

Экспресс-курс актерского мастерства в бизнесе

Как научиться управлять
вашими зрителями

Получи максимум
знаний за **30** минут

Илья Валерьевич Мельников
Как научиться управлять
вашими зрителями
Серия «Актёрское
мастерство в бизнесе»

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3262255

Аннотация

В сущности, вся жизнь – это бесконечная пьеса безумного режиссера с огромным количеством ролей, персонажей, сюжетных линий и постоянной сменой декораций. В этом ее прелесть для тех, кто сможет понять, по каким законам она развивается. В этой пьесе один актер играет несколько ролей в нескольких сценах одновременно. Часто это очень разные роли, что ж, тем интереснее жить. В этой книге вы узнаете, как быть в той или иной ситуации, сложившейся между начальником и подчинённым, а также как правильно построить разговор между вами и вашей аудиторией.

Содержание

Умение отстаивать своё мнение	4
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Илья Мельников

Как научиться управлять вашими зрителями

Умение отстаивать своё мнение

Для человека, занятого в бизнесе это не редкость. Особенно везет тому, кто обладает логическим мышлением, ораторскими способностями и актерскими навыками. Судите сами: умение правильно построить выступление, донести главную мысль до слушателей и при этом не оттолкнуть от себя аудиторию какими-то неловкими жестами, неординарной манерой поведения и бессмысленными фразами, – все это надо научиться делать. Выступление перед аудиторией нельзя сравнить с беседой с одним из коллег в рабочей или в деловой обстановке. И в той и в другой ситуации один и тот же человек может выступить в разных ролях, но с одной и той же целью – навязать свое мнение.

Если бы вы встретились с оратором после его выступления, возможно, в какой-то другой обстановке, вы легко бы изменили о нем свое мнение. Образ, в котором он предстал перед вами во время «толкания» речи не что иное, как натренированное поведение, стремление понравиться окружа-

ющим. Кем только не приходится «притворяться», чтобы отстоять свой проект на собрании. А мнение каждого из присутствующих в аудитории «отодвинуть» в самый дальний уголок.

Итак, цель собрания ясна. Задача – приблизится к ней всеми доступными путями. Первое, что наверняка привлечет внимание к выступлению, – это реклама. Не забудьте распространить приглашения тем, кого бы вы хотели видеть в аудитории, и приложите к нему небольшой привлекающий внимание проспект в красочной упаковке. В нем вы могли бы не только указать конкретные вопросы, которые вы планируете обсудить, но и приоткрыть маленькую тайну, касающуюся вашего проекта. Если вы хотели заинтриговать людей, то у вас это получилось. Среди приглашенных есть такие, кого не привлекают подобного рода выступления либо не по душе его тема. Тогда либо они избавят вас от своего посещения, либо вам придется приложить максимум усилий, чтобы их заинтересовать, в принципе, так же как и всех остальных.

Согласитесь, хорошо звучит речь на собрании своего коллектива в присутствии босса. Вы знаете каждого из «актеров», сидящих в зале. Одни испытывают зависть по отношению к вам, другие – ненависть, а остальные – просто рады за вас! Но все они настолько ловко замаскированы, что иногда приходится приложить немало усилий, чтобы понять, что же они на самом деле испытывают по отношению к речи выступающего. Так и получается, что вроде как актером должны

быть вы, вам отведена главная роль. А на самом деле актеры – это еще и те, кто находятся в зале. И настолько интересно наблюдать за каждым из своих коллег, за их поведением, что это придает вам больше уверенности в себе, в каждой произнесенной фразе.

Вот только вы находитесь в более уязвимой позиции. Возможно, вам не очень-то и хотелось выступать, но вас заставляет это делать цель вашей игры. Это довольно хорошая возможность продвинуться по служебной лестнице и обогнать своих коллег. Да, ваша задача – войти в нужный вам образ и убедить слушателей в выгоде своего проекта. Так как, в первую очередь, это на руку вам! Хотя, тем, кому вы мешаете на пути продвижения по службе, это совершенно ни к чему. Они будут рады вашему провалу! И еще долго будут распускать по коллективу нелепые слухи о вашей безуспешной «защите» проекта.

Если вы отстаиваете проект перед мало знакомыми вам людьми, то в зале происходит то же. Вот почему вам, все-таки, придется собрать кое-какую информацию о присутствующих. Но, сбор сведений об аудитории – это еще не все, что вы должны уметь. Есть и еще кое-что!

Ваш внешний вид должен соответствовать тому, каким вас хотели бы видеть слушатели. Деловому человеку подошел бы костюм делового стиля. Не стоит привлекать к себе внимание галстуком авангардных расцветок и платочком, торчащим из кармана пиджака. Лишним будет расстегнутый

пиджак – признак не только вашей искренности, но и небрежности. Хотя если вы до сих пор не избавились от привычки расстегивать и застегивать пуговицы от волнения, то можно прибегнуть и к этому методу.

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.