

Дмитрий Городжий:

«Свое честное имя нужно полировать годами»



ИНТЕРВЬЮ  Дмитрий Городжий, генеральный директор холдинга «Евроконцерт», любит повторять, что в жизни ему часто помогал случай, простое везение. Но общаясь с ним, понимаешь, что это человек нереальной работоспособности, в нем словно заложена внутренняя электростанция, вырабатывающая энергию в огромных количествах. Залог его успеха – прежде всего, титанический труд, ну и совсем чуть-чуть – умение оказаться в нужный момент в нужном месте.

➔ Беседовала Евгения Кеда

В вузе вы получали очень серьезную специальность: радиофизика и электроника. И вдруг пошли танцором в ночной клуб. Чем был вызван столь резкий поворот судьбы?

В детстве во мне боролись две ипостаси: любовь к технике и любовь к творчеству. Папа – бывший военный, связист, поэтому дома всегда были паяльники, какая-то аппаратура. Школьником занимался в авиамodelьном кружке, потом заинтересовался компьютерами. В то же время нравилось играть на гитаре, пел в хоре, танцевал. Так и прыгал меж двух огней. Когда пришла пора выбирать вуз, техника перевесила. Поступил, начал с огромным удовольствием учиться. И тут друзья рассказали, что в Волгограде открывается большой ночной клуб, и идет кастинг в танцевальную группу. Сердечко затюкало, пошел просто попробовать. Приняли. И постепенно ночная жизнь, словно осьминог, меня затянула. Сначала танцевал, потом стал помогать менеджерам клуба организовывать вечеринки и к пятому курсу понял, что хочу здесь остаться. Окончил университет, и уже после этого с головой ушел в шоу-бизнес. 16 лет организовываю концерты, вечеринки, праздники.

В Волгограде вы довольно быстро доросли до должности арт-директора, концертного управляющего крупного развлекательного центра. Зачем поехали в Москву? Ведь в столице все пришлось начинать с нуля...

Из клуба, где танцевал, меня, действительно, пригласили в другое развлекательное заведение, на должность арт-директора и управляющего. Но мне почти сразу стало тесно в рамках одного комплекса, стал вне его организовывать масштабные мероприятия: День города, крупные дискотеки. Так прошло 3 года. Потом расстался с женой, захотелось поменять обстановку. Понимал, что шоу-бизнес – моя судьба, а в Волгограде и соседнем Волжском я достиг потолка. Мечтал о по-настоящему больших площадках, известных артистах. И принял решение уехать в Москву. В августе 2000 года сел в автобус, имея в кармане 200 руб. и сумку с провизией, собранную родителями.

Подождите, Дмитрий... Вы занимали такую хорошую должность, так почему всего 200 рублей?

Все, что было, оставил жене и ребенку, поступил, наверное, по-мужски. Но к отъезду в столицу оказался на самом деле гол, как сокол. А ехал наобум, не имея ни знакомств, ни блата. Был только телефон, даже не друга, а просто знакомого, снимавшего в Москве комнатуху. У него и остановился.

А как попали к Ренату Ибрагимову?

Москва, как известно, слезам не верит. Приехал, на следующий день скупил все газеты: «Из рук в руки», «Работу для вас», другие подобные. С интернетом тогда было тяжело,

«Неверно думать, что работа концертного директора — сплошной праздник: купил- продал - расклеил афиши и сиди, гребь деньги лопатой! Это тяжелейший по нервным и психологическим нагрузкам труд. С одной стороны — клиент, который не всегда знает, что он сам хочет, но непременно стучит кулаком по столу и требует. А с другой — артист, со своими капризами, претензиями».

мобильных телефонов тоже не было. И вот по объявлению устроился в агентство недвижимости, простым менеджером, подбирать жилье такой же лимите, как сам. Но, наверное, должно было мне повезти, после столь сложного периода в жизни. В курилке разговорился с одной сотрудницей, рассказал, что поставил цель, и все равно буду заниматься любимым делом. А девушка неожиданно оказалась сестрой: то ли родной, то ли двоюродной, не помню, пиар-директора Ибрагимова. И предложила: давай узнаю, может, там нужны люди? Позвонила, договорилась, я подъехал, познакомился с Ренатом Ибрагимовым. И он неожиданно в меня поверил. Огромная ему за это благодарность! Дал \$300, свои афиши, диски и отправил на север, организовывать его концерт. Я организовал 3 концерта: в Салехарде и Лабытнанге. И в столицу вернулся на белом коне. Отработал у Рената 3 года. Но в какой-то момент опять стало тесно в рамках одного направления, одного артиста, захотелось большего, я пошел дальше.

Организовывать людей сложно, творческих людей — сложнее, наверное, раз в 10. Как справляетесь со всевозможными звездными капризами?

На данный момент я концертный директор нескольких известных российских артистов: Жанны Фриске, Юлии Ковальчук, Анны Семенович, группы «Блестящие» и группы «Револьверс». Большинство моих подопечных — женщины, как-то умею находить с ними общий язык. Некоторые мои коллеги, директора мужских коллективов, часто спрашивают: как ты работаешь с девчонками? Это же бесконечные капризы, всякие женские штучки-дрючки. А мне очень комфортно. Кроме того, есть своя компания — «Евроконцерт», которая занимается организацией корпоративных мероприятий, клубных выступлений, гастролей наших и зарубежных артистов.

