



АПЛОДИСМЕНТЫ ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА

*Ольга Канискина
Фото из личного архива
Сергея Шенталинского*

В рубрике «ДРУГОЙ ТЕАТР» МЫ ОБЫЧНО РАССКАЗЫВАЕМ О СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ СРЕДСТВАМИ ТЕАТРА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ ВНОВЬ НАЙТИ СЕБЯ И СВОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ ЛЮДЯМ, ОБДЕЛЕННЫМ СУДЬБОЙ. НО ЗА ТЕАТРАЛЬНОЙ ПОМОЩЬЮ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СВОИХ ПРОБЛЕМ ОБРАЩАЮТСЯ И ТЕ, КОГО МЫ СЧИТАЕМ ЛЮДЬМИ УСПЕШНЫМИ.



Если верно, что «по одежке встречают, по уму провожают», то для современного руководителя «одежка» – это обаяние, органика, умение держаться и владеть аудиторией. Недаром среди политиков и топ-менеджеров набирают популярность уроки театрального искусства, точнее навыки эффективного общения на базе техники актерского мастерства. О своем необычном педагогическом опыте рассказал нашему журналу актер, педагог, режиссер и автор собственной методики для обучения деловых людей основам актерского мастерства Сергей Шенталинский:

– Давать политикам уроки ораторского искусства и актерского мастер-

ства придумали не мы – еще в пятидесятые годы этим стали заниматься в США, Великобритании, ну а мы – примерно в 2000 году. Начали весьма скромно: первое занятие было пробное, бесплатное. Собрались продавец машин, сетевой маркетолог, менеджер компании по недвижимости... И вдруг, буквально с первых упражнений, я увидел, что у них глаза загорелись – они сразу захотели взять курс, что меня потрясло. Ведь я был воспитан на неприятии общества потребления, для меня слово «бизнесмен» в конце 90-х было почти ругательным – если человек с деньгами, значит, из спекулянтов.

Я тогда уже лет десять как преподавал в Школе-студии МХАТ и был охвачен ложным снобизмом, не понимая, что у нас, людей театра, может быть общего с представителями бизнеса. Мир театра, конечно, очень богатый, но он кастовый и зачастую варится в собственном соку. Порой мы из него выныриваем, подпитываемся и ныряем обратно. Иногда мне кажется, что далеко не все народные артисты знают жизнь, что уж говорить о молодых. Но есть еще другой, большой мир. И я увидел, какой



МИР ТЕАТРА, КОНЕЧНО,
ОЧЕНЬ БОГАТЫЙ,
НО ОН КАСТОВЫЙ
И ЗАЧАСТУЮ ВАРИТСЯ
В СОБСТВЕННОМ
СОКУ.

он интересный, сильный, творческий. А топ-менеджеры – зачастую очень талантливые и разносторонние люди. Хотя наше бизнес-сообщество не сразу пришло к пониманию того, что надо облагораживаться.

Сначала, не скрою, моей главной мотивацией были деньги – чтобы бескорыстно заниматься творчеством, нужна финансовая «подушка безопасности». Как оказалось, эта «подушка» еще и дает возможность осуществлять

какие-то театральные проекты. Например, один из моих стажеров полностью спонсировал две поездки в Нью-Йорк курса Школы-студии МХАТ (где мастером был Константин Райкин, а я преподавал) с пятью спектаклями, показанными в Центре искусств Михаила Барышникова. Другой стал спонсором спектакля «Я боюсь любви» в Театре. Дос, где я играю. Но потом я всерьез увлекся этим делом, погрузился в психологию, которая теперь помогает мне в работе с моими студентами-актерами, да и самому на сцене.

За эти годы через мои мастер-классы прошли в общей сложности человек 250–300. Обычно я начинаю заниматься с группой, а потом по желанию работаю индивидуально в зависимости от задачи (провести сложные переговоры, дать важное интервью). Среди моих учеников были топ-менеджеры, иногда менеджеры среднего звена таких компаний, как «САС», «Техносервис»,

Сбербанк, Коммерцбанк, «Газпром», компания «Монэ», компания «Хуавэй», РЖД и так далее. Еще я работаю с политиками – например, провел целый курс с правительством Калужской области: губернатор, все министры и мэры областных центров. Существует прямая связь между благосостоянием области и духовными запросами ее руководства. В запущенных областях России просто не поймут, зачем им заниматься такой блажью.

