

## ФИЛОСОФ, МАТЕМАТИК И ... ГРИБНИК

**Мы** продолжаем традицию, которая родилась вместе с первым номером «PROSTUDы» — рассказывать о наших преподавателях неформально. Сегодня в гостях редакции новый герой — **Станислав Михайлович Емельянов** — профессор, кандидат философских наук, заместитель заведующего кафедрой КТ и СО по научной работе СПбГЭУ.

ПРЯМАЯ  
РЕЧЬ

«ЛЮДИ СУТЬ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ,  
В КОТОРЫХ ОНИ ЖИВУТ»

- Станислав Михайлович, как-то на одной из пар вы сказали, что в прошлом были математиком. Как получилось, что вы попали в пиар и рекламу?

- Действительно, мое первое образование связано с математикой. В далеком 1970 году я окончил механико-математический факультет Гомельского государственного университета и преподавал математику в средней школе. Затем был призван в Вооруженные Силы, вначале на срочную службу, затем, в добровольном порядке, меня призвали в кадры Вооруженных Сил в офицерском звании. С математикой пришлось расстаться, хотя об этом я очень жалел. В 1983 году окончил военно-педагогический факультет по специальности философия и преподавал в известной Военно-космической академии имени А.Ф. Можайского. В 90-е годы, как известно, в современной России появился рынок рекламы и PR во всех своих аспектах, в том числе, и образовательном. Мне предложили возглавить кафедру связей с общественностью в Санкт-Петербург-

ском университете управления и экономики. Вот так меня судьба «занесла» из математики в рекламу и пиар.

- Удалось ли вам так же влюбиться в новую специальность, как когда-то в «королеву точных наук»?

- Для меня профессия преподавателя в сфере рекламы и связей с общественностью является предметом гордости и высокой ответственности. Сегодня реклама и пиар являются одной из самых динамично развивающихся сфер профессиональной деятельности. И «шагать в ногу со временем» для меня одновременно и интересно, и дело профессиональной чести.

- Недавно от одной из ваших коллег я услышал фразу: «Каждый год на факультет приходят студенты, и они совсем не похожи на тех, которые приходили в прошлые годы». Согласны ли вы с этим наблюдением?

- Как сказал один из классиков, «люди суть обстоятельств, в которых они живут», что означает – изменение социальных условий с необходимостью ведет к изменению человека. Сегодня мы живем в динамично развивающемся обществе, меняются обстоятельства, меняются люди. Это естественный процесс. Поэтому студенты, которые приходят к нам, действительно, каждый год чем-то отличаются от тех, что поступили в университет раньше. Например, нынешний первый курс отличается от нынешнего второго курса, причем эти различия я не хотел бы проводить по принципу «кто лучше, кто хуже», такая оценка была бы некорректной.

- Станислав Михайлович, книги каких авторов по нашей специальности вы предпочитаете? И что вы читаете помимо профессиональной сферы?

- Многие студенты, к сожалению, свои приоритеты в информационном пространстве отдают Интернету и не всегда должное внимание уделяют книгам.

Книги, как базовый информационный фундамент в профессиональной подготовке специалиста, никто не отменял. Да и не сможет отменить. Сегодня недостатка в литературе по рекламе и связям с общественностью, как это было в 90-е годы, нет. Конечно, современный книжный лабиринт по нашей специальности очень сложный и противоречивый. Все книги прочитать, тем более глубоко изучить, невозможно. Но есть книги, в которых раскрываются истоки, основы и главные тенденции в развитии рекламы и связей с общественностью. Таких книг немало, их авторами являются и преподаватели нашей кафедры, но я хочу назвать одну из них – книгу Б.Л. Борисова «Технологии рекламы и PR».

Если говорить о художественной литературе, то в нашей профессии она не может выходить за пределы профессиональной сферы. Дело в том, что мы живем в мире рекламы и связей с общественностью и эта сторона нашей жизни не может не найти своего отражения в художественном слове в тех или иных его формах. В этом плане для меня сегодня определенный интерес представляет творчество современных писателей: Виктора Пелевина, Александра Проханова, Дугласа Купленда и других.

- Как вы, профессор, проводите свободное время?

- О свободном времени хочу заметить, что оно – наше богатство, перефразируя слова известной песни «оно нам строить и жить помогает». Я люблю бывать на природе или на даче. Предпочитаю заниматься активным отдыхом — лес, грибы. Это помогает восстанавливаться после трудовых будней и получать заряд бодрости для решения новых педагогических и научных задач.



ВАДИМ ЛЕБЕДЕВ

# СТУДЕНТ МЕНЯЕТ

Последнее в этом семестре журналистское задание, которое получают второкурсники, – написать репортаж при помощи метода «включенного наблюдения». Это значит, что студенту предстоит перевоплотиться, чтобы на своей шкуре испытать все тяготы или прелести жизненной ситуации. Сегодня редакция публикует отчеты об экспериментах, поставленных на себе.

## ВЕШАЛКА ДОЛЖНА ВИСЕТЬ «ВОПРОСИКОМ»!



Рабочий день продавца-кассира в «Найке» начинается в 9 утра, хотя сам торговый комплекс открывается только через час. С самого утра нужно пройтись по магазину, проверить чистоту в примерочных, «поправить» торговый зал и открыть кассы. Затем наступает время обязательной утренней зарядки, ведь все продавцы Найка – атлеты. В 10 часов в магазине начинается поток покупателей, а ты, как продавец-кассир-консультант, должен стать Юлием Цезарем на время своего рабочего дня. Вы думали, что у продавцов нет занятия, кроме как улыбаться и приветствовать вас при входе в магазин? А вот и нет. На протяжении всего дня им нужно следить за порядком в торговом зале, консультировать покупателей, выносить довесы (недостающие в зале размеры или модели товара) со склада, следить за примерочными, разбирать поставки, плюс ко всему следить, чтобы покупатели не воровали.

