





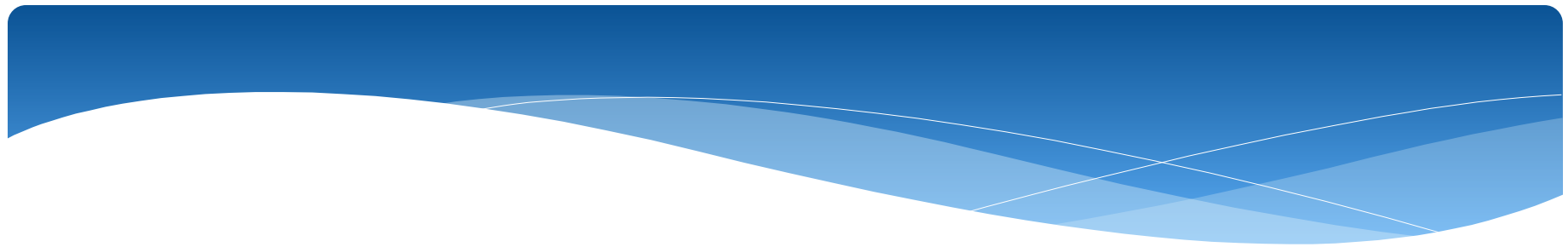
ЛИДЕР-СПИКЕР КАК ВЫСШАЯ ФОРМА ЭВОЛЮЦИИ МАТЕРИИ



Асад Багиров @<https://t.me/AsadBagirov>

Для чего нужны вопросы?





- 
- **если выступление не очень, исправить его;**
 - **блеснуть (эрудицией, глубиной познания в теме, остроумием);**
 - **дать возможность слушателям проявить себя и получить долю внимания**



**Один большой повод для ответов на
вопросы 😊**



**Без чего нельзя начать отвечать
на вопрос?**

**Что нужно сделать, после того
как вопрос задан?**



Оценить вопрос:

- Интересный
- Блестящий
- Редкий
- Вы поставили меня в тупик...

Оскар Хартманн



Асад Багиров



- Тренер по публичным выступлениям, психолог, коуч, ментор;
- Спикер-наставник в Ассоциации спикеров СНГ #CISSA;
- Топ-5 русскоязычных спикеров по версии Президента #CISSA;
- 3 высших образования (филологическое - русский язык и литература и два психологических);
- Автор книги «Погоня за уверенностью»;
- За 15 лет 5000 участников, студентов, клиентов;
- Тренинги: МТС, Петронас, USAID (при ООН), Сколково

Конференции

- ✓ **Global Speaker Summit 2020
(Delhi, India)**
- ✓ **Технопарк «Сколково»,
Москва**
- ✓ **ПиР (практики и развития),
Москва**
- ✓ **Форумы речи**



Тренинги и курсы



- **«Выступай и побеждай»**
- **«Говори смело и красиво»**
- **«Искусство презентации»**
- **«Через выступление в звезды»**
- **«Спикер под ключ»**

Психологические консультации



- ✓ **Страхи, тревоги**
- ✓ **Синдром самозванца**
- ✓ **Внутренний критик**
- ✓ **Перфекционизм**
- ✓ **Неуверенность в себе**
- ✓ **Самооценка**
- ✓ **Конфликты**
- ✓ **Отношения**

НА МАСТЕР - КЛАССЕ:

- 1 - Главный вопрос выступления
 - Портрет современного спикера-лидера
 - Гравитация спикера-лидера

2 Практика

3 Ответы на вопросы

4 Подарок



ВЫ УЗНАЕТЕ:

Оптимализм

Секретное оружие спикера

Оружие массового поражения

Портрет современного лидера спикера

Чем отличается спикер-лидер от просто спикера?



Главный вопрос подготовки вашего выступления?





ГЛАВНЫЙ ВОПРОС ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ:

**Как я могу сделать из выступления
чудо?**



ЕЩЁ ОДИН ВОПРОС:

«Как сделать шоу из своего выступления?»

