



БЛОК  
НОТ  
ВЕДУ  
ЩЕГО

365  
ИНСАЙТОВ  
И СОВЕТОВ

ВАДИМ КОРОБКОВ

12+

Вадим Коробков  
**Блокнот ведущего**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Коробков В. С.**

Блокнот ведущего / В. С. Коробков — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-5321-1081-6

Эта книга для ведущих мероприятий. Для тех, кто хочет овладеть этим ремеслом и тех, кто уже не первый день работает с микрофоном в руках. Здесь собрано 365 идей и советов для ведущих мероприятий. Каждый совет достоин отдельной книги. Без лишней воды, здесь представлены практически все аспекты работы и развития современного ведущего. Эту книгу можно читать с середины или даже с конца. Каждый инсайт имеет особую ценность. Работа ведущим - не такое простое ремесло, как кажется многим!

ISBN 978-5-5321-1081-6

© Коробков В. С., 2018  
© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

Предисловие	6
Для кого эта книга?	6
Как читать эту книгу?	7
Как я ее писал?	8
Кто я?	9
001/365	10
002/365	11
003/365	12
004/365	13
005/365	14
006/365	15
007/365	16
008/365	17
009/365	18
010/365	19
011/365	20
012/365	21
013/365	22
014/365	23
015/365	24
016/365	25
017/365	26
018/365	27
019/365	28
020/365	29
021/365	30
022/365	31
023/365	32
024/365	33
025/365	34
026/365	35
027/365	36
028/365	37
029/365	38
030/365	39
031/365	40
032/365	41
033/365	42
034/365	43
035/365	44
036/365	45
037/365	46
038/365	47
039/365	48
040/365	49
041/365	50

042/365	51
043/365	52
044/365	53
045/365	54
046/365	55
047/365	56
048/365	57
049/365	58
050/365	59
051/365	60
052/365	61
053/365	62
054/365	63
055/365	64
056/365	65
057/365	66
058/365	67
059/365	68
060/365	69
061/365	70
062/365	71
063/365	72
064/365	73
065/365	74
066/365	75
067/365	76
068/365	77
069/365	78
070/365	79
071/365	80
072/365	81
073/365	82
074/365	83
Конец ознакомительного фрагмента.	84

## **Предисловие**

### **Для кого эта книга?**

Эта книга написана в первую очередь для ведущих мероприятий, но в ней львиная доля информации, которая будет полезна абсолютно всем людям, работающим в индустрии организации мероприятий, и тем, кто собирается туда попасть. Некоторые мысли будут полезны также компаниям, предоставляющим услуги.

## **Как читать эту книгу?**

Поскольку она не имеет логической последовательности, читать ее стоит от самого начала и до самого конца. Каждый инсайт или совет является самостоятельной единицей. На каждой странице вы можете найти что-то полезное для себя. Есть книги, в которых на 300 страниц есть только одна основная мысль. В моей книге их 365! Да и невозможно как-то систематизировать собранный материал. Но я попытался это сделать.

В мире интернета, блогов и постов подобная структура уместна и знакома читателю.

Все сказанное в книге является лишь личным мнением автора. Помните об этом, когда ночью соберетесь написать мне, что я в чем-то неправ! Не со всем изложенным здесь вы будете согласны. И это абсолютно нормально. Все знания и выводы сделаны на основе полученного личного опыта, адаптации знаний от прочитанных книг других авторов из смежных областей и рекомендаций коллег.

## Как я ее писал?

В течение целого года я каждый день размещал по одному посту в социальных сетях. Было невероятно тяжело, поскольку до этого момента писать приходилось очень мало и редко. Цели книги такие: улучшить навыки письма, собрать накопленный багаж знаний и научиться самоконтролю. Спасибо всем тем людям, которые читали каждый пост, писали слова благодарности за то, что делаю. Вы мне помогали, если бы ваших писем благодарности не было, я бы бросил эту затею где-то на пятом посте. Всего их 365.

Посты выходили под названием БЛОКНОТ КОРОБКОВА. Но назвать книгу своим именем у меня рука не поднялась. Все-таки остались еще капельки скромности. Так как книга предназначена для ведущих мероприятий, пусть она будет называться «Блокнот ведущего».

## Кто я?

Я – Вадим Коробков, автор этой книги и ведущий мероприятий. На момент издания этих заметок работаю в профессии уже 10 лет. Столичный ведущий, притом достаточно популярный. Все знают меня как человека, который обучает коллег писать шутки для мероприятий. Помимо всего прочего я один из тысяч ведущих мероприятий, имеющий желание быть лучше. У меня есть стихотворение, написанное на один из профессиональных конкурсов. Пожалуй, оно полностью отражает суть этой работы:

Все скажут: для корпоратива, свадьбы, клуба  
Ведущим может стать любой!  
Достаточно купить костюм, вконтакте группа,  
На букинг проаккаунт – в бой!

Все скажут: не работа – класс,  
Ты на виду, все любят и покормят даже,  
И в инстграмме для пытливых глаз  
«Он лучший!» напишут на экране сажей.

Но так ли просто рот открыть?  
Чтоб люди понимали и смеялись,  
Чтобы для каждого любимым быть,  
Чтоб люди в вас не сомневались?

Когда у многих праздник, выходной,  
Мы на работе, мы не спим ночами!  
А что же в будни или в пост весной?  
Так что же происходит с нами?

Возможно, кто-то отдыхает, но не мы —  
Нам завтра нужно быть сильнее, чем сегодня.  
Мы книгами питаем тонкие умы:  
Статьи, сценарии, чужой язык – там дел за сотню.

Мы словом пьяную свинью усадим,  
Мы не заметим обидных криков «тамада!»,  
И мы любой чужой косяк уладим —  
И все с улыбкой, без особого труда!

Мы там, где трудно, там, где страшно,  
Где ты один на всех и безоружен.  
Ведь вы поймите – нам всем очень важно  
Не лучшим быть, а быть всего лишь нужным!

## 001/365

### **Не говорите то, что и так понятно!**

Представим себе картину: выносят торт, и он падает. Незапланированно падает на пол ресторана. В зале шок, так как никто не заказывал подобное шоу. Если вы как ведущий скажете, что торт упал, и начнете охвать, тогда наматывайте на предплечье микрофонный шнур и уезжайте домой.

Не будьте «чукчей»! Не говорите то, что и так понятно. Ведущий должен говорить те вещи, которые для слушателя непредсказуемы, интересны. Всегда, в течение всего мероприятия. Демонстрировать свой взгляд на все, особенно на острые и тонкие моменты. Ну, пошутите хотя бы, что это была оригинальная подача торта. Что именно этим и славится данный ресторан и именно из-за этого у ресторана есть Мишленовская звезда. Или скажите, что девушка, которая выносила торт, была в курсе, что торт отравлен, и она спасла всем нам жизни...

Используя нетривиальный подход к описанию ситуаций, вы становитесь интересным и индивидуальным. Как только стали банальным, ударьте себя по губам. Не при всех. Ладно, бить себя не стоит, но старайтесь быть интересным. Рассуждайте, делайте выводы, выдвигайте собственное мнение.

Когда мы читаем книгу, в которой нет для нас ничегошеньки нового, она нам становится совершенно не интересной. Мы ее используем как отличное снотворное в конце дня. Так же работает и ведущий. Ведущий типа «Капитан Очевидность» надоедает через 15 минут.

Самым непредсказуемым элементом шоу является шутка. Не случайно ведущие с чувством юмора более востребованы.

Да и вообще, шутите чаще. Так часто, как только сможете.

**002/365**

## **Галстук-бабочка для детей**

Прошу, умоляю – не носите уже завязанные галстуки-бабочки. Их придумали для детей или для ведущих, которые в детстве упали в чан с безвкусицей. Если для вас дорого купить брендовые самовязы, закажите у портного. Обойдется в те же деньги, за которые вы приобрели свою.

«От рождения» завязанная бабочка выглядит слишком ровной и нелепой. Я сам такие носил, но вовремя одумался. Возьмите старые бабочки и раздайте их детям... Не встретили детей – сожгите в чистом поле в полнолуние. Возможно, после этого у вас появятся обеспеченные клиенты.

Но совет не про галстуки-бабочки. Совет такой: если вы носите классику, узнайте, как она носится. Интернет и поисковик вам в помощь. Вспомните, как выглядит Джеймс Бонд. И что-то я не видел на Бонде завязанных бабочек и тем более деревянных с выжженными микрофонами по краям.

Деревянные бабочки хороши только в одном случае: если вы ведете корпоратив для компании, которая производит эти бабочки.

Я себе иногда представляю максимально утрированную ситуацию. Корпоратив, посвященный защите природы. Со всего мира съехались лучшие экологи. На сцене вот-вот должен выступить президент организации с темой «Спасем лес – спасем нашу планету!» А объявляет доклад президента ведущий, у которого на шее красуется бабочка с выжженным логотипом по уголкам из дорогого красного дерева.

Купите себе самовяз.

## 003/365

### Приглашаем гостей

Очень тяжело бывает пригласить человека на какой-либо конкурс или интерактив.

Есть маленькие хитрости, которые помогут:

1. Если вы приглашаете девушку, иногда можно просто протянуть ей руку, она «на автомате» согласится. Да, это не всегда, но работает. Не забывайте при этом улыбаться.

2. Если человек замешкался и на 2–3 секунды задумался, идти на конкурс или нет, говорите фразу – «спасибо, что вы согласились! Поаплодируем этому смелому человеку». Иногда нужно решить за другого.

3. Немного перехваливайте в шуточной форме. Хорошо помогает фраза – «нам нужны красивые люди для этого конкурса, и без вас – никак!». Если вы мужчина и приглашаете мужчину, слово «красивый» заменяйте на «сильный» или «стильный», в зависимости того, насколько тот мужчина.

4. Просите помочь виновников торжества. Таким образом вы снимаете ответственности с себя. На свадьбе жених и невеста, на корпоративном мероприятии директор компании с удовольствием вам помогут.

5. Не нужно тащить человека на конкурс, если он не хочет! Не-нуж-но! Есть много других способов вытянуть людей из-за стола, но самый главный, 100 %-ный – это просто хорошо, интеллигентно, не пошло вести вечер. Ведите так, чтобы гости сами рвались к вам на интерактивы.

6. Когда объявляете что-то, дайте понять, что ничего страшного не произойдет, а лучше уверьте в том, что находиться на сцене – большая честь, которой смогут воспользоваться абсолютно все присутствующие.

## 004/365

### Как часто делать посты?

Работа ведущим, господа, это бизнес. А точнее, бизнес-практика. И без грамотного маркетинга не обойтись.

Звонит мне мой коллега и спрашивает: «Вадим, ты почему-то выкладываешь посты не каждый день. Разве это верно?»

А давайте разберемся, как часто необходимо выкладывать посты в социальные сети?

Во-первых, определимся с целевой аудиторией. Кто она? Молодожены, корпоративные клиенты, event-агентства, коллеги?

Скажем, писать отчет после каждого мероприятия и хвалиться количеством праздников – скорее всего, ориентировано на коллег. Я еще не встречал ни одной компании или молодоженов, которым было бы важно, как часто я работаю. Где работал – важно! Как работаю – очень важно! Подумайте, для кого все эти посты.

Возможно, достаточно выложить два-три поста в неделю, но отвечающих запросам целевой аудитории.

Во-вторых, а каков наш контент? Способны ли мы генерировать качественный, не надоедающий, не повторяющийся контент каждый день? В это трудно поверить. Самостоятельно невозможно. Отдать на откуп маркетологов – опасно. К сожалению, наш бизнес очень специфичен и непрост. При выборе частоты постов я склоняюсь в пользу качества, а не количества. Не знаю, как вы, но я отписываюсь от коллег, которые регулярно выкладывают неинтересный контент.

Возможно, спасут постоянные рубрики и правильный, спланированный контент-план. Регулярность публикаций – залог привыкания и привязанности аудитории к вашим страницам.

## 005/365

### Текст на презентациях

Работая на презентациях, всегда учите текст заранее и, если хотите избежать проклятий, никогда не уходите от сценарного плана. Дело в том, что авторы текста прошли семь, нет, восемь кругов ада, чтобы согласовать текст со своим руководством. Я это вам говорю и как ведущий, и как сценарист мероприятий. Каждое слово, каждая буква, каждый порядок важен в том листочке, который вы держите в руках. Любые изменения должны быть согласованы. Нельзя взять и своими словами пересказать текст презентации, которая уже написана.

К сожалению, окончательный сценарий ведущий чаще всего получает за несколько часов до самой презентации. Возможно ли его выучить за такое короткое время? Да, возможно! Если в том тексте будут знакомые вам слова. Для этого всегда просите предварительный сценарий. Он чаще всего на 100 % отличается от конечного продукта, но вы будете в курсе того, что читаете.

Работая по сценарию или сценарному плану, будьте готовы заменить любого представителя компании. Просто прочитайте все, что найдете в интернете, о продукте, который презентуете. Изучите, представьте в голове форс-мажоры.

У меня лично случилась ситуация, когда человек, который должен был рассказывать о технических особенностях автомобиля, просто не пришел. Решил, что ему там не будет интересно, и остался дома. Естественно, пришлось рассказывать мне. Все, что вычитал, я успешно рассказал. После такого в глазах заказчика вы становитесь спасителем и супергероем! Практически человеком, который на глазах детей снял с дерева 50 котят разом.

Готовимся всегда! Даже если вам за это мероприятие заплатят запчастями от автомобиля, который вы презентуете.

**006/365**

## **Хвалите персонал**

После мероприятия, когда проделана работа и пришло время подводить итоги, всегда хвалите сотрудников ресторана, технических работников, администраторов. Общайтесь с ними уважительно. Даже если ваша зарплата в тысячу раз больше их годового заработка. Эти люди при желании могут вам не только плюнуть в кофе, подсыпать туда слабительное, отравить, в конце концов, но и могут вам помочь. Они порекомендуют вас агентству, клиенту, который будет искать помещение для своего мероприятия.

Да и вообще не стоит зазнаваться. Ведущий – тоже обслуживающий персонал, только с более широкими функциями и запредельным эгоцентризмом. Оставайтесь людьми до конца! Я эти слова всегда говорю ведущим мероприятий и девушкам, которые собираются ловить букет на свадьбе.