## ГОРЕ О ТУМА

На майских выходных я была дома. Коллега моей мамы попросила ее заменить, и на один день я стала учительницей русского языка и литературы в осетинской школе.

В девятом классе двадцать учеников. На мальчиках черные костюмы, а девочки в синих сарафанах, у всех волосы стянуты резинкой в хвостики. Над зеленой доской в кабинете висит портрет Путина, а по краям – флаги России и Осетии. Я только что собрала тесты по литературе за весь курс, начиная с пятого класса... Взгляд падает на тетрадный лист, который лежит наверху стопки. Сначала не верю своим глазам. Где-то в середине текста так и

Да-да, воровство – очень острая проблема, о которой вам поведаст местный охранник. Седовласый мужчина в форме, похожей на полицейскую, со сложенными на груди руками и грозным взглядом, – это очень любопытный источник информации. Он может рассказать истории, ничуть не уступающие детективам Дарьи Донцовой. Он объяснит, зачем в примерочных выдают номерки, как можно снять защиту и украсть товар или как пронести его

.....  
: «БЫВАЕТ, ПОКУПАТЕЛЯ :  
: УВОДЯТ В НАРУЧНИКАХ» :  
.....

незаметно через охранную сигнализацию. Вдобавок он поведаст пикантные подробности, как он и продавцы не раз ловили воров с поличным, как полиция у всех на глазах уводила человека в наручниках или как кто-то из продавцов заканчивал рабочий день с разбитым носом.

К вечеру тебя начинают разрывать покупатели, голова звенит от поступающих звонков в отдел, а если ты еще и кассир, то цифры в твоей голове вообще начинают танцевать сальсу. Пока ты пробиваешь покупку, нужно ответить на миллион поступающих вопросов, объяснить, почему скидка где-то есть, а где-то ее нет, рассказать, сколько процентов хлопка содержится в этой паре носков и где же, наконец, находится эта примерочная!

Но даже если ты всего продавец, ты должен постоянно находиться в зале

с покупателями. Ты обязан поправлять каждую неправильно повешенную вешалку (чтобы она висела именно «вопросиком»), прятать все ценники, вывалившиеся наружу, сложить сотни стопок с футболками идеально ровно и разнести многочисленные коробки с обувью, разбросанные после примерки, по местам. Кстати, о поставках. По несколько раз в неделю в магазин поступает по 70-80 коробок с новыми поступлениями. Продавцы должны разобрать эти коробки в наикратчайшие сроки и вынести все в зал. А как их разобрать? Не просто вытащить из коробок, а алармировать, сложить или повесить, напечатать ценники для каждой модели и каждого размера, придумать, куда именно вывесить в зал и на что заменить. Кажется, это очень просто, но только не тогда, когда твои пальцы красные от уколов иголок, а плечи отваливаются после повторения одних и тех же движений сотни раз в час.

Надеюсь, когда вы в следующий раз попадете в один из масс-маркетов и увидите улыбающиеся лица продавцов-консультантов, они не вызовут у вас раздражения. И когда вы окажетесь в очереди у кассы, вы не будете засекают минуты, а потом недовольно бубнить. Продавцы работают не меньше, чем трудятся клерки в офисе, двигаются не меньше спортсменов на тренировке, и мозгов у них все же больше, чем у кофемашины.

МАРИНА СОКОЛОВА

написано – «Горе о тума»...

Пишу на доске число, а повернувшись, вижу, как школьницы фотографируются на айфон. За окном проезжают редкие желтые маршрутки. Каждый час в храме у школы бьют в колокол, словно объявляют о начале нового раунда. Некоторые в классе привстают, когда звон влетает в распахнутое окно.

– За что утопили Муму? – оборачиваюсь я.

Все начинают истерически смеяться.

– Она кусалась, – кричит кто-то.

– И за это ее убили? – мои слова тонут в шуме класса.

– Герасим... Глухонемой... Заставила... – парень в фиолетовой рубашке



сидит далеко от меня и, словно рыба, беззвучно глотает воздух.

– Зачем он ее убил? – громко спрашиваю я.

# ПРОФЕССИЮ

## ЭТИ ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

ПРОВЕРЕНО  
НА СЕБЕ



Знойным летнем днем, когда из-за жары всерьез начинаешь задумываться о переезде на остров Ян-Майен, а тело и разум отказываются подавать признаки дее-способности, одни хорошие знакомые внезапно попросили меня исполнить роль переводчика. Им понадобилось провести «короткие» переговоры с иностранными партнерами, решить пару вопросов, и дело сделано. Только согласившись, я поинтересовалась, каков будет предмет переговоров. Ответ поверг меня в состояние кататонического отчаяния. Было сказано, что преимущественно будут затрагиваться экономические и юридические аспекты дела. Не сказать, чтобы я на родном языке могла блеснуть знанием терминологии данных сфер, про остальное даже не буду говорить. Но отказываться было поздно...

Партнеры оказались вполне дружелюбными европейцами средних лет. По первым их словам стало ясно, что говорить с ними будет не так-то просто. Ярко выраженный акцент, типичная для французского языка расстановка ударений, интонационная окраска – все искажало английский. Я поймала себя на мысли, что приходится вслушиваться в каждую незначительную фразу, потому что все звучало иначе. Узнав о том, что я немного говорю по-французски, они оживились в надежде, что переговоры пройдут на их родном языке, но морально и физически к этому я была не готова.

