

Алёна Гиль: Человек сам, владея знаниями, решает, где, когда и как он будет выглядеть

Гиль Алена Викторовна

уникальный специалист по этикету и протоколу, мастер международного класса, режиссер-педагог по пластике

В Интернете о Вас как о человеке, практически ничего нет, только упоминания о профессиональных достижениях. Вы закрыты для публики?

Если честно, я не занималась своим пиаром, в Интернет попадает информация от тех компаний, с которыми мы сотрудничали. Не думаю, что как персонаж могу быть кому-нибудь интересна, и считаю, что должна себя позиционировать в первую очередь как профессионал. Вдобавок так сложилось, что я работаю по принципу «сарафанного радио», по рекомендациям. Кроме того, считаю, что «раскруткой» должны заниматься профессионалы.

Я счастливый человек, мое хобби – это моя профессия. Это началось в 1987 году с рефератов на кафедре этики и эстетики, но тогда это никому не было особо нужно и делалось для души, хотя мои мастера это поощряли.

В московском институте культуры по режиссуре и мастерству актера нас, к счастью, готовили к нормальной человеческой жизни. Нам говорили, что если вы не научите своих актеров двигаться и говорить, их никто не научит; если не объясните художнику, чего вы хотите от оформления и декораций, никто ему не объяснит. У каждого из нас были свои пристрастия – у меня это любовь к движению, ко всему, что связано с пластикой, в частности, к фехтованию, которое я преподавала много лет. Сегодня я хожу к своим коллегам-фехтовальщикам, чтобы узнать что-то новое и поддержать форму.

Когда я занималась в аспирантуре театрального училища имени Щукина на кафедре пластической выразительности актеров, то вторая моя любовь – этикет – соединилась с первой. В театре я занималась историческим этикетом XVI-XIX веков – это Франция, Испания, Италия. Сейчас у меня очень хороший курс, практически уникальный – русский и европейский этикет XIX века, и поскольку я «движенец», то должна это уметь показывать сама и научить людей.

Театральная специфика очень узкая, поэтому финансовое благополучие мне дает светский и деловой этикет, а также востребованный на сегодняшний день протокол. Таким образом, любовь к этикету и движению наложились друг на друга, и в этом получилась моя особенность.

Занимаясь этикетом, постоянно узнаю что-то новое из культурологии, искусства, что меня лично развивает. Узнавая больше, я могу больше отдавать людям, к тому же получать за это деньги, – согласитесь, это какое-то счастье неземное. Моя цель – добиться того, чтобы быть самым лучшим, самым авторитетным специалистом-практиком в своей области.

Какое бы Вы дали определение этикету?

Скажем так, этикет – это светские условности, принятые в той или иной среде, Есть люди, тонко чувствующие атмосферу и собеседника, и с точки зрения этикета их поведение безупречно, хотя они об этом даже не догадываются, и наоборот. Даже если ты этого не чувствуешь, существуют определенные правила поведения в обществе. Например, сформулировано, что дама должна выглядеть достойно, элегантно и никого не оскорблять своим внешним видом, и я должна объяснить, как это делать. Но я не могу никого заставить, человек сам, владея знаниями, решает, где, когда и как он будет выглядеть. Принимая решения, он имеет набор инструментов для самовыражения.

То есть этикет не набор ограничений, а увеличение свободы выбора?

Совершенно верно. Допустим, вчера я ходила на байдарках, а сегодня хочу быть светской дамой. Когда я могу в любой ситуации вести себя органично, мой диапазон, в том числе и как женщины, значительно расширяется. Я сама принимаю решения со знанием дела – значит, свободна.

Иными словами, этикет – это закодированная система отношений, и когда люди играют по этим правилам, им друг с другом уютно и комфортно. Это такой же язык, как любой другой, даже более

того – на нем все тебя понимают. Разве не стоит усилий то, чтобы свободно понимать друг друга в чужой стране? Это способ облегчения и повышения эффективности коммуникаций, работа с внутренней культурой человека.

Существуют ли в России национальные особенности этикета?

Да, и в первую очередь это гендерность, то есть различие полов. Если во всем мире в бизнесе профессионал – дама, то у нас есть возможность быть дамой-профессионалом. В бизнесе имеет значение твой уровень, статус, регламентирующий систему отношений, затем возраст, и только в третью очередь половые различия. Американцы с их сексуальными домогательствами на службе уже стали притчей во языцех. У нас дело обстоит иначе. Если мужчина имеет возможность в рамках делового этикета оказать уважение женщине, он это делает.

Кроме того, наших женщин невозможно заставить одеваться по дресс-коду «business best», который представляет собой высший пилотаж консервативности в деловой одежде. Наша женщина обязательно в чем-нибудь проявит свою женскую сущность, если уж каблук – так каблук! То же с разрезами и вырезами.

Вдобавок у нас другие правила делопроизводства, у нас принято стучать в дверь к руководителю, клиента представлять начальнику, а не наоборот, как в Америке, где считается, что клиент – это самое лучшее, что случилось в вашей жизни.

В общем, у нас есть *очень национальные* особенности, с которыми иностранцы не знают, что делать. Поэтому в настоящее время мы серьезно работаем над их формулировкой, собираем и систематизируем материал. Следует понимать, что российские особенности – это не плохо или недоработка, а именно особенности.

