

# АЛХИМИЯ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ:

18 +

нецензурная  
лексика

как заворожить зрителя

#13принциповмагии

Андрей Ланд — актер,  
тренер по публичным  
выступлениям

«Жесткая, напористая,  
талантливая книга,  
ноу-хау для тех,  
кто управляет людьми.  
Учебный курс для всех,  
кто стал публичным».

Яков Миркин, писатель.  
Колумнист Forbes.ru.,  
Slon.ru.,  
«Российской газеты»



Мастер сцены

Андрей Ланд

**Алхимия публичных  
выступлений. Как заморозить  
зрителя? #13 принципов магии**

«ЭКСМО»

2020

УДК 159.9  
ББК 88.53

## **Ланд А.**

Алхимия публичных выступлений. Как заморозить зрителя?  
#13 принципов магии / А. Ланд — «Эксмо», 2020 — (Мастер  
сцены)

ISBN 978-5-04-116649-6

Кем бы вы ни были: тренером по йоге, музыкантом в метро, топ-менеджером в серьезной компании, блогером, выходящим в эфир перед своей аудиторией, или преподавателем в вузе – с момента появления перед публикой вы артист. Вы на сцене, вы – центр события. И теперь ваша задача – удержать внимание «своих зрителей». Как это сделать? Автор этой книги Андрей Ланд – театральный актер с большим опытом публичных выступлений. Однажды он собрал весь свой опыт и сформулировал его в 13 принципов «магии сцены». У этой методики уже больше четырех лет успешных результатов! Каждый из принципов раскроет для вас один из аспектов уверенного поведения перед слушателями. Как себя готовить и настраивать? Как удерживать фокус аудитории? Стоит ли все время улыбаться и говорить громким голосом? А что, если жесты не всегда будут открытыми? Инструменты из этой книги понятны и универсальны. И неважно, выступаете вы в «Олимпийском» или в Zoom. Изучите советы, примените их и станьте хорошим спикером, которого будут внимательно слушать на любой «сцене». Станьте частью этой «магии»! В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

УДК 159.9

ББК 88.53

ISBN 978-5-04-116649-6

© Ланд А., 2020

© Эксмо, 2020

# Содержание

Предисловие	7
0	11
1	14
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# Андрей Ланд

## Алхимия публичных выступлений: как заморозить зрителя? #13 принципов магии

*Посвящаю книгу моей Королеве, моему partner-in-crime, моей любимой жене Элине. Благодарю тебя за поддержку, бережность и верность.*

*Спасибо за то, что твоя вера в меня гораздо сильнее моей собственной.*

*Осторожные неопытные авторы подчиняются правилам. Малообразованные бунтари их нарушают. Мастера совершенствуют форму.*

**Роберт Макки**

*Быть магом не означает заниматься колдовством, воздействовать на людей или насылать на них демонов. Это означает достижение того уровня осознания, который делает доступным недостижимое.*

**Карлос Кастанеда**

© Андрей Ланд, текст, 2020

© Наталья Якунина, иллюстрации, 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

## Предисловие

*Я хочу научить людей тому, чему хотел бы, чтоб в свое время научили меня.*

*Дастин Хоффман*

*Методов вагон и маленькая тележка, а вот принципов совсем немного. Тому, кто усвоил принципы, ничего не стоит выбрать тот или иной метод. А вот тому, кто ищет метод, не обращая внимания на принципы, придется туго.*

*Ральф Эмерсон*

Апрель 2017 года. Перелет Ларнака – Москва, я только что закончил серию тренингов по ораторскому искусству на Кипре и теперь возвращаюсь домой, чтобы буквально на следующий день с тем же тренингом лететь в Махачкалу. Гул турбин успокаивает, в самолете особенно хорошо думается.

Я смакую послевкусие проведенной программы, обратную связь участников, их сверкающие глаза и комментарии: «Это было нечто гораздо большее, чем просто тренинг по публичным выступлениям!»

В чем же отличие того, что делаю я, от еще сотен других программ на эту же тему? Через некоторое время ответ всплывает сам собой: разница в подходе.

Множество школ и тренингов по ораторскому искусству устроены по принципу: некогда объяснять, бери и делай.

Или, как в известном анекдоте про русского студента: «Что тут думать, трясти надо!» То есть: используй вот эти инструменты, вот так и вот так. Говори громко, улыбайся, держи руки ладонками к зрителю, смотри в глаза публике. Получилось? Все, «успешный спикер» готов.

