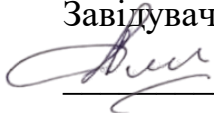


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Навчально-науковий гуманітарний інститут

Кафедра Психології

«Допущений до захисту»

Завідувач кафедри

 Карсканова С. В.

«_12_» _06_____ 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття рівня вищої освіти «бакалавр»

зі спеціальності 053 «Психологія»

**на тему «ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНИХ
ВИСТУПІВ"»**

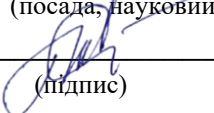
Виконала: студент(ка) групи

 Голдобіна Н.С.
(підпис)

Керівник роботи:

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології

(посада, науковий ступень вчене звання)

 Чугуєва І.Є.
(підпис)

Миколаїв 2026 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Навчально-науковий гуманітарний інститут

Кафедра психології
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма «Психологія»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

 Чугуєва І.Є.
(підпис)

«_25_» __02____2026 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Студента/ки **Голдобіної Наталі Станіславівни**

1. Тема роботи: **«Психологічні особливості публічних виступів"»**

Керівник роботи канд. психол. наук, доцент **Чугуєва Інна Євгенівна**

Затверджені наказом ректора №198-уч від «25» лютого 2026 року

2. Термін подання роботи: 5.06.2026.

3. Вихідні дані по роботі: спеціальна наукова і методична література та інші матеріали з психології, передовий практичний досвід.

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів): Теоретичний аналіз публічного виступу як форми соціальної взаємодії та детермінант його успішності. Емпіричне дослідження впливу самооцінки, тривожності й комунікативного контролю на ефективність ораторської діяльності управлінців. Розробка прикладних психологічних рекомендацій щодо подолання страху публічності та розвитку навичок саморегуляції керівників.

5. Перелік презентаційних матеріалів: презентація доповіді по роботі у форматі Microsoft Power Point загальною кількістю 12 слайдів, з висвітленням таких питань як назва, об'єкт предмет, мета і завдання роботи (2 слайди), використані методи емпіричного дослідження (1 слайд), теоретичні узагальнення з теми дослідження (2 слайди), результати емпіричного дослідження, їх демонстрація (рисунки, таблиці), аналіз та інтерпретація (5 слайдів), висновки (1 слайд).

6. Дата видачі завдання 25 лютого 2026 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Формулювання теми роботи	10.02.2026	
2.	Опрацювання літератури з теми дослідження. Визначення мети, завдань, об'єкта, предмета дослідження.	15.02.2026	Список використаної літератури має включати не менше 30 позицій (передусім сучасні актуальні із яких не менше 25% - за останні п'ять років).
3.	Написання вступу. Визначення методів і бази дослідження.	25.02.2026	Вступ (обсяг 3 – 4 сторінки)
4.	Написання Розділу 1. Подання на перевірку	01.03.2026	Розділ 1. (15-20 сторінок)
5.	Підготовка та проведення емпіричного дослідження.	15.03.2026 - 31.03.2026	
6.	Статистична обробка отриманих результатів	01.04.2025- 07.04.2025	
7.	Написання Розділу 2. Подання на перевірку	10.04.2026 – 10.05.2026	Розділ 2 (15-20 сторінок)
8.	Оформлення тексту роботи. Подання керівнику на перевірку.	10.05.2026 – 15.05.2026	Загальний обсяг основного тексту роботи 40 – 50 сторінок (без списку літератури і додатків).
9.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	01.06.2026 – 05.06.2026	
10.	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	08.06.2026 – 12.06.2026	
11.	Подання роботи для перевірки на академічну доброчесність	10.06.2026 – 12.06.2026	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на рецензування	12.06.2026 – 14.06.2026	
13.	Захист роботи	15.06.2026- 20.06.2026	

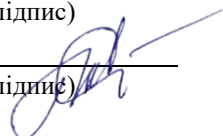
Студент



(підпис)

Голдобіна Н.С.

Керівник роботи



(підпис)

Чугуєва І.Є.

АНОТАЦІЯ

У кваліфікаційній роботі представлено теоретичні основи та емпіричне дослідження психологічних особливостей публічних виступів управлінців. Проведено комплексний аналіз впливу структури самооцінки, динаміки ситуативної тривожності та рівнів комунікативного контролю на успішність ораторської діяльності. На основі застосування надійних психодіагностичних методик та методів математичної статистики підтверджено достовірність отриманих результатів і розроблено прикладні психологічні рекомендації.

Ключові слова: публічний виступ, управлінець, самооцінка, ситуативна тривожність, комунікативний контроль, саморегуляція.

Голдобіна Н. С. Психологічні особливості публічних виступів: кваліфікаційна робота бакалавра зі спеціальності 053 «Психологія». