

ТИПЫ СПИКЕРОВ

СПИКЕР:

Тип спикера: воздух

Темперамент: меланхолический

Как ведет себя обычно тело:

- глаза не фиксируются на собеседнике;
- активная жестикация, которая не усиливает сказанное;
- сложность контроля за положением ног, рук.

Пример, как обычно выступает воздух:



Пример, как обычно выступает воздух из литературы:

Вероятно, именно к этому речевому типу ораторов можно отнести К.А. Тимирязева, Л.В. Щербу, Б.В. Гнеденко. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта — стремление к исследованию, глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность «философов» наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляются и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Источник: «Специфика публичной речи», С.Ф. Иванова

Суперсила: генерация новых идей, креатив, нестандартный подход в решении задач, желание сломать шаблоны.

Артефакты успеха: оригинальность суждений, образность, метафоричность, новый взгляд на привычные вещи через междисциплинарность, способность замечать детали, уходить в глубь темы, формат выступления – рассуждение.

Рекомендуемая структура выступления: феноменологическая. Идеально подходит если вам нужно донести свою идею, уникальную концепцию. Введение для понятий и далее каждая глава – это подтверждение тезиса.

ИНТЕРАКТИВ С ЗАЛОМ:

- Вопрос в зал. Начните выступление с вопроса: «Кому что интереснее узнать в моей теме?»
- Тест. Сделайте тест с 4-мя вариантами ответов, где один правильный, и тем самым, замерьте уровень погруженности аудитории в вашу тему.

Ключевой тезис – идея, выраженная в одно предложение. Теоретическая база - исследования, графики, факты. Практическая база – кейсы, результаты, личные результаты.

Как ваш ключевой тезис подтверждается, например, через социологию – исследования, кейсы.

Как ваш ключевой тезис подтверждается, например, через биохимию – исследования, кейсы.

Как ваш ключевой тезис подтверждается, например, через геометрию – исследования, кейсы.

Заключение. Ответы на вопросы.

Рекомендуемая система подготовки: написать текст выступления в потоке, от руки на бумаге – затем, на следующий день, отсечь лишнее, что отвлекает от сути.

Рекомендуемый инструментарий, чтобы презентовать опираясь на собственную силу.

- Инициировать работу в мини-группах с целью генерации идей, предложений.
- Рассмотреть для себя роль модератора выступлений, помимо просто спикера. Так вы сможете больше отстраненно наблюдать и давать ценные комментарии.
- С определенной периодичностью проводить интерактив с залом, на предмет - понимают ли они вас.
- В конце каждого обучающего блока делать короткий тест на понимание сказанного.

Зоны роста:

- Держать тайминг. Тренироваться с секундомером чувствовать время.
- Не уходить внутрь себя, своих фантазий. Регулярно проводите интерактив с залом, чтобы держать контакт с людьми.
- Приводить чёткие аргументы. Фиксируйте их в своих слайдах, чтобы не забывать.
- Говорить структурно. Запускайте процесс подготовки минимум за неделю до выступления.

СПИКЕР:

Тип спикера: вода

Темперамент: сангвинический

Как ведет себя обычно тело:

- глаза фиксируются на собеседнике;
- активная жестикуляция;
- невозможно стоять на месте – постоянно хочется ходить;
- желание выйти из-за кафедры;
- сократить дистанцию со слушателем – подойти ближе.

Пример, как обычно выступает вода:



Пример, как обычно выступает вода из литературы:

«И совсем другим дышала речь Плевако. В ней, как и речах Спасовича, всегда над житейской обстановкой дела, с его уликами и доказательствами, возвышались, как маяк, общие начала, то освещая путь, то помогая его отыскивать. Стремление указать внутренний смысл того или иного явления или житейского положения заставляло Плевако брать краски из существующих поэтических образов или картин или рисовать их самому с тонким художественным чутьем и, одушевляясь ими, доходить до своеобразного лиризма, производившего не только сильное, но иногда неотразимое впечатление. В его речах не было места юмору или иронии, но часто, в особенности, где дело шло об общественном явлении, слышался с трудом сдерживаемый гнев или страстный призыв к негодованию...»