Первые 10 минут мы негласно опре-

делили модель, при помощи которой будем вносить ясность в дела и решать вопросы. Я, не зная всех правил и этикета переводчиков, пыталась инстинктивно их обнаружить.

Самое сложное в синхронном переводе, помимо трудностей в понимании не идеального английского и акцента, меняющего слова до неузнаваемости, это то, что человек говорит не отдельными фразами, а пускается в пространные рассуждения и за минуту успевает выдать целый абзац текста. Переводчик должен либо умудряться переводить, параллельно слушая, либо запоминать все, что было сказано, успевая сконструировать речевую и грамматическую модели, и разом перевести все. И тот, и другой способы очень сложные.

Уже через 20 минут я почувствовала пульсацию в висках с магнитудой 6 из 10. Мозг напряженно трудился, не останавливаясь ни на секунду. Особенно, когда и та, и другая сторона начинали говорить одновременно. Я просто не понимала, что переводить, в какой последовательности и кому первому. Сложно сориентироваться, когда в процессе разговора одна из сторон начинала совещаться и приходила к другому решению, автоматически аннулируя все то, что было сказано «до». Тогда другая сторона начинала вопросительно на меня смотреть в ожидании моего подробного перевода.

В процессе урегулирования тех или иных моментов, ситуация немного на-

калялась и тогда я чувствовала необходимость в проявлении дипломатичности и смягчении переводимых фраз, не искажая их содержания. Сложно сразу сориентироваться, когда у тебя нет времени посидеть и подумать. Реагировать нужно мгновенно. Очень легко допустить ошибку, придать неверный окрас тексту, неверно истолковать послыл, прочитав между строк.

Два с половиной часа представлялись мне вечностью в шахматном кружке. Напрягая все свои ресурсы, на ходу исследуя предел своих возможностей, я пыталась наладить контакт между людьми, которые едва знакомы и их не объединяет владение одним языком.

Переводчик может стать блестящим примером серого кардинала. Лишь от него зависит, что услышат другие, как они поймут сказанное. Это большая ответственность, но и большая власть. А там, где власть, есть и опасность, что она попадет в плохие руки. Переводчик выступает в роли архитектора понимания и будущих событий. На собственном опыте я прочувствовала профессию, хоть и частично. Уверена, что я познала лишь самую малость, а все труднее, чем кажется.

ДАРЬЯ СЫЧЕВА

– Ему приказали, – отвечает Георгий. У него над глазами сплошная волнистая дуга бровей.

– Он подчинился хозяйке, – говорит кто-то. Вокруг много голосов. Если представить, что класс – это мозг школы, то сейчас наша школа сходит с ума. – Я вам просто напомню сюжет, – говорю. – Речь в повести «Муму» идет о том, что жил крепкий мужчина, которого звали Герасим. Он был глухонемой и всю жизнь провел в деревне. Кто из вас родился не в городе, а в селе? Пара человек поднимает руки, но невысоко, остальные над ними смеются. Я долго рассказываю сюжет повести, пока не замечаю, что в классе стано-

вится тихо. Все эти подростки смотрят мне в глаза и слушают, как дворник идет топить собаку.

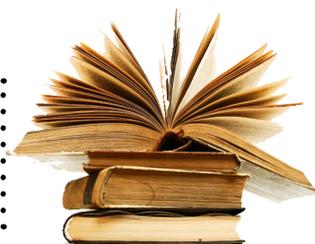
– Как вы думаете, – говорю теперь серьезно, – зачем Герасим утопил Муму? – Потому что если бы он послушался, – говорит Георгий, – его бы «кх-кх», – он крутит кулаками, изображая удушье. – Он мог бы сбежать и с ней, – слышно с задних рядов. – Мог бы, но не сбежал.

– Потому что он любил женщину! – встает с места и кричит Алан. – Женщину он любил!

– При чем тут женщина? – удивляюсь я, и Алан обиженно садится. – Барыня бы его наказала! Он не хотел ни от кого зависеть, – слышится в шуме голосов. Звенит звонок. Мы так и не поняли, для чего утопили собаку.

ВИКТОРИЯ  
КОЦУЕВА

«ЗА ЧТО УТОПИЛИ  
МУМУ?»



# СТУДЕНТ МЕНЯЕТ

## ЧТО ЖДЕТ ОФИЦИАНТА В АДУ

**О**б официантах говорят: «Не сердите официанта: он может плюнуть вам в суп». На самом деле, официанты не плюют в суп (этим занимаются повара), не мочатся в коктейли (а этим занимается бармены), а официант – самое бесправное, незащищенное и безобидное существо во всём общепите. Неправда, скажете вы?

Раньше меня на работу приходят только пекари, они на месте с восьми утра, а я – с девяти, но они уходят в три часа дня, а я – в одиннадцать вечера. Моё утро начинается вовсе не с чашки кофе и не с праздной болтовни с другими официантами, совсем нет: всей командой мы носимся, сломя голову, по залу с вениками, тряпками и щётками, потому что наша уборщица тётя Нина – старая и больная женщина, которая сидит и кричит на стуле, пока мы убираемся.

После гонок с тряпкой по залу официанты идут завтракать, если завтраком можно считать микроскопическую лужицу пшёнки в тарелке. А после «завтрака» все выстраиваются по-солдатски в шеренгу, потому что приехала управляющая проверить, как мы выглядим: вдруг у кого-то волосок выбился из култышки, или кто-то ногти покрасил бордовым, не погладил фартук, замарал рабочую блузку, или (о, ужас!) у кого-то из официанток огромный прыщ – за прыщ и ногти и со смены снять могут. Управляющая садится обратно в свой огромный чёрный джип и уезжает, и все наконец могут выдохнуть и пойти покурить.

