимолетного чувства – Я-Королева. Пусть даже на короткие минуты.

Смотрите, что выходит. Мы можем воздействовать на людей гораздо-гораздо глубже! Не просто картинки на экране телефона, а менять их жизнь, менять их отношение друг к другу и к себе.

**Как вам ощущать себя вершителем судеб?) Кайф?)))**

Шутки шутками, но дочитав мой шедевр, вы очень многое для себя откроете. Поймете, что можно делать, что нужно делать, узнаете мою философию Семейной Фотографии. В ваших фотографиях появится что-то очень глубокое. Очень интимное и таинственное. Что-то, что будет возвращать ваших клиентов в те самые приятные ощущения, испытанные ими на съемке.

*– А фотографу-то это зачем?*

Пока не поняли? Давайте объясню. Допустим, у вас есть парикмахер. Есть же? Наверняка) Или автомеханик. Или

стоматолог, или педиатр, к которому водите детей. Любой специалист.

Так вот: мы выбираем человека не только по профессиональным качествам. Если это крутой специалист – отлично! Но если как человек – полный мудак (ой! Я что – вслух это написал?), то клиенты будут стараться избегать его. Возвращаться по-минимуму и в случае лишь крайней необходимости.

Реальный пример: врач-узист в поликлинике. Мама привела ребенка и беспокоится, чтобы все было хорошо. Задает вопросы:

- Скажите, пожалуйста, что там видно?
- Ой, мамаша, вы не лезьте в те вопросы, в которых ничего не понимаете. Вы что, врач? Вот и сидите спокойно. Потом педиатр вам все объяснит. А занимаюсь работой и язык чесать мне тут с вами некогда. Да вы и не поймете ничего, тут специалистом быть нужно, а не с улицы приходить.

Диалог реальный... Хотите еще разик к такому доктору?

Вот про это и речь: мы предпочитаем ходить к тем, кто нам нравится и кому мы сами тоже нравимся) А если специалист нам не подходит, то пусть к нам не подходит. Какой бы "профи" это не был. Сами понимаете – фотограф не специалист первой необходимости. Поэтому загонять клиентов в

негатив – не наш метод.

Вывод всего этого такой – каждый преследует свои цели и мы должны цели наших клиентов понимать.

Может быть, они думают, что им нужны фотографии, но мы-то с вами знаем, что фотографии – это только маленькая верхушка огромного айсберга, способного утопить Титаник.

Понимая, чего хотят эти люди, у нас развязывается руки, включается мозг и учащается сердцебиение) Мы начинаем думать, как же с ними общаться, чего они хотят, кто из них главный. Важно понимать, кого поставить на первый план, с кем общаться про деньги, какую позу подобрать, чтобы понравилось. Кому что сказать, кому уделить больше внимания, как управлять детьми. Как получать чистые эмоции и естественные позы.

Понимая это, мы с вами можем очень глубоко погружаться в этих людей и очнь хорошо с ними коммуницировать. А если уж совсем меркантильно говорить – это наши деньги. Чем ближе мы сойдемся с этими людьми, тем лучше мы удовлетворим их потребности, и тем лучше получатся фотографии.

В будущем эти люди с радостью придут к нам ещё раз, порекомендуют нас своим друзьям, товарищам, прочим и прочим.

А не это ли нам нужно?) Хорошо ведь, когда знаешь, чего хочешь)))

А теперь, дорогой читатель, перейдем к вещам более глубоким. Устремимся же в глубины человеческих инстинктов, призовем себе на службу биологию и психологию, поймем, в чем же историческая разница между мужчинами и женщинами, найдем способы применения этих знаний в сугубо практических целях Семейной Фотографии!

За мной, дорогой друг! Нас ждут Великие Дела!

## Глава 2.

### Как мы устроены или Биология у нас на службе

Давайте перейдём к вопросам: Как мы все устроены и что нам нужно?

Сразу оговорюсь: тема эта гораздо шире, чем нужно фотографу, но жуть, как интересна) Мы тут будем говорить о чистейшей психологии, а может даже биологии. Даже если у вас была в школе твердая пятерка по ботанике, думаю, таких тем вы не затрагивали)

Итак. Будем говорить о разнице между мужчинами и женщинами. Разнице в их потребностях. Их интересах. Их желаниях. Их инстинктах. А еще про глубинные потребности. Про то, что реально нами движет. Про вещи, которые мы сами не всегда понимаем и осознаем.

