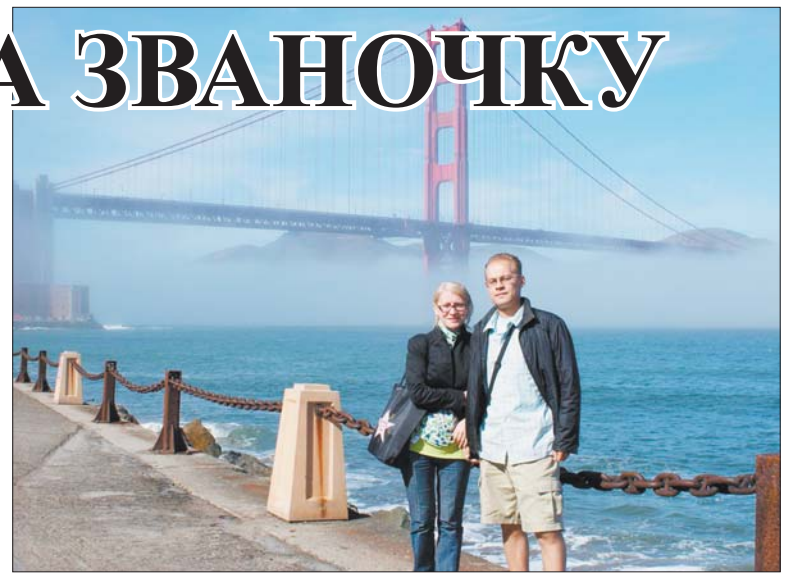
Насустрач марам

З ПАДАРОЖЖАЎ — ПА ЗВАНОЧКУ



Як гэта цудоўна, калі мы марым аб чымсьці з самага дзяцінства і з часам дасягаем сваёй мэты! Менавіта так і адбылося ў жыцці Аксаны Данілавай, якая нарадзілася і вырасла ў Баранавічах. Калісьці яна склала спіс сваіх мар, і адной з іх былі падарожжы. За апошні час мара стала рэальнасцю — суразмоўца наведала шмат краін. Колькі гадоў таму яе сям'я пераехала ў Санкт-Пецярбург: мужа запрасілі на пасаду інжынера ў нямецкую кампанію. Як гаворыць сама Аксана, так яны здзейснілі першы крок у невядомае, затое адкрылі для сябе новы свет, новыя магчымасці і перспектывы.

— Якое яно — жыццё ў Піцеры? І як вы выбіралі наступныя пункты падарожжаў?

— Санкт-Пецярбург напачатку мяне і здзіўляў, і бянтэжыў. Гэтыя старыя будынкі з часоў Пушкіна, атмасфера даўніны... Запыленыя вокны і аркі ўнутры двароў... Гэта моцна адрознівалася ад той атмасферы, у якой вырасла. З цягам часу я адкрыла для сябе мноства прыгожых месцаў — паркаў, вуліц, палацаў і фантанаў. У нейкі момант зразумела, што мне падабаецца жыць у горадзе на Няве... Звычайна мы падарожнічаем удваіх, я і мой муж. Многія пецярбуржцы ездзяць на выхадныя ў Фінляндыю, займаюцца пакупкамі альбо адпачываюць. Вось і мы адважыліся. Спазнаўшы, якая цікавая культура і лад жыцця іншых народаў, нас «панесла» далей — у Аўстрыю. Чаму яна? Радавод па лініі майго бацькі ідзе менавіта адтуль, таму даўно марыла пабываць на радзіме далёкіх продкаў. На наступны год у нас з'явіліся яшчэ больш грандыёзныя планы: Індыя і Амерыка!

— І вам удалося іх ажыццявіць?

— Муж неяк выпадкова пазнаёміўся з адным індусам у інтэрнэце. Праз нейкі час той запрасіў нас да сябе ў госці. Нельга было губляць такі шанц, і мы паляцелі! Падчас паездкі зразумелі, што ўсе матэрыяльныя каштоўнасці не такія важныя, як само жыццё. Многія індусы жывуць у нястачы, носяць адну і тую ж вопратку гадамі, ходзяць басанож, працуюць за капейкі, але пры гэтым умеюць радавацца, любіць блізкіх і берагчы тое, што маюць. Мы яшчэ ніколі не атрымлівалі столькі цяпла, любові і клопату з боку зусім чужых нам людзей, а яны

Нельга было губляць такі шанц, і мы паляцелі! Падчас паездкі зразумелі, што ўсе матэрыяльныя каштоўнасці не такія важныя, як само жыццё.