Самое страшное и сложное за всю смену – это выдержать ланч, когда толпа голодных работников из биз-



нес-центров по соседству за две минуты заполняет зал до отказа, требует еды, да побыстрее и подешевле. «Почему котлета такая маленькая», «я меню уже три минуты жду, почему так долго», а про чаевые и думать не приходится. Говорят, что плохих официантов в аду ждёт вечная работа на бизнес-ланчах. Голодный «офисный планктон» влетает как саранча и исчезает точно так же: зал вдруг становится пустым, я вытираю пот со лба, а коллега говорит: «Пронесло!».

После этого начинается лучшее время для официантов: приходят ужинать милые парочки, компании друзей, постоянные гости, вино льётся рекой, гости заказывают дорогие блюда, мило улыбаются в ответ, щедро оставляют на чай и даже говорят «спасибо» и «пожалуйста». У многих официантов есть свои любимые гости, например, дама с коляской, которой сразу несут чёрный чай с чабрецом, или молодая пара с двумя лабрадорами, которые всегда заказывают два тыквенных супа и бутылку вина, или старичок, завидев которого, официанты сразу вносят в счёт салат «Цезарь» и «Кровавую Мэри». Почему такая забота? Потому что эти гости не только приходят каждый день, но и относятся к официанту как к человеку: улыбнутся в ответ, спросят, как обстоят дела, не пожалеют чаевых за хорошее обслуживание.

Со стороны иногда кажется, что работа официанта это лёгкое дело: всего-то нужно записать заказ гостя и принести его с кухни. Но это лишь со стороны. Представьте: семь столов, за каждым по несколько человек, каждый заказывает несколько блюд и напитки, каждому нужно подать меню, поменять пепельницу, принести блюдо, напитки, убрать посуду, принести новый заказ, новые приборы, вытереть разлитое пиво, наполнить салфетницу, принять новый заказ и всё по кругу. Вертишься как белка в колесе, но при гостях ходишь степенно и спокойно, а внутри всё горит, ведь на кухне уже минуты три стоит остывающий стейк для столика №7, только поворачиваешь за угол, как тут же мчишься на кухню с дикими криками, сшибая всех на своём пути. Во время всей этой суматохи официант в своей голове должен удерживать огромное количество ин-



формации, чтобы иметь хотя бы слабую надежду на чаевые: кому и какое блюдо, в какой последовательности их выносить, не забрать чужое из кухни, не «забыть» лишнего и всё время следить за гостями, чтобы никто не ушёл, не заплатив.

Повара говорят, что официанты тупые, раз не могут продать за день три килограмма трески, у которой скоро выйдет срок годности, бармен говорит, что официанты ни на что не годны, раз гости заказывают одни домашние лимонады, которые ему надоело готовить, администратор говорит, что мы лодыри и обжоры, раз просим дать перерыв на 10 минут уже второй раз за 14 часов смены.

А я просто бегаю и ничего не понимаю, приношу и уношу блюда, счета, пустые бокалы, полные бутылки, улыбаюсь, киваю, слушаю ругань так же спокойно, как и похвалу, потому что я на ногах уже много часов подряд, в ушах гудит, и голова кружится.

Наконец, даже самые засидевшиеся уходят, мы приводим в порядок зал и идём на задний двор, чтобы покурить, поболтать, обсудить самых смешных гостей, пока мы ждём такси. Наконец, я снимаю рабочие балетки, вытягиваю ноги и закуриваю. Рак лёгких и варикоз – две болезни официантов.

Я искренне верю, что однажды наступит тот момент, когда люди начнут относиться к официантам по-человечески. Если бы вы видели хотя бы треть тех слёз и истерик, что видел наш задний двор, если бы вы знали, как часто снятся кошмары о неоплаченном счёте тысяч этак на десять, вы были бы добрее к официантке, которая забыла вынести вам хлеб к супу.

А если будете себя плохо вести, то я просто отвернусь, пока бармен плюёт в ваш стакан.

АЛИНА ПЧЕЛИНЦЕВА

«НА САМОМ ДЕЛЕ, ОФИЦИАНТЫ НЕ ПЛЮЮТ В СУП:  
ЭТИМ ЗАНИМАЮТСЯ ПОВАРА»

# ПРОФЕССИЮ

## ЕШЬТЕ НА СВОЙ СТРАХ

**К**ак гласит народная мудрость, «чаще всего аппетит приходит во время отсутствия еды». Тут уж волей-неволей заскочишь в забегаловку по пути, какой бы подозрительной она с виду не была. И, наверное, не один я, стоя в очереди или уже перекусывая за столиком, думал, из чего же тут готовят эту самую еду? В один прекрасный момент я решил, что настало время приоткрыть тайну общепита, и устроился на один день в бистро на одном из вокзалов Петербурга.

Сделать это было довольно просто, потому что в подобных местах всегда нужны люди, которые хоть мало-мальски умеют готовить. Даже не пришлось придумывать какую-то особую легенду для репортажа, просто пришел, показал паспорт и регистрацию, и считай, ты в деле.

На месте мне выдали дешевую поварскую куртку, велели завязать волосы и приступать к работе. И началось: я ма-

риновал мясо, резал овощи, жарил мясо и готовил саму шаверму; кроме меня в бистро работало еще двое – продавщица Гуля и охранник Сергей. Довольно быстро стало ясно, из какого мяса делают шаверму.