Прежде чем начать работать с какой-то медийной персоной, нужно ее изучить: характер, прихоти, привычки, проанализировать все это и прийти к общему устраивающему всех знаменателю. Конечно, есть у меня собственный черный список артистов. Не буду никого называть, но даже если клиент очень просит, стараюсь в мягкой форме предостеречь: с этим человеком лучше не связываться. У кого-то проблемы с алкоголем, кто-то необязательный, пообещает, потом забудет. Еще один не соблюдает временные рамки, вечно опаздывает.

Нашему «звездному бомонду» стоит поучиться у многих зарубежных знаменитостей. Гораздо более значимых и весомых, но при этом очень корректных, обязательных, простых в общении.

Неверно думать, что работа концертного директора — сплошной праздник: купил- продал - расклеил афиши и сиди, гребь деньги лопатой! Это тяжелейший по нервным и психологическим нагрузкам труд. С одной стороны — клиент, который бывает всякий, и не всегда знает, что он сам хочет, но непременно стучит кулаком по столу и требует. А с другой — артист, со своими капризами, претензиями. И ты как между молотом и наковальней. Ты — переводчик с языка шоу-бизнеса на обывательский, и наоборот. От того, как ты правильно переведешь зависит, состоится для всех праздник, или нет. Я за 16 лет стал практически профессиональным психологом, человеком, если что, могу даже кабинет психологический свой открыть.

А как удалось выйти на международную арену?

Тоже дело случая. Был в Париже на переговорах, познакомился с импресарио Карлы Бруни, он предложил представлять ее интересы в России. Мне идея понравилась. Сейчас занимаемся оформлением всех необходимых документов, договоров. Надеюсь, все получится. А там, глядишь, и другие зарубежные артисты появятся.

Конкуренция в индустрии развлечения сегодня огромная. Чувствуете ее? Справляетесь?

Вы правы, конкуренция очень большая и очень неприятная. Безусловно, в нашей сфере есть профессионалы, я их уважаю, дружу с ними. Да, мы соперники, но честные. Мы помогаем друг другу и никогда друг на друга не злимся. Но, к сожалению, с появлением интернета, возникла такая «молодая поросль»: мальчики и девочки, они насобирают в сети телефоны артистов и считают, что вот сейчас начнут «косить бабло». Я приехал в Москву уже профессионалом, и все равно многому учился, столичный шоу-бизнес существенно отличается от регионального. Когда делал первый звонок директору Кристины Орбакайте, 20 минут готовился к разговору. Есть определенные правила этикета: в первую очередь надо представиться, потом спросить, удобно ли человеку разговаривать. Примерно так: «Добрый день, я — Дмитрий Городжий, генеральный директор холдинга «Евроконцерт». Я вас не беспокою? Скажите, пожалуйста, возможно ли...» А тут снимаешь трубку, а там: «Алле! Сколько стоит Жанна Фриске»? Приходится воспитывать: «Стоит картошка на рынке, а у артистов — гонорар! И вы бы, молодой человек, представились для начала». Такие бескультурные ребята портят лицо профессионального промоутера. Часто моя компания выступает в качестве службы спасения праздника. Звонит некий клиент и со слезами рассказывает: обратился в такую молодую компанию, ему все очень красиво рассказали. Заплатил немалые деньги, а артисты оказались заняты, со звуком что-то не то, и с райдером тоже... В общем, все очень плохо, мероприятие заваливается. А гости приглашены уже, и билеты проданы. Что делать — спасаем.

Как генеральный директор вы регулярно набираете сотрудников. Какие требования предъявляете?

Прежде всего — огромный опыт работы. Мы не школа шоу-бизнеса. Часто звонит молодежь: а можно мы у вас хоть кем-то поработаем, поучимся? Нет, у меня работают профессионалы. Конечно, необходимо знание компьютера и иностранного языка, желательно английского, и коммуникативность. Организационная работа идет в офисе: с мобильным телефоном, сканером, факсом, интернетом. И от того, как ты умеешь общаться с артистом, его администратором, клиентом, зависит весь успех.

А сами себя считаете себя успешным человеком?

Ты успешен, когда успешен всесторонне: на работе и в семье. У меня любимая супруга, двое детей, я занимаюсь любимым делом. Да, я успешен и счастлив! И всю дорогу я прошел сам. Начал с низов и до чего-то дорос. И я никогда не шел по головам. Самое главное в шоу-бизнесе — честность. Наш профессиональный круг очень маленький, в него нелегко попасть, мы все знаем друг друга. Что-то натворил, кого-то обманул, кого-то кинул — все, больше ты в этот круг не войдешь, тебя не допустят. Ты физически, просто не будешь с тобой работать, не будут общаться. Свое честное имя нужно полировать годами. И полировка должна быть не искусственной, а идти от души, от сердца. Я уже дорос до момента, когда артисты сами хотят со мной работать. Они мне предлагают сотрудничество. Это здорово. Имя теперь работает на меня.

И последний вопрос: что посоветуете человеку, который сейчас приехал в Москву без денег и связей, с одним желанием добиться здесь успеха?

Не нужно бросаться на амбразуру. Оказавшись в Москве, сразу вы вряд ли начнете заниматься любимым делом. Не нужно унывать, вешать нос, нужно идти к своей цели потихоньку, но стиснув зубы и сжав кулаки. Не идти по головам, это очень важно. Не торопиться: твоя звезда взойдет в любом случае. И необходимо начать именно с нуля, попробовать свое дело изнутри. Хочешь стать крупнейшим организатором? Наймись грузчиком свето- и звукоаппаратуры, электриком. И развивайся: больше читай, ходи в кино, в театр, расти интеллектуально. Учи языки, изучай чужой опыт, ходи на курсы. Учиться нужно всю жизнь.