Подождите...

**Всегда ли нужно говорить громко? Надо ли все время улыбаться? А что будет, если жесты использовать не только открытые?**

На эти вопросы многие тренеры не отвечают. Они работают на уровне методов и простых алгоритмов. Делай раз, делай два, делай три.

Понимание методов и умение воспроизводить простые алгоритмы приводят к прогнозируемому средне-нормальному результату.

Для огромного количества пользователей этого более чем достаточно.

Но есть и другие. Сумасшедшие, вроде меня, которым «средне-нормального» недостаточно. Неинтересно быть средним, обычным, одним из.

А интересно копать вглубь, погружаться на уровень внутренней структуры, туда, где находится ответ на вопрос: «Как устроено?»

Иными словами, интересно переключиться с уровня методов на уровень принципов. Тот, кому это удастся, получает гораздо большее, чем сумму технологий. Он получает доступ к широкому диапазону действий, к палитре возможностей. Он получает шанс стать Мастером.

Уникальным, неповторимым, выдающимся.

О признаках мастерства прекрасно написала Джудит Делозье: «Мастерство включает в себя не только развитие поведенческой компетенции в определенном навыке, но и изучение правил и принципов, лежащих в основе поведенческого навыка... С этой точки зрения можно

сказать, что «мастерство» включает в себя: построение деятельности на основе базовых принципов и ценностей, а не только согласно методам и процедурам.»<sup>1</sup>.

Что значит быть Мастером публичных выступлений? О чем ему стоит думать? На что обращать внимание? Как себя готовить и настраивать? В каком состоянии пребывать? Как удерживать внимание аудитории? Посредством каких инструментов это возможно? Наконец, как воспринимать феномен взаимодействия Артиста со зрительным залом<sup>2</sup>? Каким законам это взаимодействие подчиняется и можно ли ими управлять?

Да, об этом частично уже высказались великие К. Станиславский, М. Чехов и многие-многие другие. Да, об ораторском искусстве написаны тома. Но время идет, меняется мир, меняется Зритель. Мы узнаем все больше о человеческом восприятии и мышлении, мы все глубже погружаемся в тайны человеческой природы. Сегодня у нас, помимо чисто актерских техник, помимо интуитивных открытий мастеров прошлого, есть возможность использовать инструментарий как древних духовных традиций, так и современной практической психологии. Собрать все это вместе в единый коктейль, интегрировать в непротиворечивую систему, которая позволила бы описать технологию сценической магии, разложить ее на понятные шаги и превратить в рабочий инструмент, который можно встроить любому желающему – вот это интересная, амбициозная задача... Вот о чем я думал в самолете из Ларнаки в Москву.

И тут будто бы открылась крышка в моем черепе, и кто-то словно начал загружать целые пакеты информации из неведомых облачных хранилищ прямо в мозг... Я схватил блокнот, ручку и начал судорожно записывать. Через полчаса передо мной лежал список пунктов, озаглавленный «**13 принципов магии**».

Мне потребовалось еще три года на то, чтобы доточить, додумать, довести систему до ума, отработать, обкатать, убедиться, что работает. Результат этих трудов – перед вами.

#### **Для кого эта книга?**

Скажу прямо – не для всех. Она для тех, кто любит копать вглубь.

Для тех, кому мало «правильных ответов» и «простых решений».

Для тех, о ком писал Б. Пастернак: «...во всем мне хочется дойти до самой сути». Для тех, кому мало быть просто «хорошим спикером»; кто стремится освоить технологию «мягкой власти» над Зрителем. Для тех, кто хочет ощутить однажды этот ни с чем не сравнимый восторг, когда зал отдается тебе весь, целиком, без сопротивления, по любви.

Кто хоть раз испытывал такое, забыть уже не сможет и будет стремиться пережить снова. Если все вышесказанное про вас, значит нам по пути.

Добро пожаловать.

Эта книга о том, как перестать искать «волшебные кнопки» и научиться видеть глубинные принципы того, КАК устроен процесс взаимодействия Артиста и Зрителя, спикера и аудитории.

#### **Эта книга о том, как научиться настраивать самого себя, подобно тому, как скрипач настраивает свою скрипку перед концертом.**

Эта книга о том, как осознать себя Мастером во время общения с аудиторией и быть максимально свободным в процессе этого общения.