Мое отношение к персоналу максимально уважительное! Да, на работу официантом может попасть практически любой человек, и это удешевляет профессию официанта в целом. Но согласитесь, что он может заставить приходить в заведение снова и снова. Хороших официантов мало, и отмечать их труд необходимо.

Представьте такую ситуацию: вы пришли на встречу к заказчику, а обслуживающий официант, прежде чем принять заказ, говорит, что на прошлой неделе вы блестяще провели мероприятие в этом ресторане. И пусть на самом деле на прошлой неделе вы сидели дома, смотрели Instagram коллег и вздыхали от зависти. Но, однажды на мероприятии сказав ему «спасибо», вы запомнились человеку на всю жизнь!

**007/365**

## **Пути развития ведущего**

Вы знали, что среди древних приматов, наших праородителей, были две модели выживания?

Первая модель – это когда особь постоянно меняла свое поведение в зависимости от обстоятельств, подстраивалась под окружающий мир и таким образом эволюционировала. И вторая модель – когда примат повторял поведение более успешных сородичей. Естественно, второй вариант не мог привести к успеху в группе, но позволял выживать.

А теперь задумайтесь, сколько процентов из того, что вы говорите и делаете на мероприятии, придумано именно вами?

Вам не кажется, что многие коллеги просто пытаются выжить?

В начале карьеры ведущего обязательно нужно брать пример с более успешных. Но через год-два следует писать все себе самому. Не надо превращаться в «китайский» аналог известного ведущего. Будьте уникальны, будьте собой. Повторять за кем-то – тупиковый путь развития. Будьте неповторимы. Добейтесь такого уровня, когда копируют вас.

Я иногда советую начинающему ведущему сходить на мероприятие, которое ведет опытный коллега. Но если вы уже провели с десяток мероприятий, хватит ходить за другими.

А если не можете придумать что-то свое? Не получается найти свой стиль и т. п.? Или, не дай бог, работаете по одному сценарию?

Не занимаетесь творчеством внутри своей профессии ведущего? У вас не горят глаза? Мероприятия похожи на день сурка? Вам все равно, что будет завтра? Не верите, что завтра можно стать лучшей моделью себя?

Тогда вывод напрашивается очевидный: ведение мероприятий – не ваше дело. Не занимайте чужое место.

## 008/365

### Как ты выглядишь?

Этот пост будет немного обидным. Но правдивым. Скажу то, что и так все знают. Ведущий должен выглядеть хорошо. Даже очень хорошо. И я не про дорогой костюм. Я про физические данные. Вы скажете: «Не-е-ет! Вон сколько популярных ведущих не красавцев и с пузиком, а заказов куча». Да, у них заказов куча, но лишь потому, что они обладают суперспособностями: харизмой, ярким чувством юмора и т. д. При прочих равных выберут ведущего подтянутого, спортивного (не перекачанного – это тоже излишне, иногда отпугивает).

Плохие физические данные удешевляют образ. Конечно, на вкус и цвет все фломастеры разные. Но поставьте себя на место заказчика. И не врите себе. Белые ровные зубы, стройное спортивное тело – все это ваш огромный плюс.

При большой конкуренции заказчик смотрит на нас как на ящик с помидорами. И в этом ящике мы все разные. Клиент ищет красивых, не мятых, молодых и, конечно, вкусных. Хотя вкусные, по идее, все. Это нам, помидорам, кажется, что наш вкус уникален и неповторим.

Кстати, я невысок ростом – 172 см. Но на 4 см выше Месси между прочим. (Всегда сравниваю себя с более мелкими, чтобы оправдать свой рост.) Несколько раз проигрывал кастинг более рослым коллегам.

И если я уже не вырасту, то убрать жирок при помощи тренировок, выровнять и отбелить зубы в клинике и засадить просеки на голове новыми волосами можно. Ведущий с красивым телом и лицом заработает больше. Ведущий – он не радио, он как телевизор. Его не только слушают, но и смотрят. Сделайте все, чтобы после мероприятия не просили фотографа стереть ваше непрезентабельное тело со всех отчетных фотографий.

## 009/365

### Шути сразу

Если вы ведете не официальное мероприятие, а свадьбу или корпоратив, – шутите с самого начала. С самых первых фраз. Не можете импровизировать – заготовьте несколько смешных фраз.

Например:

«Дорогие друзья, приглашаю вас на праздничные места. Советую поторопиться, так как мест хватит не всем»;

«Чтобы найти свое праздничное место, вы можете обратиться к координаторам. Всего лишь нужно им сказать свое имя, фамилию, дату и час рождения... номер пенсионного, и тогда они с удовольствием покажут ваше праздничное место»;

«Друзья, меня зовут (назвать свое имя). Сегодня очень важное мероприятие. Я готовился к этому дню. Волнение не покидало меня с того времени, как выбрали ведущим именно меня. Я не спал 24...дня. Говорят, так бывает, если ты до этого никогда не работал ведущим. Но меня часто приглашали гостем, так что работает профессионал... начнем!»;

«Друзья, я прошу вас сегодня делать все, что вам заблагорассудится: танцуйте на столах, катайтесь на люстрах, кидайтесь салатами, мне все равно, я в этом ресторане впервые и так же, как вы, в последний раз»;

«Давай вместе докажем этому ресторану, что мы самые веселые люди, которые когда-либо были здесь. И пусть после нас здесь запретят проводить мероприятия и нас по домам развезут на пожарных машинах, но мы сегодня отмечаем...»

Это нужно для того, чтобы расположить зрителей к себе. Шутка, выходящая за рамки официальных приветствий, стирает расстояние и оправдывает ожидание гостей, которые пришли на праздник. Из контекста понятно, что вы все это говорили не всерьез. Все хотят веселья, юмора, танцев и быть счастливыми.

Первая фраза очень важна, чтобы составить впечатление о себе. Также после сказанной шутки вы поймете отношение людей к празднику. Открытые и готовые к веселью гости вас поддержат смехом или аплодисментами. Те, кто не отреагирует, попадут под ваш прицел. Вы сможете сделать нужные выводы о присутствующих и разработать план того, как себя вести дальше. Возможно, сказав первую шутку, поймете, что больше не стоит шутить. Но это уже крайности. На моей практике только однажды меня попросили меньше юморить. Это были родственники 90-летней бабушки, которая от смеха хваталась за сумку с таблетками от сердца.

## 010/365

### Два микрофона

На мероприятии у вас должно быть два микрофона. Нет, не для артистов. И не потому, что вы – за гигиену и говорите только в свой личный, именной, обработанный мирамистином микрофон. И не для DJ, который во время дискотеки кричит «давай-давай» и «пут е хэндс ап». Каждый раз, когда гости говорят в микрофон, в эти моменты вы абсолютно безоружны. Вы ничего не можете сделать. Что бы ни сказали без микрофона, вас просто не услышат. Самое страшное, что сможете придумать, если необходимо остановить оратора, – это пытаться отнять микрофон силой. Часто бывает, что в голове рождается гениальная шутка, которую было бы идеально вставить в дополнение сказанному. Но микрофон не у вас.

Или вдруг тоскующий начинает говорить лишнее!..

И самое страшное. То, что случается хотя бы раз в жизни любого ведущего. Когда пьяный гость вырывает у вас микрофон из рук и не собирается его отдавать. Что в таком случае делать? Лично я пытаюсь отшутиться; если в ход пошла физическая сила, со спокойной душой отдаю микрофон и иду за вторым к звукорежиссеру. Не нужно выключать микрофон гостя, иначе он и второй отнимет. Вы теперь на равных боретесь с пьяным субъектом. Здесь начинается словесная дуэль. Хороший ведущий легко с ней справится. Он сможет успокоить захмелевшего человека и убедить его продолжить вечер за праздничным столом.

Если весельчак отнял у вас и второй микрофон, решив показать, что он принципиально не хочет давать вам слово, отправляйтесь к заказчику, скажите, что не можете справиться с его гостем, который портит праздник непристойным поведением. Вы не охранник, чтобы успокаивать буйных субъектов. Пьяные и неадекватные люди – это уже работа службы безопасности. После праздника обязательно сделайте все, чтобы на вашем пути больше не попадались подобные личности. Самый верный способ – повысить цены на свои услуги. В ценовом сегменте выше среднего подобные ситуации случаются крайне редко.

## 011/365

### **Как сделать свою речь богатой и красивой?**

Как не повторяться во время описания людей и каких-либо действий на мероприятии? Есть самый простой способ, доступный каждому ведущему. Вы должны расширить список используемых прилагательных хотя бы в два раза. Для начала раздобудьте видео своей работы и посчитайте, сколько прилагательных используете и как часто они повторяются. У большинства ведущих это страшная болезнь. Что говорить, сам грешил, но вовремя встал на путь неминуемого исправления.

Скажем, объявляя гостя, молодоженов, само мероприятие, мы употребляем тривиальные эпитеты. Вот неполный список прилагательных, которые расширят и основательно украсят вашу речь: божественный; примечательный; восхитительный; изумительный; несравненный; исключительный; достопамятный; превосходный; прекрасный; непревзойденный; волшебный; сказочный; чудный; чудесный; дивный; не имеющий себе равных; великолепный; потрясающий; шикарный; поразительный; хороший; достойный внимания; колоссальный; кристальный; блистательный; яркий; бесподобный; выдающийся; незаурядный; роскошный; упоительный; выше всяких похвал; потрясный; мощный; первый среди равных; отдай все – мало; ни с чем не сравнимый; потолочный; золотой; фешенебельный; мировой; ошеломительный; конфетка; АНТИК-МУАР С ГВОЗДИКОЙ.

Прочтите этот список перед началом действия. Обновите свой лексикон. Если хотя бы треть из перечисленного вы сможете использовать на мероприятии, ваша речь будет казаться богатой и заиграет новыми красками.

## 012/365

### Юридическое лицо для ведущего

Стоит ли официально оформлять себя как юридическое лицо для того, чтобы вести мероприятия?

Человек, не связанный с event-рынком, может спросить: «А что, можно работать без ИП или ООО?».

Для незнающих расскажу страшную тайну. Больше половины ведущих никак не оформлены. У них нет ни расчетного счета, ни ООО, ни даже ИП. Договоры, которые они подписывают с клиентом, не имеют какой-либо юридической силы. Это просто бумажка с какими-то буквами. Отговорки смешные: дорого платить налоги; я не знаю, что делать, чтобы оформить ИП.

Если вы занимаетесь ведением мероприятий и у вас нет хотя бы свидетельства ИП, с вами не будут сотрудничать крупные компании и event-агентства. Это, в конце концов, несерьезно. И самое главное – платите налоги и спите спокойно! Тем более не такие они уж большие, как кажутся на первый взгляд. Вам нужно ИП на упрощенной системе налогообложения и расчетный счет в каком-либо банке. Для простоты ведения бухгалтерии пользуйтесь услугами компаний, которые за небольшие деньги будут отправлять за вас отчеты, вести бухгалтерию и напоминать об отчислениях. А некоторые банки совершенно бесплатно сами рассчитывают налоги и заполняют за вас декларации. Ведение мероприятий – бизнес. И у этого бизнеса есть правила.

Лично я за легальный бизнес. За то, чтобы все ведущие, которые занимаются этим делом несерьезно, ушли из рынка. Откровенно говоря, наш рынок переполнен непрофессионалами и дилетантами. Хочешь работать ведущим – будь готов платить налоги государству.

## 013/365

### Аптечка ведущего

Мы обычно вспоминаем про лекарства тогда, когда случается беда. Но нужно быть предусмотрительным и подготовиться к проблемам, иногда возникающим на мероприятиях.

Итак, основные лекарства, которые могут пригодиться в аптечке ведущего. Первое и самое главное – Гомеовокс, он применяется для восстановления и профилактики голосовых расстройств. Ничто так не поможет, как этот чудо-препарат.

Далее, если с больным горлом мы теоретически будем в состоянии шепотом или жестами объяснить, что хотим от людей, то при симптомах диареи просто физически не сможем находиться на мероприятии. Смекта, активированный уголь, Лоперамид... Вариантов уйма. У меня подобных проблем не возникало, но береженого бог бережет.

Мероприятия бывают разные, некоторые проходят в сложных условиях и на разных площадках. Работая на улице, обязательно нужно позаботиться о своем иммунитете (фраза из рекламы). Какой же ведущий не вел мероприятия с температурой! Чтобы себя обезопасить, не забывайте про витамины или хотя бы аскорбинку. Да, аскорбинка спасает. Там сахар и хорошая доза витамина С.

Помним об элементарном пластыре и влажных спиртовых салфетках. Пластырь – понятный товарищ. Салфетки могут быстро вывести жирное пятно на вашей сорочке или галстук.

В целом представленный список короткий, естественно, его нужно дополнять. Я лишь поднял эту проблему, а вы уже думайте, что вам делать. Но все в меру! Не стоит сильно переживать из-за своего здоровья, каждый час мерить давление или брать вашего лечащего врача на мероприятие. Как сказала великая современница – «жить здорово!».

## 014/365

### Как формируется цена на услуги ведущего?

Если вы мне скажете, что она зависит напрямую от качества работы, то окажетесь неправы. Нет объективных критериев качества для ведущего. Кому-то нравятся серьезные, кому-то с юмором, кому-то высокие, кому-то я.

Так какую цену необходимо объявлять? Определите для начала, как часто хотите работать. Вам комфортно проводить в месяц восемь мероприятий или достаточно четырех? Если имеете восемь, но вас хватает только на четыре и в целом много обращений на дублирующие даты, не думая, поднимайте цену на свои услуги. Если же имеете четыре, но хотите провести восемь раз – попробуйте заняться своим продвижением, возможно, о вас мало кто знает. А если вы перепробовали все способы продвижения и по-прежнему имеете четыре мероприятия, то, скорее всего, пришло время делать скидки. Цифры взяты из головы, бывает, что за месяц ты проводишь и 15, и 20 мероприятий. А бывает, что наступает «великий пост».

Цена на услугу – это в первую очередь спрос. Чем чаще к вам обращаются за услугами, тем чаще вы будете повышать цену, и наоборот. Замечаете, что обращений становится меньше, – снижайте цены. Ничего в этом зазорного нет. Ведущие любят мериться ценами. Но ваша задача заработать больше в общей сумме, а не провести одно мероприятие, но за 1 миллион. Хотя это тоже оправданная стратегия – вести меньше, но дороже.

