

МИХАИЛ БЕЛОУСОВ

1+1=3

# ДИДЖЕЙ И ВЕДУЩИЙ МЕРОПРИЯТИЙ

*практические советы  
по повышению эффективности  
командной работы*

Михаил Белоусов

**Диджей и ведущий мероприятий.  
1+1=3. Практические советы  
по повышению эффективности  
командной работы**

«Издательские решения»

## **Белоусов М.**

Диджей и ведущий мероприятий.  $1+1=3$ . Практические советы по повышению эффективности командной работы / М. Белоусов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-608161-1

«Диджей и ведущий мероприятий.  $1+1=3$ » — это третья книга автора, способная перевернуть привычный взгляд на сотрудничество ведущего и диджея. В ней приведены полезные практические советы по повышению эффективности командной работы. Вы научитесь находить новые решения для привнесения юмора в вашу программу. Как результат, это повысит востребованность и увеличит ваш годовой заработок.

ISBN 978-5-00-608161-1

© Белоусов М.  
© Издательские решения

## Содержание

Диджеи тоже шутят!	7
Внешний вид диджея	8
Про оборудование	12
Конец ознакомительного фрагмента.	16

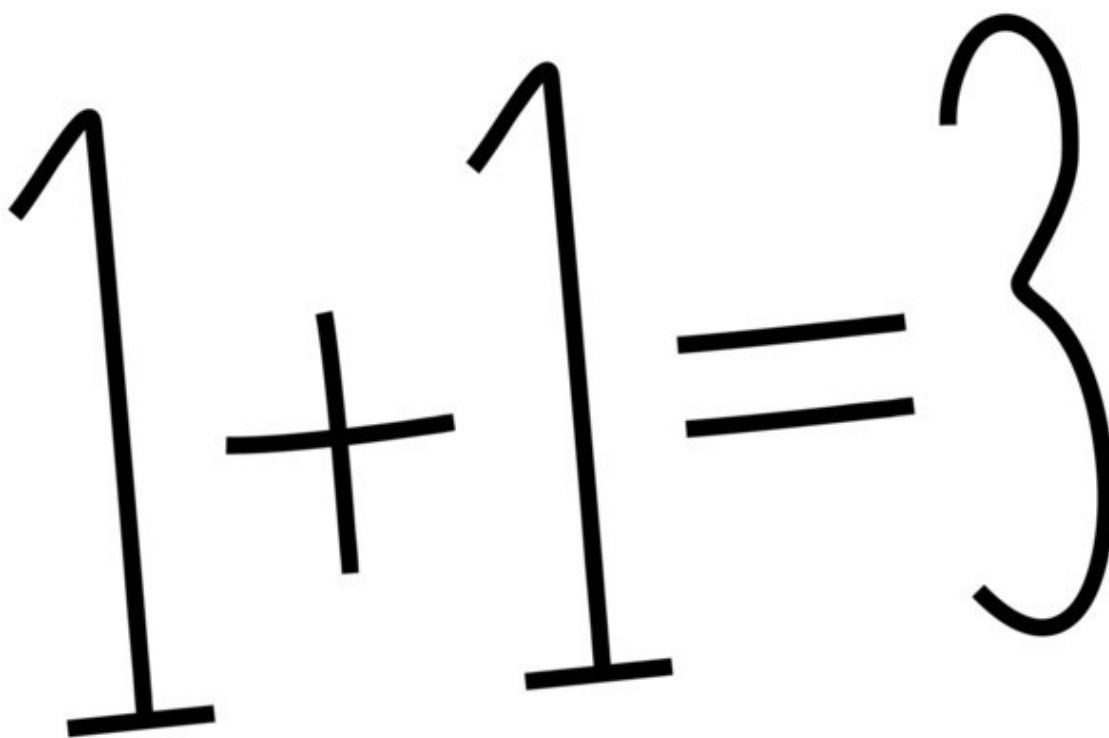
# Диджей и ведущий мероприятий 1+1=3. Практические советы по повышению эффективности командной работы

**Михаил Белоусов**

© Михаил Белоусов, 2023

ISBN 978-5-0060-8161-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Как бы ведущие ни пытались прыгнуть выше своей головы, стараясь сделать вечер незабываемым, их работа будет еще круче, если с ними будет «правильный диджей», обладающий необходимым навыками (эти навыки будут подробно описаны ниже). Это же работает и наоборот. Если диджей прислушался к практическим советам этой книги и знает, что делать, но ведущий с ним не на одной волне, то все будет впустую. Поэтому рекомендую ознакомиться с информацией, предложенной в этой книге, как ведущему, так и диджею, работающим вместе.