**Edutainment = Education + Entertainment
(Образование+ Развлечение)**



**«Я предпочитаю
развлекать людей в
надежде обучить,
нежели обучать
в надежде развлечь»**

Уолт Дисней

Гравитация лидера-спикера

На его орбите хочется вращаться



- 
- 1. Самопрезентация**
 - 2. ОСВК лидера (обратная связь высокого**
 - 3. качества)**
 - 4. Вдохновляйте!**
 - 5. Благодарность**
 - 6. Оптимализм**
 - 7. Сторителлинг**
 - 8. Метафоры – секретное оружие спикера**
 - 9. Комплимент**
 - 10. Вступление**
 - 11. Завершение (Финал)**



1. Самопрезентация

- подготовлена
- цифры
- кейсы
- СтА (Call to Action)



И прямо сейчас

**В парах расскажите ровно 1 минуту
о себе как о лидере:**

- достижения**
- регалии**
- пруфы**

Что делает лидера лидером?





2. ОСВК лидера (обратная связь высокого качества)

- **Что понравилось (Похвалить)**
- **Что добавить**

А какая основная функция лидера?





3. Вдохновляйте!

Какие фразы и слова?

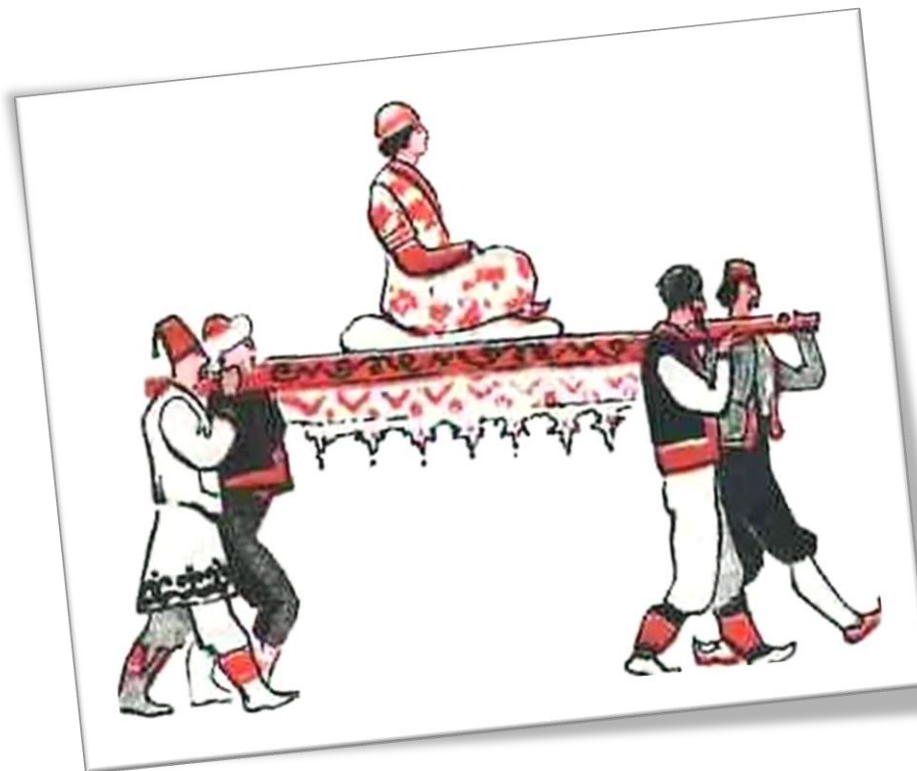


**У нашего подсознания нет
чувства юмора**

«ТЫ СПРАВИШЬСЯ! ТЫ – ЗВЕЗДА!»