Если вы только начинаете путь ведущего или переехали из другого города, не ставьте минимальную цену. Может получиться так, что потом всю жизнь будете работать только по этой цене. Из низкого сегмента очень тяжело расти. Попробуйте сразу со средней цены. Это даст возможность для маневров.

## 015/365

### **Каким должен быть DJ, с которым вы работаете?**

DJ часто привязан к ведущему, но если вы его еще ищете, то уделите внимание следующим параметрам.

Самое главное, что есть у DJ, – это понимание того, что же нужно поставить тем или иным людям. Хороший DJ с первого взгляда определит любителя джаза или Сердючки. Хороший DJ ставит ту музыку, которую любят гости. Музыку, которая нравится ему, он слушает дома.

Умение сводить треки однозначно не помешает. Человек, который запускает музыкальные композиции через программу WinAmp, – не DJ.

Немаловажна коммуникабельность этого человека и стальная выдержка. Гости могут просить поставить какие-то странные песни, хамить или, возможно, даже угрожать. DJ не станет грубо отвечать, он понимает всю ситуацию и спокойно, с достоинством выйдет из нее.

Имеет значение и внешний вид. Я лично считаю, что DJ должен выглядеть не хуже ведущего. Да, костюм. Да, галстук или бабочка, если, конечно, это не гавайская вечеринка и можно прийти в шортах.

DJ обязан разбираться в звуковой технике. И не нужно заставлять его включать еще и световые приборы, пусть этим занимается отдельный человек.

Немаловажно, чтобы DJ проводил работу и до мероприятия, готовился к нему. И конечно, он должен подходить вам как человек. В идеале – стать чуть ли не другом.

## 016/365

### Нужен ли сайт ведущему?

Однозначно да! Есть много примеров успешных ведущих, которые достаточно легко обходились без сайта, пользовались плодами своего сарафанного радио и тем были довольны. Но времена меняются. И, скорее всего, тот, кто читает этот пост, не до конца доволен положением своих дел. Я вообще довольных ведущих не встречал. Всем всего мало! К сожалению, правда звучит так: тебя нет в интернете – тебя нет для заказчика!

К тому же нас всегда выбирают. Нас всегда с кем-то сравнивают, и если приходится выбирать между ведущими с сайтом и без, предпочитают человека, имеющего сайт. Сайт ассоциируется с серьезностью намерений. Отсутствие его оправданно только тогда, когда абсолютно все агентства знают о твоём существовании и постоянно рекомендуют тебя заказчикам.

Сайт должен быть информативным и понятным. Разделяйте страницы с услугами на свадебные мероприятия и event-сферу. Это абсолютно разные клиенты, и им лучше не встречаться на одной площадке. Возможно, есть смысл сделать несколько сайтов. Не перегружайте их информацией, главная задача сайта – заставить человека позвонить вам, а не узнать всю жизнь ведущего с самого рождения.

Нет денег на дорогой сайт? Сделайте его сами. Огромен выбор конструкторов, в которых результат получается очень даже стильным и красивым. Лично я стараюсь обновлять свои страницы раз в полгода, тестирую тот или иной дизайн, поднимая или опуская нужные блоки.

Сайт может быть площадкой для ведения собственного блога и продажи дополнительных услуг.

## 017/365

### Как искать людей для шуток?

Один из способов создания шутки на мероприятии – найти нужных людей и пошутить над ними. Шутить надо по-доброму. Я это подчеркиваю! ПО-ДОБРОМУ!

Используйте гиперболы и сравнения (это такие юмористические приемы) для того, чтобы в шутке похвалить человека. Никому не нравится, когда его высмеивают при всех. А вот если хвалят и делают это смешно – однозначно плюс в вашу копилку.

Шутить, что лысый человек – рекламное лицо новой коллекции от Фаберже или шампуня «Яичный», не стоит! Не нужно иронизировать над недостатками, ищите достоинства. Например, если человек в хорошей физической форме, то стоит упомянуть, что он раз в шесть физически сильнее ведущего и его фитнес-тренера. Что он может одним ударом руки прекратить конкурс и сердцебиение ведущего.

Высмеивайте себя! Самоирония – путь к сердцам гостей. Так кого же искать на празднике? Ищите самого сильного, самую красивую, самую яркую(го), самого высокого. Ищите людей, которые похожи на кого-то, но хорошего! Если человек похож на Гитлера, – такова божья воля, не нужно при нем говорить на немецком. Ищите крайности и гиперболизируйте. Этим советую заниматься перед мероприятием, на welcome-зоне.

Обязательно изучайте списки гостей. Проанализируйте, кто чем занимается. По-хорошему у вас должны быть заготовки на типичных людей. Напишите шутки про профессии. Очень часто встречаются врачи, госслужащие, работники банковской сферы, IT-специалисты, безработные в конце концов. Не забывайте о хобби. Я еще не встречал свадьбу без мужика, который увлекается рыбалкой или охотой.

Выбирать людей для шуток стоит тогда, когда на празднике присутствует больше 50 человек. При небольшом их количестве старайтесь уделить внимание абсолютно каждому гостю.

## 018/365

### Порядок поздравлений на свадьбе

Может быть, тема банальная, но требует внимания. На свадьбе существует иерархия поздравлений, которая определена годами и традицией. Конечно, все зависит от пожелания заказчика, но лучше придерживаться следующего списка: первыми поздравляют родители жениха, затем родители невесты. (В восточных странах, кстати, принято и называть молодоженов в таком порядке, сначала имя жениха, а затем невесты.) После родителей всегда идут бабушки и дедушки. Порядок поздравлений – от самого пожилого к младшему. После слово предоставляется крестным родителям. Затем идут братья и сестры. И только после этого можно дать слово важному бизнес-партнеру, мэру и т. п. Если таковых нет, слово предоставляют тетям и дядям в порядке кровной близости.

Друзья приглашаются следующим образом: первыми идут друзья родителей, затем друзья молодоженов. И в самом конце приглашают лучших друзей жениха и невесты. Вот и все.

Если кто-то не хочет говорить, ничего страшного не случится. Старайтесь заранее уточнить, кто будет поздравлять.

Данный порядок не меняется годами, но помните о самом главном правиле предоставления слов: говорить должны те гости, которые готовы это делать. Обязательно предупреждайте заранее, что вы будете предоставлять слово. Если человек выходит к микрофону жующий – это ваша вина.

## 019/365

### Отдать ли предоплату?

Форс-мажор. Мероприятия не будет. Такое иногда случается. Стоит ли отдавать предоплату? До мероприятия осталось несколько недель, а возможно, и дней. Раздается звонок, и вам сообщают, что на эту дату вы свободны и можете гулять с детьми в парке.

Да, на встрече вы обговаривали этот момент, что предоплата – гарантия вашей занятости и в случае отказа мероприятия сумма остается у вас. Но слезы в трубке просят вернуть ее обратно. Что делать?

Это мое мнение, и вы с ним можете не согласиться, но я считаю, что стоит вернуть. Возвратить, если это частное мероприятие и человек просит это сделать. В случае с корпоративным клиентом таких вопросов не возникнет. Все прописано в договоре. Если же вам звонит невеста, задумайтесь. Может быть, случилось что-то, что молодожены не могли предвидеть. Даже если это написано в вашем договоре, человеческие отношения превыше всего. Верните, не тыкайте пальцем в бумажку и пункт с условиями оплаты.

Да, вы этих людей, возможно, никогда не встретите, но точно оставите хорошее впечатление и покажете свое человеческое лицо. Всех денег не заработать.

Помните о карме, даже если вы в нее не верите. Тысячу раз проверено и доказано, что плохое всегда возвращается, а хорошее тем более.

## 020/365

### **Лучшие интерактивы – интерактивы без экрана и реквизита**

Если конкурсы без реквизита и экрана лучше, то какие нужны?

Лучше использовать максимально простые, потому что они универсальны. Мы всегда должны быть готовы к форс-мажорам – как бы ни старались подобрать под людей программу, контент и писать ночами смешные подводки под каждого человека, делать смешную презентацию и очередную игру в формате презентации. Может просто сгореть лампа в проекторе (к примеру), и вы останетесь гол как сокол. В идеале – должны обладать набором интерактивных конкурсов без всего.

Чем проще в механике, тем лучше. Никакой реквизит не спасет. Мой совет – запаситесь следующим набором интерактивов:

Взаимодействие с публикой (два-три раза), в котором вы только что-то спрашиваете у людей – естественно, смешно. В такие интерактивы я закладываю иногда варианты конкурсов, где люди даже не отвечают, но участвуют. Общение превращается в небольшое юмористическое шоу с минимальным контактом с аудиторией.

Интерактивы (пять-шесть), где зрители работают в группах и идет соревновательный процесс. (Проводите их сидя за столами, если еще только начало мероприятия, и на ногах, если прошло 2–3 часа.)

Общение (пять-шесть), где участвуют все присутствующие, разделенные на две группы (мальчики против девочек; старшее поколение против молодого; женатые против холостяков и т. д.).

Не забывайте про вариативность. В идеале – прописать для себя 20–25 конкурсов и чередовать их в зависимости от типа гостей праздника.

И помните, что интерактивы от мероприятия к мероприятию должны проходить абсолютно по-разному. Остаются неизменными только механика и условия. А иногда и условия могут изменяться до неузнаваемости.

## 021/365

### Шутки над иностранцами

Иногда на мероприятие (корпоратив или свадьбу) приглашают иностранных гостей. Гость не говорит по-русски. Это можно использовать. Прием ооооочень старый, но для тех, кто еще не в курсе, расскажу:

Во время поздравления иностранца объявите всем, что он может говорить на родном языке, а вы синхронно переведете присутствующим. Естественно, гость будет говорить одно, а вы другое.

И что так можно сказать?

– Мы не хотели приезжать, но так получилось, что мы с вами...

– *Не могли бы вы вернуть деньги за перелет?*

– Мы не купили конверт, у нас нет киосков Роспечати.

– *Счастья, здоровья!*

– Мы пришли с миром.

– *Что я должен сделать, чтобы мне дали российское гражданство и квартиру в Мордовии?*

– Я нормальный, нормальный!

– *Сегодня на улице на меня напал медведь...*

И т. д.

Так шутить можно только с теми людьми, с которыми можно. Не стоит поднимать межнациональные проблемы и темы войн... Не нужно шутить про немцев в том ключе, что они фашисты (это пример не выдуманный, я видел своими глазами, как ведущий пытался острить подобным образом). Это обидно. Старайтесь чувствовать грань... Иногда сами гости позволяют себе больше, таким образом отодвигая эту планку дальше...

В целом это безобидный розыгрыш, если до этого вы так же шутили. Помните о том, что юмор в течение всего мероприятия должен лежать «ровным слоем», как масло на хлебе.

## 022/365

### Что пить и кушать на мероприятии?

Кто-то из ведущих выставляет райдер, где указано меню. Но я почему-то уверен, что среди моих читателей таких нет. Пока нет.

Так что же кушать или пить на празднике? Во-первых, воду! Самое главное – это снабдить себя негазированной водой. НЕгазированной! От газированной могут возникнуть всем известные проблемы. Не буду рассказывать о пользе и свойствах воды. Лишь скажу, что, по некоторым источникам, в обезвоженном состоянии головной мозг работает на 30 % хуже.

Что касается кофе. Давно уже доказано, что бодрящий эффект от него действует первые 30–40 минут. Далее включается обратный эффект – вам попросту захочется спать. А выпивать каждый час по чашке кофе – не лучшая идея для сердца и состояния в целом.

Из еды не советую кушать мясо или что-то тяжелое. Да и вообще объедаться не стоит. Кровь приливает к желудку, вас, опять же, тянет в сон.

Очень хорошо помогают утолить голод и взбодриться энергетические батончики. Если раньше они продавались только в спортивных магазинах, то сейчас встречаются везде.

Остерегайтесь твердых фруктов и орехов. Я не видел, но коллеги рассказывали, как ведущие откалывали себе зубы прямо на мероприятии. Будьте аккуратны. И не пейте алкоголь. Это плохо для здоровья, реакции и вашего имиджа.

Как грамотно сказать гостю, что вы его уважаете и при этом не будете пить с ним? Я всегда отшучиваюсь:

- Извините, это для меня слишком дорого.
  - Нет, мне нельзя, я обещал жене.
  - Давайте не будем, я, когда выпью, очень хочу петь, а пою я ужасно. Лучше не пробовать.
- И т. п. Держите марку до самого окончания мероприятия.

## 023/365

### **Как выбрать место для встречи с клиентом?**

В идеале для встречи с клиентом надо отдать право выбора условий самому клиенту. У него есть излюбленные места, там, где ему близко, комфортно, и где он себя чувствует в безопасности.

Если выбираете вы, то место должно отвечать нескольким критериям. Первое – оно должно соответствовать вкусу вашего заказчика. Не стоит вести его на фуд-корт ТРЦ, если он привык обедать в ресторане, и наоборот.

Второе – место должно быть тихим и удобным. При общении с клиентом вас ничто не должно отвлекать от дела.

Третье – дополнительным плюсом будет, если в этом месте вас знают. Если знают с плохой стороны, то – минусом.

Четвертое – до этой точки можно легко добраться. Как на машине, так и на метро. Уточните, на чем будут передвигаться ваши заказчики.

Пятое – должна быть удобная посадка. Клиенту нужно сидеть комфортно, возможно, утопать в диване, если это стулья, то обязательно – с высокой спинкой. И за спиной никого не должно быть. Собеседнику необходимо максимально расслабиться.

Лично у меня есть несколько излюбленных мест. Прихожу на встречу первым, занимаю место так, чтобы клиент сел в самые удобные кресла. Меня знают официанты, и я знаю, что из меню можно предложить визави.

## 024/365

### Варианты поздравления на юбилее

Юбилей – не такое частое мероприятие в графике ведущего, как свадьба, но количество подобных событий может легко перевалить за 20–30 в год.

Основа юбилея – поздравление именинника. Необходимо грамотно предоставить слово и координировать процесс всего праздника, создавая нужное настроение. Иногда бывает, что от поздравлений отказываются и торжество превращается в концерт ведущего. Рассмотрим наиболее частые варианты, когда все же нужно предоставить слово.

Первый достаточно банален. Вам пишут список поздравлений, прилагая краткое описание человека. Это не новость для большинства ведущих. Но бывает такое, что на юбилее присутствуют деловые партнеры, друзья, важные люди. Кому дать слово вначале? И как сделать так, чтобы никто не обиделся? Здесь вы или ждете, когда люди сами изъявят желание, или прибегаете ко второму методу, методу рандомного поздравления.

В рандомном поздравлении у вас есть имена и корзина, из которой вы вытягиваете фамилии людей. Всплывают явные плюсы. Все равны перед жребием и все до конца не знают, кто будет следующий, от этого внимание гостей на каждом поздравлении максимальное.

Существует и третий вариант. Каждый гость должен принести с собой одну маленькую вещь. Все вещи собираются в корзину. Юбиляр выбирает любой из предметов и пытается догадаться, кто из гостей мог его принести. Чью вещь юбиляр достает, тот и произносит поздравление.

На встрече с заказчиком после получения вводных данных обязательно предлагайте правильные варианты поздравления. Заказчик не знает подводных камней. Ваша задача объяснить, как сделать лучше.

## 025/365

### В топку визитки

Я действительно считаю, что визитки не нужны. Они у меня есть, хорошие, качественные, но они не нужны. Давайте подумаем почему? Вы сами собираете визитки? Где они у вас хранятся? И даже если вы старовер и собираете эти бумажки в визитницу, разве она всегда под рукой? Если вам нужен необходимый контакт, вы первым делом смотрите в собственный телефон. Смотрите в контакты телефона или друзей в соцсетях. Вывод напрашивается простой: хотите, чтобы вам потом перезвонили? Обменяйтесь контактами в телефоне, а лучше подружите в соцсетях. Идеально для этого подходит Facebook. Если в вконтакте мы дружим со всеми подряд, то на Facebook чаще встречаются наши коллеги и партнеры. Чтобы вас могли найти в поисковике друзей по запросу «ведущий», создайте официальную страницу, отвечающую запросу «ведущий на корпоратив» или «ведущий на свадьбу». Неважно, сколько там будет человек и как часто вы выкладываете свой контент. Главное, что эта страница есть и вас легко можно найти в соцсетях.

Одна из хороших идей упрощения получения контактов – создание QR-кода с ссылкой на вашу страницу. Разместите QR-код на заднюю стенку телефона. Человек наводит камеру своего телефона на ваш код – и автоматический становится вашим другом в социальных сетях.

Надеюсь, когда вы будете читать эту книгу, придумают что-то еще более удобное и быстрое.

## 026/365

### **Зачем общаться с гостями на welcom-зоне?**

Я знаю, что многие из ведущих предпочитают не выходить к гостям до мероприятия. Это оправданно, если только у вас невероятное появление на сцене. Например, вы выходите в перьях, с подстановкой, огнем и конфетти из гречи. В ином случае выходить к гостям перед мероприятием очень даже полезно! Поставьте себя на место гостей. У них есть вопросы, а вы как раз тот человек, который сможет ответить на них. Во сколько начало? Как дарить подарки? Адекватный ли ведущий? Да! Многие боятся, что ведущий окажется непрофессионалом и, возможно, испортит вечер. Ведь не все ведущие настолько хороши, как вы! поприветствуйте гостей, представьтесь, предложите помощь, если умеете, то обязательно пошутите. Сделайте все, чтобы пришедшие доверились вам, и тогда в самом начале праздника будет гораздо комфортнее работать. Проявляйте услужливость и внимание, но не переходите черту дозволенного. Не стоит пить шампанское, драться с подружками невесты за канапе и т. п. Познакомьтесь с родственниками и друзьями. Вы сможете в лицо узнавать тех людей, про которых так тщательно писали шутки. А если работаете с агентством, то это точно будет плюсиком к вашей репутации, и шансы, что вас еще раз пригласят, возрастут.

Welcome – отличное время для творчества. Вы сможете провести легкий розыгрыш или взять интервью у присутствующих. Иногда я играю роль тоже гостя, который знакомится с другими и пытается сказать всем, что ведущий вечера будет не очень интересным. Рассказываю им о своих опасениях по поводу его персоны. Иногда делюсь вымышленными случаями, где ведущий повел себя ужасно. Затем с гостями сажусь на праздничные места. И в какой-то момент встаю и начинаю вести праздник. Для гостей это легкий шок и удивление.

## 027/365

### **Если люди не танцуют на мероприятии, что делать?**

Бывает такое, что на свадьбе или корпоративе начинает играть кавер-группа или DJ. Вы приглашаете гостей на танцпол, а никто не идет танцевать. Никто!

Что делать в эти моменты? Провалиться сквозь землю? Танцевать одному? Рефлектировать?

Самое главное – не паниковать. Причин может быть много, почему гости не танцуют. Они стесняются. Им не нравится музыка. Еще рано. Просто не хотят.

Если отвечающие за музыкальное сопровождение люди понимают, что проблема в них, они попробуют изменить репертуар.

В эти моменты больше всего раздражает DJ, который видит, что никто не танцует под его трек, а он его слушает до конца, так как, видите ли, песня еще не закончилась. Еще хуже, если вы в панике отправляетесь к нему, просите приключить песню, DJ паникует и ставит трек еще более скучный.

Спасать ситуацию нужно вам. Да, вы не виноваты, но вы единственный человек, который сможет найти выход из положения. DJ за пять минут умнее не станет, и гости свои музыкальные предпочтения не поменяют. Вы должны или объявить паузу, во время которой присутствующие смогут подышать свежим воздухом, или пообщаться вне столов ближайшие 10–15 минут. Либо прекратить попытки с танцами и начать работать самому.

У меня случались мероприятия, на которых я работал до 6 часов чистого времени. Именно 6 часов говорил. Это очень сложно и утомительно для вас и гостей, но это было единственным выходом. К сожалению, если даже DJ или кавер-группа с вами не были знакомы до этого дня и этих ребят рекомендовали сторонние люди, для большинства гостей вы и музыкальное сопровождение – единое целое. Советуйте проверенных людей. Если работаете с непроверенными музыкантами, старайтесь на встрече с заказчиком снять с себя ответственность за их работу. На самом мероприятии это не поможет, но вы всегда сможете сказать – «я же говорил!».

## 028/365

### **А существуют ли запретные темы на мероприятии?**

Конечно, да. Сразу скажу, что не нужно поднимать темы политики и религии, если вы не уверены, что все присутствующие придерживаются одной и той же точки зрения. В противном случае вы разобьете гостей на несколько групп, и каждая будет искать в ваших словах подтверждения того, что вы приверженец именно их мнения. Помимо банальных тем я настоятельно прошу заказчика честно и откровенно рассказать о темах, которые не стоит поднимать. Вы можете случайно пошутить про тюрьму, а в зале будет присутствовать опытный в этих делах человек, и вам придется объясняться. Может быть все что угодно. Не исключено, что у какой-то семьи случилось горе. Для кого-то из гостей любая тема может оказаться колоссально острой. Если это корпоратив компании и у нее есть более сильные конкуренты, то не стоит о них вспоминать. Иногда принципиально важным моментом может быть симпатия к футбольному клубу. Узнавайте о запретных темах до мероприятия, а не на самом празднике.

У каждого торжества есть своя цель. Вернее, цель вашего ведения. Придерживайтесь ее. Лишние слова и непотребные темы появляются тогда, когда ведущий отходит от общего русла в связи со скудной программой или отсутствием интересного словесного контента.

В вашей голове должен быть фильтр, четко уничтожающий все сомнительное. Можете балансировать на краю дозволенного, если это ваш стиль. Но лучше промолчать, чем сказать лишнее. Слово не воробей... дальше вы знаете.

## 029/365

### **Что бросить в бардачок автомобиля?**

Под бардачком понимаю любое свободное место в автомобиле, вплоть до багажника. Если у вас нет автомобиля, прекращаем читать и идем зарабатывать на авто.

Так что же положить в машину на всякий случай?

Возьмите с собой сетевой фильтр и переноску. Не вам – так кому-то из команды подрядчиков не хватит этой банальной вещи. Всегда розетки расположены не там, где нужно. Всегда!

Захватите пару конвертов для поздравлений. На свадьбе есть гости, которые не успевают заехать и купить конверт... Для вас это не дорого, но точно будет плюсом.

Я против конкурсов с реквизитом, но, тем не менее, ватманы и маркеры беру. Использую их раз в год, но сколько раз они меня спасали и выручали!

Возьмите мелкие подарки для гостей. Я не покупаю подарки, оставляю это право заказчику, но иногда безделушка может выручить. Обязательно приобретите пару-тройку детских игрушек, мыльные пузыри. Часто бывает такое, что подарков для детей купили на один меньше, чем надо, и это большая проблема. Как выбрать того ребенка, который подарок не получит? А мыльным пузырям рады все.

## 030/365

### **Прощаться с гостями или уйти по-английски?**

И вот вы понимаете, что праздник подходит к концу. Как правильно уйти? Рассказать всем в микрофон душераздирающую историю и красиво уйти в закат или же молча собрать свои вещи и ретироваться, предупредив заказчика? Здесь верный ответ простой: можно делать и так и этак. Конечно, для всего вечера и эмоций, которые вы хотите оставить в сердцах гостей, лучше завершить свою работу финальными словами. Но бывают ситуации, когда гости танцуют, радуются, веселятся и им по большому счету уже не интересны глубокие мысли. Они хотят продолжения праздника. В такие моменты не стоит прерывать дискотеку или общение. Подойдите к заказчику, предупредите о своем уходе и со спокойной душой уезжайте домой, прощаясь с каждым человеком, которого встретите по пути к выходу с банкетной площадки. Главное правило при выборе окончания мероприятия: подумайте о гостях. Что было бы лучше для них?

Очень часто ведущие в завершении вечера рассказывают какую-то притчу, нравоучение. Не делайте так! Вы всего лишь ведущий. Вы никто для всех этих людей. Закончите лучше хорошей доброй шуткой. Или историей, которую сами придумали. Главное – то, что останется после вас в головах гостей. Будьте искренними и честными. Это читается по глазам и вашей мимике. Такие вещи позволены только тем ведущим, которые гораздо старше окружающих их людей. Тогда ваши слова будут к месту.

## 031/365

### **Как на свадьбе объявлять родителей, если есть конфликт в семье или семья родителей в разводе?**

Когда ты ведешь свадьбу – это само по себе большая ответственность перед семьей, пригласившей тебя в качестве ведущего. У начинающих ведущих вызывает огромный стресс ситуация, когда в самом начале торжества нужно дать слово родителям молодоженов, а они – в разводе. Что делать? Пригласить их вместе? Пригласить маму с отчимом, а папу с мачехой? И как называть отчима, если для дитя он ближе, чем родной отец?

Никогда! Никогда! Никогда! И еще тысячу раз НИКОГДА не решайте, как правильно формировать отношения в семье. Поставьте четкий и конкретный вопрос, как именно, дословно называть и приглашать родителей? Спросите об этом заранее у молодоженов! Здесь ничего страшного нет. И на самом мероприятии тогда будете спокойны. Не переживайте о чужих семейных ценностях. Не вам судить и тем более советовать, как людям жить и каких ценностей придерживаться. Вы всего лишь ведущий! И, если откровенно, фразы типа «я не просто ведущий, я друг семьи!» – вранье чистой воды. Если ты друг семьи, что же ты деньги с друзьями берешь? Просто будьте профессионалом и делайте свою работу хорошо! Вернее, делайте лучше, чем от вас ожидали!

## 032/365

### **Почему нужно быть во всех социальных сетях?**

Тебя нет в интернете – твоего бизнеса не существует. Это уже аксиома! Но многие считают, что в некоторых соцсетях нет их заказчика. Это заблуждение. Как показывает практика и статистика, клиент, который сможет заказать вас на мероприятие, есть абсолютно во всех социальных сетях. Не нужно останавливаться на вконтакте и Instagram. Не забывайте Facebook и одноклассники. Огромный процент людей пользуется всеми социальными сетями. И чем чаще ваше лицо будет попадаться на глаза, тем лучше.

Будьте везде.

К сожалению, работа ведущего подразумевает постоянный контакт с аудиторией через контент. Попробуйте не выкладывать посты целый месяц, и вы заметите, насколько становитесь непопулярным. И так же работает обратное условие.

При написании постов учитывайте особенности. В Instagram и вконтакте сделайте упор на картинку. В Facebook и одноклассники потрудитесь над текстом. В каждом правиле бывают исключения. До сих пор существуют ведущие, которых нет в соцсетях, но у них есть мероприятия.

Возможно, когда вы будете читать эту заметку, соцсети умрут и все будут смотреть видео в YouTube и искать информацию через мессенджеры. Но мне в это верится с трудом. Посмотрим. Я могу ошибаться, все меняется каждый день.

## 033/365

### Почему нужно смотреть телевизор?

Сейчас очень популярно при любой возможности заявлять, что вы не смотрите телевизор. Вы человек начитанный и образованный, и «зомбоящик» не для вас. Это, конечно, хорошо, но, с другой стороны, ведущему нужно быть максимально актуальным. Он должен ориентироваться в последних новостях и тенденциях. Не все, как вы, отказались от телевизора. Многие смотрят сериалы и развлекательные передачи. Их большинство. И, чтобы не быть изгоем и в нужный момент сказать нужные вещи, не часто, но регулярно смотрите телевизор. А именно смотрите популярные рейтинговые передачи, те, которые смотрят все. Не стоит тратить время на редкие каналы, такие как первый мистический, и становиться гуру в паранормальных явлениях и недоказуемых теориях. Хотя я сам недавно посмотрел фильм о том, что земля плоская. Но использую это для создания юмористического контента. Достаточно хотя бы иногда обновлять знания ненужного и бесполезного контента из «зомбоящика».

Вы скажете, что все популярные передачи есть в интернете. Да, вы правы. Просматривайте весь контент в нем. Там есть возможность смотреть тогда, когда имеется свободное время, вы не привязаны к сетке вещания. Просто не забывайте о тех людях, которые еще не выкинули из дома «зомбоящик» и используют его по назначению. Они ваши клиенты.