аддавалі апошняе, запрашаючы нас да сябе ў госці! І мы імкнуліся быць такімі ж, як яны — простымі і адкрытымі. У публічных месцах вакол нас збіраўся натоўп, каб проста паглядзець на замежнікаў, тым больш што я і мой муж — бландзіны. З іншага боку, нас пастаянна суправаджалі сябры-індусы, бо адным хадзіць небяспечна: рабаванні ў гэтай краіне — даволі распаўсюджаная з'ява.

А потым мы паляцелі ў Амерыку. Хацелася наведаць Лос-Анджэлес, Лас-Вегас, Сан-Францыска, Маямі, Чыкага, Нью-Ёрк... З цягам часу аб'ездзілі гэты кантынент ледзьве не ўздоўж і ўпоперак, агледзелі дзесьці бегла, дзесьці грунтоўна каля дваццаці штатаў. Пазнаёміліся з рознымі людзьмі, убачылі шмат незабыўных месцаў, сюжэтаў і проста атрымлівалі асалоду ад гэтых імгненняў!

— Якім чынам вы звычайна вандруеце?

— Заўсёды самастойна, не карыстаючыся паслугамі турыстычных фірмаў. Па прыбыцці ў іншую краіну звычайна бярэм аўтамабіль напракат і падарожнічаем.

— Ці прывозіце сабе на памяць штосьці адмысловае?

— Любімыя сувеніры — талеркі з назвай краін, гарадоў, а таксама званочкі.

— Аксана, што б вы параілі тым, хто марыць аб падарожжах?

— Па-першае, вучыць англійскую мову. Па-другое, пачынаць падарожжы з бліжэйшых краін — альбо скарыстаўшыся паслугамі турыстычнай кампаніі, альбо самастойна. Па-трэцяе, адкрыць уласны рахунак у банку і аформіць крэдытную картку: у некаторых краінах могуць не прапусціць праз мяжу ды і наогул не выдаць візу, калі ў вас няма банкаўскага рахунку або крэдыткі. І, нарэшце, быць аптымістам: заўсёды можна паехаць туды, дзе не патрабуецца віза і шмат грошай.

Таццяна ЛАУШ,
студэнтка II курса факультэта гісторыі, камунікацыі і турызму ГрДУ імя Я. Купалы.

Выпрабавана на сабе

У ГРЭЦЫЮ... ПА РОЗУМ,

або Аўтарытэт даражэйшы за еўра

Набярэжная горада Салонікі і галоўная яе адметнасць — Белая вежа.

...Неяк мы з сяброўкай выпадкова пачулі, што прыязджаюць прадстаўнікі сонечнай Грэцыі, каб набраць людзей для працы «там». У той перыяд жыцця нам хапала вольнага часу, каб дазволіць сабе хадзіць на такія гутаркі нават не з мэтай кудысьці ўладкавацца, а хутчэй дзеля інтарэсу. У прызначаную гадзіну ў офісе N адбылася выпрабавальная размова з працадаўцамі. І нас запрасілі... ляцець. Меркавалася, што, аказаўшыся на месцы, мы будзем працаваць так званымі «трансферменамі». Гэта людзі, якія сустракаюць турыстаў у аэрапорце. Адтуль гасцей суправаджаюць на аўтобусе да гатэляў, па дарозе знаёмячы іх з прыгажосцю Грэцыі. Пасля праходжання выпрабавальнага тэрміну асабліва здольныя хлопцы і дзяўчаты мелі магчымасць перакваліфікавацца ў гідаў, што я не прамарудзіла зрабіць. Магчымасць так хутка ўзляцець па «кар'ернай лесвіцы» выпадае не кожны дзень, таму вырашыла рызыкнуць. Тым больш што, здавалася б, наперадзе — цудоўная, цікавая праца. Але...

Павышэнне — добрая навіна?

На пачатку працы ў якасці трансфермена ўсё было даволі нядрэнна: стасункі з турыстамі належала падтрымліваць не больш за гадзіну: яны былі стомленыя і, у большасці сваёй, абыякавыя да ўсяго, акрамя магчымасці як мага хутчэй апынуцца ў гасцініцы.