А надо бы, чтобы жить осознанно и с удовольствием)

Что ж. Вы, как фотограф, можете делать великолепные снимки! Но...

Это вообще не значит, что людям они понравятся.

– В смысле? Как это мои прекрасные фото им не понравятся?

вятся??

К сожалению, сами фотографии – это только крохотная вершинка айсберга. А что сам айсберг? Что за таинственная хреновина, скрытая от наших глаз? Что он таит в себе?

Наша задача – удовлетворить клиента. Не просто делать красивые картинки, а удовлетворить их РЕАЛЬНЫЕ потребности.

– *Ох ты ж... И как же их узнать?*

Чего же могут хотеть Люди? Я сейчас буду говорить про базовые потребности людей и приводить примеры. А ваша задача – все это понять и применять в своей работе. Вы должны как специалист, как мастер, как психолог, потихоньку разговаривать, общаться с людьми, спрашивать, чего они хотят.

Возьмём семейную фотографию: чаще всего заказчиком является мама, ну или жена, она же мама) То есть именно женщине нужны эти фотографии. Она хочет чувствовать себя в обществе, среди любимых людей. Это очень инстинктивные женские чувства.

У мужчины они, конечно, тоже есть, но не так сильно выражены. Почему так?

Давайте возьмем за основу такую мысль:



## **Мужчины были охотниками, Женщины – собирательницами.**

Весьма условно, конечно. Ибо не все и не всегда. Но в большинстве так. Если мужчина уходил на охоту, он мог неделями там пропадать. И ему не особо-то нужны были всякие семейные ценности и взаимоотношения внутри племени. Максимум, с кем он общается, это 2-3 друга, с которыми они охотятся на мамонта.

Поэтому для мужчины очень важны связи по работе, потому что коллега воспринимается как товарищ по добыче мамонта, и к таким людям у них очень сильное доверие. Друг – это напарник, с которым можно пойти добыть еду. Это тот, кто вытащит тебя раненого после схватки с кабаном. Это тот, кто бросится лупить тигра палкой, и пока полосатый офигевает от такой наглости, ты можешь сделать ноги)

Поэтому с друзьями у мужчин очень серьезные отношения. Женщины часто говорят о том, что мужчине друзья дороже, работа дороже и так далее. И женщины даже не догадываются, что так и есть.

И это действительно для мужчины крайне важно, и у многих на первом месте совсем не семья – и это нужно понимать. Поэтому все обиды по поводу того, что нет цветов, подарков, не интересуешься детьми и прочим, конечно, правильные, но нужно понимать, что это нормальный мужчина и у него в инстинктах нет программы: дарить цветы, играть с детьми,

украшать дом, говорить комплименты.

## **У мужика главные задачи:**

*добыть,  
защитить.*

Всё остальное – второстепенно и может проявляться лишь тогда, когда главное выполнено. Можно смеяться и ерничать на этот счет. Но так есть. В мирное время, в котором нет кризисов, это не так выражено. Но кто помнит историю Великой Отечественной Войны, мужчины погибали первыми.

Ладно. Это я все говорю лишь для лучшего понимания. Так устроено – и с этим ничего не сделать. Можно ругать своего мужчину, можно плакать, можно скандалить. А можно принять, что он такой, и понять его лучше.

Делайте, как считаете нужным) Это же ваша жизнь.

Женщина устроена совершенно наоборот. Она круглыми сутками находилась в племени, окруженная другими женщинами и детьми. Для неё это общество очень важно. Разговоры, совместные дела, украшение дома, создание уюта, желание быть вместе – это отсюда.

Различий между полами – будь здоров!

Даже если мы говорим о зрении, я часто говорю, что женщина лучше различает цвета, потому что ей нужно было найти созревший плод и отличить его от гнилого, а мужчина

лучше видит вдаль и в темноте, потому что он охотник. Ему цвет не так нужен, как расстояние до объекта и четкая точка между пятым и шестым ребром.

В общем. Говорить можно долго. Книг на тему отношений написано миллион. Я лишь веду вас к лучшему пониманию, как же взаимодействовать с людьми на семейной фотографии. Как сделать так, чтобы вам было легче общаться с мамой, папой, детьми, бабушками и дедушками. Как сделать так, что им понравились вы (в первую очередь), а потом и ваши фотографии.

