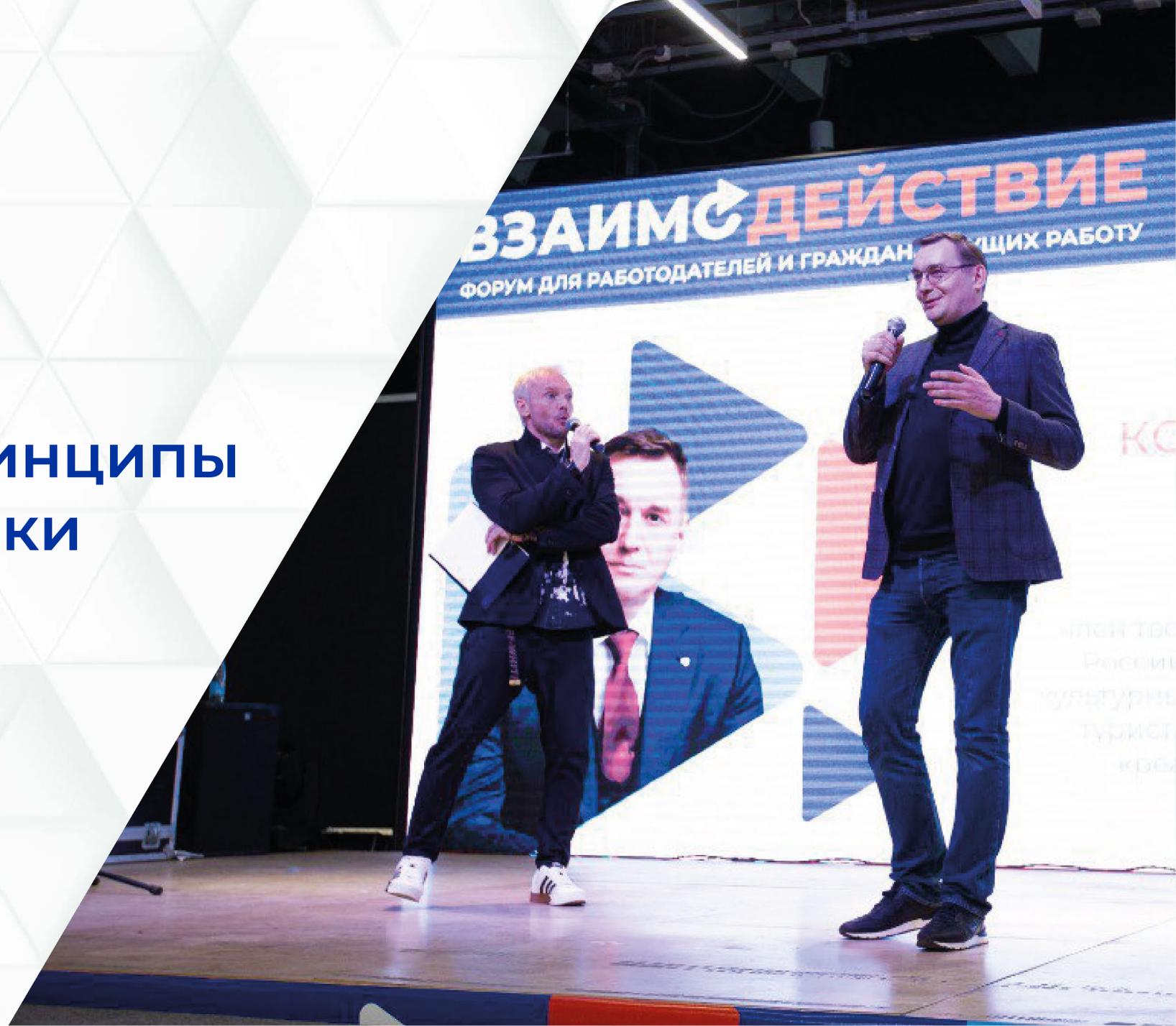


# Публичные выступления: принципы и этапы подготовки

**Андрей Жданов,**  
куратор специальных проектов Федерального  
центра компетенций в сфере занятости  
Минтруда России

2023 год





90%

людей боятся  
публичных  
выступлений

Сильнее только страх смерти

# Глоссофобия

(*мед.*) навязчивый страх перед публичными выступлениями. Человек боится говорить перед абсолютно любым количеством слушателей. Боязнь сцены настолько сильная, что вызывает массу неприятных симптомов психического и соматического характера.

