



«Любая свадьба - это здесь и сейчас, это живое общение»

Арина ВЛАСОВА

■ Свадьба - это самое ответственное торжество, которое требует тщательной подготовки. Особые затруднения у молодожёнов вызывает организация банкета и непосредственно программы вечера. Профессиональный ведущий Виталий Мокроусов (на фото) расскажет о личном опыте и поделится некоторыми советами, которые помогут избежать ошибок.

- Как вы пришли в эту профессию?

- Станиславский говорил: «Моя жизнь в искусстве». Лично мне так говорить ещё рано. Я начал вести школьные праздники в пятом классе. С тех пор я не выпускал из рук микрофон. Вот уже 14 лет.

- Как проходят ваши рабочие будни?

- Праздник для других людей, а для тебя самая настоящая работа, как внутренняя, так и внешняя. Все думают, что это легко, «не на завод же идёшь». Однако это - заблуждение. Программа праздника разрабатывается индивидуально под каждого клиента, а это дело кропотливое.

- В чём главная сложность вашей работы?

- Чаще всего камнем преткновения становится техническое оснащение. Например, мне необходим радиомикрофон, а мне предлагают шнуровой. Как я могу охватить зал, в котором находится двести человек?

- Сейчас множество агентств предлагают свои услуги, конкуренция среди ведущих сильно возросла. Как найти профессионала?

- Только личная встреча. Не стоит доверять промороликам, их часто монтируют, тем самым показывая красивую картинку, а не действительность.

- На какие моменты стоит обратить внимание молодожёнам при выборе ведущего?

- На горящие глаза и внешний вид.

Работа ведущего - это самый настоящий энергообмен. Много энергии приходится дарить другим людям. Иногда необходимо просто побыть дома, поваляться на диване, помолчать, чтобы восполнить свои резервы.

- Работа ведущего - это самый настоящий энергообмен. Много энергии приходится дарить другим людям. Иногда необходимо просто побыть дома, поваляться на диване, помолчать, чтобы восполнить свои резервы.

- Легко ли вы соглашаетесь вести свадьбы или охотнее берётесь за другие форматы торжеств?

- Свадьба - это самое ответственное и сложное мероприятие. Во-первых, публика разная. Во-вторых, на протяжении всего мероприятия каждый момент должен быть хорошо подготовлен. Нужно переработать огромное количество информации о женихе и невесте. В-третьих, очень строгий временной регламент.

- По каким причинам вы можете отказать клиенту в предоставлении услуг?

- Вы находите своих клиентов через агентства?

- Чаще при помощи социальных сетей и сарафанного радио. Агентства по подбору ведущих очень часто делают большую накрутку.

- Стоит ли организовывать праздник собственными силами?

- Лучше нанять агента, который поможет сделать ваше торжество незабываемым.

- Будет ли в ближайшем будущем претерпевать изменения сам стержень свадебного торжества, его классическая схема?

- Традиционных свадеб почти не осталось. Хотя есть и общие, повторяющиеся моменты. Часто стали делать выездную регистрацию или вообще разбивают роспись и банкет на два дня.



- Как вам кажется, уходят ли в прошлое русские свадебные традиции?

- Москва и Питер, действительно, стали отказываться от классических обрядов. А в целом они присутствуют, но в меньшем количестве.

- Какой была самая необычная свадьба, которую вам приходилось вести?

- Свадьба байкеров. Процентом тридцать гостей были в той же одежде, в которой они, по всей видимости, чинят мотоциклы. Невеста хотела европейскую свадьбу, без возгласов «горько!», но приглашённые к этому были не готовы. Они хотели самую настоящую русскую свадьбу с откусыванием каравай и кражей невесты. К тому же я работал с командой из Питера, у них начались проблемы с оборудованием. Мне пришлось импровизировать, пока устранили все технические неполадки.

- На ваш взгляд, понятие «тамада» применимо к человеку, который ведёт свадебное торжество?

- Слово «тамада» не люблю. Тамада - это человек, который умеет говорить действительно красивые тосты, а не гость с планшетом в руках, который долго и утомительно читает тексты из Интернета. И уж тем более не ведущий.

- Даёте ли вы советы при составлении сценария мероприятия?

- Да, потому что у всех в голове есть красивые картинки и мечты, которые на деле бывают неосуществимыми. И наоборот.

- Сколько по времени должен идти свадебный банкет?

- Когда как. Всё зависит от условий и обстоятельств. Можно и несколько дней отмечать.