Сразу хочу заверить тебя, дорогой читатель, это не кошачье, не собачье, и даже не крысиное мясо. Самая обычная говядина и свинина с рынка. Подвох же кроется в другом: как долго это мясо лежит потом в холодильнике. Специальной холодильной камеры в бистро не было, зато стоял простенький агрегат из советского далека под названием «Atlant Minsk». В нем и помещались большие тазы с надписями «Понедельник-вторник», «Среда-четверг», «Пятница-суббота». «Воскресенье». Мне, так как я работал в субботу, достался предпоследний. Не могу сказать, что мясо в нем было совсем уж несвежим, но оно точно стояло уже 3-4 дня. Возможно, еще немного и оно точно начало бы отдавать душком, как

мясо в тазу под названием «Воскресенье», какая ирония...

Дело в том, что, по словам Гули, в воскресенье меньше всего посетителей в бистро, поэтому, исходя из логики хозяина, не стоит утруждаться и покупать свежее мясо на этот день. Эта система действует во всех забегаловках, где торгуют шавермой. А вот овощи каждый день свежие, привозятся с рынка.

К вечеру я изрядно вымотался – работа не сложная, скорее, нудно-однообразная. Больше устал от негатива, который излучают посетители. Когда мы закрылись, я переоделся и отправился домой, сформулировав главный принцип: в таких бистро можно есть, но только не в конце недели, когда продукты залежались в холодильниках, а работники рвутся домой. Наверное, не все бистро одинаковы, я намерен продолжать свое расследование, а пока ешьте на свой страх и риск.

АРТУР ВИНУКОВ

## НИКАКОЙ МАШИ И, ТЕМ БОЛЕЕ, МЕДВЕДЯ

**И**меть работу – это хорошо. Иметь работу, которую делают за тебя, – просто замечательно. Иметь работу, которую делают за тебя добровольно и безвозмездно – умопомрачительно! «Зашибись! Вот адрес, позвонишь в домофон, я открою».

Дверь мне открыл статный молодой человек четырех лет по имени Дмитрий (как выяснилось, «Димь», «Мити», и прочие фамильярности им не котируются). На первый взгляд, ничего необычного: два глаза, рот, нос, милые щеки и какое-то пятно на футболке – самый обычный ребенок. Пока из-за двери не показался еще один... Абсолютно такой же. Вторым «Электроником», как называет их папа, оказался старший на 40 минут Сережа.

Удивительно, но детской стеснительности хватило всего на несколько минут – по прошествии этого времени за мной закрепилось прозвище «Няня» и начались приключения...

Крики, беготня, «Дмит...Сер...или все-таки Дим... В общем, стой, нельзя, поставь, пожалуйста, на место! Так, а ты куда?!». Сережа хватается за нос Диму (не говорите ему, что я так его называю), или Дима – Сережу, по комнате летают игрушки, вокруг носятся машинки – складывается впечатление, что у них в спины встроены маленькие

моторчики или нечто подобное.

Попытки как-то утихомирить ребят игрой про котика, которого нужно кормить и гладить, оказались

бесполезны, потому что айпад только один, а заинтересованных – двое. Нужна тяжелая артиллерия, нужно что-то более серьезное... Нужны мультики!

Как человека, выросшего на «Улице Сезам» и искренне переживавшего за взаимоотношения Тома и Джерри, названия, вроде «Чудо Зверята - 25. Спасти белого мышонка - Приключения пчелы и слизня.avi» вызвали не просто недоумение, а скорее подозрение в том, что передо мной какой-то видео-наркотик. О! «Маша и Медведь» – тоже не ахти, наверное, но зато что-то знакомое.

План сработал. Каким-то невероятным образом добрая и поучительная история про маленькую девочку, мучавшую доброго медведя, буквально «деактивировала» мальчишек: абсолютная сосредоточенность, искреннее удивление и временами громкий смех. «Еще раз! Включи еще раз», – любые попытки включить другой мультфильм или хотя бы следующую серию три раза подряд оказались тщетными. После третьего про-

смотра одной и той же серии я уже начала презирать Машу и ненавидеть Медведя, чего явно не скажешь о близнецах.

На часах 15:36 – пора укладывать Господ спать. Вооружившись книжкой про «Чиполлино» и всеми имеющимися навыками убеждения, я около двадцати минут отклоняла посыпавшиеся на меня предложения поиграть, еще посмотреть мультик про Машу, возгласы: «не хочу!», «смотри, я бэтмен!», «а что это у тебя?». И вот, наконец, сидя на крошечной зеленой табуреточке, я начала вслух читать некогда любимую сказку про овощи. Снова поразительная сосредоточенность во взглядах, внимательность к деталям и словам: «а что значит «ржавая»?», «покажи картинку!». Но вот проходит еще около получаса, и наступает сонная тишина.

Вывод таков: быть няней – интересно, но все-таки тяжело. Всего лишь три часа наедине с детьми дали понять, что нужно быть педагогом, психологом, аниматором и службой спасения в одном лице. И для себя я совершенно точно решила: если придется снова пробовать себя в роли бэбиситтера – никакой Маши и никакого Медведя. Однозначно.

ВАЛЕРИЯ РУДАЯ



**К**огда-то советская молодежь мечтала освоить космос, теперь же все спят и видят, как бы организовать свои вечеринки. В принципе, чем-то желания схожи: музыка для тусовок напоминает рев при запуске ракеты, например... Но чтобы ваш проект не засосало в черную дыру неудач, надо знать множество нюансов. Ими поделился с читателями «PROSTUDы» один из успешных создателей петербургской тусовки YUZHINX **Денис Южный**.