Эти слова хочется заслужить снова и снова

**А за что подчиненные готовы
сделать всё для лидера?**





4. Благодарность

Гормон окситоцин синтезируется

**Терапевтический эффект и на объект,
и на субъект коммуникации**



Взаимная благодарность -

**это необходимое условие счастья и
счастливых отношений**



**Сделать это своим
коммуникативным стилем**



5. Оптимализм

«Парадокс перфекциониста»

Сергей Кузин «На линии огня»

Страх выступлений



Негативный - «Всё или ничего»

**Позитивный (оптимализм) -
«Лучшее - из возможного»**



**Перфекционист готовится
к выступлению как в войне**

Оптималист как к возможности



Отношение к себе:

Оптималист: «Я совершил ошибку»

Перфекционист: «Я - ошибка»

Почувствуйте разницу!



Отношение к слушателям

**Перфекционист - идеальные
(Благоговение, умные вопросы)**

**Оптималист - просто собеседники,
такие же неидеальные (но настоящие)**



В Японии не принято задавать вопросы после презентации

Это расценивается как вариант критики

ВОПРОС

Для перфекциониста - это брошенный в него камень

**Поэтому вопросы для него:
«глупые», «странные»,
«провокационные»**



ВОПРОСЫ

Для оптималиста - ценные
И его реакция - благодарность





Что позволяют вопросы:

- открыться с новой стороны;
- понять, что на самом деле важно для слушателя;
- прояснить выгоды своего положения;
- увидеть свою ошибку и честно признать ее;
- дать интересный ответ;
- ...

ОПЫТ

Простой вопрос -
серебряная монета,
трудный вопрос –
золотая

Собирая их, вы
станете богачом!



Fight, flight or freeze

Реакция: бей, беги или замри!





Упражнение

«За пределами мозга»



Вопрос: Когда вы перестанете бить свою жену?

**Ответ 1: Тогда, когда перестану любить...
(с улыбкой)**

Ответ 2: А знаете народную мудрость «бьет, значит любит». А народная мудрость не ошибается!

Ответ 3: Наоборот, я никак повода не могу найти. Пока приходится просто любить
Ваш ответ: _____

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ



**Ресурс внимания –
110 кбит/сек**

**Во время слушания
нужно - 60 кбит/сек**

Свободны - 50 кбит/сек



Перфекционист:

**тратит на волнение, не дослушивает,
перебивает, хватается за первый
попавшийся ответ**



Оптималист

- Только слушание;
- Пара фраз;
- Запись (если вопрос длинный) - никаких внутренних диалогов и репетиций ответа

Все его 110 кбит/сек, всё его внимание - об аудитории

6. Сторителлинг

«История - это самый короткий путь между двумя людьми»

