*Упражнения на выразительность*

Процветает стереотип, что в профессиональных театральных вузах педагоги смотрят на внешние данные человека и его способность танцевать, петь или читать стихи. Но, на самом деле, гораздо больше в профессии ценится способность заявить о себе. Речь идет о выразительности человека, как личности. О таких людях, обычно, говорят, что они умеют «выделиться из толпы», то есть эффектно преподнести себя и свои таланты. Многие думают, что это качество — врожденное, но на самом деле его можно прокачивать и добиваться видимых результатов.

**1. Начните со взгляда.**

Одним из ключевых приемов гения бизнеса и технологий XXI века — Стива Джобса — был его фирменный ледяной взгляд, который он использовал только в крайнем случае. Если партнер или непонятливый сотрудник не соглашались с мнением Джобса, он не мигая фиксировал взгляд глаза-в-глаза на собеседнике и замедлял речь. Большинство людей, которым пришлось испытать это на себе, говорили, что уже через минуту им хотелось согласиться на что угодно, просто, чтобы прекратить исходящее давление и мощь. Стив методично, в течение нескольких лет, тренировал этот взгляд в зеркале, проверяя впечатление на себе. Первый контакт между любыми людьми или между артистом и аудиторией возникает в момент пересечения взглядов. Поэтому, чтобы производить на публику нужный эффект, вам необходимо понять, как именно вам комфортнее смотреть человеку в глаза — вкрадчиво, пристально, отводить взгляд или задерживать, прищуриваться или, наоборот, смотреть максимально открыто и ободряюще.

**2.10 непростых вопросов**

Возьмите тетрадь и напишите десять тем для разговора, которые наиболее часто затрагиваются в вашем кругу общения. Вы знаете ответ на каждый из них? Можете ответить четко и уверенно, подобрать аргументы и защитить свое мнение? Если ответ «да», то напишите еще 10 вопросов — тех, на которые вы в разговорах не могли дать такой же идеальный и быстрый ответ. Вопросов, которые приводят вас в ступор и вынуждают что-то неразборчиво и путано отвечать. Потратьте время и силы, чтобы сформулировать на большинство из них ответы, которые сможете дать в случае неожиданной беседы.

**3. Задумайтесь о кумирах**

Наверняка у вас есть люди, которые мотивируют и вдохновляют быть лучше и сильнее. Это могут быть деятели из абсолютно разных сфер — политики, режиссеры, изобретали, инженеры, бизнесмены и так далее. Наверняка, каждый из них по-своему выразителен, поэтому потратьте время на то, чтобы проанализировать их биографию и карьеру. Выберите по несколько факторов или качеств, которые делают этих людей особенными — это может быть красноречие, критичность или упорство. Попробуйте «перенести» выбранные параметры на себя и трезво оцените их наличие и отсутствие. Таким образом вы поймете, чего вам не хватает и будете тренировать только то, что действительно необходимо для создания выразительного и эффектного образа.