Цель этой книги – не дать готовые решения, хотя они тоже есть, а пробудить желание находить новые возможности и ходы, чтобы сделать намного больше вдвоем, чем каждый из вас сделал бы по отдельности.

Мы рассмотрим работу диджея и ведущего с точки зрения напарников, команды и единого организма. Когда вы оба прочтете эту книгу и воспользуетесь практическими советами, то для вас числовое выражение один плюс один (1+1) с точки зрения эффективности будет равно не двум (2), а трем (3). Так как слияние талантов превосходит их простое сложение.

*Ну, поехали...*

## Диджеи тоже шутят!

Диджей тоже может общаться с гостями и, более того, даже рассмешить зрителей. Но его язык музыкальный. Причем под музыкальным языком подразумевается все, что диджей может включить со своего компьютера, а зритель в зале может услышать:

- фрагменты песен;
- фоновую музыку;
- звуки природы;
- фразы из кинофильмов;
- фразы из видеомемов и т. д.

Главное – выбрать нужный момент. Это как во время общения с кем-нибудь вы вворачиваете шутку, чтобы разрядить обстановку. Если шутка к месту, то она смешная. Так и у диджеев. Если после фразы гостя или ведущего звучит музыкальный панч\* к месту, то у гостей это вызовет положительные эмоции и даже смех. Так можно делать каждый раз, и все это будет выглядеть как чистая импровизация диджея. Как импровизация, но на самом деле далее в этой книге вам раскроются секреты того, как быть диджею подготовленным к большинству заходов\*\* на музыкальные панчи. Поверьте, гости в зале это обязательно оценят: кто-то из гостей даже подойдет к диджею после мероприятия, чтобы поблагодарить; а ведущему это отметят в отзыве. И то и другое в конечном счете благоприятно сказывается на востребованности ведущего и диджея. *Наберитесь терпения, и вы все узнаете.* Мы будем последовательны. А пока начнем издалека, так как важна основа.

\*Музыкальный панч (или далее просто панч) – это отбивка мини-музыкальным фрагментом какой-либо фразы гостя или ведущего, а также ситуации.

\*\*Заход – то, что предшествует панчу: фраза гостя или ведущего; ситуация, произошедшая в зале или на сцене.

## Внешний вид диджея

Встречают по одежке, а провожают по уму.

Русская пословица

Прежде чем мы перейдем к самой программе, я бы хотел особо отметить внешний вид диджея и то, насколько он важен. Ведь встречают по одежке, не так ли? К сожалению, достаточное количество диджеев не понимают этой простой истины. А жаль.

Часто бывает, что сам диджей занимается доставкой и монтажом аппаратуры. А так как это может быть свадебный сезон, так еще и летом в жару или в дождь. Аппаратуры может быть много: колонки, сабвуфер, свет, несколько плазм; а если еще и выездная регистрация, то дополнительный аппарат надо ставить; для кавер-группы мониторы. В результате диджей весь в поту, мокрая одежда. Внешний вид абсолютно nepотpeбный, да и работать, полагаю, в таком состоянии некомфортно. Казалось бы, переоденься в чистое, сухое. Но как показывает практика, некоторые диджеи найдут множество причин, только чтоб не переодеться. Ниже приведу некоторые из них и возможные решения с точки зрения командной работы. Надеюсь, вы не узнаете себя. Но если узнаете, то это нужно принять и работать над этим.

### **«Я же не ведущий, зачем мне-то переодеться?»**

Затем, что вы находитесь на официальном праздничном мероприятии и являетесь лицом команды: ведущий и диджей, организатор, праздничное агентство. Вы – команда. По вам в том числе судят о команде и об отношении команды к делу. Вы хотите быть слабым звеном команды и подвести ее? Если нет, то будьте любезны соблюдать дресс-код.

### **«Меня никто не видит там, где я сижу»**

Это не всегда так. Диджей может выйти в туалет и будет проходить по залу, это бросается в глаза гостям. Также может произойти что-либо с аппаратурой, и диджею придется выйти в зал. Бывает, что диджею нужно срочно вынести микрофон на площадку во время мероприятия (поменять микрофон или батарейки). Диджей не все время находится там, где его никто не видит.