Эта книга о том, как научиться захватывать и удерживать внимание любой аудитории столько, сколько вам необходимо.

---

<sup>1</sup> Джудит Делозье – тренер, разработчик и проектировщик программ обучения в области нейролингвистики с 1975 года.

<sup>2</sup> Важно сказать, что, когда я говорю «Артист», я имею в виду любого человека, выходящего на любую сцену. Где и как бы ни происходило ваше выступление (даже в онлайн-формате!), кем бы вы ни были (руководитель, тренер, музыкант, бизнесмен, спикер, блогер), законы взаимодействия между вами и зрителем одни и те же. Так что с момента появления на Сцене вы – Артист.

Эта книга о том, какую личностную трансформацию необходимо пройти тому, кто захочет научиться творить на сцене «магию».

Эта книга о глубинных, неочевидных, нелинейных инструментах влияния, которые будут возвращать Зрителя к вам снова и снова...

Важно сказать также, что все описанные в книге принципы и технологии относятся в равной степени как к офлайн-, так и онлайн-мероприятиям.

Как известно, «мозгу все равно, умирает он воображаемой смертью или реальной». Вашему мозгу абсолютно не важно, воображаемая перед вами сцена или реальная.

**Механизмы психики и зрительского восприятия одни и те же, работают совершенно одинаково что на сцене Олимпийского, что в Zoom.**

На момент, когда я пишу это предисловие, система живет уже 4-й год. Новые и новые люди осваивают ее и внедряют в жизнь.

По их результатам вижу – работает.

**В этой книге очень мало теории.**

Как поет Борис Гребенщиков, «от самой нижней границы/до самой вершины холма/я знаю все собственным телом»<sup>3</sup>.

Здесь не будет ничего, что я не испытал бы на себе.

Только дистиллированный опыт. И даже когда кому-то из вас покажется, что «ну вот уже совсем абстракции пошли..» – держитесь, как за соломинку, за мысль, что и это тоже инструментально, технологично, основано на психофизическом опыте автора (собственно, этим же объясняется обилие моих личных историй и примеров).

Я хорошо отдаю себе отчет в том, что эта книга несовершенна. Придирчиво настроенный читатель наверняка найдет поводы скривить лицо. Однако, в какой-то момент я понял, что пора остановить попытки ее улучшения, иначе есть серьезный шанс не дописать никогда<sup>4</sup>. Как говорил М. Жванецкий, «ремонт невозможно закончить, его можно только прекратить». Похоже, с редактурой – то же самое. Наступив на горло внутреннему критику, я сказал себе: текст подытоживает определенный жизненный этап. Его нужно завершить, чтобы освободить место в сознании для чего-то нового. Невысказанные мысли, незаконченные дела, вечно доделываемые проекты становятся отравой для психики. Я выпускаю своего первого ребенка на свет таким, какой он есть. Не идеальным, зато живым. В конце концов, как говорит мой старый товарищ и учитель Андрей Парабеллум, «лучше один раз вовремя, чем два раза правильно».

**Что еще?**

В книге есть некоторое количество пошлых анекдотов, матерных слов и грубых шуток. Заранее прошу прощения у читателей с тонкой душевной организацией! Во-первых, именно эти «смех\*ечки и пи\*дахаханьки» (говоря словами моей великой подруги Татьяны Мужижкой) порой лучше и точнее всего объясняют суть тех или иных сложных феноменов и явлений.

Во-вторых, я не хочу ограничивать себя в средствах художественной выразительности.

И, наконец, третье. Этот текст – органическое продолжение его автора. В книге я говорю в том числе и о том, как важно быть на сцене максимально живым, то есть соответствовать себе самому и не пытаться производить ложных впечатлений.

Поэтому.

---

<sup>3</sup> Группа «Аквариум» – «Письма с границы».

<sup>4</sup> Я еще тот перфекционист-прокрастинатор: «сделать совершенно не могу, поэтому сделаю никак». Плавали-знаем, ага.

Если наличие обсценной лексики и фривольных шуток является для вас чем-то недопустимым – что ж, тогда лучше закрыть книгу прямо сейчас.

**Книга устроена предельно просто.**

Каждая глава посвящена одному из принципов системы.