Можно ли говорить о всё большей востребованности этикета в нашей стране на протяжении последнего десятилетия?

Абсолютно. Фиксирую это как специалист, как женщина, как городской житель. Раньше мы были «ребята и девчата», теперь у нас появилась возможность более ярко проявлять чувство собственного достоинства и индивидуальность, что выражается через манеры. Люди нуждаются в том, чтобы быть красивыми, доставлять друг другу радость и удовольствие любезностью и галантностью.

Сначала у нас это шло через светский этикет, постепенно больше стали ориентироваться на бизнес-этикет, поэтому сейчас он составляет часть репутации компании и человека. Сейчас развивается новая отрасль бизнеса – управление репутацией, где объединены пиар-менеджеры, бренд-менеджеры, протокольная служба. Кроме того, наиболее востребованы невербальные формы статусного поведения, то есть этикет в пластике, поскольку 50-70% информации идет на невербальном уровне, внешний вид – дресс-код. Но пока в России это идет на уровне крупных бизнесменов и корпораций.

Вы работали с зарубежной и столичной публикой и с нашей, «периферийной». Есть ли разница?

Для меня нет. Единственная разница в статусе человека – чем он выше, тем легче с клиентом работать. Он умен и знает, зачем ему это надо. Чем статус ниже, тем больше претензий к преподавателю и «показухи».

Еще один момент – люди сильнее тянутся к этим знаниям в центре страны, поскольку там более развита бизнес-среда, где сейчас успех зависит от тонких технологий, а для этого необходимы занятия речью, этикетом, мастерством актера – всем тем, что повышает коммуникативную компетентность.

Например, MBA – master business administration, мастер-бизнес администрирование, это высший класс управленцев в бизнесе. Как сказал один из моих учеников, прошедших курс бизнес-администрирования, «сначала не придаешь этому значения, и только когда начинаешь создавать свою компанию, упираешься в необходимость найти надежных людей, правильно их расставить, организовать все внутренние рабочие процессы». То есть на техническом уровне все компании одинаковы, и только умение общаться и продавать – себя, компанию, продукцию, дает преимущества на рынке, поэтому все бросились завоевывать эти преимущества.

Можно ли отметить, кого заинтересовал Ваш мастер-класс в Красноярске?

Меня пригласил директор Театра юного зрителя Андрей Няньчук провести специализированные мастер-классы для театральных деятелей и всех желающих в рамках V Межрегионального театрального фестиваля «Сибирский транзит». На предложение откликнулись многие, и на

занятие пришел полный зал. Знаете, был очень хороший зал, просто потрясающий. Пришли в основном представители «чиновного» мира, деловых кругов, были и частные лица. Как правило, презентации проводятся очень камерно, в расчете на 15-20 человек, поэтому я слегка волновалась перед большим количеством незнакомой публики. Но зал сразу же включился в работу, и ответ был настолько мощный эмоционально, что я сразу завелась, и волнение исчезло.

Почему Вас пригласил именно Андрей Няньчук, а местом проведения занятий был избран ТЮЗ?

Он задумал поставить спектакль «Тойбеле и ее демон» по философской притче известного писателя, лауреата нобелевской премии, Исаака Башевиса-Зингера и Ив Фридман. Это история трагической любви нищего каббалиста Элханона к красавице Тойбеле. Любовь заставляет его принять облик Гурмизаха – повелителя всех демонов, и являться к своей возлюбленной каждую ночь. Действительность приводит к разрушению мира любовных иллюзий и приводит героев к внутреннему краху.

Няньчук сделал очень лестное для меня предложение – сделать все любовные сцены в спектакле. Когда-то я помогала делать в ТЮЗе «Руслана и Людмилу», ставила сцену первой брачной ночи. Тогда, десять лет назад, мы почти полтора месяца работали с режиссером Юрием Мочаловым, представителем классической режиссерской школы. Он работал очень тщательно и подробно, по классическому варианту – сначала ты делаешь предложения мастеру, а он выбирает. Это была очень плодотворная совместная работа, и очень приятно, что через десять лет она вспомнилось, и меня вновь пригласили. Когда начинаешь вчитываться в сцены «Тойбеле», понимаешь, какой потрясающий автор и сама пьеса, как прописан ритм внутри сцен. У меня для работы было два актера, пять дней и абсолютный карт-бланш. В течение этих пяти дней у нас сложился «масонский» коллектив из трех человек со своей атмосферой, разговорами. Мы работали по 12 часов в день, но в этой плотности есть своя прелесть – именно так рождаются вещи, которые, возможно, не родились бы в расслабленном состоянии. Это любовные сцены, их надо построить деликатно, ведь это театр юного зрителя, хотя спектакль отнюдь не детский, обойтись без физиологии, но сделать так, чтобы у всех мужчин и женщин в зале замирало сердце. Сейчас не так уж много трогательных спектаклей, где упор сделан не на «экшне». Моя задача была предложить некий пластический рисунок, из которого Андрей Анатольевич выбирает то, что считает нужным. Сейчас сложно судить о результате, только идут репетиции, к тому же спектакль очень тонкий, его созревание идет небыстро, но если там останется частичка моей работы, я буду счастлива. Как режиссер-педагог по пластике я участвую не более чем в двух-трех подобных проектах в год, поэтому когда есть возможность, выкладываюсь на все сто, получая при этом колоссальное удовольствие.

Беседовала Надежда Новикова