**«Жарко! Буду работать в шортах»**

По той же причине, что описана выше, диджею не рекомендуется работать в шортах на мероприятии. Он может быть вынужден по какой-либо причине выйти в зал к гостям в непотребном виде. Шорты, а точнее, волосатые ноги, да еще и в сланцах, – это недопустимо на официальных мероприятиях.

**«У меня нет другой одежды»**

Решение максимально простое. Если нет, значит, нужно купить. А вот если покупать диджей не желает вовсе, то идет на конфликт. Так как в таком случае подставляет команду. Зачем ведущему и команде тратить время на такого сотрудника?

**«Я не знаю, что мне надеть»**

Если ведущий заинтересован в своем диджее, то всегда может помочь подобрать одежду диджею. Посоветовать что-то из имеющихся вещей в гардеробе диджея. Либо съездить с ним в магазин одежды и подобрать какой-то образ.

**«Мне и так хорошо»**

Это не командный подход. Если только вам хорошо, а общая картинка команды начинает при этом хромать, нужно что-то менять. Или кого-то.

**«Мне за это не платят»**

Конкретно за это не платят, но это само собой подразумевается. Диджею нужно понимать, что форма одежды есть практически в любой сфере: школа, завод, ресторанный бизнес. Диджей такая же работа, и поэтому вид должен быть подобающим. В противном случае на неподобающий вид могут обратить внимание заказчики и указать на это исполнителям: ведущему, организатору, агентству. По шапке получают они, а не диджей. Нужно ли диджею подставлять тех, кто их нанял? Если диджею до этого нет дела, то в конечном счете с ним перестанут сотрудничать. Потому что никто не хочет получать втык за другого человека.

Отношение заказчиков и гостей к вашей команде будет на порядок выше, если диджей будет в чистой, глаженной одежде; без озер пота на спине и подмышками. Расскажу на примере из моей практики.

Помню, какое-то время со мной сотрудничал диджей, который работал на банкетах в той же одежде, в которой и грузил аппарат. Он понимал, что одежда может и запачкаться, и вся промокнуть, поэтому одежду выбирал для этого дела, мягко говоря, не очень. И во время музыкальных пауз к нему подходили гости, а порой и подвыпившие (как вы понимаете, это специфика нашей работы), чтобы диджей *«поставил что-нибудь нормальное»*, как это нередко бывает. И мой диджей жаловался, что с ним некоторые гости разговаривают грубо, неуважительно. И происходило это практически на каждом нашем мероприятии. На что я ему отвечал, что те же самые гости с того же праздника и в том же состоянии со мной (как с ведущим) общаются нормально. И я в деликатной форме обратил внимание на отличие нашего внешнего вида. И предложил в следующий раз надеть не футболку, в которой он разгружал аппаратуру, а рубашку – чистую и свежую; не шорты, а брюки. И что вы думаете? С тех пор как диджей стал переодеваться и его внешний вид стал опрятным, отношение гостей к нему изменилось. На самом деле необязательно надевать рубашку и брюки. Можно футболку или поло и джинсы. В целом же жуал.

Еще одним ключом к уважению гостей диджея я бы назвал его представление ведущим. Например, в конце второго часа программы, когда все гости уже готовы танцевать, ведущий знакомит всех гостей с диджеем: «Дамы и господа, и, перед тем как мы отправимся на музыкальную паузу, хочу познакомить вас с еще одним специалистом в своей области. Это наш диджей, его зовут Никита. Скажите все: „Привет, Никита!“» В этот момент все гости радостно кричат диджею: «Привет, Никита!» Далее ведущий может сообщить гостям, что они могут заказывать любые композиции у диджея. Таким образом, ваш диджей уже не какой-то человек за столом в углу зала, а у него есть имя; он опрятно выглядит; гости с ним поздоровались, а это значит, что в какой-то мере диджей заручился их поддержкой. Не пренебрегайте этим.

Было бы справедливо обсудить внешний вид ведущего. Но об этом уже подробно написано в книге «Ведущий мероприятий. Самоучитель». Поэтому здесь мы не будем повторяться.

Внешним видом команды диджея и ведущего является не только их образ и одежда, но и оборудование, на котором команда проводит мероприятие. И как оно размещено на площадке. Поэтому об этом-то мы сейчас и поговорим. Переходим к следующей главе.