13 принципов – 13 глав. Однако, важно отметить вот что: чем ближе к финалу вы будете продвигаться, тем отчетливее будете ощущать, что модель мышления, восприятия и поведения, которую я описываю, является чем-то целостным, единым и все ее элементы органически вытекают друг из друга. Поэтому само по себе разделение на принципы здесь весьма условно и необходимо лишь для того, чтоб облегчить вам понимание системы и помочь пошагово встроить ее в свой личный опыт.

Вот и все вводные ключи, которые я должен был вам вручить.

Добро пожаловать внутрь.

## 0

Привет.

Если позволишь, я перейду на «ты».

С этого начинаю все свои тренинги, чтобы задать неформальный и простой тон. Мы будем обсуждать довольно тонкие и глубокие настройки нашего с тобой ума и восприятия. Формализм и официальщина, мне кажется, будут только мешать.

Ко мне тоже можно на «ты». Я не гуру и не академик.

Я актер и тренер, практик, для которого выходить на живой контакт с аудиторией – это ежедневный опыт. Прежде чем погрузиться непосредственно в тему этой книги, коротко расскажу о себе, чтобы тебе стало чуть более понятно, что у автора в голове, и на какой почве выросла система, которую мы будем разбирать.

Мне повезло стать актером только что рожденного театра «Арлекиниада», еще будучи студентом 3 курса ГИТИСа<sup>5</sup>.

Здесь я проработал следующие 7 лет, здесь сформировался как актер.

В чем было везение?

Во-первых, в нашей профессии получить постоянную работу в театре – огромная редкость. Сотни и тысячи моих коллег после института снуют от одного служебного входа к другому в надежде, по крайней мере, попасть на прослушивание. Слышат, в основном: «У нас набора в труппу нет». Я же ухитрился устроиться в театр с одной попытки.

Во-вторых, КАКОЙ это был театр!

Я ни одного дня, (слава Богу!) не бегал в массовке, в отличие от большинства молодых актеров, которые годами играют «кушать подано» или «второй гриб слева в третьем составе», прежде чем получают первую крупную роль.

Меня миновала чаша сия. Театр «Арлекиниада» рождался из энтузиазма и творческой жажды вырваться на свою сцену и сказать миру свое слово. Какое конкретно – никто из нас в начале не знал, включая худрука<sup>6</sup>.

Жанр, драматургия, идеи, образы, стилистика, язык – все это рождалось на ходу: из проб, этюдов и коллективных мозговых штурмов. Энергии, внутреннего зуда, жадного стремления создать НЕЧТО было столько, что результатами наших трудов стали сначала спектакль «Арлекиниада», а далее проекты «Школа Игры», «Закрой глаза и смотри» и так далее... Эта история, конечно, достойна отдельного описания, однако я не буду сейчас погружаться в воспоминания. Подчеркну лишь одно важное обстоятельство, которое в значительной степени обусловило все мое дальнейшее развитие, как личное, так и профессиональное.

**Вместе с группой молодых артистов я оказался в невероятно плодородной среде, где еще не было ни жестких традиций, ни железных правил или норм.**

Не было «правильно-неправильно», заскоружлых заповедей и священных ритуалов. Вадим Демчог создал уникальное, теплое пространство, в котором каждый из нас почувствовал не только возможность, но и ПОТРЕБНОСТЬ раскрыться, выдать максимум того, на что способен.

---

<sup>5</sup> Театр «Арлекиниада», худ. рук. – Вадим Демчог.

<sup>6</sup> Вадим Демчог – актер, режиссер, сценарист, автор проекта «Фрэнки-Шоу», голос Mr. Freeman, кандидат психологических наук. Худ. рук. театра «Арлекиниада» и проекта «Школа Игры». Автор книг «Самоосвобождающаяся игра», «Феномен игры», «Открывая Даймона».

А затем и превзойти этот максимум. За опыт «любящих глаз», за пространство вдохновения и развития я буду благодарен Вадиму до конца своих дней. Ровно этот же настрой: любящий, воодушевляющий, исполненный веры в твои силы и возможности я хочу тебе передать.

Творческий процесс вообще невозможен без атмосферы любви и доверия. Из-под палки ничто не растет, в этом я глубоко убежден.

Еще на несколько секунд вернемся в 2012–2013 годы.

Как ты думаешь, ЧТО волнует актеров маленького, никому неизвестного театрала, который только начинает бороться за место под солнцем?

Волнует один очень важный вопрос.