# Публичное выступление — один из важнейших видов массовой коммуникации

## Признаки публичного выступления

01

Оперативность

02

Возможность использования различных способностей слушателей

03

Принципиально творческий характер устного выступления

04

Непосредственное живое общение оратора и аудитории

05

Эмоциональное воздействие выступающего на слушателей

# Виды публичных выступлений



## Цель:

- ❖ Информировать
- ❖ Соблюсти протокол и этикет
- ❖ Развлечь
- ❖ Убедить



## Формат взаимодействия:

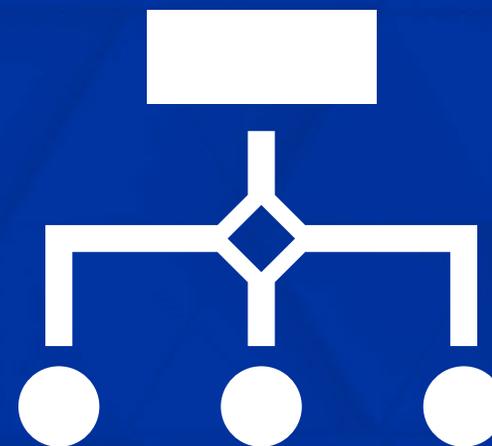
- ❖ Офлайн
- ❖ Онлайн:
  - прямой эфир
  - запись



## Форма:

- ❖ Лекция
- ❖ Защита или презентация проекта
- ❖ Приветствие/поздравление
- ❖ Интервью
- ❖ Комментарий для СМИ
- ❖ Запись подкаста