## 034/365

### Клиент узнал цену и слился

Вам написали в социальных сетях. Спросили, сколько стоят услуги. Вы ответили, а в ответ тишина! Вообще ничего. Остается только догадываться, что произошло на том конце интернет-кабеля. Начинаете переживать. Может быть, человек узнал цену и передумал выходить замуж, или ушел в монастырь, или читает мой блог, чтобы тоже стать ведущим и зарабатывать такие деньжища! К сожалению, ситуация частая. Люди не считают важным что-то ответить. Я предлагаю не брать в голову и не переживать. Это не ваша проблема, что ваши услуги кому-то не подходят по цене. Проблема есть, когда так поступают абсолютно все обратившиеся, – это «колокольный звон» о том, что цена не соответствует вашему портфолио. Не стоит вдогонку к пустому сообщению писать о появившихся скидках и готовности работать бесплатно. Тысячу раз доказано, что мероприятия по большим скидкам нисколько не легче, а иногда и проходят сложнее. Лично я в подобных случаях просто понимаю, что это не мой клиент, и моментально забываю. В случае, если же вам ответили, написали, что человек подумает или ему нужно посоветоваться со второй половинкой, обязательно обозначьте сроки. Спросите, когда будет принято решение. Таким образом вы точно сможете напомнить о себе и спросить о принятом решении. И не переживайте за каждого клиента, кому дороги ваши услуги. Ваш клиент всегда вас найдет.

## 035/365

### **Что должно быть в группе ВК и на официальной странице FB?**

Если в поисковые окна таких социальных сетей, как вконтакте и Facebook, ввести слово «ведущий», то появятся тысячи групп и официальных страниц. Почти у каждого ведущего есть своя группа в вконтакте, а то и несколько. Открыли все и официальные страницы на Facebook. Но открыть открыли, а зачем они это сделали – забыли. Покажется смешным, но я провел небольшой опрос у своих коллег и спросил, зачем вы создали группы и официальные страницы? Почти все сказали, мол, так у всех есть – и я себе сделал! Или – чтоб клиенты были! Но коллеги забывают одну простую истину о том, зачем нужны группы и официальные страницы. Они необходимы только для того, чтобы вы появлялись в выдаче поисковика социальной сети. Я, может быть, открою кому-то страшную тайну, но клиенту совершенно все равно то, как часто вы постите в группы и официальные страницы. Ему не интересна ваша личная жизнь, статья на тему, как вы любите свою работу. Не тратьте время на написание постов. Клиенту нужно хорошее промо и ваши контакты, если, конечно, промо устроило клиента. Сделайте упор на позицию в выдаче по ключевому запросу в поисковике. Займитесь продвижением. Если мало участников, можно и накрутить. Так все делают. В самой группе разместите на видном месте свои контакты и ссылку на сайт. Первый пост должен быть в виде вашего портфолио. Клиент не должен пройти квест или крутить ленту часами, чтобы найти то самое видео, которое вас продает! Думайте как клиент и сделайте все, чтобы ему было удобно.

## 036/365

### **Зачем участвовать в премиях?**

Многие ведущие – реалисты, и как бы ни была завышена самооценка мастеров микрофона, отказываются от участия в любых премиях специалистов. «У меня нет шансов, если участвуют такие сильные соперники. А если шансов мало, то и участвовать нет смысла», – думают многие. Так-то оно так, но ведущие забывают, что премия – идеальный канал продвижения. За премией следят абсолютно все специалисты event-рынка. А значит, премия идеальное место, чтобы обратить на себя внимание. Через заявку на премию можно гораздо эффективнее сообщить всем, что вы хороший специалист. Это намного действеннее email-рассылки, которую открывают единицы. Также премия – отличный мотиватор для того, чтобы привести свое портфолио в порядок и наконец-то сделать что-то новое. Завести новые и полезные знакомства в сфере event. В наше время связи решают многое. И самое главное – это шанс! Помните о том, что какой бы мизерный процент на вашу победу ни был, он все-таки есть. Может случиться так, что вы на финишной прямой обскачете фаворитов и станете лучшим. Мы все в чем-то лучшие!

Отказ от участия в премии – доказательство того, что вы неконкурентоспособны. С таким подходом не ждите роста. Скорее наоборот, вас скоро вытеснят те, кто наглее и моложе.

## 037/365

### Что спросить до свадьбы у молодоженов?

Напишу примерный чек-лист вопросов будущим жениху и невесте на встрече. И очень прошу вас не просто прочесть этот пост, а дополнить своими вопросами, чтобы была полная картина.

- Дата и место мероприятия?
- Сколько планируется гостей на свадьбе?
- Состав семьи будущих жениха и невесты?
- Как будем проводить процесс поздравления?
- Будет ли выездная церемония?
- Хотят ли они проведения традиционных ритуалов? Если да, то каких? (Каравай/букет/подвязка/мальчик-девочка/первый танец/танец с папой/семейный очаг/торт.)
- Какой они видят свадьбу в идеальном варианте?
- Какую музыку хотят на своей свадьбе?
- Хотят ли видеть конкурсы на свадьбе? И если да, то какие?
- Есть ли статусные или проблемные гости?
- Есть ли запретные темы?
- Краткое описание будущих жениха и невесты.
- Краткое описание гостей праздника.
- История знакомства молодоженов.
- Кратка биография жениха и невесты.

Это общий блок вопросов, вы прекрасно понимаете, что его необходимо адаптировать под себя и изменять в зависимости от вашего стиля ведения. Помните, что не нужно собирать ту информацию, которая вам не нужна.

## 038/365

### **Что делать, если заказчик хочет своего DJ?**

Ну хочет – и ладно. Это не всегда так, что DJ заказчика хуже вашего. Но чаще это не совсем профессиональный человек, который знает слово «демпинг». Скидки делают чудеса. Работают так же, как алкоголь с не очень красивой девушкой.

При обсуждении мероприятия стоит акцентировать внимание на том, что вы не несете ответственности за работу выбранного заказчиком человека. И если DJ, поставленный клиентом, будет плохо работать, по праву сможете каждые десять минут подходить к заказчику и произносить фразу «я же говорил!». Советую подготовиться к работе с новым для вас DJ. Заранее соберите все возможные музыкальные заготовки, которые смогут понадобиться. Позвоните этому человеку, если есть время, встретьтесь. Взгляните на него воочию и постарайтесь найти общий язык. Вы же профессионал и должны справиться с мероприятием, даже если DJ опоздал на 8 часов, а само мероприятие длилось всего 4. Будьте готовы ко всему.

Не хамите, не грубите. Он тоже человек. Если на самом празднике он ошибся, не стоит на него нападать. Ему тоже некомфортно работать с новым ведущим, и для него это такой же стресс.

## 039/365

### **А если на свадьбе молодожены хотят продавать торт?**

Я лично не против такой старой традиции, как продажа торта. Кто я такой, чтобы навязывать свое мнение виновникам торжества. Если они считают, что на их мероприятии продажа торта будет уместна, с удовольствием ее проведу, весело и азартно. Заказчик часто боится, что это будет похоже на вымогательство денег у гостей. Сделайте упор на юмор. Утрируйте процесс. Выполните это в виде юмористического номера. Искренне удивляйтесь суммам, называя людей богачами, олигархами! Если вы понимаете, что никто не собирается покупать первый кусочек торта. Сумма, которую предлагает гость, небольшая, и вы почти сосчитали до трех. Поздравьте победителя и скажите, что первый кусок достается гостю бесплатно, как самому щедрому из присутствующих. Это будет красивый жест с вашей стороны. Не думаю, что молодожены рассчитывали на эти 1000 рублей, чтобы окупить свадьбу.

Чаще всего в зале присутствуют обеспеченные гости, которые хотели бы купить кусочек торта. Не лишайте их такой возможности. Это небольшое соревнование и демонстрация своего состояния.

Если же молодожены наотрез отказались продавать торт, а кто-то из гостей идет с пачкой денег к вам, именно ваша задача объяснить подошедшему, что торт не продается и ему достанется сладкий кусочек бесплатно.

## 040/365

### Как работать в паре?

Это очень большая тема и целая наука – работа в дуэте. Расставлю акценты и поделюсь моментами, на которые стоит обратить внимание.

1. Работая в дуэте, распределите роли заранее. Не получится быть одинаковыми. Один из ведущих должен быть «создателем», человеком, который задает темы, вопросы, в шутках говорит сетап. Второй «финалист» комментирует происходящее, отвечает за панчлайн в шутках. Эти роли могут меняться в течение всего мероприятия.

2. Ни в коем случае не должно быть соперничества. Да, выдуманный сценический конфликт – отличная нить для вечера, но даже здесь нужно заранее выбрать «победителя».

3. Как бы это странно ни звучало, но в дуэте главное не говорить, а слушать. Ужасно смотрится, когда один ведущий начинает тему, а второй не слышит и пытается начать новую.

4. Не нужно делать вдвоем то, что может сделать один. То есть если вы берете интервью у человека, то не нужно направлять в гостя сразу два микрофона. В идеале при работе с залом один выходит к гостям в зал, а второй работает на сцене.

5. Не делайте сюрпризов. Если вы что-то придумали, поделитесь с коллегой. Хорошая импровизация – подготовленная импровизация.

6. Сделайте все, чтобы человек вам доверял. Проведите с ним какое-то время, расскажите о себе, спросите о партнере. Это сближает и делает работу лучше.

## 041/365

### На «ты» или на «вы»?

Как обращаться к гостям? Здесь все индивидуально. Если мы обращаемся ко всем только на «вы», то как бы сохраняем расстояние между собой и гостем. Отсутствует панибратство. Вы однозначно выглядите культурным человеком. Но лично я для себя сделал вывод, что со старшими всегда говорю на «вы», а вот с ровесниками стараюсь сделать все, чтобы перейти на «ты». Мне очень важно быть ближе, так проще. А с друзьями мы не «выкаем». Другу позволено больше. В идеале в конце мероприятия должно остаться ощущение, что все гости знают вас 1000 лет. И выстраивать шутки проще с человеком, к которому ты вошел в доверие. Хочу отметить, что в правиле с ровесниками есть исключение. Существуют такие люди, к которым вы никогда не обратитесь на «ты», они, несмотря на свой возраст, ведут себя как будто здоровались за руку с Николаем II. И есть люди, которые гораздо старше вас, но ведут себя как малые дети.

Все индивидуально.

На встрече с клиентом однозначно начинайте общение на «вы». На «ты» переходите, только если сам клиент предложит сменить обращение. В редких случаях, когда точно понимаете, что добились полного расположения, перейти на «ты» можете предложить сами. В очень редких. Это когда вы гомерически смеетесь над какой-то шуткой. И сам клиент, забывшись, «тыкнул» не заметив. Значит, смело можно предлагать стирать формальности.

## 042/365

### Нужен ли ментор?

Да, однозначно!

Лучше учиться на ошибках других людей. Ментор в самом начале пути сможет расставить акценты, рассказать то, что получают только из опыта. Конечно, падаван будет копировать учителя и делать все по его образу и подобию. Это приемлемо только в самом начале. Чем раньше вы найдете свой стиль, тем лучше. Если хотите расти и превзойти учителя, будьте собой. Никогда более дешевая копия не станет лучше оригинала. Нужно помнить, что нет идеальной модели поведения. Модель должна постоянно изменяться и адаптироваться к условиям. Учиться нужно всегда, и если выбирать первого учителя, то, конечно, нужно обратиться к лучшему. Но учиться у менее популярных ведущих также стоит. Иногда у них есть то, что вам нужно. Держите руку на пульсе, знайте своих коллег и конкурентов. Все плохое выкидывайте и исправляйте, все хорошее берите и улучшайте.

Выбирая своего ментора, спроецируйте модель будущего, в которой вы стали этим человеком. Если чувствуете себя органично в его шкуре, если вам понятно его поведение, манера ведения и они вам близки, значит, вы выбрали именно того, кто вам нужен.

## 043/365

### **А из чего складывается цена ведущего?**

И действительно, почему нам столько платят? Если спросить ведущих, то вариантов много. Кто-то будет раскладывать свои знания и умения, а затем упакует в презентацию, где назовет все регалии. Кто-то расскажет об элементарных законах экономики. Спрос рождает предложение. Обо всем этом поговорим потом. Но очень часто упускают очень важный фактор. Фактор, из-за которого цена может расти до бесконечности. Я говорю об ответственности. Ведущий, как ни странно, психологически очень сложная профессия. На тебе весит груз ответственности за мероприятие. От тебя зависит, как пройдет единственный в жизни свадебный ужин у пары, которая пригласила тебя. Из-за этой ответственности многие начинающие ведущие не справляются с давлением и бросают профессию. Ведущие как саперы – ошибки быть не может. Одна ошибка – и конец карьеры. О ней узнают все. Твои же коллеги и вчерашние друзья будут налево и направо делиться твоей неудачей. Таковы условия рынка. Но с опытом приходит хладнокровие и уверенность. Так же как врачи не боятся крови, так и мы смело шагаем на сцену с микрофоном.

У каждого ведущего есть своя особенность. Кто-то четкий как швейцарские часы. Кто-то обладает ярким интеллектом, кто-то шутит невероятно хорошо и т. п. И в идеале вы должны обладать неповторимым навыком. Должны быть уникальны. И чем сложнее ваш навык, тем дороже будет ваша цена. При условии, что ваш навык востребован.

## 044/365

### **На каких условиях нужно работать с агентством?**

Есть ведущие, которые считают, что не стоит отдавать комиссию агентству. Я другого мнения. Не стоит отдавать комиссию ему, если вы изначально договорились о том, что работаете по цене ниже стандартной. В других случаях комиссию отдавать обязательно. У меня нет такого понятия, как стандартная ставка для агентства. Фирма дает клиента, как правило, хорошего и часто ставит свои условия. Ваша задача – согласиться или нет. Работая с агентством, вы как бы шагаете на уровень выше. Помните о том, что у каждого агентства есть свой негласный список ведущих, которых оно рекомендует постоянно. Чтобы попасть в этот список или быть выше коллег, предложите комиссию немного больше обычной. Не нужно работать совсем даром. Это обесценивает ваш труд и до добра не доведет. Помните самое главное: вы и агентство делаете общее дело. Нужно дружить с этой организацией и всегда помогать ей. Всегда, даже если совершен страшный косяк по ее вине. Дружеские отношения гораздо крепче деловых.