С топ-менеджерами я работаю с большим удовольствием, нежели с политиками. Все-таки они люди деловые и уж если берут курс, то погружаются в него целиком. Политики же иногда просто послушно выполняют указания начальства. Но все-таки в каждой группе находится несколько активных людей, и остальные подтягиваются. Хотя сейчас политика и бизнес тесно переплелись.

Бывают люди раскоординированные, зажатые, косноязычные – ведь на человеке власти так много всего замыкается, он знает столько финансовых или политических тайн, так привык к подчиненности других, что уже не понимает, прав ли он, когда ему никто не прекословит, смешно ли он шутит, ведь все вынуждены смеяться, смог ли он увлечь по-настоящему... Я использую конкретные упражнения на внимание, координацию, внутреннюю и внешнюю свободу, упражнения по риторике и ораторскому мастерству, занятия по развитию обаяния, работу с положительной энергией. Мы делаем достаточно много упражнений на вхождение в импровизацию и раскрепощение. Ведь у зажатого человека не только вялые ноги и холодные руки, он не может сосредоточиться ни на одной мысли. Зажатый артист чаще забывает текст, а у

зжатого политика вылетают из головы целые блоки информации, которой он владеет, как никто. На первом занятии стажеры учатся вставать, садиться, представляться – вроде бы ерунда, но оказывается, очень сложно быть естественным, когда на тебя пылливо смотрят другие.

В конце концов, искусство жить и искусство общаться – это тоже искусство. Ко мне ведь приходят не просто менеджеры или политики, а именно те, у кого возникает потребность через театральное искусство, через общение с театральным педагогом развить себя и в итоге улучшить. А это люди, от которых зависят судьбы тысяч, даже сотен тысяч других людей. Разве плохо, когда у политики или бизнеса – человеческое лицо? Когда мне бывает трудно, я утешаю себя, что все-таки делаю здесь благое дело.

Поверьте, у меня не было учеников, которые были бы мне противны. Возможно, я многого о них не знаю. Например, когда-то давно я занимался с компанией «Миракс Групп», и на нескольких уроках у меня был Сергей Полонский, который показался мне тогда интересным человеком. Если бы он обратился ко мне сейчас, после стольких скандалов, связанных с его именем, я бы сильно подумал, работать с ним или нет. Однажды я предпочел потерять работу, но не делать то, что мне противно. Был у меня как-то тяжелый период, когда я зарабатывал в основном озвучиванием мультфильмов,



*Однажды я предпочел потерять работу,
но не делать то, что мне противно.*



В конце концов, искусство жить и искусство общаться – это тоже искусство.

могу все купить, устроить по высшему разряду, но я понимаю, что увлекаю не собой, а своими возможностями, и отсюда – все те комплексы, который испытал бы на его месте любой мужчина. Был у меня другой ученик – глава крупной IT-компании. Очень закрытый: невысокий, в очках, зажатый, неловкий, не способный улыбаться во весь рот – типичный «ботаник» и Епиходов. Он очень старался – до запотевших очков, но многое у него не получалось, и все это веселило. Однажды он предложил подвезти меня домой. Я представил, что мы чинно поедем на каком-нибудь «Фольксвагене». Но он подогнал спортивную машину, открыл верх, вцепился в руль и погнал с такой скоростью, с нарушением всех правил – я аж взмок от страха. Позже выяснилось, что он еще и альпинист, управляет яхтой и спортивным самолетом. Но попадая в атмосферу дискомфорта, он совершенно терялся, пока мои занятия его не раскрепостили. Общаясь с такими, как он, я понял, что среди нас живут практически инопланетяне, парят где-то над нашим миром, со всеми его театрами и прочими проблемами. Они мало знают про нас, а мы про них, и даже не всегда подозреваем о существовании друг друга. Вот разве что благодаря театру и найдем общий язык.

