Экспресс-курс актерского мастерства в бизнесе

Игра в коллективе. Учимся говорить нет

Получи максимум знаний за 30 минут

Актёрское мастерство в бизнесе

Илья Мельников

Игра в коллективе. Учимся говорить НЕТ

«Мельников И.В.»

2012

Мельников И. В.

Игра в коллективе. Учимся говорить НЕТ / И. В. Мельников — «Мельников И.В.», 2012 — (Актёрское мастерство в бизнесе)

Основа бизнеса – это взаимодействие между людьми, превращение этого взаимодействия в золото – практически алхимия.Тот, кто хочет добиться успеха в бизнесе, должен уметь управлять этим взаимодействием – быть опытным актером, в идеале – режиссером.Как найти общий язык с коллегами, начальником, и подчиненным. А также как правильно отказать в любой ситуации, оставшись при этом вежливым бизнесменом – всё это вы можете узнать, прочитав данную книгу.

© Мельников И. В., 2012
© Мельников И.В., 2012

Содержание

Находим общий язык в коллективе 5
Скользкий тип 7
Какое следует произвести впечатление? 7
Как его узнать? 7
Конец ознакомительного фрагмента. 8

Илья Мельников
Игра в коллективе. Учимся говорить НЕТ

Каждый солдат мечтает стать генералом, каждый актер считает, что его лучшая роль еще не сыграна

Находим общий язык в коллективе

Первая встреча с начальником, с коллегами, – как не растеряться, чтобы не показаться неуверенным и глупым перед окружающими? Как прибавить себе смелости и избавиться от чувства страха?

Иногда бывает так, что перед важным совещанием или встречей на лбу выступают капельки пота, в душе поселяется страх, а речь начинает звучать как-то неестественно, будто вас запрограммировали.

Все ясно, все признаки и симптомы налицо – страх перед конфликтами в общении, боязнь выступать перед большим количеством народа, давление со стороны других людей. А давайте заменим негативное мышление на позитивное! Суть его в том, что вы не берете на свой счет все то, что вы видите перед собой.

Вам кажется, что этот человек вас просто презирает – так он смотрит, даже не на вас, а мимо. Задумчивое выражение лица человека, сосредоточенного на каких-то мыслях, вовсе не говорит о том, что он злой и мерзкий тип, или вы для него – блоха. Вполне возможно, что он добрейшей души человек, имеет большие планы относительно вас. Такая ситуация, проигранная в компании, поможет вам не пугаться людей с таким выражением лица, а видеть за этим нечто другое.

Взгляните по-новому на поведение, язык, привычки вашего шефа, повторите их сами и «поиграйте» в вашего босса! Через некоторое время в вашей голове появятся более позитивные мысли по отношению не только к начальнику, вы перестанете чувствовать себя скованно в его присутствии и не будете больше испытывать страх при разговоре с ним. Вскоре ваше постоянное напряжение в беседе с начальником сменится спокойным к нему отношением, что не останется для него незамеченным.

При общении с коллегами, деловыми партнерами, представителями банка очень важно начать разговор. Но ведь вы же актер, так «сделайте» себя уверенным! Вот несколько секретов, которые вам в этом пригодятся.

Во-первых, не стоит спешить с приветствием! Подождите, ведь первым здоровается просящий. Не смотрите в глаза долгим взглядом – это бестактно. Разумнее будет смотреть на переносицу. Короткого обмена взглядами будет достаточно, чтобы чувствовать себя уверенно и без страха вступать в разговор.

Помните главу о рукопожатиях, положении ладоней и ступней?

Перечитайте ее и примените на практике.

Вспомните о тембре голоса. Довольно сложно занять доминирующую позицию в разговоре, но рискнуть можно. Для того чтобы не сбиться на высокий, подчиненный тембр, старайтесь задавать поменьше вопросов и употреблять больше утвердительных фраз. Пусть спрашивают вас, и вы заметите, насколько изменится голос вашего собеседника!

Беседуя с людьми, вы можете узнать о них много интересного. Но это не говорит о том, что собеседник преподнесет вам это интересное на блюдечке. Отсюда вывод – спровоцировать ситуацию и …. тузы у вас в рукаве.

Как правило, часто мы говорим совсем не то, о чем думаем. Поэтому очень важно научиться узнавать тип собеседника, используя связь сказанных слов, речи, мимики и жестов невербального общения, способствующих либо успешному общению, либо безрезультатному. Описанные типы могут встретиться вам, или вы можете играть эти типы. Каждый тип имеет свои слабые места, к ним нужны разные подходы. А с практической точки зрения важно, в какой ситуации можно с выгодой разыгрывать роль такого персонажа.

Скользкий тип

Какое следует произвести впечатление?

Если вам нужно сыграть эту роль, вы должны показаться уверенным, дерзким, настроенным на свою победу. Вас «голыми» руками не возьмешь. В общении вы напоминаете «кусок мыла», который очень хочется схватить, чтобы «намылить» вам шею, но вы постоянно ускользаете от сути дела. Наступательное движение собеседника в вашу сторону – это очередная попытка установить с вами контакт и постараться убедить вас, но от «куска мыла» можно ожидать только одного – он спрячется в мыльницу.

Как его узнать?

Это нетерпеливый, несдержанный, чаще всего быстро возбуждаемый человек. Рукопожатие при встрече средней силы, что говорит о его уверенности в себе. Ему характерен взгляд искоса при опущенных бровях, лоб нахмурен, нос сморщен, уголки губ опущены. Причем, взгляд в процессе общения то отводится в сторону, то возвращается назад – отсутствие согласия с собеседником и недоверие.

Корпус тела подан вперед, голова отклонена назад, руки на бедрах – уверенность в своих силах и готовность к активным действиям. Таковы характерные жесты скользкого типа, свидетельствующие о его возбужденности, взвинченности при разговоре, стремлении отстаивать свою позицию до конца.

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.