Пасля «павышэння» сітуацыя змянілася. Ніколі не забуду той дзень, калі ўпершыню ўвайшла ў аўтобус у якасці гіда, і ў мяне «ўпіліся» 55 пар вачэй. У іх чыталася: «Што за дзяўчо? А калі прыйдзе наш гід?». І ў гэты момант я адчула, што на аўтарытэтнай пасадзе мне прыйдзецца кожны дзень даказваць, што я не проста «дзяўчына з мікрафонам», а чалавек, за якім «таварышам турыстам» прыйдзецца ісці ў горы, блукаць па незнаёмых гарадах, плаваць па моры. Так ці інакш, калі ты хочаш кіраваць сітуацыяй (а гэта проста неабходна для такой працы), людзі павінны адчуць твой аўтарытэт. Заваёўваць яго даводзілася рознымі спосабамі.

Валоданне матэрыялам

Добрая экскурсія — гэта, перш-наперш, шмат цікавай інфармацыі. Раней я неаднойчы назірала за працай старэйшых калег. Часам немаладыя ўжо жанчыны і мужчыны з адукацыяй гісторыкаў прапаноўвалі турыстам найсумнейшыя аповеды. Людзі спалі, дзе толькі можна было, размаўлялі паміж сабой і ўсяляк шукалі, чым бы сябе заняць, пакуль ішла экскурсія. Але ніводнага разу ніводзін чалавек не падышоў да гіда і не выказаў прэтэнзій. Складвалася такое ўражанне, што яны ведалі, што едуць на экскурсію толькі за тым, каб лішнюю гадзінку паспаць на заднім сядзенні аўтобуса ці пагуляцца з тэлефонам.

Такія назіранні прывялі мяне да высновы, што валодаць інфармацыяй і зрабіць аповед цікавым — мая першасная задача. Але на практыцы высветлілася, што гэтага не заўсёды дастаткова. Не было ніводнага выпадку, каб, слухаючы мяне, хоць бы адзін чалавек з групы не зрабіў спробы «закідаць» рознага кшталту пытаннямі (не заўсёды датычнымі Грэцыі). Турысты нібы хацелі праверыць, а ці сапраўды я ведаю, пра што распавядаю. Балазе, я ведала.

Майстэрства добрай арганізацыі

Калі з гісторыяй справы ў нас ішлі добра, дык за дысцыпліну даводзілася змагацца. На працягу экскурсіі вельмі важная менавіта агульная дысцыпліна. Хто-небудзь спазніўся больш чым на дзесяць хвілін — і пачалося: затрымаліся на платнай стаянцы, своечасова не трапілі ў музей (а там ужо другая група), не пачулі званоў аднаго з найпрыгажэйшых храмаў свету і гэтак далей. Сутыкнуўшыся з гэтым аднойчы, я зрабіла выснову, што асабліва непаслухмяным угаворы не дапамагаюць. А неяк пужаць турыстаў я не маю права, таму што, як мы добра ўсе ведаем, «кліент заўсёды мае рацыю». Каб знайсці залатую сярэдзіну, перш-наперш я вырашыла ўважліва азнаёміцца з дакументамі, якія яны падпісваюць перад выездам. Юрыдычна падкаванай, мне больш не прыходзілася ўпрошваць гасцей не спазняцца, эканоміць агульны час і гэтак далей. Некалькі папярэджанняў пра тое, што я ў якасці кіраўніка групы маю права ад'язджаць у прызначаны час, не чакаючы тых, хто спазніўся, не падвялі.

Бітва з «пантамі»

Хто з нас не бачыў «крутых» аматараў на кожным кроку расказваць пра свае неабсяжныя магчымасці і дэманстраваць празмерна тоўсты кашалёк? Дык вось, сярод адпачывальнікаў такіх «багацеяў» зашмат. Яны чамусьці лічаць астатніх ніжэйшымі за сябе. Падзяліцца з усімі такім сваім пунктам гледжання прасцей за ўсё праз прыніжэнне лідара групы. А на экскурсіі гэта хто? Правільна. Вось і даводзілася акрамя выканання непасрэдных абавязкаў, «не прапускаць удары». Імі магло быць што заўгодна: агідныя фамільярнасці, спробы даць грошай за паслабленне ў дысцыпліне для канкрэтнай асобы і нават... пагрозы фізічнай расправы за маю прынцыповасць! Як правіла, пасля некалькіх «раўндаў» такой узаемнай барацьбы «грашовыя каралі» пераходзілі да дзеянняў. Часцей за ўсё правяралі мае выказванні наконт спазнення. Вынікам такой праверкі станавілася іх «шыкоўная паездка» ў зваротным кірунку на таксі. Па праўдзе кажучы, часам мне даставалася «па шапцы» ад кіраўніцтва. Але перамога над стэрэатыпам «малады — слабы» была таго вартая.

