

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ И ИХ ФОРМИРОВАНИЕ У БУДУЩИХ ОФИЦЕРОВ**

Искусство публичного выступления играет исключительно важную роль для руководителя любого уровня и любого вида профессиональной деятельности, поскольку от этих навыков зависит не только его личный успех, эффект воздействия на аудиторию, но и успешная деятельность всех его подчиненных.

Публичная речь – это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения; речь, адресованная определенной аудитории. Она произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия (убеждение, внушение, воодушевление, призыв к действию и т. д.). Она представляет собой живой непосредственный разговор. В ней реализуется устная форма литературного языка. Устная речь, в отличие от письменной, обращена к присутствующему собеседнику и во многом зависит от того, кто и как ее слушает. Она воспринимается на слух, поэтому важно построить и организовать публичное выступление таким образом, чтобы его содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями.

Если рассматривать публичное выступление с социально-психологической точки зрения, то это не просто монолог оратора перед аудиторией, а сложный процесс общения со слушателями, причем процесс не односторонний, а двусторонний, т.е. диалог. Взаимодействие между выступающим и аудиторией носит характер субъектно-субъектных отношений. Та и другая сторона являются субъектами совместной деятельности, сотворчества, и каждая выполняет свою роль в этом сложном процессе публичного общения.

Публичная речь – это своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувства человека, и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственной сферы, она не способна производить сильное впечатление [3, с. 17].

Выступая перед аудиторией, военный руководитель должен привлечь ее внимание, возбудить интерес, заставить воспринять то, что он говорит.

Умение ёмко, убедительно и грамотно выражать свои мысли во все времена считалось ценным качеством для офицера, военного руководителя. Значение публичных выступлений трудно переоценить.

Во время публичных выступлений офицер как военный руководитель ставит перед подчиненными новые задачи, сообщает о результатах работы, выступает с рекомендациями, осуществляет презентацию новых идей и предложений.

Каждому руководителю, в том числе и офицеру-руководителю,

приходится работать с большим объемом информации и доносить определенную ее часть до своих подчиненных.

Грамотное владение устной речью, законами логики, компетентность, тактичность, умение говорить коротко и четко – залог успеха современного офицера - руководителя.

В то же время публичное выступление накладывает и определенную ответственность на руководителя. Как правило, выступающий испытывает определенное давление со стороны аудитории, он не может прерваться, и не всегда чувствует привычную поддержку со стороны подчиненных. Часто неуверенность, волнение, эмоции и барьеры психологического характера могут негативно сказаться на выступлении.

Почему это происходит и что следует предпринять, для того чтобы выступление было успешным?

В своих работах известный судебный деятель, оратор и писатель Анатолий Федорович Кони по этому поводу писал: «Лектору, в особенности начинающему, очень мешает боязнь слушателей, страх от сознания, что речь окажется неудачной, то тягостное состояние души, которое хорошо знакомо каждому выступающему публично: адвокату, певцу, музыканту и т. д. Все это, с практикой, исчезает в значительной мере, хотя некоторое волнение, конечно, бывает всегда. Чтобы меньше волноваться перед выступлениями, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься. Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду или, вернее, результату подготовки. Невидимый ни для кого предварительный труд – основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас же повысится во время самой речи, как только лектор почувствует (а почувствует он непременно и вскоре же), что говорит свободно, толково, производит впечатление и знает все, что еще осталось сказать. Когда спросили Ньютона, как он открыл закон тяготения, великий математик ответил: «Я об этом много думал». Другой великий человек – Альва Томазо Эдисон сказал, что в его изобретениях было 98 процентов «потения» и 2 процента «вдохновения» [7, с. 107].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод: к выступлению обязательно нужно готовиться. Не следует рассчитывать на удачную импровизацию или счастливый случай [6, с. 14].

По мнению многих исследователей, руководителю, готовясь к выступлению, прежде всего, следует четко сформулировать тему выступления и определить цель.

Чего добиться?

Поставить новую задачу?

Опровергнуть чужую точку зрения?

Переубедить аудиторию?

Изменить ход обсуждения?

Внести существенные дополнения в обсуждаемую проблему?

В начале выступления необходимо сразу же сформулировать основную мысль выступления, основной тезис. Составляющие главную мысль компоненты должны быть соразмерны по важности, связаны между собой в одно целое. Каждая составляющая главной мысли должна представлять отдельную часть выступления, которая может быть названа по ключевому слову этой части выступления [6, с. 26].

Начинать изложение содержания необходимо с самых главных, основополагающих тезисов, а второстепенные компоненты оставить под конец. При необходимости следует подобрать к каждому тезису соответствующую информацию: это могут быть статистические данные, сведения по истории вопроса, результаты социологических опросов. Высказываемая мысль будет более убедительной, если подкрепить её примерами.