Если вы симпатичны человеку, есть БОЛЬШАЯ вероятность, что ему понравится то, что вы делаете)

Давайте примеры того, как оно может быть на съемке. Представим Семейю, которая пришла к вам фотографироваться. Вот папа. Типичный недовольный папа, которые злится и вообще не хочет фотографироваться!

Ну так а чего ему быть довольным? Его оторвали от его дел: он ремонтировал автомобиль, занимался обороной и защитой, он обеспечивал техническую составляющую семьи, ему нужно, чтоб машина работала в понедельник, а тут вдруг его вытащили на какую-то дурацкую фотосессию, естественно, он зол и это всё он терпеть не может.

Да, вот такая простая причина. А еще он очень и очень переживает, что вы заставите его делать всякие глупости. Ну там, не знаю – кукарекать в окно или изображать лошадку) Потом это увидят на фото его друзья – и будут смеяться. Ка-

кой только дичи не водится в головах у людей)))

Зная, что происходит с человеком, вы легко ему можете помочь. И ему станет полегче)

Еще немножко философии на тему мужчин и женщин добавлю. Мне очень хочется, чтобы вы это поняли и на съемке не просто щелкали кнопочкой. А еще помогали людям. Помогали им стать ближе друг к другу. Помогали им вспомнить, зачем они создали свою семью. Помогли им почувствовать, что им хорошо вместе. Что они Семья. Что они нужны друг другу.

**Человек может забыть, что угодно. Но только не свои чувства.**

Смотрите, что я думаю – какими бы разными мужчины женщины не были, поодиночке они представляют собой ко-собокий вариант одноногого человека, или табурет, у которого нет половины ножек и который не может нормально стоять.

Можно ли быть и жить в одиночестве? Да. Но, с хорошим партнером – это гораздо интереснее и приятнее)

Мужчины и женщины созданы противоположными для того, чтобы дополнять друг друга.

У мужчины может что-то не получаться, он боится и не знает, не умеет, не может. Естественно, в своих страхах он никогда не признается, но факт нужно понимать, что мужчи-

на – это обычный человек и боится в этом мире очень и очень многого! Вот только не признается в своих страхах никогда и никому) Разве что любимой женщине, которая не будет его топтать и насмехаться. А поможет и поддержит. И важно то, что правильный мужчина, несмотря на свои страхи, преодолевает их и движется вперед.

Да – ему страшно. Да – он боится. Да – он не знает, что делать. Но он встает и идет искать возможности. Преодолевает себя.

И тут вопрос: может ли мужчина без женщины? Конечно. И вообще без всяких проблем проживет и будет вполне доволен своим существованием) Большой женский миф, что мужчина не справится с бытом, стиркой, готовкой, уборкой. Поверьте, справится) Когда припрет, откроются небывалые таланты)))

Так нужна ли мужчине женщина? Конечно) С ней интереснее и приятнее) Она же еще теплая и мягкая)))

Есть интересная мысль, что задача мужчины – защищать женщину от внешнего мира и его проблем. А задача женщины – защищать мужчину от него самого. Похоже на правду. Уж слишком много энергии, слишком много агрессии, которые он часто выпускает на себя.

Я как представитель мужского населения, действительно, могу это подтвердить. Очень часто, когда что-то не получается, что-то идёт не так, или что-то было слишком хорошо и вдруг перестало работать, или оно сейчас хорошо работает,

а завтра это станет плохо...

Начинаются какие-то внутренние очень сильные переживания. Появляются терзания, метания и вообще ничего не понятно и что делать с этим – хз... Самоотерзание. Самокопание. Обвинение самого себя.

Если не разобраться, появляется интересный выход – алкоголь. Он глушит тревогу и на чуть-чуть создает эйфорию. Правда, откаты потом гораздо сильнее, чем были изначально.

А можно ли без синьки? Почему нет?) Ведь женщина может успокоить своего мужчину. Она, действительно, это может. У нее есть такая программа) Главное, ее включать время от времени))) В женщине невероятно много нежности, гармонии, принятия и любви. Этим она сильна и может это давать своей семье, своим детям, своему мужу.

Но может и не давать) Ох уж эти женщины)))

В общем. Вот такая философия, чтобы вы понимали, что никто не лучше не хуже, все заточены под свои задачи. И объединившись можно получить очень и очень многое.

Снова. Снова и снова буду говорить: помогите людям вернуться друг к другу. Вспомнить, как им бывает хорошо вместе. Что они могут помочь друг другу. Могут дать друг другу очень и очень многое.