# Структура публичного выступления



# Структура публичного выступления

Введение —  
**10–15%**



Привлечь внимание



Обозначить предмет речи



Завоевать доверие

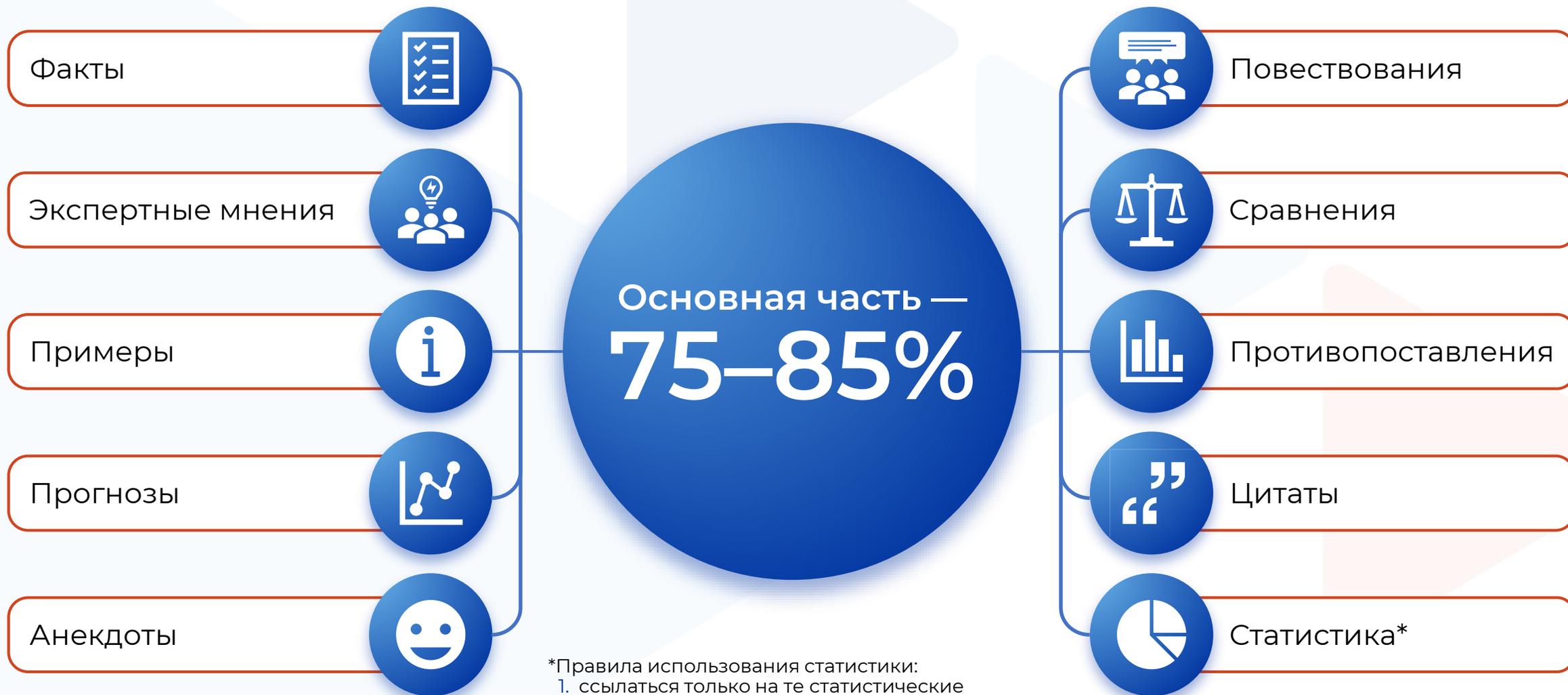


Создать настроение, задать тон речи



Установить доброжелательную атмосферу

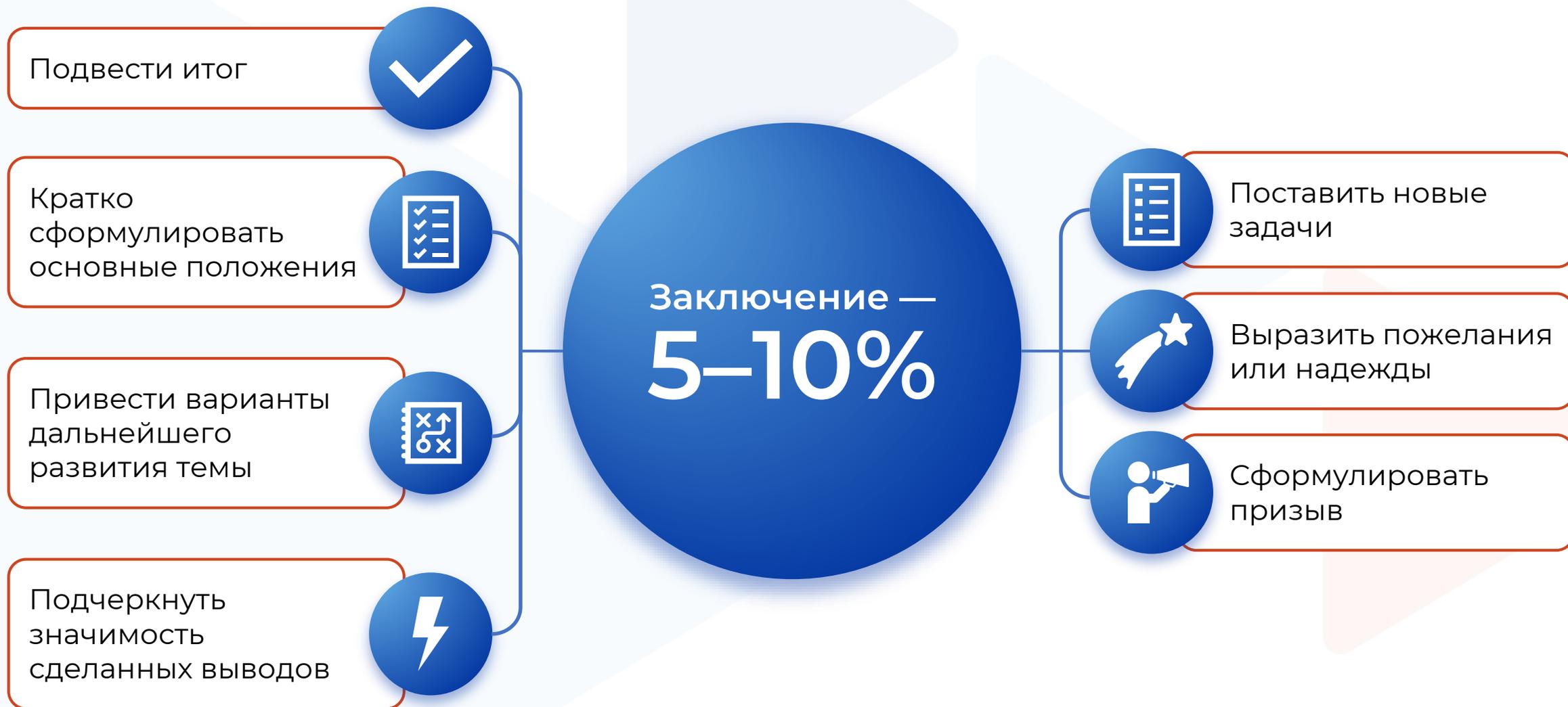
# Структура публичного выступления



\*Правила использования статистики:

1. ссылаться только на те статистические данные, которые можно проверить;
2. приводить такую статистику, которую можно сравнить с другой статистикой;
3. не использовать слишком много статистики.

# Структура публичного выступления



# Подготовка публичного выступления



# Этапы подготовки публичного выступления

01

**Определите цель,**  
которую хотите достичь своим  
выступлением

02

**Сформулируйте мысль,**  
которая будет донесена слушателям  
из представленного текста в ходе  
публичного выступления

03

**Изучите особенности**  
аудитории

04

**Создайте**  
**профессиональный образ**  
для выступления перед слушателями

# Этапы подготовки публичного выступления

05

## Составьте грамотную речь

с использованием примеров из практики, личного опыта, профессиональных исследований, научной и художественной литературы

- ❑ Разработка плана выступления — предварительный план, рабочий план, основной план
- ❑ Определение названия выступления. Оно должно быть простым и выполнять на выбор одну из функций:
  - 1) передавать суть позиции выступающего
  - 2) интриговать аудиторию
  - 3) ставить проблему
  - 4) фиксировать желаемый результат
- ❑ Сбор материала — фактуры, примеров из практики, исследование выступлений экспертов по заданной теме, изучение научных и информационных публикаций, поиск образов
- ❑ Подготовка первой версии текста выступления на публичном мероприятии