Очень важно, чтобы каждый руководитель творчески подходил к подготовке и произнесению речи, полнее и шире использовал свои природные данные, индивидуальные возможности, умело применял приобретенные риторические навыки и умения [2, с. 19].

Следует подчеркнуть, что практика публичных выступлений настолько сложна, разнообразна, многогранна, что невозможно все предусмотреть заранее и дать советы и рекомендации на все случаи жизни, однако ораторское искусство имеет свои принципы, соблюдение которых позволяет сделать речь эффективным средством достижения поставленных целей [4, с. 64].

Принцип социального интереса: эффективно только то речевое воздействие, тематика которого учитывает интересы аудитории.

Принцип единства подготовки и произнесения речи: эффективно только то речевое воздействие, которое продумано и произнесено одним лицом.

Принцип согласования мышления и проявления эмоций: эффективность речевого воздействия прямо пропорциональна тому, насколько точно оратор в момент произнесения речи сможет передать аудитории смысл и значение сказанного, а также – свое настроение и переживание этого смысла.

Для профессиональной деятельности офицеров особо значимыми являются такие виды ораторского искусства, как академическое, деловое и военное красноречие.

Задачами академического красноречия являются задачи обучения и воспитания, то есть, задачи передачи новых знаний, умений, навыков и задачи трансляции и установления резонанса профессиональных и общественных (социальных) ценностей и ценностей личности. В основе академического красноречия лежит информационно-агитационная речь.

Задачами делового красноречия являются повышение эффективности принимаемых решений в совместной деятельности, то есть задачи передачи новых (дополнительных) знаний, и частично – попутной передачи умений и навыков.

Воинское красноречие (речь-приказ, инструктивная речь, речь-призыв, информационная речь) специализируется на особенностях агитационной речи.

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить, речи с целью вызвать активную реакцию. На практике в конкретной агитационной речи эти цели частично перекрывают друг друга.

Структура любого выступления, как правило, содержит вступительную (вводную) часть, основную часть (изложение проблем), заключительную часть (напоминание, обобщение, пожелание).

В процессе публичного выступления офицер-руководитель может использовать различные стили профессионально-ориентированного общения.

Служебно-официальный стиль обслуживает сферу официальных служебно-деловых отношений.

Военно-научный стиль используется в военно-научной, военно-технической и военно-экономической сферах деятельности.

Военно-публицистический стиль обслуживает сферы военно-политической, военно-социальной, военно-гуманитарной и военно-педагогической (преимущественно в области воинского воспитания) деятельности офицеров.

Служебно-обиходный стиль обслуживает военно-управленческую, военно-техническую, военно-экономическую, военно-хозяйственную, и военно-научную сферы служебных (но неофициальных) отношений. Его ведущие функции – сообщение, разъяснение, убеждение, побуждение к действию.

Таким образом, ораторское искусство – это искусное владение речью для оказания влияния (убеждения, внушения, подражания, заражения) на отдельного человека или группу людей в соответствии с намерениями субъекта влияния.

Риторика, красноречие, речевое мастерство являются синонимами понятия «ораторское искусство». Видами ораторского искусства являются судебное, политическое, дипломатическое, академическое, деловое красноречие. Для профессиональной деятельности офицеров особо значимыми являются такие виды ораторского искусства, как академическое, деловое и военное красноречие. Мастерство публичной речи военного руководителя заключается в разработке замысла, плана и композиции выступления и в грамотном применении, в зависимости от ситуации служебного общения, ораторских приемов, и если он увлечен предметом своего выступления, глубоко продумал и прочувствовал тему речи, естественен и искренен перед аудиторией, то в итоге обязательно добьется успеха.

#### ***Список литературы:***

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для высших учебных

заведений [Текст] / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2018.

2. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: учеб. [Текст] / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Введенская, Л.А., Павлова, Л.Г. Культура и искусство речи. Современная риторика. [Текст] / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. – Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс», 1998.

4. Виноградова, С.М. Мельник, Г.С. Психология массовой коммуникации: учеб. [Текст] / С.М. Виноградова, Г.С. Мельник. – М.: Юрайт, 2014.

5. Ильин, Е.П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2009.

6. Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично [Текст] / Д. Карнеги. – М.: «Проспект», 1989.

7. Кони, А.Ф. Избр. произв. [Текст] / А.Ф. Кони. – М., Изд. «Юридическая литература», 1956.

8. Резник, С.Д., Игошина И.А., Кухарев К.М., Управление персоналом (Практикум: деловые игры, тесты, конкретные ситуации). [Текст] / С.Д. Резник и др. – М.: ИНФРА-М, 2002.

9. Столяренко, Л.Д. Психология общения: учеб. [Текст] / Л.Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – изд. 5-е. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2020.