Начало, как рассказал Денис, было спонтанным: компания собиралась на дачу, сделали встречу «ВКонтакте», пару рассылок по друзьям. А собралось более 100 человек. Так возник проект «Икс», после чего друзья задумались: а не переместить ли его в клубы? Поначалу было страшновато, но ребята были уверены, что люди придут не на саму вечеринку как бренд, а к тем, кто ее делает. Так пришло осознание важности команды единомышленников.

Теперь же, получив определенный опыт, они меняют представление об этом виде отдыха. Сейчас, как говорит Денис Южный, они немного устали от формы трэп-вечеринок, и хоть и продолжают ее, но начали работать над другим проектом – с более душевной музыкой – VIBE ROOM. Это уже более камерная площадка, хаус и диско, другой контингент.

На вопрос, кто же в команде главный, легко ли ребята соглашаются на ком-

## РЕКЛАМА – ЭТО ВАМ НЕ «САРАФАННОЕ РАДИО»

промисс, Денис ответил, что руководителем себя не считает, все парни, в первую очередь, друзья и состав у них «all stars».

Конечно, не всегда взгляды совпадают. Например, Денис поначалу ссорился с Кириллом из-за расходов на рекламу. Последний считал, что это пустая трата денег и, мол, «сарафанное» радио все сделает само. Время все расставило по местам. Действительно, на первой вечеринке было много народу и все прошло на «ура» в том числе и потому, что большинство гостей были друзьями или знакомыми. А вот в следующий раз людей собралось вполтину меньше только потому, что основная аудитория просто не слышала о существовании проекта.

Меня очень занимал вопрос о конкурентах, ведь Петербург славится огромным количеством ночных тусовок. Выяснилось, что первое время никто из организаторов друг с другом не общался, скорее, пытались отбить аудиторию у конкурентов. Но сейчас бывшие соперники ходят на мероприятия к чужакам и даже договариваются о днях проведения тусовок, чтобы не портить соседу праздник. Правда, столь миролюбивыми стали не все. В городе есть и такие, кто, узнав о твоей

клубной деятельности, немедленно заносит тебя в «черный» список: боятся, что украдут их «фишки».

Еще было интересно, какой совет Денис даст начинающим? Есть ли сегодня смысл искать свое место в этой нише и создавать свою промо-группу? Мой собеседник смотрит на эту проблему шире. Конечно, есть люди, которые, насмотревшись на чужой успех, начинают, не оценив свои силы. С другой стороны, если есть крутая идея и все для ее реализации, то почему бы и нет? Главное, делать что-то свое.

ВИКТОРИЯ КОРОЛЬ



## «ЛУЧШЕ БЫ ОНИ ВАГОНЫ РАЗГРУЖАЛИ...»

**Д**енис Борисов – известный видео-блогер и методист, серебряный призер чемпионата Республики Беларусь по бодибилдингу, бронзовый призер чемпионата Украины по бразильскому джиу-джитсу. Но нынешнее занятие прославленного спортсмена – интернет, где он выкладывает видеосюжеты, пишет уникальные платные материалы и дает online-консультации. На его YouTube-канале уже 350 тысяч подписчиков.

- Как стоит действовать начинающему видеоблогеру?

- Содержание вашего канала должно быть интересным и регулярным. Если сюжеты, что называется, цепляют или они полезны, это главная гарантия того, что люди будут приходить и подписываться на обновления.

- Что означает регулярно?

- Значит, что раз-два в неделю вы должны добавлять новый видеоролик на свой канал. Как часы! Если же вы сделали серию роликов, а потом на год забыли об обновлениях, то приросты будут, но о-очень медленно. Приведу свой пример. Когда только начинал,

«ХОЧЕШЬ ПОМОЧЬ? ВЫЙДИ НА УЛИЦУ И ПОМОГИ»

то залил примерно полсотни роликов и успокоился. Через год выяснилось, что у меня 3 тысячи подписчиков. Это очень мало для хороших сюжетов! Сейчас я выпускаю сюжеты регулярно и получаю в месяц 5-10 тысяч подписчиков. Советую запомнить, что важнее добиваться увеличения подписчиков, чем гордиться количеством просмотров сюжета.

- Как вы относитесь к другим познавательным каналам и их ведущим, не боитесь конкуренции?

- Не боюсь. Уверен, что далеко не все ведущие подобных каналов отвечают требованиям. Многие из тех, кто занимается этим, лучше бы вагоны разгружали, чем учили. Не у каждого человека есть способность донести до другого информацию. Это редкий дар, талант – быть учителем.

- Почему вы не участвуете в «челленджах»? Ваши коллеги не раз бросали вам вызов, можно вспомнить хотя бы обливание холодной водой ради борьбы с боковым амиотрофическим скле-

розом в прошлом году...

- Я не стал этого делать, потому что фонд американский. С какой стати я должен поддерживать какие-то американские фонды для американских граждан? Что-то они меня и моих близких, живущих на Украине, не особо поддерживают. Второе. Насколько я знаю, боковой амиотрофический склероз крайне редкое заболевание, вся эта идея яйца выеденного не стоит, даже если бы это был наш, отечественный фонд.

- Но ведь огромное количество наших блогеров сделали это. Получается, что вы обвиняете их в отсутствии патриотизма или в том, что они идут на поводу у стада?

- Хочешь помочь? Выйди на улицу и помоги. А еще лучше отошли эти 100 долларов тем своим родственникам, что нуждаются. Дело не в том, что те люди, что обливались, хотят помочь фонду, а в том, что пропиарить они хотят как раз-таки себя...