- Вы ведёте мероприятие со своей командой: осветители, ди-джеи, или каждый раз вам приходится работать с новыми людьми?

- Я работаю со своей командой. Мы с полуслова друг друга понимаем. Это важно, так как часто приходится импровизиро-

- Улыбка и хорошее настроение. Вообще, к программе гостей нужно подготовить. Ведущий должен встречать приглашённых и знакомиться с ними. Сейчас мы часто устраиваем небольшое интервью в вэлком-зоне для гостей в самом начале праздника. Это помогает лучше узнать их, расположить к себе.

- Какой момент на свадьбе вам кажется самым трогательным?

- Слезы отца, когда он танцует со своей дочерью.

- Уже много лет вы находитесь в этой профессии, нет ощущения, что надоело и пора менять специальность?

- Нет, мне не надоело. Каждый праздник особенный, как и каждый день. Тем более я всегда

Я работаю со своей командой. Мы с полуслова друг друга понимаем. Это важно, так как часто приходится импровизировать. Любая свадьба - это здесь и сейчас, это живое общение. Нельзя поставить паузу или отрепетировать.

вать. Любая свадьба - это здесь и сейчас, это живое общение. Нельзя поставить паузу или отрепетировать.

- У вас есть какие-то профессиональные секреты и методы, как вовлечь в процесс гостей, которые не хотят контактировать?

волнуюсь, как в первый раз, даже руки трясутся.

- Что вы можете посоветовать начинающим ведущим?

- Саморазвитие. Без него никуда.

Фото из личного архива Виталия МОКРОУСОВА

Идеальный ведущий

МАРИНА ШИШОВА

Хотите попробовать себя в роли ведущего, но не знаете, с чего начать? Вот несколько советов.

Опирайтесь на опыт других

Бывая на мероприятиях, обращайте внимание на то, как работают уже бывшие шишки ведущие: как они себя держат, какие используют приёмы для привлечения внимания, как реагируют на нестандартные ситуации. Набраться опыта, не выходя из дома, можно, просматривая ТВ-шоу. Выберите ведущих, стиль которых вам нравится, и поначалу пытайтесь работать в такой же манере. Но помните, что параллельно с этим вы должны прорабатывать и развивать свой стиль.

Готовьтесь к каждому выступлению

Сценарий мероприятия не должен быть просто наброском, он должен быть подробным и согласованным с заказчиком во избежание казусов. План нужно знать от и до, для этого необходимо провести столько репетиций, сколько вам нужно, чтобы запомнить всё до мелочей и уже во время выступления не читать с листа, а лишь ориентироваться на сценарий.

И ещё. Любое мероприятие - это люди. Именно о тех, с кем вам предстоит работать, нужно узнать как можно больше. Поверьте, это очень пригодится.

Определяйте целевую аудиторию

Не забывайте, что все люди разные: кому-то может очень понравиться шоу мыльных пузырей, а кому-то это покажется детской забавой, кому-то непременно надо покричать «горько!», а кто-то приемлет только европейские стандарты.

Тренируйтесь

Не нужно бояться отсутствия опыта, ведь никак иначе, кроме как практикой, вы этот опыт не наработаете. Расскажите своим друзьям о своём намерении стать ведущим, беритесь за самые разные мероприятия, например, сделайте подарок родным, проведите их день рождения, годовщину, именины, и не только.

Работайте над ошибками

Анализируйте свои выступления, реакцию публики. Проводите опрос среди тех, кому доверяете, налаживайте обратную связь и собирайте пожелания.

Читайте

Речь идёт не только о специализированной литературе (таких книг, кстати, не так много), хотя она и может стать отличным подспорьем. Читайте классику! Для чего, спросите вы? Для обогащения речи, для расширения словарного запаса.

А ещё несколько «Не бойтесь»:

- Не бойтесь публики - люди ждут интересного мероприятия, у них нет намерения мешать вашей работе.

- Не бойтесь импровизировать - конечно, важно опираться на сценарий, но вместе с тем гениальные мысли могут прийти вам в голову прямо во время мероприятия, поэтому не отказывайте себе в удовольствии ими воспользоваться.

- Не бойтесь перепроверять факты - до начала мероприятия лучше несколько раз перепроверить данные у заказчика, чем во время выступления «накормить» всех небылицами.

- Не бойтесь устанавливать цену за свою работу - проведите мониторинг в Интернете по оплате ваших услуг, соизмерьте с тем, что вы можете предложить, и называйте заказчику ту сумму, которую вы считаете справедливой, не нужно уменьшать или слишком увеличивать её.