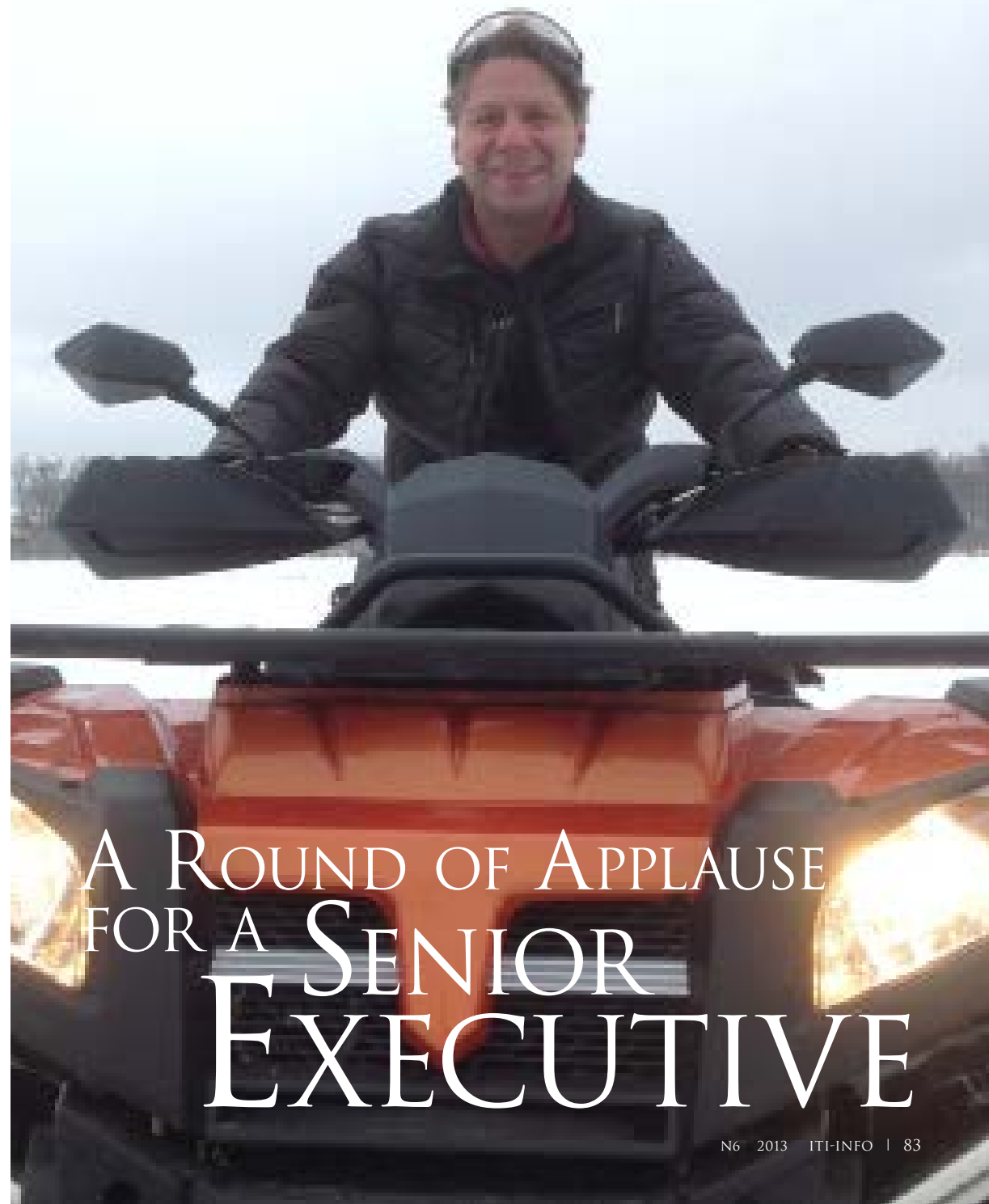


С ТОП-МЕНЕДЖЕРАМИ
Я РАБОТАЮ С БОЛЬШИМ
УДОВОЛЬСТВИЕМ,
НЕЖЕЛИ С ПОЛИТИКАМИ.
ВСЕ-ТАКИ ОНИ ЛЮДИ
ДЕЛОВЫЕ И УЖ ЕСЛИ
БЕРУТ КУРС, ТО
ПОГРУЖАЮТСЯ В НЕГО
ЦЕЛИКОМ.

фильмов, роликов. И мой работодатель предложил мне «хороший» заказ – озвучить ролик ЛДПР. Я отказался, мы поспорили о том, должен ли артист делать все, что дадут, или он все-таки не обязан переступать через себя, если ему что-то откровенно не нравится. Больше мы с ним не работали.