Точно могу вспомнить, когда ко мне на съемку приходили абсолютно чужие друг другу четыре человека. Двое взрослых и двое детей. Равнодушные, холодные, апатичные... А

уходили – родными и теплыми) Улыбались, смеялись. Были ВМЕСТЕ.

Ну, да оставим воспоминания и философию и вернемся к нашей с вами фотографируемой Семье. Когда мама приводит всю семью на съемку, естественно, что все недовольны. Детей оторвали от компьютера, они жутко страдают и мучаются... Мужчина занимался чем-то, его тоже отвлекли.

Мать виноватая... Плохая ты мать! Из-за тебя всем плохо! Мы недовольны.

А что же с женщиной? Ей каково? Она ведь делает все это, зная, что все недовольны. Почему? А потому что Женщине все это очень и очень важно! Иначе бы она не боролась со своими домочадцами несколько дней подряд. Не заставляла их ходить аккуратно, не испачкав новую рубашку. Не терзала бы детей за умытые лица и причесанные головы. И мужа своего бы не просила бы уделить семье хотя бы час.

Все почему? Потому, что ей очень важно почувствовать эту общность. Понять, что у нее целая хорошая семья, что они все вместе, что никто никого не бросит, что папа не постоянно на работе, что дети тут здесь рядом и им не всё равно на семью. Для женщины семейственность – это очень серьезно. Известно, что именно женщины – инициаторы свадьбы, семейной фотосессии и всех подобных мероприятий. Мужчине это всё 100 лет это неинтересно. Понимая это, мы можем посмотреть на каждого члена семьи под правильным углом и помогать им на съемке.

Чтобы закрепить материал и углубить понимание, расскажу еще, как это все работает биологически. Как я уже говорил, чувствовать себя с близкими людьми – это прилив гормона счастья, который называется окситоцин – очень сильный гормон стаи, семьи, привязанности и дружбы, в том числе он выделяется при общении с близкими людьми.

**Если забыли, что делать, когда грустно – срочно обниматься!**

Ну? Что чувствуете? Настроение поднялось? Это все он – окситоцин. Объятия великолепно стимулируют его выработку и вам становится хорошо) Самый первый мой прием проведения классных съемок я вам уже раскрыл) Даже если вы будете использовать только его – успех обеспечен!

Нет, ну заобнимать до смерти своих клиентов, наверное, не обязательно.... Но вот сделать так, чтобы они обняли друг друга – это супер! Причем, не заставить их это делать. А спровоцировать, чтобы все прошло само собой и папа ЗАХОТЕЛ обнять маму. Дети САМИ запрыгивали на колени бабушке и дедушке.

Вот это уровень) Освойте его – клиенты будут обрывать телефоны.

Ну а пока вы предвкушаете новые туфли на заработанные деньгищи, я продолжу размышления про разницу полов.



## Чего хочет мужчина?

Явно ему нужно уважение и признание. Ему важно, чтобы к нему относились, как к серьезному и важному персонажу. Внутри он – защитник, добытчик, без него все умрут. Ну он так думает. И, конечно, он хочет чтобы это было всем понятно и все выказывали ему соответствующее уважение.

Да, сейчас сильно изменился и мир, и мужчины, и женщины. Но! Потребности-то остались) Дадите мужчине, чего он хочет, он будет ваш навеки) А если нет? То не будет. И в следующий раз, когда супруга захочет чего-то, этого она не получит.

Девушки-фотографы, это вас тоже касается;) Я видел, как фотографы общались с мужчинами, как с дегенератами...

*– Папочка, а вы становитесь вот сюда, умница, посадите сыночка себе на коленочки, вот как хорошо!*

ну... блин... ну как так то? Конечно, ради любимой женщины он вытерпит один раз это глумление. А второй раз уже не придет. Лучше заболит или, на всякий случай, умрет.

А всего-то нужно: его уважать, принимать и ценить. Относиться к нему, как к Человеку.

*– Ага! А он тогда обнаглеет в конце!* – может сказать су-

пруга, которая считает, что самая полезная вещь в хозяйстве – это виноватый муж.

Хм... Мне кажется, нет. Все любят хорошее отношение. И нормальный человек его ценит и возвращает сторицей.