И вот еще немного:

«Г-н Грановский читает довольно тихо, орган его беден, но как богато искупается этот физический недостаток прекрасным языком, огнем, связующим его речь, полнотою мысли и полнотою любви, которые очевидны не только в словах, но и в самой благородной наружности доцента! В слабом голосе его есть нечто проникающее в душу, вызывающее внимание. В его речи много поэзии и ни малейшей изысканности, ничего для эффекта; на его задумчивом лице видна внутренняя добросовестная работа...»

Главный характер чтений Грановского: чрезвычайно развитая человечность, сочувствие, раскрытое ко всему живому, сильному, поэтичному,— сочувствие, готовое на все отозваться; любовь широкая и многообъемлющая, любовь к возникающему, которое он радостно приветствует, и любовь к умирающему, которое он хоронит со слезами» Источник: «Специфика публичной речи», С.Ф. Иванова



Суперсила: эмпатия, подстройка под аудиторию, сканирование.

Артефакты успеха: вызвать отклик аудитории в самом начале выступления, диалогический характер выступлений – разговор с залом, способность замечать детали или видеть невидимое.

Рекомендуемая структура выступления: «Живая система».

1. **Дыхание.** Настроить связь с залом, использовать инструменты коннекторы.
2. **Согревание.** Дать часть контента, мотивировать его использовать.
3. **Питание/прием.** Рассказать конкретную инструкцию как его использовать. Разделить аудиторию на мини-группы по 2-4 человека и дать задание отработать инструмент.
4. **Выделение/вопросы.** Отрефлексировать полученный опыт с аудиторией, ответить на вопросы из зала и обязательно похвалить.
5. **Поддержание.** Повторить со 2 по 4 пункт.
6. **Рост.** Дать сложный кейс/задание, который должна решить вся команда. Разделить можно 50/50 или на команды по 6 человек – устроить соревнование.
7. **Репродукция.** Повторить с 1 по 6 пункт.

Рекомендуемая система подготовки: написать текст выступления в потоке, от руки на бумаге – затем на следующий день отсечь лишнее, что отвлекает от сути.

Рекомендуемый инструментарий, чтобы презентовать опираясь на собственную силу:

- Вопрос в зал. Начните выступление с вопроса: «Кому что интереснее узнать в моей теме?»
- Тест. Сделайте тест с 4 вариантами ответов, где один правильный и тем самым, замерьте уровень погруженности аудитории в вашу тему.
- Расскажите историю о том, почему вы занялись этой темой, почему для вас это важно.
- Шутка. Расскажите смешную историю, которая приключилась с вами сегодня и свяжите это с вашей темой.
- Разборы со сцены. Если у кого-то в зале есть сложный вопрос, который он не понял, не может решить без вашей помощи – попросите его выйти к вам и разберите вопрос. Так вы легче всего покажете свою экспертность.
- Рассмотреть для себя роль модератора выступлений, помимо просто спикера. Так вы сможете больше отстраненно наблюдать и давать ценные комментарии

Зоны роста:

- Укладываться в тайминг. Тренироваться с секундомером чувствовать время.
- Не увлекаться вопросами из зала и тем самым забывать о чём говорили.
- Говорить структурно, иметь хотя бы тезисный план подготовки.
- Договориться с собой и сесть готовиться хотя бы за неделю до выступления, и не оставлять работу за ночь до презентации.
- Не заучивать своё выступление – это бесполезно. Чем больше вы учите – тем хуже выступаете в итоге, потому что у вас складывается ощущение, что есть какое-то правило. Готовьте тезисный план выступления общими мазками.



СПИКЕР:

Тип спикера: огонь

Темперамент: холерический

Как ведет себя обычно тело:

- активная жестикуляция на уровне живота;
- активное хождение по сцене, невозможно стоять на одном месте;
- правая/левая нога впереди;
- глаза не фиксируются на собеседнике, «гуляют» по публике.

Пример, как обычно выступает огонь:



Пример, как обычно выступает огонь из литературы:

«Не помню, выступал ли на первом заседании Мартов. Этот удивительно симпатичный человек говорил юношески пламенно, и казалось, что он особенно глубоко чувствует драму раскола, боль противоречий.

Он весь содрогался, качался, судорожно расстегивал воротник крахмальной рубашки, размахивал руками; обшлага, выскакивая из рукава пиджака, закрывали ему кисть руки, он высоко поднимал руку и тряс ею, чтобы водрузить обшлаг на его законное место. Мне казалось, что Мартов не доказывает, а — упрасивает, умоляет: раскол необходимо изжить, партия слишком слаба для того, чтобы разбиваться на две, рабочий прежде всего нуждается в «свободах», надобно поддерживать душу. Иногда его первая речь звучала почти истерически, обилие слов делало ее непонятной, а сам оратор вызывал впечатление тяжелое. В конце речи и как будто вне связи ее, все-таки «боевым» тоном, он все так же пламенно стал кричать против боевых дружин и вообще работы, направленной к подготовке вооруженного восстания...» Источник: «Специфика публичной речи», С.Ф. Иванова

Суперсила: эмоционально заряжают зал, дарят вдохновение, энергию.

Артефакты успеха:

- Рассказывать истории.
- Монологический характер выступлений.
- Демонстрация собственной уязвимости, истории провала.
- Вдохновлять аудиторию.



Рекомендуемая структура истории: «Путь героя»

1. **Вызов.** Как вы столкнулись с проблемой и поняли, что больше так не можете жить дальше и решаете достичь большой цели.
2. **Проводник.** Вы встречаете наставника, который помогает вам или получаете знак свыше, что делать дальше.
3. **Препятствие.** С какими проблемами вы столкнулись на пути к цели.
4. **Провал.** У вас не получается, вы почти теряете веру.
5. **Успех.** Почти теряете веру, но продолжаете делать и у вас получается. В процессе достижения цели вы меняетесь, уровень вашей жизни растёт.

Рекомендуемая система подготовки: написать текст выступления в потоке, от руки на бумаге – затем на следующий день отсечь лишнее, что отвлекает от сути.

Рекомендуемый инструментарий, чтобы презентовать опираясь на собственную силу:

- История

- Делиться своими провалами. Внешне вы выглядите очень сильным человеком, а к таким людям сложно присоединиться эмоционально. «Вплетите» в своё выступление небольшой рассказ как у вас не получилось, вас обманули или использовали.

- Фраза провокация. Например, за ближайшие 30 минут из зала примерно 50% зала поймет, что тратит время зря. Что-то такое, что вызовет бурную реакцию протеста, смеха, раздражения – неважно. Главное – возбудить эмоции.

- Перфоманс. Исполните песню, станцуйте, сыграйте на гитаре и свяжите по смыслу это с вашей темой – эпатируйте зал.

- Бросьте сами себе вызов на выступление. Например, сделать так, чтобы зал аплодировал стоя, купил ваш продукт или подписались на ваши соцсети 90% аудитории.

Зоны роста:

- Не давить на зал голосом, энергией. Начинайте спокойно свою речь без ноток весёлого свадебного ведущего.

- Снимать «броню». Расскажите историю провала

- Говорить структурно. Для этого обязательно делайте визуальные презентации, чтобы они держали вас в узде.

- Помнить, что главное в выступлении – это ваша аудитория. Иногда снимать корону с головы и надевать её своей аудитории. Запускать работу в группах, давать задания, отвечать на вопросы.

