

**Экспресс-курс  
актерского мастерства  
в бизнесе**

**Игра в коллективе.  
Учимся говорить нет**

Получи максимум  
знаний за **30** минут

**Илья Валерьевич Мельников**  
**Игра в коллективе.**  
**Учимся говорить НЕТ**  
Серия «Актёрское  
мастерство в бизнесе»

*Текст предоставлен автором*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=3261955](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3261955)*

**Аннотация**

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.

# Содержание

Находим общий язык в коллективе	4
Скользкий тип	7
Какое следует произвести впечатление?	7
Как его узнать?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# 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 рас-  
теряться, 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 выступить 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 «кусочек 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.