# Этапы подготовки публичного выступления

06

Проверьте составленный текст

07

Скорректируйте текст

08

Если есть техническая возможность, **обязательно сделайте презентацию**

09

Отрепетируйте публичное выступление

10

Настройтесь перед выступлением

11

Соберите обратную связь

# Требования к публичным выступлениям

Решительное начало

Драматизм

Сдержанная эмоциональность

Краткость

Диалогичность

Разговорность

Установление и поддержание контакта с аудиторией

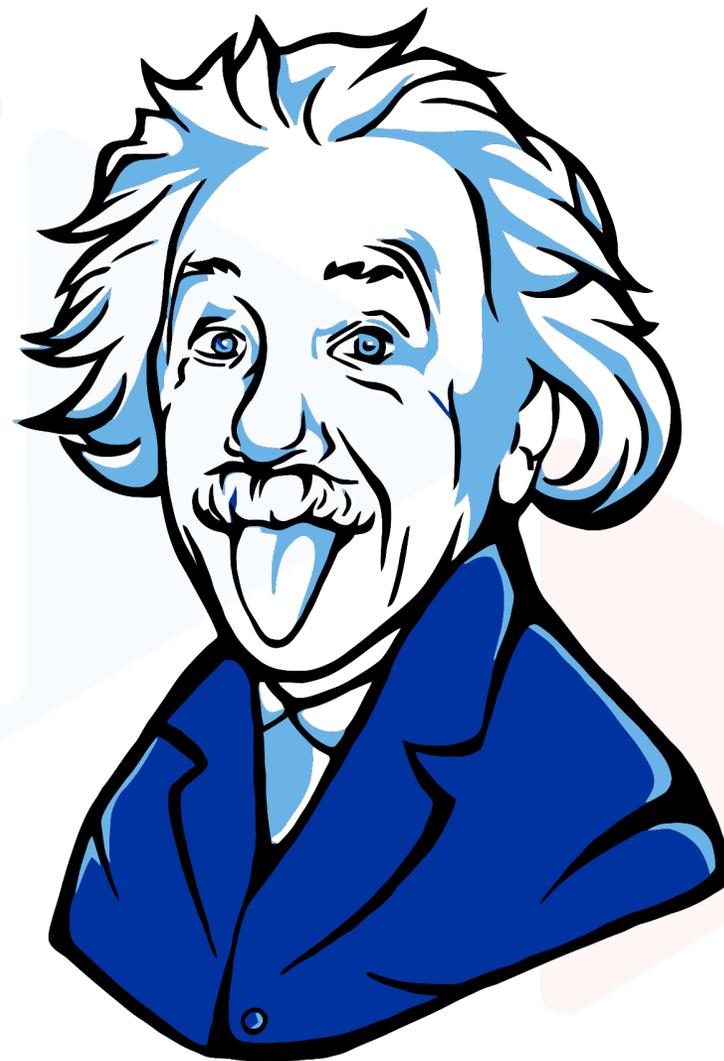
Понятность главной мысли

Решительный конец

# Ключевые послылы для целевых аудиторий службы занятости



# Как найти общий язык?



# Служба занятости — надежный партнер на рынке труда



# Ключевые послания основным целевым аудиториям



## Граждане / соискатели

- СЗН — качественные вакансии; надежный, быстрый и удобный способ найти достойную работу для каждого
- Индивидуальный подход: карьерный консультант предложит комплексное и персональное решение вашей жизненной ситуации)
- СЗН эффективно помогает в трудоустройстве тем, кто испытывает сложности в поиске работы (трудоустройство для уязвимых слоев населения)
- СЗН помогает пройти повышение квалификации, переобучение, чтобы получить навыки в соответствии с требованиями рынка труда
- Услуги можно получить онлайн — через портал «Работа России»
- СЗН внедряет новые персональные сервисы
- Работа СЗН строится на принципах клиентоцентричности



## Работодатели

- СЗН понимает потребности работодателей в найме новых сотрудников, определении квалификаций и навыков под конкретные вакансии
- СЗН осуществляет индивидуальный подбор (и при необходимости — профподготовку и обучение) сотрудников для инвестпроектов и проектов развития бизнеса
- СЗН сделает за работодателя значительную часть работы по поиску сотрудников. (персональный «закрепленный» HR-специалист, проведение первичного отбора кандидатов и др.)
- Обращение в СЗН – самый надежный и удобный способ найти сотрудников, подходящих под нужные вакансии
- Новые адресные (персональные) сервисы
- Отличный клиентский опыт



## Партнеры

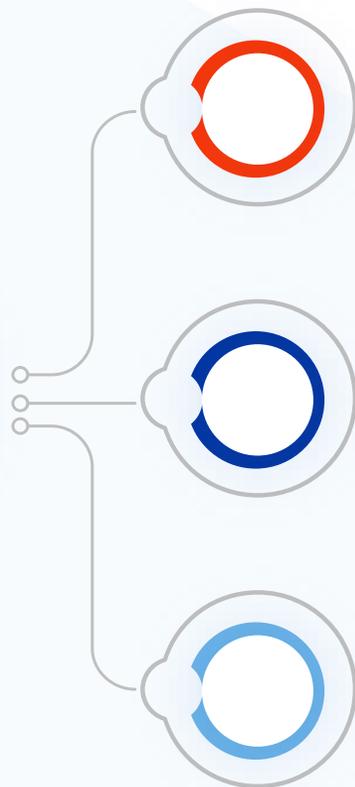
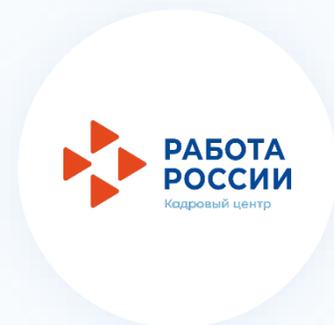
- Сотрудничество с СЗН – это дополнительные ресурсы для собственного развития, новые коммуникации и возможности
- СЗН – это ресурсный центр нового поколения для реализации совместных проектов, направленных на развитие трудового капитала и решение вопросов трудоустройства



