

## ВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ ПІД ЧАС ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

**Кіріченко Д.В., гр. ГРС-30**

Науковий керівник – канд. філол. наук, доц. **Руденко С.М.**  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Останнім часом особливої гостроти серед керівників набула проблема успішності ораторської промови. Як зазначає С. Ф. Іванова в своїй праці «Специфіка публічної промови», вербальні засоби впливу виступу можуть залежати, з одного боку, від мовного типу, до якого належить оратор (раціонально-логічного, емоційно-інтуїтивного, філософського, ліричного або художньо-образного), з іншого – від обраного жанру ділового спілкування, яким може бути доповідь, інформаційна, привітальна, торгова промова тощо.

Однак, ураховуючи всі ці нюанси, досвідчені оратори майстерно застосовують на практиці деякі секрети використання вербальних засобів для впливу на аудиторію. Вони радять для більш ефективного спілкування змінювати їх кожні 3-4 хвилини, а саме:

а) бажано використовувати різні темпи мовлення: коли йдеться про складні речі, краще уповільнити темп, а про більш доступні загальні поняття можна говорити прискорено;

б) слід установити контакт з аудиторією: суттєво допомогти в цьому може використання питань, зокрема риторичних, прийому «коли я їхав на зустріч з вами», а також знання імен слухачів;

в) суттєво врізноманітнюють промову пов'язані з темою цікаві спогади, історії з життя, сюжети з кіно, літератури, мультиплікації;

г) якщо це доречно й за умови впевненості у власному почутті гумору, можна розповісти щось несподіване, смішне, яскраве, пожартувати, змусити аудиторію засміятися;

д) слід робити невеликі паузи під час виступу;

е) бажано використовувати унаочнення: оскільки не у всіх людей однаково добре розвинена аудіальна (слухова) пам'ять, а проектор і кілька комп'ютерних схем та фотографій зроблять сприйняття матеріалу набагато зручнішим і цікавішим.

Перелік розглянутих нами практичних порад є методичною основою використання вербальних засобів впливу, який можна доповнити ще багатьма пунктами, однак позитивно впливати на людей можна лише завдяки знанню теорії, власному інтелекту, почуттю такту, розвиненій інтуїції та застосуванню всього цього комплексу на практиці, що досягається виключно завдяки індивідуальним зусиллям.