

**Экспресс-курс
актерского мастерства
в бизнесе**

**Неизгладимое
впечатление
в ЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ**

Получи максимум
знаний за **30** минут

Илья Валерьевич Мельников
Неизгладимое впечатление
в ЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ
Серия «Актёрское
мастерство в бизнесе»

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3262325

Аннотация

Любому бизнесмену необходимо приобщаться к тайнам актёрской профессии, изучить основы актерского мастерства, если он хочет, чтобы перед ним открылись врата для неограниченных возможностей его самореализации, а также запомнить, что умение играть и подыгрывать – это начало успешной карьеры. В этой книге вы можете узнать, как привлечь к себе внимание, сделать удачное фото и дать хорошее интервью.

Содержание

Как привлечь к себе внимание	4
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Илья Мельников

Неизгладимое впечатление в личных целях

Как привлечь к себе внимание

Если вы хоть раз посещали театр, то наверняка обращали внимание не только на то, что говорит актер и как он говорит. Если бы он молчал, то вы бы внимательно наблюдали за его жестами, мимикой лица и телодвижениями, но не смогли бы понять сути сценария. Поэтому его актерское выступление на сцене сопровождается и речью, и характерными для него жестами, которые зачастую являются лишь результатом длительных репетиций.

Естественные жесты либо натренированные и кажущиеся таковыми, не привлекают столько внимания слушателей, сколько неловкие. Они получаются у актера совершенно произвольно и производят не очень хорошее впечатление на его выступление. Особенно много ошибок допускают те, кто впервые выходит на сцену. Пытаясь показаться прекрасными актерами, они одновременно и отталкивают от себя слушателей своими нелепыми жестами и телодвижениями, и привлекают их внимание.

То же касается и выступления на деловой сцене. Человек, который неприятен нам по каким-то причинам, становится обаятельным, используя хорошо отрепетированные жесты. Он действительно привлекает наше внимание. Нам интересно слушать его речь и приятно наблюдать за его выступлением. На что вы можете обратить внимание в выступлении оратора, умеющего говорить, но не владеющего техникой актерского мастерства? Только на то, что он говорит. А что можно понять из речи выступающего, который не может связать нескольких слов или предложений между собой, но зато активно жестикулирует? Это и есть те ораторы, которые свою неудачную речь пытаются «поддержать» нелепыми гримасами и неуклюжими жестами, считая тем самым, что это украсит их выступление. На самом деле это вызывает отвращение и невосприятие информации. Такое поведение на сцене может запомниться слушателям намного лучше, чем его речь.

Не забывайте, что напротив вас сидят искушенные зрители. Каждый из них может вас «подловить» на каком-то неловком жесте, неправильно сказанном слове и определить, с какой целью вы стоите на трибуне. И в то же время сопровождают вашу речь своими замаскированными жестами общения. Поэтому их довольный и задумчивый вид еще не значит, что они пришли с целью поддаться вашим уговорам. Не стоит обращать внимания на враждебный вид некоторых из них, на то, как они периодически подносят к уху руку, буд-

то бы устали вас слушать. Им совершенно не стыдно за то, что они шепчут по сотовому, чтобы не только отвлечь вас от слушателей, но и показать, что ваша речь – обыкновенная болтовня. Просто в бизнесе любой вы вам позавидовал, ведь не каждому дано выступать! Игра есть игра! Так почему другие должны радоваться вашей маленькой победе и сочувствовать вам в выигрыше?

«Выступление» перед одним человеком нельзя сравнить с выступлением перед аудиторией. Хотя бы потому, что на последнее из них тратится гораздо больше сил и энергии. Поэтому не начинайте свое выступление на голодный желудок. Иначе у вас не только не будет сил «выдавить» из себя речь, но и урчание вашего желудка будет звучать гораздо громче вашего тихого и замученного голоса. А в тишине, не сомневайтесь, это привлечет внимание слушателей.

Но, и не стоит очень наедаться. Вы с трудом поднимаетесь на сцену, у вас возникнет чувство, что желудок отвисает до пола и появляется желание подпереть голову рукой или «прилечь» на трибуну. Ваша речь будет настолько «тяжелой», что слушатели вот-вот уснут вместе с вами. Хорошо еще, что вблизи не видно стула, а то ... Вы бы не присели, а рухнули на него, и это, несомненно, привлекло бы внимание аудитории.

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.