Тон  
или  
ноб

## Про оборудование

Качество превыше всего!

Музыкальное оборудование, или его еще называют музыкальный аппарат, бывает четырех типов:

- личный;
- арендный;
- местный;
- райдерный.

Идеальный вариант для ведущего и диджея работать на **райдерном** оборудовании. Сообщил заказчику, на каком аппарате вы хотите работать, и его привезли прокатные компании. Такое редко, но бывает. Даже если вы ничего не понимаете в оборудовании, но есть возможность работать на райдерном аппарате, то просто доверьтесь прокатной компании. Так как если есть бюджет на хороший «звук» у заказчиков, то в интересах прокатчиков поставить качественное оборудование. Поэтому сразу же перейдем к остальным трем типам.

Что важно в **личном** аппарате? Конечно же, качество звучания. Максимальное, которое вы можете себе позволить. Возможно, это будет б/у, но если вы берете проверенный вариант, то в этом нет ничего страшного. Главное, чтобы не было хрипов, спонтанных разрывов контактов и т. д.

Вес тоже важен. Если вы один, то задумайтесь заранее, как вы будете их поднимать и опускать, грузить и перевозить. Надеюсь, в двадцать первом веке уже никто не использует пассивные колонки с отдельным усилителем для аудитории 50—60 человек. Ведь для усилителя тоже потребуется место в вашем автомобиле. По той же причине желательно, чтобы в небольшом зале до 60 человек (если нет кавер-группы) мощности ваших колонок хватало без сабвуферов.

Колонки обязательно должны стоять на специальных стойках во время программы. Никаких разговоров быть не может про то, чтобы поставить на стулья, столы или на пол. Это неэстетично. Не забывайте, что о вас создается впечатление не только у гостей, но и у работников банкетного зала. И если колонки будут стоять на их мебели, а провода будут разбросаны повсюду, то вашу команду (ведущего и диджея) никогда не порекомендуют заказчикам, как хорошо бы вы ни работали.

А что делать с проводами? Провода должны быть максимально аккуратно проложены (без «соплей» и «висюков»). Там, где будут ходить люди, провода должны быть проложены в кабель-канале или прикреплены на технический скотч.

Микшер-пульт должен иметь возможность подключения:

- на основную программу. В общей сложности три микрофона: два для ведущих на случай дуэта; один для гостей на время предоставления слова, поздравления и т. д.;
- кавер-группы. У кавер-группы, скорее всего, будет свой собственный пульт, в который они подключают весь коллектив. Но бывают и случаи, когда такого варианта нет. И поэтому предлагается подстраховаться и выделить отдельно на группу десять каналов.
- артиста разговорного жанра, но с микрофоном типа хед-сет (микрофон на голову). К таким артистам относятся фокусники, когда руки должны быть свободны во время выступления.
- вывод звукового сигнала для видеооператора.

Микрофоны. Для программы и фишек, о которых пойдет речь далее в этой книге, потребуется минимум два радио микрофона. Один для ведущего, другой для гостей. *Два минимум!* К микрофонам немного требований, но они крайне важны: микрофоны должны быть с функцией переключения каналов, чтобы не было накладок, когда в одной локации (через стенку) проходят сразу два банкета; микрофоны должны быть исправные (без помех и спонтанных отключений).

Микрофонная стойка. Удобна для того, чтобы обозначить место для предоставления слова и поздравлений гостей. Когда у ведущего в одной руке его микрофон, а в другой руке планшет, то микрофон для гостей удобно держать именно на микрофонной стойке.

Свет – это дополнительное оборудование. Не делайте его в подарок заказчикам без видимых на то причин – не лишайте ни себя, ни других дополнительного заработка.

Сабвуферы. Если основные колонки мощные и хорошего качества, то их без кавер-группы хватает на пятьдесят, а то и на шестьдесят человек. Следовательно, сабвуферы можно применять на площадке свыше 50 человек и при наличии кавер-группы. Как и свет – это дополнительное оборудование. Не делайте сабвуферы в подарок заказчикам без видимых на то причин – не лишайте ни себя, ни других дополнительного заработка.

Под **арендным** аппаратом подразумевается оборудование, которое диджей берет у прокатной компании или у другого диджея. Так делать можно. Но в таком случае прокатчик (другой диджей), в частности его оборудование, должно быть проверено на исправность.