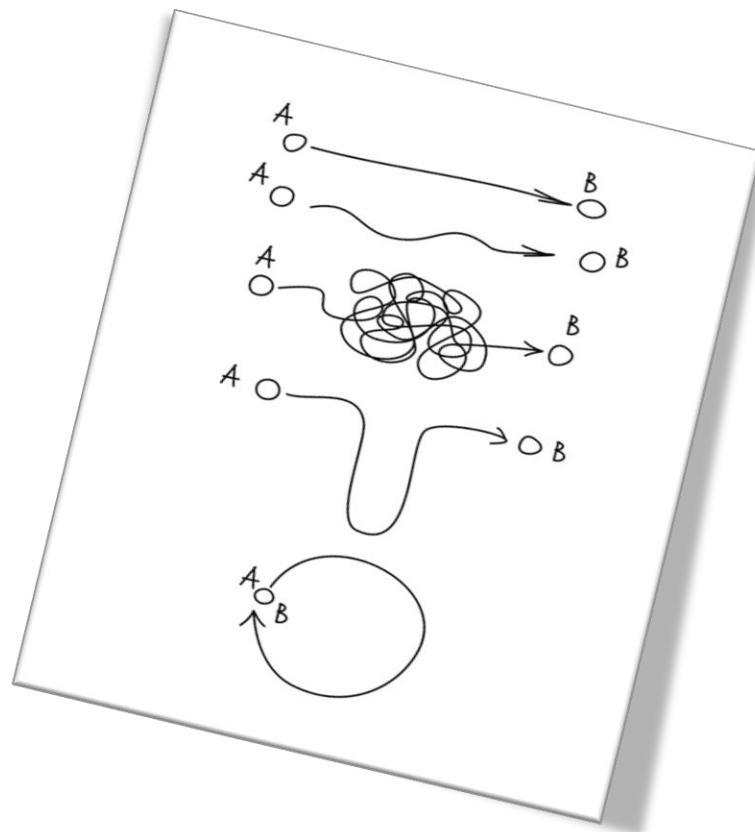




Наличие сюжета -

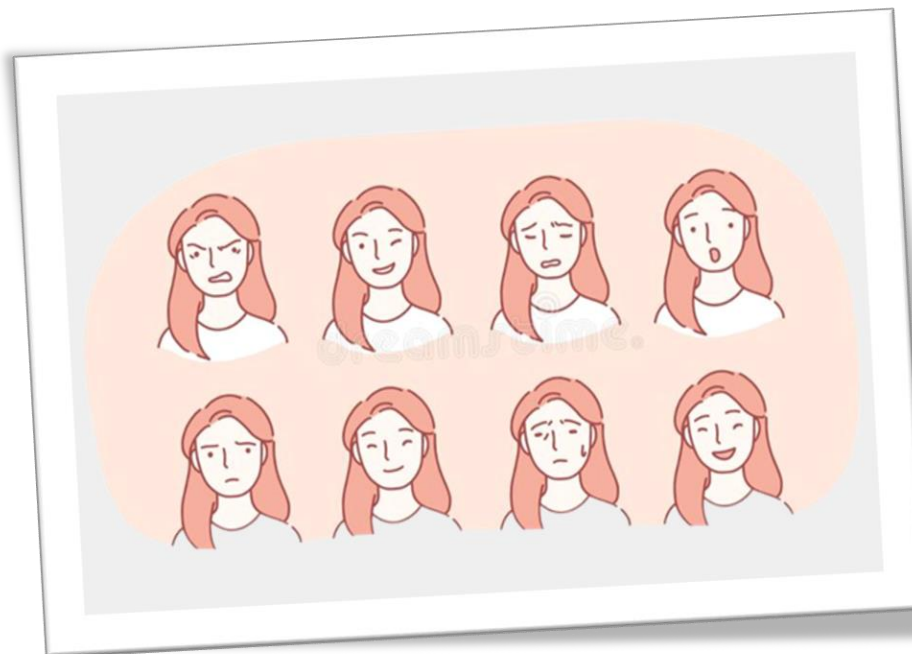
отличие сторителлинга от других жанров

Виды сторителлинга:



- 
- **Байки**
 - **Притчи**
 - **Сказки**
 - **Басни**
 - **Анекдоты**
 - **Пословицы и поговорки**

Сторителлинг - это всегда про эмоции





Упражнение на раскрытку эмоций

«Когда я слышу слово «весна» (игра, еда, любовь), то я вспоминаю...»



«Когда я слышу слово»

В тройках

Задача: раскрутить мысль и эмоции

**Каждые 20-25 секунд перехватываете
и продолжаете**

- 
- Что помогало?
 - Что мешало?



Усилители

**выразительные средства
сторителлинга**

1. Интригующее название

«Киркоров – женщина!»