**Как привлечь и удержать на себе внимание Зрителя?**

Капризного, избалованного, живущего в Сети, который не привык особенно тратить силы на погружение в тот или иной контент, ведь окружающая Реальность каждую секунду готова предоставить колоссальный выбор самых изощренных, самых увлекательных зрелищ...

Как такого зрителя заинтересовать?

Задача? Задача.

Она сверлила нам мозги каждый раз, когда мы выходили на сцену.

Я очень хорошо помню остроту этих ощущений: вот ты, еще совершенно зеленый выпускник театрального, видишь перед собой полный зал Дома Булгакова, который вмещает всего-то 130–140 человек. Но это уже ПОЛНЫЙ ЗАЛ! Сегодня – о, чудо! – они пришли. В огромной Москве, из всего роскошного веера знаменитых, прославленных театров они выбрали никому особенно не известную молодую студию.

Вниманием этих первых зрителей ты особенно дорожишь.

И потому – все время ищешь внутри себя ответ на вопрос: «Как их удержать?» В течение 7 лет, пока мы развивались и росли, сначала как артисты, а затем как тренеры, накопился неплохой практический багаж.

Ты выходишь к Зрителю и постоянно проверяешь, что работает, а что нет, а потом берешь в руки тренерский инструментарий и анализируешь собственный опыт, чтобы передать его дальше...

В итоге, благодаря лаборатории театра и проекту «Школа Игры», у меня и родилась эта Система. Причудливо устроенная конфигурация фокусов внимания, настроек ума и восприятия, которая позволяет:

- во-первых, устанавливать энергетический КОНТАКТ с аудиторией;
- во-вторых, ВЛИЯТЬ на ее поведение;
- в-третьих, ТРАНСФОРМИРОВАТЬ сознание и мышление ее носителя.

Говоря коротко, система отвечает на вопрос:

**«Как сделать так, чтоб зритель вообще забыл обо всех своих делах и внимал тебе, открыв рот?» Именно в этом ведь и заключается магия воздействия Артиста на Зрителя, верно?**

Ну, давай вспомним, как это было с тобой.

Вот ты пришел в театр, сел на место, голова твоя еще занята заботами и суетой прошедшего дня: кому позвонить, куда заехать, что купить. И вот в зале гаснет свет, на сцене появляется совершенно посторонний человек. Он произносит слова, которые, по сути, не имеют лично к тебе никакого отношения. Но вдруг... Они, слова эти, словно крючки множества удочек, начинают цеплять тебя. Затягивать, окутывать, тащить за собой. Ты уже не помнишь о своих личных невзгодах, ты уже забываешь о том, кто ты и где находишься. Ты полностью растворяешься в той иллюзии, которую творит на сцене совершенно незнакомый тебе человек. И,

когда спектакль заканчивается, ты взрываешься аплодисментами вместе со всем залом и долго потом не можешь прийти в себя. И не можешь, тем более, подобрать слов, чтоб описать, что с тобой произошло, потому что слова беспомощны.

Но ты точно знаешь, что с тобой произошло нечто очень важное.

Нечто неповторимое. Нечто – волшебное.

Вот это и есть магия.

Система, которую я описываю, позволяет перевести магию на язык ТЕХНОЛОГИИ.

...а если в какой-то момент, ты заметишь, что все принципы, о которых пойдет речь, имеют отношение не только к сцене и публичным выступлениям. Ну, не будем забегать вперед:)

К делу.

# 1

## Ты – главный

*Лидер должен знать, что такое страх, но не должен его испытывать.*

**В. Панов «Анклавы»**

*Ответственность – это самый простой и легкий способ выразить свою собственную божественность.*

**Садхгуру «Внутренняя инженерия»**

С места в карьер.

2016 год.

Театр «Арлекиниада» на гастролях в Новосибирске.

Играем спектакль «Закрой глаза и смотри» в зале старого советского кинотеатра им. Маяковского. Длинная, узкая сцена, мало предназначенная для театрального действия, тысячный амфитеатр веером расходится куда-то вверх, во тьму. Серые холодные стены. Сегодня этот зал предстоит прокачать и прогреть посредством «зримого слова».

У каждого зала есть собственная атмосфера, которая во многом влияет на то, как ощущает себя зритель. Замечал такое?