АНДРЕЙ ГОНТАРЕНКО

Не зря говорят, что рэп - это стихи улицы. Он не рассказывает о дорогих машинах и пачках денег. Он о другом. О каком-то случае из жизни, который серьезно повлиял на тебя. О том, что спрятано в глубине души, но хочется рассказать всем вокруг. По крайней мере, в моей жизни он занял именно такое место. Рэп одновременно и музыка, и мой жизненный путь. Детская мечта о счастье, которой я живу, веря в нее каждый день.

Я родился на окраинах Тбилиси. Родители были против музыки, которую я слушал, поэтому я без сожаления в возрасте семи лет переехал жить и учиться в Санкт-Петербург. Но со мной остались футболки в пол, которые я заимствовал у своего отца и кепка с самостоятельно выпрямленным козырьком. Да, быть может, тогда я выглядел глупо, но время меняет людей. Я повзрослел, но окончательно понял, что хочу жить исключительно своей мечтой. Ибо зачем вообще тогда жить, если не делать то, что тебе нравится самому?

Четыре года назад мы вместе с друзьями решили организовать вечеринку, которая впоследствии изменила наши судьбы. Все началось с просьбы друга-бармена, который по совместительству являлся хозяином бара, где и прошло наше первое мероприятие под названием «#AVG». Другу не хватало денег на оплату аренды, и мы помогли ему, устроив в клубе выступление и уговорившись, что вся выручка от продаж в баре пойдет ему одному. Вход был бесплатным, народа пришло неожиданно много. Когда клуб переполнился, мы вытащили одну из музыкальных колонок прямо на улицу, продолжая вечеринку.

После первого успеха стало понятно главное. Все мы, те, кто пел в тот вечер, были из необеспеченных семей, и никто не мог устроить нашу жизнь, кроме нас самих. Это и оказалось главным для наших первых слушателей. Мы всем доказали, что обязательно быть детьми олигархов, чтобы

## «ХОЧУ ЖИТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СВОЕЙ МЕЧТОЙ»

выступать в шоу-бизнесе.

Стало ясно, что для раскрутки мы должны привлекать известных артистов на наши мероприятия. Три года назад в декабре мы решили провести вечеринку в честь конца света, который по предсказаниям индейцев мая должен быть наступить. Поняв, что клуб может просто не выдержать наплыва людей, решили снять концертный зал «Аврора» у гостиницы «Ленинград». Могу сказать одно: за ночь мы заработали миллион рублей, собрав рекордное количество человек в одном месте. Три с половиной тысячи человек превратили наше мероприятие в рейв. Слава не заставила себя ждать. Через пару месяцев нас пригласили дать концерт в Москве. После того как и в столице к нам на вечеринку пришло три тысячи человек, нам предложили «завязать с форматом вечеринок» и начать организовывать концерты зарубежных артистов под руководством нашей промо-группы.

Раз за разом, аншлаг за аншлагом, мы привозили западных артистов, которые еще ни разу не были на российской сцене. Первым из них на первый день рождения «#AVG» пригласили одного из самых популярных битмейкеров и продюсеров Нью-Йорка AraabMuzik. Он приехал со своим эмси и другом Duke da God. Вместе с ними мы устроили шоу, собиравшие по четыре тысячи человек, которые танцевали и прыгали, как в последний раз. Это были незабываемые пятница, суббота и воскресенье - сначала в Санкт-Петербурге, а потом и в Москве. Западные артисты остались довольны, они даже сделали целую передачу про Россию и про теплый прием «в самой холодной стране мира», как они ее не раз величали.

Приятно было сознавать, что о нас начали говорить за рубежом. Хотелось, чтобы следующим нашим гостем был бы не просто чернокожий рэпер,

а кто-то такой, кто своим запалом заставляет тысячные толпы сходить с ума! Я говорю о рэйвовом эмси. Мы привезли сумасшедшего великана, которого зовут Waka Flocka Flame. У него множество хитов, он один собирает стадионы по всему миру. Waka впервые дал концерты в России с нашей промо-группой в Москве и в Санкт-Петербурге.

Наш последний проект - выступление восходящей на тот момент звезды, а сейчас уже признанной - Travis Scott. Этот молодой двадцатидвухлетний рэпер помогал гуру западной сцены Kanye West'у записать его новый альбом, сам исполняет массу хороших треков.

В декабре 2014 года мы привезли этого рэпера в Москву. Концерты в столице всегда проходят более масштабно и громко, чем в Питере, поэтому мы решили вложиться по полной и сделать сумасшедшее шоу. И у нас получилось. Потому что этот парень имеет неимоверную энергетику. Каждый свой трек он прыгает в толпу, обратно на сцену его просто выносят зрители на руках.

Я выступаю на концертах как ведущий. Это очень сложная работа, большая ответственность. Нельзя сказать глупость, ведь тебя услышит целый стадион. С другой стороны, это непередаваемые ощущения и эмоции, когда ты общаешься с тремя или пятью тысячами людей одновременно. И это общение, это не просто монолог. Они ждут от тебя запала.

Но все-таки я обещал рассказать о сути современного рэпа. О чем он поёт, а если быть точнее, читает? Рэп родился в Штатах и первоначально таким способом чернокожие реперы агитировали других людей идти против системы. Они искренне хотели донести простую мысль - что можно и надо жить по другому. Причем делали они это в наиболее доступной для понимания улицы форме - с помощью рифм.

Те идеалы рэпа сегодня немногие помнят. В наше время все рифмуют, что хотят, то и называют рэпом. Люди гораздо чаще стали ассоциировать рэп с драгоценностями и быстрыми машинами. Но это все неправда. Раньше рэперов можно было отнести к поэтам современности. Они читали стихотворения, и у каждого была индивидуальность. Рэп был создан, чтобы выделяться, но не одеждой или шириной выхлопной трубы, а богатством своего внутреннего мира, своей речью.