«Как я подрался с Байденом»

«Как я упал с 20-го этажа»

Нет интриги - нет истории

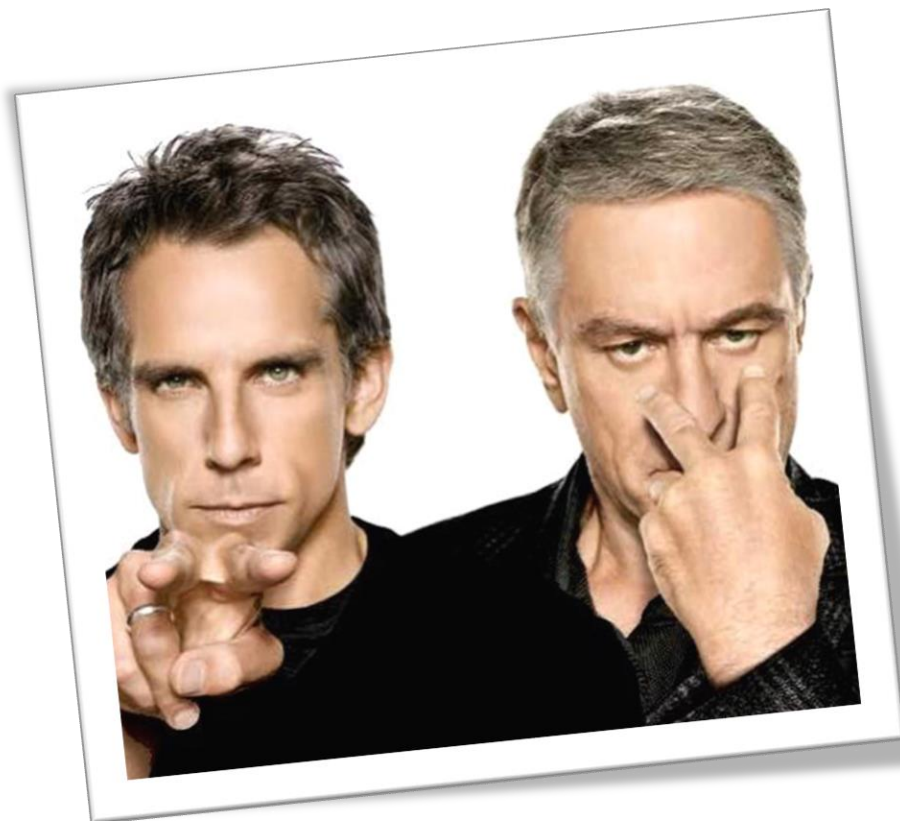




2. Интригующие интонации

«В одном черном черном городе...»

3. Контакт глазами





4. Storyshowing Наглядность

**Люди должны видеть кино
Мы говорим не уху, а глазу**

5. Детализация

- большое количество деталей





6. Смысловая пауза

- подключается воображение

7. Чистота речи

- ☐ Слова-паразиты
- ☐ «Художник пишет грязную картину»





8. Наличие конфликта, борьба

- борьба в каждом эпизоде

«Конфликт - это пружина истории»



Есть 4 вида конфликта:

- природа**
- общество**
- человек**
- внутренний конфликт**



9. Драматизация

- палитра эмоций: «Я удивился»
«почувствовал»



10. Образная речь

- отсутствие канцеляритов**
- метафоры**

11. Театрализация

- артистизм, ролевые перевоплощения





12. Мораль

«Я понял, что...»

«Теперь он умел/знал/стал...»



Структура/композиция

- заголовок/завязка
- развитие сюжета
- кульминация
- развязка
- мораль

7. СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ СПИКЕРА

Метафоры - это...





**Метафора - это перенесение
свойства одного предмета
или действия на другой**



**Метафора построена на
объединении двух слов с одним
доминирующим признаком**

- 
- дамская шляпка - шляпка гвоздя
(подобие формы);
 - золотое кольцо - золотая листва
(цветовая близость);
 - горит свеча - горит лампочка
(общность функции):

