

При него лъжа и измама няма. И си остава в историята” [С.К., Д.К., 10/2001, с. 21-22].

Добрата техника е задължително условие за професионалиста зурнаджия, но специалните умения в дишане, пръстовка, бързина на свирене, както и уникалният изпълнителски почерк са белези на големия майстор. За младия кавракировски зурнаджия Самир Куртов (Краси) се твърди, че неговият тонов обем надвишава с няколко тона нормалния диапазон на зурната, че свири виртуозно “като Ибрям”, че свири *по-къдраво* от другите майстори, че е *по-лют* [Л.Ф., Д.К., 10/2001, с. 22-23].

Освен *дарба* и *нюх*, майсторът трябва “да има в главата” не просто музика, а определена музика, която съответства на ситуацията и на аудиторията. Когато характеризират майсторството, зурнаджиите неотменно включват като негова съставна част **репертоара** на свирача: “Да стане майстор... Зависи от него – дали си има в главата нещо... Да знае тия старите мелодии, там къде се свират. Каквото му кажат, тебе да знае да свири” [С.М., с. 7-8]. Богатството на репертоара определя качествата на майстора: “Секи един музикант тебе да си има репертоар. Аз сега например, ако почна, мога да ти свира 4 часа най-различна музика...” [Б., с. 10].

Зурнаджията майстор се доказва чрез публиката – дали е търсен, обичан, предпочитан; дали **усеща аудиторията** и умее да общува с нея. Вкусовете на публиката се менят и свирачът трябва да отразява тези промени: да свири музиката, която се иска в момента, да свири по начин, който е атрактивен, харесван, модерен. Зурнаджия от Разлог обяснява, че е сменил старата разложка зурна с петричка, която аудиторията предпочитала заради по-пробивния звук. Същият майстор отбелязва, че едно от най-важните неща в занаята е да се подготви репертоар. Неговият включва това, “което се търси сега най-много в момента”. От публиката в Разлог и Банско днес “най-много се търси македонската музика... и от чалгите” [Б., с. 4, 12].

Разложкият свирач отбелязва, че уважението и чувствата на аудиторията се печелят както с музиката – хубаво свирене и обичан репертоар, така и с начина, по който се предлага – **толерантно**, с внимание, разбиране и позитивно излъчване към клиентите: “Много е ценно да уважаваш клиентите, да знаеш как да се държиш сос тех. Не като го видиш, че е пийнал, и ти да ругаеш върху него – така не става. Трябва да му уйдисаш. Е тогава вече си търсен ного. Когато направиш на клиента кефа. И тогаз се издигааш много. Е, трудно е, ама виж сега – кой го може! Ако не може да понася, да се откаже. Много важно е да угаждаш. Понеже сега при нас има, някой ти каже: “Циганин, яла тука, бе! Свири!” Ти не трябва да се обиждаш. Ами пийнал е, така му е било приятно да каже, така го казва. Ели пък друго: “Циганин, ела тука, бе, да ти еба майката! Я изкарай една песен!” И много пъти ме са пцували, но ние си трайме. Какво, не знаем да се бийме? Има някои колеги, които не може да изтраят това. И той отпада сос тоя начин, като не може да уйдисаш ти на човека. Той иска да му уйдисаш. Той си плаща за това, за гяволъка” [Б., с. 15].

Много изтъкнати майстори с дългогодишен опит повтарят същото по един или друг начин. Стажуването в различни ситуации, срещата с различни клиенти в особено емоционално състояние (в еуфория от празника, превъзбудени, пияни, агресивни) формират у майстора зурнаджия специфичното умение да издържа, да познава и да разбира публиката. До голяма степен усещането на аудиторията се превръща в катализатор на музикалното мислене – свирачът изгражда своя репертоар така че да “направи кефа” на хората. Настроението на аудиторията става настроение на свирача и улавянето на резонанса между двете е белег на майсторство: “(Ти като свириш с