И диджею нужно не забыть заложить время на дорогу от его дома до склада, погрузку и дорогу от склада на площадку, как и установку аппарата.

Расскажу одну страшную историю из моей практики. *Было это лет девять назад. Как-то раз я работал на новогоднем корпоративе не со своим диджеем, а тем, кто его подменял на эту дату. С этим новым диджеем я ни разу не работал до этого. Более того, в глаза не видел. Кто-то мне его порекомендовал. Это была пятница, и еще валил снег. Как вы понимаете, пробки в городе стояли просто сумасшедшие. Банкет начинался в 18:00. Сбор гостей, как правило, за полчаса. Я, понимая, что город стоит в пробках, выехал заранее и благополучно добрался к месту проведения мероприятия в 16:30. Диджея еще не было. Я набрал ему с целью поинтересоваться, где он едет. Он сказал, что только загрузился, уже направляется на площадку и ехать ему от силы минут пятнадцать.*

*Я пока занялся своими делами. Переодеваюсь, достаю планшет, читаю список директоров и их заместителей, кто будет поздравлять своих сотрудников в этот день. Тем временем на часах уже 17:00, а диджея все нет. Я звоню. Говорит, стоит в пробке. Будет минут через 10.*

*Проходит двадцать минут, начали подъезжать первые гости от компании на семьдесят человек. Я их встречаю, мило улыбаюсь, приглашаю пока снимать верхнюю одежду. Говорю, что они приехали раньше всех, поэтому пока еще ничего не готово. Они одобрительно кивают. Идут в уборную прихорошиться. На часах 17:25. До начала банкета тридцать пять минут. Фоновая музыка должна звучать уже через пять минут. Диджея еще нет, а ему еще разгрузиться надо и подключиться. Я тем временем звоню диджею, спрашиваю, где он. Едет, говорит. Скоро будет, говорит.*

*Ко мне подходит директор этой компании, с которым мы заранее вели переговоры. Улыбаясь, вежливо так спрашивает: «Михаил, время 17:35, гости подъезжают. Вы говорили, что диджей уже включит музыку за полчаса, а его еще нет».*

*Я начинаю на ходу что-то придумывать из разряда «его гашишники остановили». Директор понимающе кивает и уходит.*

*На часах 17:48. Гости (все семьдесят человек) уже за столом. Диджея нет, музыки нет. Ко мне подходит директор и уже нервно и достаточно серьезно говорит: «Михаил, мы по нашему договору должны начинать в шесть вечера. А диджея все нет. Как это понимать?»*

*Меня внутри колотит, я что-то говорю опять про гашишников, что его уже отпустили и что он уже подъезжает. А сам даже не знаю, где этот... диджей.*

*Господи, у меня до сих пор на сетчатке глаза отпечатались стрелки часов на 17:50, когда все гости в зале, диджея нет и я не знаю, что делать без него...*

*Звоню. Он говорит, что уже подъехал. Я бегу к нему. Помогаю тащить его колонку весом с танк. Помню, как ему говорю, чтобы он подключил хотя бы одну колонку и микрофон с фоновой музыкой, чтоб я мог как-то начать программу. А остальное он донесет и подключит по ходу банкета.*

*Время 18:00, я начал программу на одной колонке. И как-то все лихо пошло. Сразу всем стало весело, все смеются, мы что-то там общаемся, предоставляю слово главам компании, играем. Закончился первый блок программы минут через сорок. Начинается музыкальная пауза. У меня на микрофоне загорается индикатор (красная лампочка), сообщающая, что батарейка кончается и пора ее менять. Я подхожу к горемьке-диджею и прошу заменить мне батарейку. Он лезет в коробку из-под микрофона. А там нет запасных батареек. «Как так ты не взял запасные батарейки?» – спрашиваю я его, а глаз мой начинает подергиваться. Он мне отвечает, что это не его аппарат; этот аппарат он взял в аренду у человека, который опоздал на склад, откуда моему диджею надо было выезжать ко мне. Поэтому он опаздывал ко мне на площадку, и поэтому не было времени проверить, все ли в наличии. В том числе есть ли запасные батарейки. Я начинаю себя успокаивать, что «Дюрасел» или «Энерджайзер», как правило, даже на красном индикаторе работают еще часа три. Но, открыв крышечку, чтоб посмотреть, какие там стоят батарейки, я понимаю, что это не те батарейки, на которые я рассчитывал. Эти батарейки, судя по названию фирмы, могут выключиться в любой момент. А дальше либо менять на новые, либо вести на голосе без микрофона. Еще четыре часа. Семьдесят человек. Новогодний праздник. Что делать?*