## Подростки

- В СЗН помогут определиться с будущей профессией; проведут профориентацию
- Помогут устроиться на временную работу

# Ожидания от контента СЗН



## ▶ «Здесь полезно!»

- Самую важную, актуальную и точную информацию предоставляет СЗН
- СЗН — уникальный игрок на рынке труда — использовать ее возможности

## ▶ «Здесь интересно!»

- Привлекать, вовлекать и создавать привязанности (сторителлинг, эмоциональная составляющая)
- Эмоция — в основе всех решений. Мы имеем дело не с фактами, а с имиджами фактов

## ▶ Ограниченный ассортимент

- Не предлагать слишком большой выбор вариантов услуг / сервисов и т.п. («парадокс выбора»: люди хотят иметь выбор, но им трудно делать выбор)

## ▶ Устойчивость сообщений

- Обеспечение стабильности и предсказуемости в деловых вопросах

## ▶ «Легкое подталкивание»

- Люди хотят быть ведомыми, но чтобы им не навязывали
- Вариант «по умолчанию» — самый выгодный для клиентов
- успешные примеры «из мира человека» (желательно те явления и события, с которыми человек уже сталкивался)

## ▶ Управление ожиданиями

- Проактивное информирование: рассказывать, что будет дальше (через анализ клиентского пути: гражданин часто не может четко сформулировать свою задачу и не знает, что его ждет дальше)
- предупреждать о возможных ошибках и неверных решениях, показать последствия

## ▶ Персональный подход для клиентских групп

- Для каждой клиентской группы — свои ключевые сообщения
- Говорить о преимуществах, выгодах



# Публичные выступления: ошибки, настрой, вдохновение



# Ошибки в публичных выступлениях

01

## Недостаток подготовки.

Готовиться к публичным выступлениям нужно всегда

02

## Опоздание.

Прибыть на мероприятие нужно как минимум за 30 минут до выступления

03

## Незнание аудитории.

Знание своей аудитории гарантирует получение обратной связи: пол, возраст, вид профессиональной деятельности, сфера интересов аудитории

04

## Несоответствие внешности.

Внешний вид должен соответствовать профессиональной среде, в которой собирается выступать спикер

05

## Слишком много материала.

80% материала всё равно не отложится в памяти слушателей

06

## Монотонность.

Старайтесь рассказывать интересно, делая акценты и играя с интонацией

07

## Отсутствие фокуса выступления.

Делайте акцент на важном, отбрасывая детали

08

## Перегруз деталями при недостатке логики.

Слушатели должны однозначно понять, кто вы, какой у вас проект, что вы успели сделать и что планируете

09

## Технические неполадки

# Как настроиться перед выступлением



Быстро подвигайте челюстью вперед-назад



Пройдитесь, можно сделать несколько приседаний в спокойном ритме



Сделайте артикуляционную гимнастику. Например, упражнение «кью-икс»



Подвигайтесь в спокойном ритме



Энергично разогрейте кисти и ладони трением друг об друга, пошевелите пальцами

# Вдохновляйтесь!



«Король говорит»



«Презентации в стиле TED»  
Кармин Галло



«Говори красиво»  
<https://music.yandex.ru/album/14146694>



# Чек-лист подготовки публичного выступления

\* Для перехода нажмите на QR-код