Мотивация людей, которые ко мне приходят, бывает очень личностной – моих учеников может интересовать не только и не столько успешные бизнес-переговоры или выступления перед избирателями. Один из них, руководитель крупной корпорации, как-то в дружеской беседе признался, что не может увлечь женщину, и потому пришел на актерские тренинги. Да, говорит, я

Бий ко лобым те прозравалот абойте бойна вдобесь отами. Алов к лобым ствистекти. Нески прозможет прозрам еровант есперфе йструемые постов вв



A ROUND OF APPLAUSE
FOR A SENIOR
EXECUTIVE

Olga Kaniskina

Photos are from Sergey Shentalinsky's personal archive

WE GENERALLY USE “ANOTHER THEATRE” RUBRIC TO TALK ABOUT SOCIAL ADAPTATION BY MEANS OF THEATRE, WHICH HELPS PEOPLE, WHO WERE CHEATED BY FATE, FIND THEMSELVES ONCE MORE AND FIND THEIR PLACE IN LIFE. YET THERE ARE ALSO THOSE PEOPLE WE CONSIDER SUCCESSFUL THAT TURN TO THEATRE FOR HELP IN SOLVING THEIR PROBLEMS.

If it is true what they say that “clothes make the man”, then “clothes” for a modern day manager is charm, wholeness, ability to handle oneself and hold the audience. It is no coincidence that lessons on theatre arts, or effective communication skills on the basis of acting technique, to be more precise, are becoming more and more popular among politicians and senior executives. Sergey Shentalinsky, actor, instructor, director, and author of his own method for teaching the basics of acting skills to business people, talked to our magazine about his unusual educational experience:

“We were not the ones to come up with the idea of giving politicians elocution lessons. They’ve started doing that in the U.S. and Great Britain back in the 1950s, and we began doing it some time around the year 2000. Our beginning was rather modest: the first lesson was a trial one, free of charge. We got a car salesman, a network marketing expert, a realty company manager... And suddenly, I saw how their eyes lit up virtually from the very first exercises - they immediately wanted to take the course, which amazed me. I mean, I

was raised to dislike consumer society, the word ‘businessman’ in late 1990s sounded to me like a dirty word – if a person had money, it meant he was a profiteer.

“At the time I had already been teaching at the MAT Theatre School for about ten years, and I had this pervading but false sense of snobbery, I couldn’t understand what we, people of theatre, could possibly have in common with those of the business world. The world of theatre is very rich, of course, but it is caste-based and often keeps to itself. We surface from it occasionally, replenish ourselves and dive back in. Sometimes it seems to me that most people’s artists know very little about life, young artists - even less so. Yet there is another world out there, a big world. And I saw how interesting it is, how powerful, how creative. And senior executives are quite often very talented and multifaceted individuals. Though our business community did not immediately come to the realization that it needed to refine itself.

“To be perfectly honest, initially my primary motivation was money – you need a financial “safety cushion” in order to indulge in creative work selflessly, without seeking profit. As it turns out, this “cushion” also gives you an opportunity to implement certain theatre projects. One of my interns, for instance, was able to fully sponsor two trips to New York for an MAT Theatre School course (where Konstantin Raikin was the master and I was the instructor) with five productions that were shown at the Mikhail Baryshnikov Arts Center. Another became a sponsor for a production titled “I’m afraid of love” at the Teatr. Doc, where I perform. But then I became seriously invested in this business, I immersed myself in psychology, which now helps me in my work with my student actors and in my own performances on stage.

“Over the years I had roughly two hundred fifty – three hundred people go through my workshops. Generally, I begin by working with a group, and then move on to working privately with individuals, if there’s a demand for that and depending on the particular goal (to conduct difficult negotiations, to give an important interview). My students included



Sergey Shentalinsky, actor, instructor, director, and author of his own method for teaching the basics of acting skills to business people.

senior executives, sometimes mid-level managers of companies such as SAS, Technoservice, Sberbank, Commerzbank, Gazprom, Mone, Huawei, Russian Railways, and others. I am also working with politicians – for instance, I led an entire course with the government of the Kaluga Region: the governor, all the ministers and mayors of administrative centers. There’s a direct link between a region’s prosperity and its administration’s spiritual needs. In Russia’s neglected regions they simply won’t understand the point of indulging in this whim.

