Особливим жанровим різновидом мовленнєвої діяльності, своєрідним за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також якісними ознаками є **публічний виступ**. У ньому найповніше реалізується система мисленнєво-мовленнєвих дій - уміле використання форм людського мислення (логічно-образного) та мовних засобів вираження. Діяльність людини, професія якої пов'язана з виголошенням промов, доповідей, читанням лекцій, вимагає набуття певної вправності у виборі відповідного жанру, формулюванні теми, відбору фактичного матеріалу та послідовності його викладу, а також високої культури мовлення та спілкування в цілому.

Безперечно, успіхові будь-якого публічного виступу сприяє **виразне мовлення**. До технічних чинників виразного мовлення належать **дихання, голос, дикція (вимова), інтонація (тон), темп, жести, міміка**. Лише досконале володіння кожним складником техніки виразного мовлення може гарантувати високу якість мовлення.

Жести у поєднанні зі словами стають надзвичайно промовистими: вони підсилюють емоційне звучання сказаного. Щоб оволодіти бодай азами жестикулювання, потрібне тривале тренування, розуміння значення кожного жесту. Наведемо загальні рекомендації щодо використання жестів: не жестикулюйте руками упродовж усього виступу, кількість жестів, їх інтенсивність повинна відповідати своєму призначенню тощо.

Голос, тон, виклад, уся сукупність виразових засобів і прийомів повинні свідчити про істинність думки й почуття промовця.

Для того щоб спілкування лектора й аудиторії мало позитивний результат, лектору слід дотримуватись певних вимог:

**Першою є орієнтація в умовах спілкування**. Для того щоб воно було успішним, лектор має визначити цілі та мотиви аудиторії, з'ясувати для себе її специфіку, знати час та місце зустрічі. Характер орієнтування перед зустріччю з аудиторією дещо інший, аніж при міжособистісному спілкуванні, коли важливо, щоб до початку розмови співбесідники вже знали дещо одне про одного: про особливості характеру, коло інтересів, рівень знань, мотиви поведінки тощо. Лектор може знати своїх слухачів (скажімо викладач, який читає лекцію для студентів), а може й не знати, якщо його запросили як фахівця виступити в якійсь організації. У цьому разі він не створює образу кожного із майбутніх "співрозмовників", бо це неможливо. У нього формується загальний образ аудиторії. Причому це не якийсь середній слухач, а зовсім нове, специфічне соціальне явище, що не є сукупністю окремих особистостей. Великі труднощі полягають у тому, що цей образ треба порівнювати з реальними людьми, які сидять у залі, коригувати його, відчуваючи їхню реакцію. Якщо цього не робити, контакт підтримувати важко, і зустріч стане неефективною. Важливим компонентом орієнтації спілкування є завчасна інформація про вік, основні соціальні та професійні характеристики людей, про кількість можливих учасників зустрічі й приміщення, в якому відбудеться лекція.

**Другою умовою успішного спілкування лектора з аудиторією є визначення її мотивації**. Діяльність людини, як правило, завжди мотивована, проте в кожний конкретний момент переважає один певний мотив. У публічному спілкуванні, як правило, домінує комунікативно-пізнавальна потреба. Психологи виокремлюють такі види мотивів:пов'язані з об'єктом і метою взаємодії; пізнавальні; соціальні; особистісні,

**Третьою умовою ефективного спілкування в аудиторії цілеспрямованість виступу**. Конкретна мета зумовлена те мою лекції, характером аудиторії, умовами спілкування. Розрізняють кілька типів цілей, що визначають вплив на аудиторію: пробудження інтересу до нових знань та до пошукової діяльності, до творчої активності, до розвитку потреби в самоосвіті; передавання повідомлень, що мають практичну цінність; формування певної системи оцінних суджень або зміна оцінок, зроблених раніше.

Йдучи в аудиторію, лектору треба визначитись у мотивах та цілях, які привели слухачів на лекцію, і відповідно до цього вибудовувати свій виступ і свою поведінку з ними.

Неабияке значення для лектора має зворотний зв'язок зі слухачами, отримання інформації про те, наскільки лекція була цікавою і зрозумілою, наскільки вони задовольнили свої інтереси. Для цього досвідчений лектор використовує систему запитань-відповідей, які активізують пізнавальну діяльність аудиторії і дадуть лектору необхідну інформацію про результативність свого виступу.

Окрім того, лектор повинен завжди пам'ятати, що його ви ступ в аудиторії буде успішним, якщо, готуючись до лекції, вії буде спиратися на етичні вимоги та психологічні механізми.