Ну, скажем, вспомни свои личные ощущения, когда тыходишь в зал филармонии, например... Или в конференц-зал какого-нибудь официального учреждения. Или в клуб. Абсолютно разные впечатления, верно? Если присмотреться еще внимательнее, то станет очевидно, что каждое пространство косвенным образом *задает* тебе вполне определенную манеру поведения: в консерватории или филармонии ты наверняка постарайся выглядеть и вести себя максимально «прилично», «интеллигентно», чтоб сойти за искусственного ценителя искусства. Наденешь что-нибудь «парадно-выходное». По окончании концерта, ты, как максимум, позволишь себе громкие аплодисменты и крики «браво».

Другое дело – какой-нибудь пивной бар с живой музыкой. Здесь можно расслабиться, перестать «держаться», одеться в любимое-удобное. Можно кричать, свистеть, громко смеяться. и т. д.

Более тонкий пример – возможно, у тебя был опыт посещения какого-нибудь старого, заслуженного, классического театра, а потом авангардного, экспериментального театра-студии... Вспомни свои ощущения от присутствия в одном и другом. Замечаешь разницу?

Хитрость в том, что у зрителя постепенно формируется устойчивый стереотип поведения в каждом конкретном зале. Так вот...

В кинотеатре им. Маяковского было вполне нормальным приносить еду и напитки, громко разговаривать по телефону, периодически входить/ выходить из зала, причем – в полный рост перед сценой прямо по ходу действия. Все это немедленно начало происходить с первых же минут спектакля.

Драматизм ситуации усиливался еще и спецификой нашего шоу.

На сцене только луч прожектора, микрофон, музыка и актер, читающий с листа монолог от лица того или иного знаменитого персонажа (кого там только не было: Сальвадор Дали, Пушкин, Эдит Пиаф, Булгаков, Вертинский, Тамерлан, Эйнштейн, Андрей Миронов, Жанна Д'Арк, Марлен Дитрих, Паганини.). Насчет листов я не пошутил – в этом одна из «фишек» спектакля: читать текст по бумаге и при этом добиваться полного зрительского погружения. Ни ярких декораций, ни зрелищных костюмов, ни огромных массовок, ни хитростей мультимедиа.

Пятно света, листы бумаги, микрофон и твоя собственная психофизика.  
Все.

Мой выход был в конце первого акта. Я готовился к бою. Настраивался, собирал всю свою решимость, всю внутреннюю силу, чтоб переломить ситуацию, «собрать» внимание зала, заставить его сконцентрироваться и прожить историю Михаила Булгакова (именно этот текст я тогда читал). Выхожу. Через пару минут замечаю, что горящих дисплеев в зале все меньше, шорохи уходят, исчезает кашель, возникает та самая тишина, о которой мечтает любой артист. Тишина **ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО** слушающего тебя зала... Не успеваю я внутренне обрадоваться такому счастью, как вдруг от неосторожного движения рукой пачка листов с текстом, красиво кружась, летит на пол.

Все, что я дальше опишу, пронеслось в мозгу за одну-две секунды.

К моменту моего выхода сцена уже была завалена листами с текстами коллег<sup>7</sup>.

Я близорук, читаю без очков. Нагнуться посреди монолога и, шурясь, рыскать по полу в поисках своих бумажек – это стопроцентный и безоговорочный провал на глазах у тысячного зала.

Попытаться оправдать наклон в пол и нащупать одной рукой листы, продолжая что-то говорить в зал? Полный бред.

Текста наизусть я не знаю. Что делать?!

В этот момент волна очень странного чувства накрывает меня. Чуть позже я назову его «спортивной злобой». В словах его можно оформить так:

«Я не могу позволить этой ситуации переиграть себя. **НЕ МОГУ!** Я 10 минут своей жизни вкладывал всю свою энергию и все свое внимание в то, чтоб заставить этого разболтанного, расфокусированного, жующего зрителя **СЛУШАТЬ** себя! Я это сделал. Вот они сидят, не дыша и не шевелясь, ловят каждое следующее слово...

### **ЭТОТ ЭФФЕКТ НЕЛЬЗЯ ПРО...ТЫ!!»**

(здесь можешь вставить любое достаточно экспрессивное слово)

Случилась накладка? Да, случилась. Что теперь?

Кто решает – чем закончится эта история?

От кого зависит итог ситуации, от кого зависит финал монолога и результат моего выступления? Кто главный прямо сейчас? Зритель?

Нихрена подобного.

Я.

Я – Главный.