Идеально, если основной поток ваших мероприятий приходит именно через агентства. Соответственно и свое продвижение вы должны выстроить так, чтобы оно было интересно агентству.

## 045/365

### Откуда берется страх после вопроса «а сколько стоят ваши услуги?»

Вам позвонили и спросили о свободной дате. Вы с дрожью в голосе, периодически падая в обморок, произнесли:

- Мои услуги стоят 50 тысяч рублей.
- А за 7 тысяч?
- Согласен!

Страх называть высокую цену появился у ведущих ровно с тех пор, как на всех мастер-классах начали им говорить, что они должны поднимать цены. Все рекомендуют называть сумму, которую вы никогда не называли. Сейчас стало стыдно вести мероприятия по цене меньше рынка. Однако страх будет всегда, так как вы понимаете, что это единственный звонок на эту дату, и, скорее всего, высокая цена отпугнет возможного клиента.

А что делать? Все просто. Страх пропадает тогда, когда на каждую дату поступает достаточно звонков, когда вы чувствуете, что это не последний позвонивший на это число. В идеале нельзя просто так решить, что твоя стоимость выросла в два раза. Нужно провести анализ. Посчитать количество заявок за год. Если они превышают количество мероприятий хотя бы в пять раз, то, конечно, пора повышать цены. Но не в два раза, а, скажем, на небольшую сумму. И люди поймут повышение. И вам будет несложно озвучить сумму, которую поставили в качестве цены. А называть цену, отталкиваясь от того, что «все столько стоят, а я чем хуже!», – гиблое дело. Помните, что количество заявок зависит не только от качества работы, но также от вашего продвижения.

И не забывайте повышать свой собственный статус.

Получается странный парадокс. Если вы выиграли профессиональную премию, то этот фактор позволяет добавить к своей цене. Несмотря на то что вы как ведущий лучше услуги предоставлять не стали. А вот если посетили мастер-класс и там действительно выросли как профессионал, к цене прибавить не можете... Парадокс.

## 046/365

### **У вас появилось свободное время?**

Потратьте его на пользу дела. При прочих равных всегда выбирают тех ведущих, у которых есть небольшие бонусы. За один год при правильном подходе, соблюдая регулярность, можно выучить язык. Не в совершенстве, конечно, но этого уровня будет достаточно, чтобы провести интернациональную свадьбу. Перед вами откроются новые границы, и будут поступать интересные предложения. Можно уделить внимание развитию навыков фокусника. Всегда и везде показывать фокусы я не советовал бы, чтобы в первую очередь вас все-таки воспринимали как ведущего мероприятий. Битбокс – однозначно интересный навык. Очень модное направление – рэп-фристайл. Вы сможете научиться рифмовать в реальном времени. Уделите внимание юмору. Занимайтесь хотя бы 10–20 минут в день, чтобы гораздо проще шутить на мероприятиях. Это, конечно, не полный список ваших возможных бонусов. Все навыки требуют постоянной практики, поэтому будьте готовы постоянно тратить на это время.

Чем больше у вас свободного времени, тем больше хочется отдыхать. Если все время работаете в режиме нон-стоп, вам на отдыхе становится не по себе, вы не находите себе места и ищете какое-то полезное занятие.

У меня лично развилась навязчивая идея, что любой отдых должен приносить определенную пользу в будущем. Если гуляете по чужому городу, то обязательно с гидом, чтобы получить полезную информацию. Если лежим загорая на пляже, то обязательно с книгой и т. д.

Цените свое время. Отдыхать нужно, но можно отдыхать совершая любимую работу.

## 047/365

### **Что писать в статусе социальных сетей?**

Ах, сколько вариантов я видел у своих коллег. Кто-то пишет гениальные умозаключения на тему смысла жизни. Кто-то пишет шутки. Я за юмор, но против того, чтобы он был в первом объявлении, которое слышит клиент. Дело в том, что юмор – штука индивидуальная. И у каждого есть свое мнение по поводу той или иной шутки. Кто-то будет гоготать от каламбура, а кто-то воспримет этот прием как неумение шутить более интеллектуально. Будьте аккуратны.

Напишите, что вы ведущий. Иначе то, что вы ведущий, будете знать только вы. Даже мама не будет в курсе, потому что стыдно! Факт, что вы на аватарке в костюме, еще не говорит о том, что вы предоставляете услуги ведущего. Я бы рекомендовал написать свой номер телефона. Иногда человеку нужно с вами связаться, так как вас уже отрекомендовали. А телефона нет.

Ну и личный сайт. Если он, конечно, есть. Клиенты вместо того, чтобы изучать вашу страницу, с удовольствием зайдут на сайт. А это и нужно. Без личного сайта будет очень тяжело. Ведущий без него больше похож на человека, который занимается художественной самодеятельностью.

Помимо прямых контактов необходимо узнать, индексируется ли статус в самих социальных сетях. Если индексация есть, то не забывайте про ключевые запросы. Иначе вас попросту не найдут. В статусе, как и в названии страницы, может быть написано не ваше имя, а, например, «ведущий-Москва», потому что клиент ищет не вас конкретно, а именно услугу.

## 048/365

### **А знаете, как люди перестают быть ведущими?**

Очень грустная тема. Все чаще и чаще слышу, что тот или иной коллега больше не занимается этим ремеслом. Из профессии уходят по разным причинам. Самый распространенный вариант, когда бросают вести, толком не начав. Когда люди ходят на тренинги и мастер-классы. Изучают все основы проведения мероприятий. Их обучают успешные и дорогие ведущие. Когда человек пытается впервые продать свои услуги, то готов работать за любые деньги, даже самые маленькие. И часто за такие небольшие деньги попадают мероприятия с публикой, которой нужен тамада, но не он. Нужен старый добрый тамада с конкурсами в трусах, кучей реквизита и унижением гостей танцевальными и алкогольными конкурсами. Еще зеленый ведущий понимает, что не справился. Начинает рефлексировать, винить во всем себя и бросает, не начав.

Есть другой вариант, когда люди добиваются успеха и никак не реагируют на изменения рынка. Они живут иллюзией, что так будет вечно. В это время конкуренция растет, и с каждым годом все больше и больше пустых дат в календаре. Отговариваясь демографическим кризисом и високосным годом, продолжают ничего не делать. И однажды понимают, что уже давно никто не звонит и не спрашивает, сколько стоят их услуги.

Кто-то уходит в организацию праздников. Кого-то приглашают на работу в офис, и он соглашается на соцпакет и фиксированный оклад.

Помните о том, что мы не всегда будем вести мероприятия. По разным причинам.

Если вы все-таки хотите уйти запланировано, по своей воле, держите руку на пульсе. Даже если сейчас выше многих. Так будет не всегда. Поглядывайте назад, что там делают другие.

## 049/365

### **Что сказать в самом начале свадьбы?**

Вариантов, конечно, много. Начало мероприятия – очень важный момент. Очень попрошу вас не выдавать популярные и известные всем шутки. Особенно эту: «Сегодня выбрали между мной и Иваном Ургантом, решили не экономить и пригласили меня!» Произношение всеми известных шуток может иметь обратный ожидаемому эффект.

Конечно, можно и нужно шутить, но придумайте что-то свое, мало кому известное.

Начало может быть разным. Приведу пример. Я в самом начале свадьбы прошу у всех гостей помощи. Прошу вместе со мной постараться и подарить праздник молодоженам. Клятвенно обещаю провести свадьбу как никогда хорошо. Предупреждаю сотрудников ресторана, чтобы запоминали каждую минуту этого дня, потому что они присутствуют на самой лучшей свадьбе в жизни. О ней они будут рассказывать внукам и хвалиться родным на семейных праздниках. И только потом приглашаю молодоженов в зал.

В самом начале карьеры я прислушивался к советам Лари Кинга и делился своими страхами. Оказывается, честность стирает границы, и люди больше доверяют тебе. Да, вы озвучили свои страхи, но это еще не значит, что нужно расслабиться и, если что-то пошло не так, сказать: «Ну я же предупреждал!»

И, пожалуй, самый главный совет: не нужно много говорить о том, что и так все знают. Не надо говорить, что сейчас свадьба, вы гости, я ведущий, это ресторан, а в коридоре ждут своего объявления молодожены. Очень важно выдавать что-то интересное, иначе вас быстро перестанут слушать.

## 050/365

### Как в первый раз попасть на свадьбу в Европу?

Многие мечтают на регулярной основе летать в другие страны на свадьбы. Получать фотографии в свое портфолио с видами моря или гор. Мы ведь каждый раз завидуем коллегам, которые в своем Instagram выкладывают фотографии крыла самолета.

Не знаете иностранный язык? Не беда. Огромное количество пар приглашают своих гостей на свадьбы за границу. При этом все гости русскоговорящие и знание языка не нужно. Но язык учите!

Проверено на собственном опыте.

Конечно, свадебные агентства побоятся приглашать вас без опыта заграничных свадеб. Начните с малого. Ваши клиенты – пары, организующие торжества самостоятельно. Просто напишите во всех соцсетях и, конечно, на сайте, что вы легки на подъем. А лучше сообщите всем, что готовы работать бесплатно. При условии оплаты проезда, проживания и питания. Не сегодня, но завтра появятся заявки на подобные мероприятия. Ваша основная задача – не просто хорошо провести праздник, а собрать фото/видеопортфолио. Крайне важно убедиться, что с вами будут работать профессионалы.

Лично я начинал с того, что создал несколько групп в контакте с названием «Ведущий на свадьбу в Европу». Каково же было мое удивление, когда начал получать по 20 предложений в месяц. Кстати, сейчас подобная схема вряд ли сработает, так как многие, подсмотрев этот прием у меня, тоже решили его повторить. Он потерял свою уникальность и силу.

## 051/365

### Как ставить цели на год?

Сейчас на всех профтренингах говорят о том, что необходимо планировать свои действия, ставить цели. И это верно. Вопрос в другом – как? Какие цели?

Подходов много, поделюсь своим. Каждый год ставлю цели. Их несколько. Вместо одной ставлю «коридор». Обязательно необходимо определить нижний порог количества мероприятий. Цифра будет равна количеству их за прошлый год. Если увеличилась цена на услуги, то цифра остается прежней, так как поднятие цен всегда обосновано спросом. Верхняя планка – это число мероприятий, которые я готов провести без вреда для здоровья и моего личного времени. В итоге каждый год твердо расти должен только один показатель – общая сумма заработанных средств. Количество мероприятий остается примерно одинаковым. Дополнительно ставлю цели промежуточные для достижения основной на три года. Например, если хочу стать лучшим ведущим России, то для начала стоит заявить о себе с хорошей стороны. Постепенно завоевывать доверие лучших агентств. Быть участником всех премий. Прокачивать определенные навыки. Собирать качественный промоматериал. За один год стать лучшим невозможно! Это цели, которые касаются работы ведущего. Помимо этих есть другие – по улучшению здоровья и семейного благополучия. Но это уже личное!

Главное в целях – это то, что они должны человека мотивировать совершать поступки. Цель – путеводная звезда. Для того чтобы цели работали, они должны быть на виду. Напишите их на заставке в телефоне или ноутбуке. Если получится, постарайтесь визуализировать тот результат, к которому собираетесь прийти.

## 052/365

### **За сколько нужно приезжать на мероприятие?**

Это все индивидуально. И конечно же, не нужно напоминать, что опаздывать не стоит. В регионах это звучит странно, а в столице дорожная ситуация ужасная. Выезжать на мероприятие за полдня – обычная практика. Если отбросить дорожные пробки и другие возможные форс-мажоры, я приезжаю заблаговременно. Иногда за 2–3 часа до. Зачем? Я перестраховываюсь. Сколько бы вы ни посещали площадку до, в день мероприятия может быть все по-другому. Всегда беру с собой рабочий костюм. Соответственно, необходимо время, чтобы переодеться. У меня был случай, когда в дороге к пункту назначения облился кофе, с тех пор всегда костюм и две сорочки ждут меня до самого начала действия. Также нужно успеть настроить микрофон и проверить расстановку столов. Проговорить нюансы со звукорежиссером и персоналом заведения. И выпить чашечку кофе перед мероприятием. Это уже ритуал и процесс настройки.

Появление вас на площадке задолго до начала мероприятия – плюс вам от организатора. У него много своих проблем, и переживать по поводу того, где же ведущий, ему хочется в самую последнюю очередь.

Обсуждение конечного сценария с организатором чем-то похоже на саундчек группы. Оно тоже должно совершаться за 3–4 часа до начала, в спокойной обстановке. Обговаривать детали за час неудобно и зачастую неэффективно, особенно если есть какие-то сложности и нюансы.

**053/365**

## **Нужно ли соглашаться вести мероприятия там, где платят меньше?**

Очень сложный вопрос. Один наш известный коллега в личном разговоре высказал правильную мысль: «Чтобы хорошо что-то делать, нужно это делать постоянно». Чтобы быть в хорошей физической форме, необходимо посещать спортзал регулярно. Не всегда хватает мероприятий по той цене, которую вы просите. Часто поступают более скромные предложения. Лично я соглашаюсь на них, но при условии, что торжество будет проходить не в популярную дату или до него осталось меньше месяца. В остальных случаях жду более выгодного предложения. Так часто бывает: вы соглашаетесь на небольшое мероприятие, а позже вам приходит обращение на ту же дату с хорошей ценой, но вы уже забронированы. В этом вопросе поставьте себе жесткие правила (за сколько дней вы делаете скидку и в какие дни), так проще принимать решения.

Скидки и уменьшение цены точно не будут идти на пользу вашего сарафанного радио и продвижения. Но в качестве профессионального роста они однозначно не будут лишними. Необходимо понимать, что лучшие ведущие те, кто прошел через самые сложные и эмоционально тяжелые проекты. Главное – правильно делать выводы. Кто-то воспримет тяжелое мероприятие близко к сердцу и будет думать, что он недостаточно хорош для этой профессии. А кто-то скажет «спасибо» судьбе за урок и с высоко поднятой головой пойдет дальше. Выберите сами, как поступить вам.

## 054/365

### Встреча с родителями

Выбор ведущего на школьный выпускной.