СПИКЕР:

Тип спикера: земля

Темперамент: сангвинический

Как ведет себя обычно тело:

- отсутствие жестикуляции, руки висят;
- глаза фокусируются на собеседнике, аудитории;
- положение ног на уровне плеч;
- сильный контроль за телом, скованность;
- монотонный голос.

Пример, как обычно выступает земля:



Пример, как обычно выступает земля из литературы:

«А.Ф. Кони так сопоставил речевую манеру знаменитых русских адвокатов Плевако и Урусова: «Но если речь Урусова пленяла своей выработанной стройностью, то зато ярко художественных образов в ней было мало: он слишком тщательно анатомировал действующих лиц и самое событие, подавшее повод к процессу, и заботился о том, чтобы следовать начертанному им заранее фарватеру. Из этого вытекала некоторая схематичность, проглядывавшая почти во всех его речах и почти не оставлявшая места для ярких картин, остающихся в памяти еще долго после того, как красивая логическая постройка выводов и заключений уже позабыта.

Из этих свойств двух выдающихся московских ораторов вытекало и отношение их к изучению дела. Урусов изучал дело во всех подробностях, систематически разлагая его обстоятельства на отдельные группы по их значению и важности. Он любил составлять для себя особые таблицы, на которых в концентрических кругах бывали изображены улики». Источник: «Специфика публичной речи», С.Ф. Иванова

Суперсила: раскладывать по полочкам, видеть ошибки, систематизировать знания и превращать в схему.

Артефакты успеха:

- Перестать подражать эмоциональным спикерам.
- Готовиться заранее, прописывать свою речь от и до.
- Насытить выступление цитатами, образами, таблицами, интересными исследованиями.
- Использовать инструменты вовлечения аудитории.

Рекомендуемая структура выступления: пошаговая структура. Отличительная черта - контент равнозначен по сложности, но есть определённая хронология. В основе лежит рецепт достижения цели.

1. **Трейлер.** Сегодня мы с вами поговорим о..... В результате вы получите..... Чтобы этого достичь нужно пройти 3 шага.
2. **Структурировать шаги легче всего по структуре «МИР».**
3. **Мотивация.** Зачем нужно сделать этот шаг? В чём выгода?
4. **Инструкция.** Что конкретно делать? Расскажите конкретную инструкцию как его использовать. Разделить аудиторию на мини-группы по 2-4 человека и дать задание отработать инструмент.
5. **Рефлексия.** Отрефлексировать полученный опыт с аудиторией, ответить на вопросы из зала и обязательно похвалить.
6. **Шаг второй.** Повторить схему «МИР».
7. **Финальный шаг.** Повторить схему «МИР».
8. **Заключение.** Что сегодня получили слушатели? Какую ценность с собой забрали?

Рекомендуемая система подготовки: написать текст, выучить его и прогнать несколько раз вместе с таймером. Идеально – прогнать перед тестовой аудиторией.

Рекомендуемый инструментарий, чтобы презентовать опираясь на собственную силу:

- Использовать метафоры, образы для сравнения сложных идей.
- Рассказывать кейсы из практики.
- Показывать сложную таблицу, но делать из неё нетривиальные выводы.
- Находить параллели между явлениями и делать интересные умозаключения.
- Выступать в коротких форматах (до 45 минут).

Зоны роста:

- Развивать эмпатию. Пройти курс по эмоциональному интеллекту.
- Использовать интерактив:
 1. Вопрос в зал. Начните выступление с вопроса: «Кому что интереснее узнать в моей теме?»
 2. Тест. Сделайте тест с 4 вариантами ответов, где один правильный, и тем самым замерьте уровень погруженности аудитории в вашу тему.
 3. Расскажите историю о том, почему вы занялись этой темой, почему для вас это важно.
 4. Улыбаться.
 5. Разрешить себе не быть идеальным – работать с перфекционизмом, быть довольным тем, что уже есть.
 6. Ставить амбициозные задачи – это сильно драйвит.
 7. Говорить медленнее, чтобы усилить «вес» своего слова.