**А если он не нормальный человек, зачем с ним жить?**

В общем. Или вы мужчину уважаете, или он вас ненавидит (тихо, молча, яростно). Все просто. Дискуссию на том завершим и поедem дальше.

А что женщина? Чего она хочет? Зачем ей все это?

С семейными съемками определились и тут более-менее ясно – хочет тепла, единства, чувства общности и защищенности. А вот, например, портретная фотография, что в ней?

Для чего туда приходит женщина? Наверное, она приходит, чтобы почувствовать уверенность в себе, что она красивая, что она классная, сексуальная, что она еще достаточно молодая. И желанная.

– *О! А это интересно.*

И дело даже не в том, есть ли у нее мужчина или она прекрасна сама по себе даже без отношений. Дело во внутрен-

нем состоянии.

Фотосессия – это возможность на время стать другой. Стать не той, что каждый день смотрит на нее в зеркало: уставшей, с кругами под глазами, а измениться. Получить новые или давно забытые ощущения. На короткий час стать Королевой!

Понимая это, мы можем помочь человеку расслабиться, раскрепоститься на съемке. Дать ему/ей то, чего он/она хочет. Мы как бы погружаемся в человека, мы разговариваем с ней, слушаем ее, говорим ей комплименты, погружаем в океан любования собой) И она будет вам за эти минуты бесконечно благодарна. И приходить будет именно к вам.

**Вывод – дай человеку, что он хочет, и он будет с тобой всегда.**

Ладно. Будем резюмировать главу. Различия различиями, но и общего между мужчинами и женщинами очень и очень много.

Открою большой секрет вам. Это страшная тайна, про которую все знают, но крайне мало, кто использует. Прямо запишите где-то – очень поможет в жизни.

**Люди чаще всего хотят уважения и признания. От близких и от общества.**

**А еще – почувствовать свою нужность и значи-**

## **МОСТЬ.**

Для семьи, для детей, для второй половинки, для работодателя, для родителей, для друзей. Эти желания управляют людьми. Если вы знаете, что управляет человеком и можете дать ему это – вы станете для него очень и очень значимым человеком.

На своём опыте я понял, что чаще всего люди приходят на фотосессию, чтобы получить внутреннюю уверенность.

– *В чем уверенность?*

Женщина хочет быть уверена, что она красива, что ее мужчина ее любит и дорожит ею. Мужчина хочет быть уверен, что он нужен своей семье, своей женщине и она нуждается в его защите.

Иногда женщина хочет быть уверена, что она очень хороша и покорит любого. Да и мужчины тоже) Хотя портретная съемка у них бывает гораздо реже, но и они ее делают. Ну или хотя бы мечтают)))

А ведь семейные съемки – они с другим немного смыслом. Здесь тоже людям нужна уверенность. Уверенность, что у них все хорошо. Что они не зря столько лет назад создали эту семью. Что все проблемы не беда. Что дети их уважают и ждут от них не только денег и упреков.

В общем, вы поняли – все очень переживают, нервнича-

ют, волнуются))) Что мы можем с этим делать? Поддержать, успокоить, помочь.

Да! Вот, что важно. Чуть жеж не забыл вам про это сказать)

Вы должны четко понимать, что люди зачастую ничего нам не говорят. И не скажут. Хоть пытай их! И не потому, что не хотят. А они просто НЕ ЗНАЮТ, чего они хотят на самом деле! Они сами могут не знать, зачем они сюда пришли, просто вот тянет. Почему тянет? Почему именно к вам? Как человек чувствует, что вы можете ему помочь?

Где-то дальше возможно про это будет, а может и нет. Я крайне рекомендую вести свой блог – со своими мыслями, своими эмоциями, своими чувствами и ощущениями. Не бойтесь своих эмоций и чувств – так вы притягиваете людей похожих на вас. С таким же внутренним миром.

Ваш блог, ваши фото, ваши тексты, видео и что угодно еще – это, как маяк. Человек читает, смотрит, думает, понимает вас и понимает сам себя лучше. Чувствует, что вы ему близки, что вы ему можете помочь.

А не будете рассказывать свое – внутреннее – как узнаю – кто вы? Как вас отличат от других?

Это одинаково как в семейной фотографии, так и любой другой.

Ух. Как бы это закончить то) Хоть главу новую начинай))) Чего же хотят люди, которые приходят к вам на съемку?

Мы то с вами уже знаем: есть те желания, которые чело-

век сам понимает, а есть те, что не особо) Про не особо я уже выше написал. А теперь попробуем назвать официальную причину фотосета.