АЛЕКСАНДР ШУМСКИЙ



# В КАЗАНОВЫ Я ПОЙДУ, ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ

НАУКА  
СТРАСТИ

**Л**ев Борисович Вожеватов в рекомендациях не нуждается. Он как эксперт помог более десяти тысячам мужчин и женщин научиться грамотно строить отношения с противоположным полом. Нас больше всего волновал ответ на вопрос: что надо делать молодому человеку, чтобы развить в себе мужскую харизму?

- Сегодня в интернете существуют целые сообщества людей, для которых проблема, как привлечь внимание понравившейся девушки, продолжает оставаться неразрешимой. Большинство из неудачников уверены, что у них отсутствуют два главных условия для счастливого контакта – они не обладают сногшибательной внешностью и богатством.

## «ПАРНИ, РАЗВИВАЙТЕ МУЖСКУЮ ХАРИЗМУ»

- Увы, это встречается сплошь и рядом. Большинство моих учеников на первых занятиях говорит одно и то же: «У меня пока еще нет машины, брендовой одежды, большого заработка, да и сам я не красавец»... Занавес. Поэтому совет только один – парни, развивайте мужскую харизму.

- Что представляет из себя эта загадочная харизма?

- Харизма – это совокупность психологических, коммуникационных и внешних параметров. Можно сказать, что это фирменный стиль, образ индивидуальности, который способен привлечь к себе других людей.

- Но я могу быть харизматиком и одновременно беспросветным лентяем, который не имеет ни работы, ни цели в жизни. Захочет ли девушка продолжать с таким общаться?

- Да, девушке важно видеть в мужчине человека, который сможет о ней заботиться. Но обладание харизмой – один из путей развития личности. Я бы добавил, что это такое состояние души, которое мужчина должен в себе постоянно «прокачивать». Во-первых, это состояние от избытка. Во-вторых, это страсть. В-третьих, и это как раз то, что вы упоминали, – цели в жизни. Четвертый пункт – спокойное отношение к сексу. Последнее – это стигматы.

- Хотелось бы поподробнее.

- Давайте с первого правила и начнем. Кто не видел парней с жалобными, как у кота из мультфильма «Шрек»,

глазами, которые подбегают к девушке и что-то от нее просят. Например, познакомиться с ними, дать свой номер телефона, тащатся за девушкой, даже если она сказала «нет». Так поступать нельзя. Состояние от избытка предполагает, что мужчина обладает энергией, временем, возможностями, ресурсами, вниманием, чтобы поделиться с девушкой. Поделитесь, чувствуете разницу. Он ничего не просит.

- С трудом представляю, как это качество можно в себе развить...

- Надо сначала принять себя таким, каков есть, со всеми достоинствами и недостатками. Банально? Но это необходимо, чтобы понять уровень, на котором ты находишься.

- А если это, наоборот, лишь понизит самооценку?

- Когда-то давно, получив отказ от девушки, я думал: «Ну что я за неудачник. Почему я хуже других?». Сплошное нытье, короче. И знаете, что заставило меня перебороть себя, начать искать выход? То была жгучая черная зависть к счастливицам. Я реально захотел стать лучше, чем они. Могу еще посоветовать научиться получать кайф от работы, от любого занятия, которое для вас важно. Должна присутствовать внутренняя похвала. Не надо думать, что лучшее, что есть в вашей жизни – это попить пива с друзьями. Наверняка есть то, что вас по-настоящему «торкает».

- А что означает страсть в вашем списке?

- Увлеченность, то занятие, работа или хобби, от которого вы получаете энергию. Важно уметь рассказать об этом девушке.

- А я подумал, что страсть – это что-то, связанное с сексапильностью – взгляд томный, улыбка...

- Ну, это скорее приемы. Детали. Страсть, о которой я сейчас говорю, намного важнее. В некотором роде это и есть ваша сексуальность.

- Итак, еще надо девушке рассказать про цели и показать готовность их достигать. Может, хватит состояния от избытка и страсти?

- Наверное, ты можешь рассчитывать на женское внимание, но



рано или поздно девушка спросит тебя о том, чего же ты хочешь в жизни. Не получив ответа, скорее всего она утратит к тебе интерес.

- Вот и добрались до крайне противоречивого пункта – до «спокойного отношения к сексу». Это что, тоже поможет завоевать девушку?

- Спокойное отношение к сексу – это отсутствие смущения в разговоре о сексе. И если девушка слышит, что мужчина спокойно затрагивает тему сексуальных отношений, то она точно знает, что этот человек любит секс и ценит женщину.

- А она не может подумать, что ее собеседник – сексуально озабочен?

- Она сделает такой вывод, если мужчина будет двусмысленно хихикать, говорить пошлости, вообще, будет затрагивать эту тему не к месту.

- А что такое стигматы в контексте воспитания харизмы?

- Стигматы – особые отличительные особенности человека, врожденные или приобретенные. Врожденные – тут все ясно, речь идет о росте, цвете глаз. Последние – это прически, татуировки, шрамы, даже беззубость, бороды, усы, необычные детали одежды – будь то шляпа или шейный платок. Ну и трубки, серьги, перстни...

- Перебарщивать тут не стоит, а то можно создать образ не мужчины, а попугая.

- Но вот Джону Деппу никак не мешают стигматы, которые пестрят на нем: татуировки, фенечки, кольца, серьги. Правда, надо признать, что и остальные пункты мужской харизмы у него есть в наличии.

ЕГОР ЛАТОВ