“I enjoy working with senior executives a lot more than I do with politicians. They are business people, after all, and if they do end up taking this course, they immerse themselves in it completely. Politicians on the other hand are sometimes simply dutifully carrying out their bosses’ instructions. Still every group has a few energetic individuals, and the rest catch up with them. Though nowadays politics and business have become closely intertwined.

“Some folks are uncoordinated, uptight, inarticulate – so much gets reported back to a person of power, they know so many financial or political secrets, are so used to subor-

dination from others, that they no longer understand whether or not they are right, when no one contradicts them, whether or not their jokes are funny, when everyone is forced to laugh, whether or not they were able to captivate someone for real... I use specific exercises on attention, coordination, internal and external freedom, exercises on rhetoric and elocution, exercises to develop charm and charisma, work with positive energy. We do quite a few exercises on engaging in an improvisation and loosening up. An uptight person, after all, does not only have sluggish feet and cold hands, he is also unable to concentrate. An uptight actor forgets his lines more frequently, and an uptight politician loses entire blocks of information, which he manages like no other. During the first lesson the students learn to stand up, sit down, introduce themselves – seemingly child’s play, but it turns out that it’s quite hard to act naturally under the prying stares of others.

“The art of living and the art of communicating is still art, after all. And people



THE ART OF LIVING
AND THE ART OF
COMMUNICATING
IS STILL ART, AFTER ALL.

who come to my classes are not just managers or politicians. They are the ones, who have a need to develop themselves through theatre art, through a dialogue with a theatre educator, bettering themselves as a result. And these are people, who are responsible for the fates of thousands and even hundreds of thousands of others. Is it so bad for politics or business to have a human face? When I am having a hard time, I console myself with the thought that I am still doing something good here.

“Believe me, I never had a student that repulsed me. It’s possible that I don’t know much about them. For instance, a while ago I worked with Mirax Group, and Sergei Polonsky attended several of my lessons. Back then he seemed like a very interesting individual to me. If he came to me now, after so many scandals associated with his name, I would have thought real hard before deciding whether or not to work with him. One time I actually chose to lose the job rather than do something that repulsed me. I had this difficult period, when I was earning the living mostly by doing voice-overs for cartoons, movies, commercials. And my employer gave me a “good” offer – to do a voice-over

for an LDPR commercial. I refused. We argued about whether an artist is required to do whatever he is given or whether he is not obligated to betray his own self if there is something he finds truly objectionable. We haven’t worked together since.

“People who come to me can have very personal motivations – my students might be interested in more than (or even in something other than) successful business negotiations or speeches in front of their constituents. One of them, a manager of a major corporation, admitted to me once in a friendly conversation that he is unable to attract a woman, and that was why he came to an acting course. Yes, he tells me, I can buy everything, set everything up to give her a red carpet treatment, but I realize that it is not me she is attracted to but, rather, my capabilities. And hence all the inhibitions that any man would have experienced in his position. I had another student – head of a major IT company. Very closed off: short, glasses, uptight, awkward, incapable of smiling from ear to ear – a typical “botanist” and Yepikhodov. He was trying very hard – hard enough to get his glasses fogged up, but he couldn’t get a lot of things right, and everybody was amused by that. One day he offered to give me a ride home. I pictured us driving all dignified in some Volkswagen. But he drove up in a sports car, opened the top, clutched the steering wheel, and took off at this incredible speed, breaking all the rules possible – I was drenched with sweat from fear. Later I found out that he was also a mountain climber, drives a yacht and flies a sports airplane. Yet when he found himself in an uncomfortable situation, he became completely lost until my lessons loosened him up. In talking to people like him, I realized that we have these virtual aliens living among us, hovering somewhere above our world with all of its theatres and other problems. They know little about us and we about them, and we don’t even always realize that the other exists. And it is perhaps only thanks to theatre that we’ll be able to find common ground.

**ТЕАТР
ИМЕНИ
МОССОВЕТА**

18+

Ма ШЕНЬ КА

по мотивам книги
Владимира Набокова

Иван Орлов — режиссер
Леша Лобанов — художник

Надежда Лумпова — Машенька
Иван Ивашкин — Ганя
Владас Багдонас — Подтягин
Александр Емельянов — Алферов
Вильма Кутавичюте — Людмила
Антон Аносов — Колин
Юлия Хлынина — Клара
Михаил Филиппов — Гарноцеев

преьера 30 января

Художественный руководитель театра —
народный артист России Павел ХОМСКИЙ

реклама