Людзі спалі, дзе толькі можна было, размаўлялі паміж сабой і ўсяляк шукалі, чым бы сябе заняць, пакуль ішла экскурсія. Але ніводнага разу ніводзін чалавек не падышоў да гіда і не выказаў прэтэнзій.

Псіхалагічная дапамога і бюро пазык

Была адна рыса ў сталых калег, якой я зайздросціла: набытая з гадамі абыякавасць. Я ж за два гады так і не пасталела, не навучылася «здымаць локшыну з вушэй». Аматары «макаронных вырабаў» знаходзіліся ў кожнай групе. Такім людзям было ўсё роўна, куды ехаць. Яны не прагнулі новых уражанняў, цікавых ведаў, прыгожых фотаздымкаў. Яны адпраўляліся на экскурсію з адной мэтай — паразмаўляць. Не мае значэння, калі — у дарозе з суседзямі, у разгар экскурсіі з гідам, на перапынку з кіроўцам. Часам слухаць іх было цікава. Але было шмат і хітруноў. Такія ў лепшым выпадку стараліся заняць лепшыя месцы ў аўтобусе (перыядычна і месца гіда), маніпулюючы слабым здароўем, маленькімі дзецьмі ці яшчэ чым заўгодна. Больш за тое, у мяне пазычаліся грошы на абед дзіцяці (таму што сумка засталася ў гасцініцы), на білет у музей (таму што грошы недзе выпалі з кішэні, а «я прыехаў сюды, толькі каб трапіць у гэты музей»), на сувеніры (бо заўтра мы ўжо ад'язджаем, а купіць іх больш няма дзе). Я добра разумела, што да мяне вернуцца далёка не ўсе грошы. Але калі ў наступны раз прасілі, усё роўна давала. Таму што калі цябе моцна просяць, адказаць немагчыма.

Адносіны з калегамі

Усіх сваіх турыстаў я так ці інакш любіла: з большасцю было прыемна працаваць, астатнія мяне таму-сяму навучылі. З калегамі сітуацыя была больш цікавая. Іх я проста абагаўляла. Таму што столькі жыццёвага вопыту мне не давялося пачарпнуць больш нідзе.

Старэйшыя калегі ў большасці сваёй ставіліся да моладзі з паразуменнем. Намагаліся дапамагчы, нешта падказаць, навучыць. Да таго моманту, пакуль не прыйшлося размяркоўваць экскурсіі. Здавалася б, працы хопіць на ўсіх. Але, як паказала практыка, за яе яшчэ трэба пазмагацца.

Прафесія экскурсавода мае на ўвазе гатоўнасць днямі (а калі-некалі і ўначы) знаходзіцца ў аўтобусе. Таму для эфектыўнай работы прыходзіцца шчыльна супрацоўнічаць і з кіроўцамі. Гэта даволі лёгка, калі табе не 19 гадоў. У адваротным выпадку саракагадовыя мужчыны лічаць, што самі лепш ведаюць, дзе трэба спыніцца, з якой хуткасцю ехаць і як павінна выглядаць праграма экскурсіі. Для таго, каб даказаць, што ў сваім узросце ты здольная трымаць усё пад кантролем, трэба ўмець пераконваць, стаяць на сваім — і нават перыядычна быць жорсткай.

▼ ▼ ▼

...Вярнуўшыся дамоў, я прывезла куды больш розуму і досведу, чым грошай. Таксама засталіся сябры з розных краін, з якімі даводзілася дзяліць цяжкасці і радасці. Многія з тых, з кім мы спрачаліся больш, чым жартавалі, сёння ў маім спісе самых надзейных таварышаў.

Дар'я АРЭФ'ЕВА,
студэнтка IV курса Інстытута журналістыкі БДУ.