Это, пожалуй, самая сложная и одновременно самая легкая встреча, если вы знаете несколько секретов проведения встречи с родителями.

Да, общаться и уговаривать сразу 10–20–30 женщин в том, что ты лучший ведущий, сложнее, чем двоих. Но нужно понять, чего хотят мамы (именно мамы, так как папы там бывают очень редко). Если вы думаете, что они ждут интересной программы, то глубоко ошибаетесь. У родителей есть так называемые «боли» – страхи. Ваша задача на встрече успокоить мамочек и убедить их, что вы единственное решение их проблем. Не буду расписывать свой монолог на встрече, а лучше расскажу, на что нужно сделать упор:

1. Вы имеете опыт. Родительницам очень важны ваши прошлые успехи. Им нужно знать, что они доверились профессионалу. Обязательно приводите удачные примеры других выпускных.

2. Вы за безопасность детей. Мама боятся того, что их дети напьются или станут в один миг не детьми. Поэтому на встрече сообщите, что будете все контролировать и сразу же сообщать родителям, если что-то пойдет не так.

3. Вы будете работать со всеми участниками выпускного. Для родителей также будет выделено время. Выпускной – больше праздник для них, чем для детей. Взрослые тоже хотят отлично провести время.

4. У вас будет музыка, которую любят дети, и иногда прозвучат композиции для родителей. Кто бы что ни говорил, но работа DJ на выпускном иногда важнее работы ведущего.

5. И только в конце расскажите, что имеете современную конкурсную программу. Примут участие все. Предстоят интеллектуальные соревнования и, конечно же, танцевальные флешмобы. Если до этого вы обо всех пунктах рассказали увлекательно, то, скорее всего, до конкурсов очередь не дойдет. Вы уже будете бежать с предоплатой в руках в сторону дома.

## 055/365

### **Какую информацию о гостях нужно просить у молодоженов?**

Так получается, что практически перед каждой свадьбой я прошу молодоженов написать информацию о гостях, но только в одном случае из десяти что-то получаю. (Молодожены знают, что я справлюсь без информации, и в последний момент просто расслабляются, забывая о своих задачах.)

Можно сведения собрать на самом мероприятии, правильно задавая вопросы, но если вы подготовитесь заранее, вам будет гораздо проще.

Итак, какую полезную информацию нужно получить? Во-первых, имена и фамилии всех гостей, в иерархическом порядке. Обязательно с проставленными ударениями. Это очень важно для поздравления и обращения к гостям в целом. Желательно также иметь упрощенную схему рассадки гостей для понимания, кто где сидит. По имени-отчеству тяжело догадаться, как кто выглядит. Чтобы написать шутки про человека или весело его объявить, необходимо запросить более подробную информацию. Сначала – то, чем человек занимается (работа, хобби, свободное время), но этих данных иногда мало. Чтобы действительно придумать веселый заход, нужно узнать что-то необычное. Необходима или история, или факт, который выделяется из общей линии. Например, если гость из Москвы, но увлекается разведением голубей, то это то, что нужно. Или вдруг выясняется, что мама жениха по ночам смотрит UFS. Или есть интересная история от младшей сестры, которая на выпускном потеряла паспорт. Хорошая шутка, ориентированная на конкретного гостя, всегда лучше обобщенной, обезличенной.

Иногда клиент присылает уже готовые фразы, их нужно только прочесть.

## 056/365

### **Как перестать чувствовать дискомфорт от того, что ты делаешь в самом начале пути?**

Этот сложный вопрос постараюсь раскрыть в нескольких предложениях. Лично я ненавидел мероприятия в самом начале пути. Да, любил сцену и людей. Мне нравилось шутить и ловить глазами улыбки гостей. Но огромная ответственность заставляла думать о том, что я не хочу вести это мероприятие. Мне хотелось, чтобы его отменили. Это был огромный стресс. За неделю до праздника я начинал считать дни. Вышел из этого некомфортного ощущения достаточно быстро благодаря простому приему. После мероприятия стал анализировать моменты, которые не нравились или я в них чувствовал себя не в своей тарелке. Дело в том, что в самом начале, как все, я работал по образцу уже опытного ведущего. Говорил чужими словами и пытался копировать поведение. С каждым мероприятием менял один из элементов на собственный, пока полностью не заменил трудные и некомфортные моменты праздника на более удобные мне. Например, почти все ведущие перед бросанием букета делали дефиле претенденток, а мне казалось это странным, и я этот элемент просто заменил на небольшой стендап со своей стороны, дабы лишний раз не волновать девушек. В итоге получил несколько удобных мне вариантов проведения мероприятий и оброс опытом. Если вы повторяете одно и то же каждый раз, происходит стагнация. Необходимо постоянное развитие. Страх большой ответственности уходит не сразу, необходимо время. Мне понадобилось для этого около 30–40 мероприятий, или полгода. (В работе везло, я очень резво начал. Плотность доходила до 3–4-х мероприятий в неделю.) Есть еще один секрет моей любви к профессии, это момент создания шуток – импровизация. Не забывайте про творчество и процесс создания чего-то. Если вы не приложили ни капли усилий к созданию праздника, а пользуетесь заготовками, то, конечно же, вам станет скучно.

**057/365**

## **Проблемы с дикцией? Что делать?**

Давайте говорить честно и откровенно. Ведущие, которые работают на свадьбах и корпоративах, в основной своей массе имеют недостатки. Недостатки бывают разные: у кого-то плохая дикция, у кого-то живот, кто-то не умеет шутить, кто-то поддерживает Навального. И это нормально! Если бы мы были идеальны, работали бы на телевидении или получали за свои услуги гораздо больше. Вывод напрашивается простой: хочешь больше зарабатывать – работай над своими минусами. Или есть другой путь. Огромное количество примеров, когда ведущие с ужасной дикцией являются лидерами рынка. Дело в том, что у них сильно развиты качества, которые перекрывают недостатки. Кто-то берет харизмой, у кого-то острое чувство юмора, кто-то максимально коммуникабелен. Что касается дикции, то, конечно, ею нужно заниматься. И заниматься не самостоятельно, лучше обратиться к профессионалу, по крайней мере на первых порах. Нужно точно знать свои проблемы в произношении и работать над ними. Люди ведут мероприятия, не выговаривая огромное количество букв. Я лично видел ведущего, который говорил так, что можно было только по гласным буквам догадаться, что же он имеет в виду. Зато было весело и иногда душевно. Я его называл «морской ветер». Он говорил тихо, медленно, пропуская согласные.

Совершенству нет предела. Лично у меня в детстве были очень большие проблемы с буквами «л», «с», «ш» и «г»... Исправил и продолжаю заниматься над собой, так как есть куда расти. Голос – это инструмент ведущего, хотя и не главный! Главный – мозги. Но о голосе не стоит забывать.

## 058/365

### **Нужно ли поднимать цену на популярные даты?**

Как поступить, если на календаре есть красивая дата? Практика показывает, что в эти дни молодожены очень активны. Мы, конечно, понимаем, что цифры не гарантируют долгий брак. Однако по законам экономики при повышении спроса растет цена. Я лично не поднимаю цены. Стараюсь выбрать мероприятие более полезное мне. На мой взгляд, это вклад в будущее. Работая с более удобным для тебя клиентом, ты сможешь ярче раскрыться и обеспечить себе качественное сарафанное радио. Рекомендации гораздо лучше платной рекламы. Немаловажно выбрать мероприятие, которое будет проходить в лучшем месте, с лучшим фотографом и видеографом. Всегда нужно помнить о портфолио. Одного такого торжества достаточно, чтобы сделать серию из качественных фото на сайт и проморолик. Очень обидно, если на красивую дату ты работаешь в столовой, а фотограф больше снимает кенди-бар и торт, чем тебя. Как выбрать мероприятие? Просто в самом начале диалога с невестой спросите о площадке и специалистах, которые планируются на свадьбе, и только потом называйте цену. Кстати, такой же тактики я придерживаюсь в последнюю пятницу декабря, в корпоративный сезон.

И не забудьте предупредить об этом агентства, так как они не всегда знают, на какие даты вы цену свою изменили, а на какие делаете скидки. Слишком гибкая цена – точно не плюс. Это отталкивает клиента и чаще обычного провоцирует просить вас о скидке. А если вы ее не делаете, возникает вопрос, почему вы дали скидку другим.

## 059/365

### Что должно быть на аватарке?

Конкретно сказать нельзя. Нельзя сказать, что обязательно нужно фото в классическом костюме с желтым паше и желательна ч/б. Фотография должна доносить основную мысль, образ человека. По аватарке мы естественно должны понимать, что вы занимаетесь ведением мероприятия, но это не значит, что в руках должен быть микрофон. Он может быть в руках, только если снимок сделан на мероприятии. Если фото выполнено студии, микрофон выглядит странно (при условии, что вы не приперли с собой полный комплект оборудования и ведете свою фотосессию).

Какие качества должны быть отражены на фото:

1. Цена ваших услуг. Качество изображения и ваш костюм кричат всем о том, сколько могут стоить услуги, или, наоборот, подсказывать клиенту, что вы готовы отработать за еду.

2. Сексуальность, притягательность, красота. Да, для ведущего очень важны внешние данные. Скорее выберут симпатичного, чем страшненького. Так как ведущий влезает почти во все кадры свадебного репортажа, то невесте не хотелось бы из-за него сжигать хорошие фото гостей. Да и компании также хотят видеть приятное лицо на своем мероприятии.

3. Искренность, позитив. Это третье по счету качество, но по значимости легко займет первое место. К сожалению, не все фотографии могут передать искреннюю эмоцию ведущего. Очень часто он улыбается максимально широкой улыбкой, а глаза – как будто потерял хозяина (как Хатико). Неискреннее выражение на фото видно сразу.

Итого: не экономьте на своих фотографиях и обновляйте их хотя бы раз в 3–4 месяца.

## 060/365

### **Как стать падаваном более успешному коллеге?**

На эту тему еще никто не говорил. Наверное, буду первым.

Есть очень быстрый путь роста – найти своего учителя, ментора среди более успешных коллег. Обычно взаимоотношения строятся так: учитель рекомендует вас на собственные дублирующиеся заказы, вы обязательно качественно проводите мероприятия и благодарите его рублем. Таким образом попадаете в мир новой целевой аудитории. Постепенно цена на ваши услуги будет расти, и вы подтянетесь к уровню ментора. Есть обязательные условия плодотворного сотрудничества. Первое – вы действительно должны уметь хорошо работать. Ментор никогда вас не порекомендует, если не будете соответствовать требованиям заказчика. Скажу больше, в идеале вы обязаны работать лучше, чем просите за это денег. Поскольку ментор должен получать выгоду, предлагая вас. Я бы посоветовал отдавать учителю большую благодарность, чем коллеги. Учтите, что, скорее всего, вы не единственный из ведущих, кого он рекомендует. И не забывайте у него учиться. Не зря этот человек находится выше вас в «пищевой цепи».

Учитесь у вашего ментора. Интересуйтесь, спрашивайте. Если находитесь с ним в более близких отношениях, то и информацией он поделится с вами более охотно, чем с другими коллегами.

Сохраняйте свое лицо. Не стоит заниматься лизоблюдством. Вы должны показать мастеру, что тоже чего-то стоите, являетесь частью команды, а игроки должны быть сильными.

## 061/365

### **Какое дать задание видеографу для съемок вашего портфолио перед мероприятием?**

Вы уже договорились с видеографом, что он вас снимает на банкете больше, чем обычно. Мастер спрашивает, что именно вам нужно? Не будет же он снимать весь банкет целиком? Итак, попросите видеографа уделить внимание тем моментам, которые у вас получаются лучше всего: вступительной речи, объявлению гостей, проведению традиционных ритуалов или конкурсов. Лучше всего, если в итоге у вас на руках окажется полностью отснятый 10–15-минутный блок. Подобные видео очень любят агентства, и в них понятен формат работы и уровень. На видео всегда должно быть видно ваше лицо. Декорации, задний фон и даже гости должны хорошо выглядеть. Иногда гость с расстегнутой до пупка рубашкой портит все видео. Звук лучше писать с пульта, чтобы ваш голос был четкий, но нельзя забывать попросить записать звук зала. Без звука зала любая сказанная шутка на видео будет казаться сказанной в тишину. И конечно же, попросите снять больше красивых кадров: декор, молодожены, смеющиеся гости, шоу-программа и салют. Эти кадры пойдут на перебивки, чтобы скрыть не совсем удачные моменты.

Не экономьте на съемке видео-портфолио. Хорошее, качественное портфолио принесет вам много денег, плохое – выброшенные деньги на ветер.

## 062/365

### Порядок тостов на грузинской свадьбе

Это может быть не только грузинская свадьба. Если среди гостей окажутся грузины, они точно оценят ваши знания в вопросе тостов. Всегда считалось, что представители этой национальности много и красиво говорят, но немаловажен и традиционный порядок здравиц. На грузинской свадьбе всегда присутствует тамада. Он говорит тосты и контролирует процесс. В целом тамада – это ведущий, выбранный из близких и уважаемых людей, но без конкурсов и приставания к гостям. По своему функционалу тамада – как модно говорить сейчас, «шафер».

Порядок тостов не жесткий, но придерживаться его стоит.

1. За Бога и мир.
2. За Родину.
3. Тост за предков (пока мы помним о предках, они живы).
4. За детей и жизнь.
5. За виновников торжества.
6. За родителей.
7. За женщин.
8. За друзей.
9. За любовь.
10. За хозяина дома.

И последнюю здравицу произносят за тамаду, после чего он заканчивает свою работу.

Так что если на грузинской свадьбе говорят за вас тост, то это, с одной стороны, хорошо, но если это случается в середине вечера, значит, вам тактично намекают, что пока заканчивать работу.

