

## **ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ЯК ФОРМА САМОВИРАЖЕННЯ**

Своєрідність ораторського мистецтва як засобу переконання полягає в тому, що будь-який публічний виступ має на меті викликати інтерес аудиторії, певним чином вплинути на неї. Метою переконання, на відміну від інших видів впливу на людей, є передавання інформації в такій формі, щоб вона перетворилася на систему настанов. А це можливо лише за активної діяльності аудиторії, її критичного сприйняття думок оратора. Встановлюючи зворотний зв'язок, промовець залучає аудиторію до процесу спільної мисленнєвої діяльності. Тому важливо, щоб присутні не просто погодилися з ним, а, критично осмисливши те, про що він говорить, свідомо сприйняли його інформацію. Тоді це буде вже їхній власний погляд, він відповідатиме їхнім цінностям, етичним нормам і правилам, вони керуватимуться ним у практичній діяльності.

З наукових дослідів можна зробити висновок, що у більшості людей пропорція сприйняття інформації майже однакова.

50% людей краще сприймають інформацію за допомоги зору, 30% – за допомоги відчуттів і 20% за допомогою слуху. І саме цим користуються майже всі відомі оратори. Фахівці підтверджують, що наш успіх у виступі на 60 % залежить від того, як ми виглядаємо, на 30 % – від того, як ми говоримо і лише на 10 % – від того, що ми говоримо. Більшість відомих людей вважають, що оратор вступає з публікою в своєрідні інтимні відносини, де оратор вступає з позиції чоловіка (незалежно від своєї фактичної статі), а публіка – з позиції жінки. По-перше, перш ніж почати виступ, ми повинні встановити зоровий контакт з аудиторією, якщо цього не зробити, можна не отримати взагалі ніякого контакту. Як це робиться? Зайнявши вихідну позицію для виступу, ми, не поспішаючи, починаємо виступ. Демонструємо доброзичливий вираз обличчя з легкою напівусмішкою. Тут важливо не перестаратися. Не змінюючи виразу обличчя, повільно оглядаємо залу, розглядаємо людей, затримуючись на мить на кожному. Не потрібно намагатися встановити зоровий контакт з усією аудиторією, але можна обрати декількох людей в різних куточках аудиторії та поступово дивитися на них, щоб публіка вважала, що ви спілкуєтеся з кожним.

По-друге, на що публіка в першу чергу звертає увагу? Звичайно на зовнішній вигляд оратора: як він одягнений, яка у нього зачіска, на його жестикуляцію та спосіб подання інформації. Звісно, що приємніше дивитися на людину, яка слідує за собою, на людину з акуратною зачіскою. Не обов'язково іти у магазин і купувати найдорожчий одяг, щоб сподобатися всім, досить і того, що потрібно слідувати за чистотою свого одягу.

Важливою ланкою у виступі є жестикуляція. Бажано у спілкуванні з публікою не робити перепон з нею. Тобто бути на одному рівні з публікою, виступати без трибуни, також не використовувати пози, у яких ви схрещуєте руки, чи ноги. Це є також своєрідною перешкодою. Ви повинні бути максимально відкритими до людей. Пози обирати такі, у яких долоні будуть спрямовані до публіки, а рухи руками будуть плавними і об'ємними.

По-третє, важливою ланкою у виступі є поза. Поза впливає не лише на публіку, а й на оратора. То якою ж повинна бути поза? Плечі опущені і розслаблені, спина пряма, підборіддя трохи підняте до гори. Якщо ви відчуваєте скутість в тілі, пошукайте те положення, у якому вам буде комфортно. У позі не повинно бути напруги і страху.

А що ж робити руками? Слідкуйте, щоб кожен жест, який ви хочете зробити, розкривався повністю. Якщо ви повели рукою вправо, вона повинна розпрямитися повністю – це говорить публіці про вашу відкритість.

Руки не повинні бути різкими – це видає ваше хвилювання і невпевненість, навпаки, все має виглядати природно: плавна хода, плавні рухи руками. Також бажано, щоб руки перебували вище пояса, а не у кишенях.

Роблячи висновок, зауважимо, що тема самовираження актуальна і багатопланова, тому вимагає подальшого дослідження та опрацювання.