Я вышел к залу с четким намерением. Увлечь, донести, затащить в свою историю, заставить думать и чувствовать. Зритель отдал мне свое внимание, свою энергию, доверился и хочет продолжения. И значит – это я прямо сейчас решаю, что и как будет дальше происходить.

Я собираю всю свою концентрацию, внимание, память, энергию и продолжаю монолог наизусть. Еще два с половиной листа текста.

Шрифт Times New Roman, 14-й, мать его, кегль.

.....

---

<sup>7</sup> Это такой общий стиль: прочел листок – выбросил на пол, прочел – выбросил.

Я не знал текста наизусть.

На внутреннем кураже я, как гвозди, заколотил эти два листа текста в плотную тишину зала без единой запинки. Ошалевший, покачиваясь, иду в кулису и вижу там своего худрука Вадима Демчог и коллег с отвалившимися челюстями, которые аплодируют мне вместе со зрителями...<sup>8</sup>

В тот момент я понял что-то очень важное не только о профессии, но и о жизни. Силу намерения.

Сколько раз и я сам, и коллеги оказывались в ситуации паники перед огромным зрительным залом, который, кажется, сметет тебя-пылинку, как только ты сделаешь что-то не так.

Big mistake.

Реши для себя – кто главный в процессе вашего со зрителем взаимодействия. Кто определяет? Кто решает – о чем, зачем и как будешь ты говорить?

Скажи себе однажды и повторяй потом, как мантру —

***«В момент присутствия на сцене – я и только я решаю, что и как будет происходить. Я и только я отвечаю за то, КАКИМ уйдет зритель после моего выступления. Я знаю – куда и зачем иду. Я знаю – что хочу сказать. Я знаю – к какому результату хочу привести. Я знаю – что сделать с той огромной энергией, которую Зритель принес в себе. Он не знает, куда ее деть. Я – знаю».***

Сила этого намерения действительно способна творить чудеса. Давать колоссальные ресурсы. Убеждать тебя самого и аудиторию.

... Через месяц я попытался на репетиции проговорить тот же текст по памяти. Сбился через 3 предложения. Не в «наизусть» было дело...)

Принцип «Ты главный» напрочь перекраивает всю схему восприятия себя и окружающего пространства. Ты как бы переключаешься из позиции зависимого, вторичного, реактивного существа в позицию свободного, первичного и проактивного. Особенно это проявляется в мелочах!

Сколько раз я слышал от клиентов и учеников вопросы вроде: «А мне сейчас встать там или здесь?», «Говорить сидя или стоя?», «Пиджак снять или оставить?» и прочие в таком же духе... Отвечаю всякий раз одним и тем же образом: КОГО ты сейчас об этом спрашиваешь? КТО должен это за тебя решить? Это ТВОЯ сцена, ТВОЕ выступление, ТВОЯ тема, ТВОЕ время... Вперед!

Артист, оратор, спикер, который находится в проактивной позиции лидера, не будет спрашивать никого, кроме самого себя.

А вот вопросы, которые важно задать себе самому, есть.

– Какая у меня сегодня сцена?

– На какую тему выступление?

– Сколько у меня есть времени?

– Сколько зрителей?

– Кто они? (возраст/пол/род занятий/как связаны с темой)

– Какие технические условия? (микрофон, стойка, звук, свет, акустика, особенности устройства зала и сцены и т. д.)...

Когда все вышеперечисленное уже ясно, самое время прояснить следующие вопросы:

– Чего я хочу от этого выступления? Какой результат хочу получить?

---

<sup>8</sup> Ребята потом рассказали, что Демчог-зараза, увидев, как улетели листы, вломился в гримерку: «Ланд текст уронил, пошли смотреть, что будет делать!!!»

- Как мне достичь здесь и в этих условиях максимального эффекта?
- Как мне лучше распорядиться ресурсами места и времени, как использовать технические особенности?
- Что будет играть мне на пользу, а что против меня?

По мере того, как ты разберешься с каждым из этих вопросов, весь лишний мусор из головы сдует. На смену ему придет кристальная ясность. Все без исключения мелкие технические детали будут подчинены твоему внутреннему режиссерскому взору: так, микрофон здесь не нужен, зал достаточно небольшой, пиджак лучше снять, чтоб не стеснял движений, трибуну убрать, чтоб не перекрывала меня от зрителя, свет в зале включить, чтоб я хорошо видел лица... и прочее, прочее, прочее.

## **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.