

**Романова І. В.**  
канд. філол. н., доцент  
Харківський інститут фінансів КНТЕУ

## **ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ЯК НЕВІД'ЄМНА КОМПОНЕНТА ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ: ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ**

Будь-який фахівець повинен бути обізнаний із засадами професійного спілкування, які полягають у необхідності керуватися професійною етикою, дотримуватися культури мовлення та культури поведінки. Утім, навчитися вдало комунікувати, ґрунтуючись тільки на теоретичних засадах, неможливо: тільки наші практичні навички, здатність аналізувати кожен конкретну ситуацію фахового спілкування з точки зору результативності є підмурівком ефективної комунікації. Пам'ятаймо вислів Д. Карнегі: «Успіхи людини на 15 % залежать від професійних знань і на 85 % – від її вміння спілкуватися». Важливою формою апробації цього досвіду є публічний виступ.

Іспанському гуманістові та мислителю Сервантесу належать слова: «Той, хто добре підготувався до поєдинку, переміг наполовину». Досвід професійного спілкування показує, що ретельна підготовка до виступу – це 50% успіху, інші 50% становить акт виголошення самого тексту. Інколи заплановане з точки зору тексту, використання невербальних засобів комунікації може зійти нанівець. Розгляньмо правила, яких варто дотримуватися під час публічного виступу.

Той, хто добре підготувався до поєдинку, переміг наполовину». Досвід професійного спілкування показує, що ретельна підготовка до виступу – це 50% успіху, інші 50% становить акт виголошення самого тексту. Інколи заплановане з точки зору тексту, використання невербальних засобів комунікації може зійти нанівець. Розгляньмо правила, яких варто дотримуватися під час публічного виступу.

1) Необхідність опанувати себе, подолати страх перед аудиторією. Чому людина боїться виступати публічно? Витоки – у психології самого доповідача. Дехто програмує себе на невдачу наперед: його не зрозуміють, з нього будуть глузувати у випадку якогось недоречно сказаного слова, він має комплекси щодо зовнішнього вигляду чи особливостей мовлення тощо. Долати так звану «акторську лихоманку» варто за допомогою різноманітних методик (фахівці пропонують як психологічні вправи, так і фізичні). Вибір способу боротьби зі страхом виступати публічно – за людиною: дієвий для одного фахівця може виявитися неефективним для іншого.

2) Дотримуватися мовленнєвого етикету. Тексту промови має передувати привітання з аудиторією, закінчувати виступ варто фразою «Дякую за увагу».

3) Необхідність дотримуватися регламенту – «золотого» правила будь-якого виступу. Наприклад, у різноманітних науково-комунікативних заходах під час пленарного та секційного засідань повідомляють про це завчасно. Як бути в ситуації, якщо текст вашого виступу не вкладається у визначений регламент? Треба виявити повагу до присутніх, не зловживати їхнім часом: під

час виступу зорієнтуватися й скоротити доповідь, при цьому не зруйнувати її композицію.

4) Виступати краще з опорою на текст: наявність зорового контакту – передумова будь-якої взаємодії.

5) Стежити за зовнішніми проявами присутніх, уміти правильно реагувати на них (неуважність, роздратованість, втома, незацікавленість аудиторії). Часто оратор спостерігає незацікавленість з боку аудиторії. Як можна привернути увагу слухачів? Виділяємо кілька способів:

- а) уміле використання інтонації;
- б) можливість поставити риторичне запитання;
- в) використати доречний жест;
- г) елемент гумору;
- г) невеличкий відступ від теми.

6) Дотримуватися принципу доброзичливості щодо присутніх: неповага доповідача до слухачів обов'язково обернеться проти нього.

7) В умовах сьогодення публічний виступ тільки виграє, якщо фахівець запропонує правильно побудовану мультимедійну презентацію.

8) Текст промови має ґрунтуватися на достовірних даних, щоб не вводити в оману присутніх.

9) У разі виникнення непередбачуваної ситуації реагувати відповідно до етикету: не робити зауваження присутнім щодо неналежної поведінки, не переходити на особисте, не ображати.

10) Вербальне спілкування варто доповнювати доречними невербальними засобами. Разом з цим не слід ними зловживати: намагайтеся дотримуватися «золотої» середини.

11) Необхідність виступати легко, невимушено, щиро.

12) Встановити духовний контакт з присутніми. Не використовувати надмірну кількість компліментів аудиторії: повагу завойовують в інший спосіб.

13) Забезпечити безперервність свого виступу: неможливість доповідача відволікатися на сторонні справи (наприклад, відповідати на телефонний дзвінок).

14) Виступ має бути живим, натхненним, оригінальним. Не варто копіювати чийсь стиль.

Таким чином, дотримання цих правил забезпечить ефективність публічного виступу сучасного фахівця, що працює в будь-якій царині.

#### Література

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : Видавничий дім «Академія», 2004. – 344 с. (Альма-матер)

2. Ільків А. В. Толерантне спілкування – один із засобів ефективного впливу на особистість : навчальний посібник / А. В. Ільків. – Львів : ЛьвДУВС, 2013. – 160 с.

3. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей / Д. Карнегі / Пер. з англ. – К. : Компанія ОСМА, 2015. – 208 с.