*Диджей звонит тому, у кого брал в аренду аппарат, просит привезти запасные батарейки. Тот отвечает, что сам на мероприятии и никак не может привезти. Время 19:00, все ближайшие ларьки, где могли бы продаваться пальчиковые батарейки, уже закрыты. Что делать?*

*Надо начинать следующий блок. Мы начинаем. Красная лампочка светит в оба хрусталика моих глаз, и я не могу думать ни о чем, кроме как о ней.*

*Предоставляю слово. Только бы не сейчас. Потом во что-то играем. Я чуть ли не выключаю микрофон между слов в предложении, только бы сэкономить батарейку еще чуть-чуть. Затем опять предоставляю слово. Говорит главный бухгалтер компании о чем-то очень-очень-очень важном. Семьдесят человек смотрят на главного бухгалтера. Я смотрю на красную лампочку. Только не сейчас. Вот только не сейчас. Нет. Пожалуйста, только не это.*

*Главный бухгалтер заканчивает поздравления. Отдает мне микрофон. Благодарю главного бухгалтера (и Бога). Говорю, что на этом поздравлении мы открываем музыкальную паузу, и в конце добавляю: «Друзья, всех с наступающим Новым...» А слово «годом» договорили уже гости в зале, подумав, что я специально к этому так подвел.*

*Красная лампочка индикатора микрофона больше не горела...*

**Местный аппарат** находится стационарно при заведении (банкетном зале). Но какое бы известное, дорогое и богатое место бы ни было, помните, что в нем работает люди. А людям свойственно опаздывать, вести себя безответственно, что-то забывать. Поэтому ведущему рекомендуется взять через заказчика контакты менеджера зала или напрямую телефон местного звукача и предоставить контакт своему диджею, чтобы диджей и местный звукач, как говорится, на своем птичьем языке обсудили:

– какое оборудование есть на площадке и соответствует ли оно запросу вашей команды (ведущий и диджей);

– во сколько подъедет местный звукач на площадку в день мероприятия;

В день мероприятия перед началом диджею нужно поинтересоваться у звукача о том, где находятся запасные батарейки для микрофона, где выключается основной свет в зале (во время музыкальных пауз).

Ведущему рекомендуется проконтролировать вопрос. И не потому, что ведущий не доверяет своему диджею. А потому, что таким образом мы уменьшаем вероятность что-то упустить, какую-нибудь важную деталь. Так как детали в нашем деле решают много. И история про батарейки тому подтверждение.

Если в какой-то момент кто-то из вас скажет, что появляются моменты, которые должны решать не мы (ведущий и диджей), а какие-то другие люди, то я на это отвечу. Возможно, когда-нибудь вы дойдете до такого уровня, что вам не нужно будет интересоваться, где выключается основной свет в зале, но сейчас кроме вас это, скорее всего, никто не сделает. Помните народную мудрость: «Хочешь сделать хорошо – сделай это сам!» Поверьте мне на слово, коллеги, только первые разы непривычны (если вы этого никогда не делали). Но когда у вас появится отлаженная система (пришел, подключил, узнал все моменты), когда это будет работать на автомате, для вас это будет легко и вы сами будете спокойны, что знаете, где что находится и где что выключается.

### **Стоит ли ведущему приобретать оборудование и ставить его самостоятельно?**

Приобретать на усмотрение ведущего. Например, аппарат может быть ведущего, а доставлять на площадку и производить монтаж (и демонтаж) может диджей. Но кто в таком случае будет производить ремонт в случае поломки оборудования? Вопрос спорный. Да и не ведет ли он к недопониманию внутри команды (диджей и ведущий)?

А вот насчет доставки, монтажа и демонтажа оборудования самим ведущим мой ответ будет категоричным: ведущему этим заниматься не нужно. Судите сами, в то время как ведущий тратит время на доставку и монтаж оборудования, он не занимается своими непосредственными делами: заранее почитать список гостей или сценарий, настроиться перед выступлением. В результате ведущий к моменту мероприятия физически измотан, потный-мокрый, неподготовленный.

## **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.