Например: Свадебная фотография. Для чего нужны эти фотографии?

Запомнить эмоции! А потом пережить их заново.

– *Какие эмоции?*

Ну вот те самые, которые были в тот день и которые она вспомнит и оживит, когда будет пересматривать эти фотографии. Она снова увидит тот день и погрузиться в него заново, с ощущением того счастья.

Или детская съемка. Что хочет мама, приводя своего ребенка на какой-то детский фотосет? Скорей всего, она хочет сохранить воспоминания о малыше. Для чего? Чтобы снова пересматривать эти работы через время и погружаться туда заново. А что она испытает биологически? Правильно! Прилив окситоцина – нашего замечательного гормона счастья)

В общем. Финальная мысль данной главы таковая:

**Понимая, что с людьми происходит, вы можете им помогать получить лучший результат.**

Вы вкладываетесь, они вкладываются – и вы все вместе получаете максимально хороший и качественный результат

в вашей фотосессии.

Вот и весь ответ.

– *Ответ – это хорошо... Вот только где конкретика, как все это сделать?*

А для этого, дорогой читатель – перелистывайте страницу и начинается серьезная работа.

# Глава 3.

## До Съемки

Итак, мы переходим к конкретным действиям, четким приемам, понятной, так скажем, работе с людьми. Я решил, что будет удобно поделить все на три части:

- *Общение До съемки*
- *Общение Во время съемки*
- *Общение После съемки*
- *ОООО как сложно... зачем это так?*

Надо. Это этапы. В каждом этапе есть особенности, сложности и заморочки. Если забить на них, можно сильно облажаться и вообще пролететь со съемкой. Клиенты у вас так ничего и не закажут. Или будут недовольны, или вы их никогда больше не увидите.

А наша же задача какая? Верно – нам нужны клиенты. Нужно, чтобы они заплатили, остались довольны. Нужно, чтобы они с удовольствием приходили снова и снова.



Чтобы стало понятнее: наверняка, у вас есть магазин, в который вы ходите. Ходите туда давно и с удовольствием. А есть магазин, в который ни ногой! Или даже не целый магазин. А мастер. Специалист, который делает для вас какую-то работу. Маникюр, парикмахер, автослесарь, врач, юрист, даже специалист в собесе или в какой-то государственной конторе, куда приходится ходить.

Ведь они совершенно разные! К одним идешь с удовольствием, а к другим?

Бывает, что идешь к мастеру не смотря на то, что мастер-то сам не очень мастер, зато с ним классно)

А бывает так, что спец крутой, но лучше съесть жука, чем лишний раз с ним общаться.

Наша задача быть таким специалистом, чтобы и как Мастер быть с Большой Буквы и чтобы людям с нами хорошо было, удобно, приятно, легко, классно и т.д.

– *Как???? КАК ЭТО СДЕЛАТЬ????!!!*

Тише) Все получится) Мы не будем обсуждать сейчас мастерство, хотя я очень надеюсь, что ваши фотографии дошли до того уровня, чтобы они, действительно, могли порадовать ваших клиентов.

Тема именно про то, как с вами, как с человеком. Какие эмоции испытывают люди рядом с вами. Хорошо ли им?

Пример из моей личной жизни. Был у меня знакомый. Ма-

шины ремонтировал. Мастер очень и очень хороший. Но! Как приеду к нему, сразу бухтеть начинает: “Ну что, опять корыто свое приволок? Ну вот как вы так ездите? Чем надо думать, чтобы машину до такого довести?”

Хороший мастер? Наверное, хороший. Только я этого уже не знаю, потому что сменил его уже очень давно. Сразу как только мне порекомендовали другого специалиста. Потому что слушать вот эту дичь – никакого желания. Мне неприятно чувствовать себя не хозяином автомобиля, а владельцем корыта и трахомы. Постоянно чувствовать, что я кривой-ко-сой с кривыми руками и ногами.

Зачем мне такие чувства? Кругом полно людей, которые мне могут помочь с машиной и не устраивают эмоциональный террор. Почему мне нужно с этим человеком общаться?

Вот и я не знаю – и решил больше не общаться)

Ну, отложим это пока в сторону. Поедем дальше по теме.

Повторюсь. Чтобы было проще и понятнее, условно разделим все общение на три этапа (вдруг вы так быстро читаете, что пропустили)

# 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.