## 063/365

### **Если в зале священнослужитель?**

Часто на свой праздник, свадьбу, корпоратив приглашают священнослужителей. Мне повезло провести много мероприятий, где большинство гостей были так или иначе связаны со службой в церкви. Но чаще на празднике присутствуют один-два человека. Главное, не стоит робеть и забывать, что это такие же люди, как и мы. Ведущий может растеряться и не знать, как дать слово такому человеку. Самый верный и правильный способ, если у вас не написан текст о человеке, лично подойти и спросить, как объявить его и когда. Кто-то попросит назвать его священный сан, кто-то назовет свое имя и отчество. Ваша задача лишь объявить. Не нужно разогревать гостей и говорить лишних слов, целовать при всех руку и переигрывать. Все благословения получайте лично и не выносите на люди. Помните, что тема религии очень индивидуальная, занимайте всегда нейтральную позицию. Мне повезло вести мероприятие, где присутствовали священнослужители сразу двух вероисповеданий. Они много шутили друг над другом. Все прошло хорошо, потому что никто не забывал повод мероприятия.

Помните о том, что кто-кто, а священнослужители первые закроют глаза на ваши ошибки.

## 064/365

### **Вы попали в аварию перед мероприятием?**

Наверняка каждый ведущий прокручивал в голове ситуацию, когда он едет на мероприятие и попадает в аварию. Что делать в эти моменты? Я был в подобной ситуации. Мне очень повезло, что всегда выезжаю задолго до начала и мне хватило времени дождаться ДПС и оформить ДТП. В такой ситуации первым делом нужно сообщить организаторам или людям, ответственным за мероприятие, что вы, возможно, задержитесь. Если с вами что-то случилось, то, конечно же, нужно срочно искать замену. А сможете – работайте сами. Если нет, то доверьтесь другим людям (организаторам, вашему DJ).

В моем случае я успел и приехал на мероприятие с разбитой новой машиной. Машиной, которую забрал неделю назад из автосалона. Разбилась она в аварии, в которой я не виноват. Вы представляете мое состояние?! В такой ситуации главное просто переключиться и дело делать. Машину можно бить хоть каждый день, а свадьба у людей раз в жизни! В моменты наплыва грусти я шутил про свой автомобиль. Говорил, что «в качестве поощрительного подарка можно оторвать разбитый задний бампер с моей машины». «Вы как хотите, а я теперь хожу пешком. Вы домой, а я пойду на другое мероприятие, примерно посчитал, что к пятнице буду на месте». Конечно, никому не желаю форс-мажоров перед важным событием. Но будьте готовы ко всему и не паникуйте. Как минимум это неплохой повод для шуток.

## 065/365

### **Что делать если у вас своровали авторский контент?**

Единственное правильное решение – расслабиться, не переживать и писать новый контент. Можно, конечно, спросить у человека, почему он использует твой контент без спроса? Однако в ответ вы можете получить брань и еще больше ухудшить свое настроение. Можете также попробовать написать в администрацию социальных сетей как правообладатель. Ваши шансы 50 на 50. То, что вы автор, придется доказать. Лично я давно смирился с подобными ситуациями. Самое интересное, что я никогда еще не отказывал людям в использовании своих материалов. Просил лишь указать мою фамилию как автора. Этого мне достаточно. К примеру, мое стихотворение «Вы скажете, ведущим может стать любой...» на просторах интернета было цитировано более 90 раз, и только чуть больше 10 человек спросили моего разрешения и указали фамилию Коробков. Может быть, открою большую тайну, но некоторые ведущие выкупают у видеографов видеоматериалы с чужими свадьбами, чтобы использовать шутки, сказанные более успешными коллегами. Люди не понимают того, что мероприятия разные и использовать чужое в своей работе – путь к деградации. А мы не обращаем внимания и продолжаем расти и развиваться.

## 066/365

### **А если это не ваш клиент?**

Вы пришли на первую встречу. Клиент рассказывает, как он видит торжество. В его голове вырисовывается ведущий, являющийся полной противоположностью вас. К примеру, хотят видеть спокойного, а вы активный. Или наоборот. Что делать? Попытаться подстроиться? Или не занимать место другого человека? Мне кажется, что в самом начале пути, не имея должного опыта, можно попробовать подстроиться. Вы еще не понимаете, как и где вам наиболее комфортно. Не выработался собственный стиль. Уверен, что в начале пути гонорар не столь высок, да и клиенты не всегда понимают, что хотят.

Конечно, при достаточном опыте и знании своих сильных и слабых сторон не стоит обманывать себя. Вы только сделаете хуже. Не думайте, что не справились. И не считайте, что клиент неправ. Заказчик, который тратит достаточную сумму денег, точно знает, чего хочет. Просто, значит, он не ваш клиент. Это не отговорка, а законы рынка. Скажите заказчику об этом честно. Экономьте свое и его время.

Может, для него мы все одинаковые, но мы-то с вами знаем, что мы все такие разные, со своими плюсами и минусами.

## 067/365

### **А что делаете вы, когда вам предлагают сотрудничество?**

Я сейчас говорю о представителях шоу-программы, фотографах, видеографах. Что вы отвечаете этим людям, которые пишут в социальных сетях пачками или даже звонят на мобильный телефон? Игнорируете?

Я лично не рекомендую специалистов, стараюсь передать это право агентствам. Всегда очень переживаю за качество работы тех, кого порекомендовал. И, чтобы быть спокойным, стараюсь этого не делать. А людям, предлагающим свои услуги и огромные скидки, пишу честно и искренне. И всегда благодарю за то, что выбрали меня для предложения сотрудничества.

Во-первых, это правильно по отношению к людям. Лучше сказать правду, чем проигнорировать письмо.

Во-вторых, мы не знаем о том, что будет завтра. Этот человек сегодня пишет о сотрудничестве, а завтра может порекомендовать тебя как ведущего. Все когда-то начинают.

Хотя, впрочем, письма я просматриваю бегло, цепляясь взглядом за редкие моменты. И иногда их не хочется даже открывать.

Если эту книгу читают люди, которые желают достучаться до коллег при помощи рассылки, знайте, есть один человек, который читает ваши письма.

## 068/365

### **Нужно знать конкурента в лицо!**

Если вы все-таки профессиональный ведущий и рассматриваете свою профессию как бизнес, то должны знать своих прямых конкурентов. Не нужно собирать информацию о каждом, кто стоял рядом с микрофоном. Достаточно составить список людей, имеющих ценовой диапазон, сходный с вашим, работающих в том же регионе, то есть список всех, кто может выполнять заказы ваших потенциальных клиентов. Узнать цену можно, просто спросив у конкурентов. Но даже по портфолио или аватарке несложно догадаться о цене на услуги коллеги. Выпишите параметры, которые будут участвовать в оценке.

Внешние:

- наличие демо-ролика;
  - фотогалерея;
  - сайт;
  - порталы (абсолютно все адекватные);
  - победы на конкурсах;
  - внешние данные;
  - связи на event-рынке
- и т. п.

Внутренние параметры (программа/возможности/суперспособности):

- дополнительные способности;
  - стиль ведения;
  - чувство юмора
- и т. п.

Помните, что все показатели не равны. У человека может отсутствовать все, но при этом может быть ярко выражено чувство юмора, что позволяет быть лидером рынка.

Составьте таблицу и оцените каждого конкурента. Это позволит вам понять ваше место в их списке и дать повод развиваться в тех сегментах, в которых отстаете.

Анализируя работу конкурентов, вы сможете определить рыночную стоимость собственных услуг. Главное, постарайтесь быть объективным.

**069/365**

## **На встрече попросили шутить на мероприятии жестче положенного, что делать?**

Такое бывает, когда вас приглашают провести закрытую вечеринку или сами клиенты любят юмор больше обычного. Конечно, просьба клиента – закон, но будьте аккуратны. Это может быть проверка на ваш уровень чувства юмора. Что касается меня, то я, конечно, смогу шутить жестче, острее и даже очень обидно. Но на мероприятии всегда придерживаюсь правила – не задевать гостя. Никогда. Все ведущие говорят о грани, которую нужно чувствовать. Стараюсь держаться подальше от этой грани. Можно, не заметив, и обидеть человека. Мало кто после мероприятия скажет, что какая-то шутка его огорчила. А отношение к вам навсегда испорчено. Если хочется выбрать объект насмешек, то выберите себя. Самоирония – великое оружие. Заказчик просит шутить острее, потому что боится увидеть тонкий и так называемый интеллигентный юмор, который не всем понятен. Но мы-то знаем, что хорошая шутка нравится всем. Будьте в первую очередь собой.

Со стороны юмориста скажу, что для приколов нет запретных тем. Но все эти шутки зрители должны быть готовы слушать. Мероприятие – не юмористический концерт, где можно многое. Особенно это чувствуется на концертах западных стендап-комиков.

**070/365**

## **Свадебный календарь**

Давайте разберем сезон свадебного рынка и разложим все по полочкам. Конечно, каждый год статистика браков меняется и есть небольшие смещения, но тренды остаются прежними. Кстати, чтобы посмотреть статистику бракосочетаний в году, просто зайдите на сайт любого загса. Основной сезон начинается с Красной горки. Красная горка – это конец Великого поста. Да, может, и не так много верующих встретишь сейчас на улице, но на всякий случай люди придерживаются этой традиции. Я тоже женился на Красную горку. Это обычно апрель-май. Точную дату посмотрите в православном календаре на текущий год. Скорее всего, на эту дату будет много звонков. Затем идет небольшой спад в мае. В России до сих пор верят, что если жениться в мае, то всю жизнь будешь маяться. Июнь, июль, август и сентябрь самые популярные месяцы для свадьбы. Кстати, наиболее плотная дата, кроме Красной горки, – первая суббота августа или дата с красивым сочетанием цифр. Скажем, в 2018 году такое число – 18.08.18. А это еще и мой день рождения. В октябре количество свадеб становится меньше, в ноябре их практически нет. В декабре и январе встречаются любители зимних бракосочетаний, но их не слишком много и повод для женитьбы у них другой. Февраль ежегодно щедр на такие торжества, так как там есть День святого Валентина. Но наступает Великий пост в марте, и вам очень повезет, если кто-то решится играть свадьбу. Остается только ждать.

## 071/365

### **Что делать если вас пригласили вести мероприятие в компанию, в которой до этого работал более успешный ведущий?**

Наверное, у всех было такое: вас пригласили на корпоративное мероприятие в качестве замены постоянному ведущему. Человеку, который всегда проводил и полностью устраивал компанию, но в этот раз не смог или вообще приелся. И теперь вы, кусая локти, не можете выкинуть из головы мысль о том, что вас будут сравнивать. А поскольку коллега более опытный и именитый, вам страшно осознание того, что проиграете это сравнение. Мы, ведущие, в чем-то эгоцентристы. Любое подчеркивание наших недостатков – смерти подобно. Просто сказать себе: «Не думай! Все будет хорошо!», – не поможет.

Открою маленькую тайну: нас сравнивают всегда и везде. И не всегда мы выигрываем. Просто примите это. Не занимайтесь рефлексией. Один из методов избавиться от страха неудачи – представить самый страшный сценарий. Вообразите, что все в зале хватают вас на руки и под крики «он хуже!» сжигают у входа в ресторан как чучело на Масленицу. И поймете, что все это ерунда и не стоит такого внимания. Помните, что вы всегда чем-то лучше! Мы все в чем-то лучше других. Думайте об этом и используйте свою суперсилу. Если же себя не любите и не видите своих достоинств, вам будет очень тяжело в профессии ведущего мероприятий.

**072/365**

## **Можно ли ставить матерные песни на мероприятии?**

Вы заметили, что с каждым годом мат все больше и больше встречается в современных песнях? Это уже норма. Конечно, не стоит такие треки вставлять в плей-лист изначально. Но у вашего DJ они быть должны. Да, мы всегда придерживаемся моральных устоев и против брани. Даже в песнях. Но люди, приглашая вас как ведущего, заказали не ваши принципы, а настроение и эмоции, которые вы транслируете. Если гости в обычной жизни слушают современную попсу с невнятной дикцией и матом, то и на мероприятии они захотят это услышать. Поставьте, пусть они будут довольны. Однако лично я всегда пытаюсь донести гостям, что мат – это плохо и данная композиция с матерными словами звучит только по их просьбе и огромной любви к ним. Кстати, старайтесь делать так, чтобы присутствующие, если хотят заказать песню, обращались к вам, а не к DJ. Ему не всегда удобно одновременно объяснять гостю, почему на свадьбе в стиле Funk не уместен Михаил Бублик, и сводить треки. И, думаю, не нужно объяснять, что при наличии детей в зале даже слово «сука» категорически запрещено.

**073/365**

## **Новогодняя ночь, что делать?**

Тот, кто впервые попадает на новогоднее торжество в ресторан или клуб, иногда до конца не понимает, что делать во время встречи Нового года. Итак, все по порядку. Вечер в целом вы ведете как обычное мероприятие. В зависимости от времени начала праздника вы общаетесь с гостями, можете даже проводить интерактивы. Как только до Нового года остается полчаса, сообщите об этом присутствующим и организаторам вечера. Людям нужно подготовиться, обменяться подарками. За 10–15 минут до полуночи чаще всего включают экраны, чтобы выслушать речь президента. Конечно же, не нужно комментировать его слова. В этот момент гости общаются за своими столами и ждут боя курантов. При бое курантов вы вместе с участниками торжества считаете до 12. Ровно в 12:00 поздравляете всех с началом нового года. Звукорежиссер включает соответствующую песню, после нее необходимо сделать паузу на 10–15 минут. Не нужно начинать дискотеку или выводить шоу-программу. Дело в том, что все гости захотят позвонить и поздравить своих близких. Вспомните себя в такой момент. Телефон разрывается от звонков и эсмэсок самых близких людей. И только после этого вечер продолжается по вашему сценарию. Начинается шоу-программа, выступают звезды, появляется Дед Мороз, демонстрируются другие номера, на которые хватило денег у организаторов новогоднего вечера. В три часа ночи работа ведущего обычно заканчивается. Дальше продолжать не имеет смысла. Гости уже не готовы что-то слушать и в чем-то участвовать. Могут быть исключения, всегда ориентируйтесь по ситуации.

**074/365**

## **Как экономить на рекламе?**

Никогда точно нельзя сказать, какой вид рекламы работает у вас лучше, что вас лучше продает. Порталы, личный сайт или страницы в социальных сетях. Можно привести еще с десяток каналов. Но сейчас не об этом. Хочу поделиться способом, который частично поможет понять, что из каналов продвижения работает лучше. А если мы знаем, что работает, то, убирая не работающие каналы, хорошо можем сэкономить.

## **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.