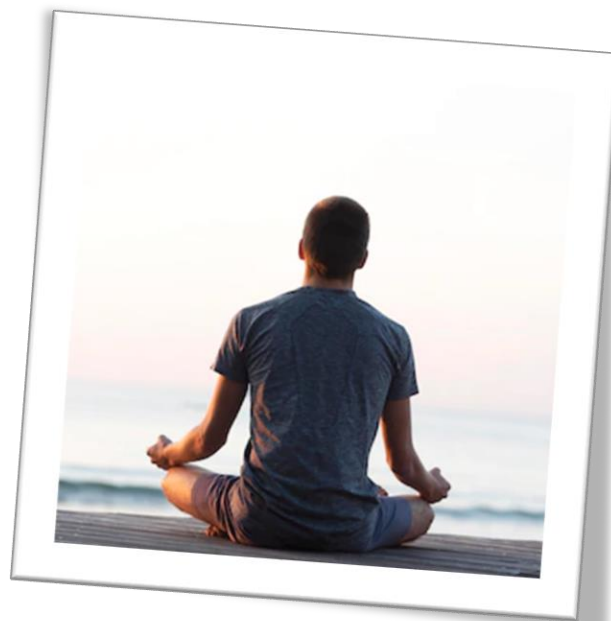
Механизм работы метафоры:

Вы создаёте целый спектр образов и ассоциаций, включаются оба полушария мозга — рациональный и творческий у себя и у слушателя



Это медитация

Перевод состояния мозга из бета-волн
в альфа-волны





8. КОМПЛИМЕНТ

Использование:

- превосходной степени;
- сравнения;
- определенной интонации



9. ВСТУПЛЕНИЕ

**Задача вступления – сразу захватить
внимание слушающих, установить с ними
контакт, заинтриговать**



Интересный факт

Вопрос или цепочка вопросов

«Когда я ехал к вам сюда»

Анекдот

Шутка

Выведение из равновесия

«Что я сейчас чувствую»

- 
- Самопрезентация
 - Презентация презентации
 - Комплимент
 - Прием «свой/чужой»
 - Событие недели
 - Цели презентации
 - Оригинальная цитата
 - Обсуждение темы презентации и её названия
 - Обращение к интересам аудитории
 - Обсуждение аудитории



10. ЗАВЕРШЕНИЕ (ФИНАЛ)

- * Резюмирование**
- * Подведение итогов**
- * Рекомендации**
- * Ближайшие шаги**
- * «Свой/чужой»**
- * Шутка, анекдот, случай из жизни**
- * Возвращение к началу**

Начало мудрости

Удивляйте!





Занудство

Увлекайте!

- факты
- цитаты
- истории (сторителлинг)

- 
- 1. Надо практиковаться**
 - 2. Получать обратную связь**
 - 3. Учиться у лучших**

**Можно у меня, я скромно
могу предложить свои
онлайн и офлайн
тренинги и курсы**

Работаю и персонально





РЕЗЮМЕ

Вдохновляйте!

Удивляйте!

Развлекайте!



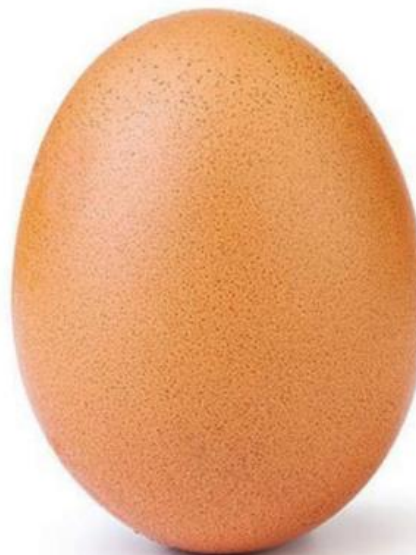
Соблазняйте!

ВОПРОСЫ



Ab Ovo

Лидер или спикер?





1

Сделайте сториз

2

Отмечайте мой аккаунт

3

**Получите в подарок разбор выступления
или психологическую консультацию**



Асад Багиров @<https://t.me/AsadBagirov>



БЛАГОДАРНОСТЬ

- организаторам**
- спикерам**



БЛАГОДАРНОСТЬ ВАМ!

**Лидерам новой формации, новой
парадигмы мышления и поведения**

ДО ВСТРЕЧИ !!!

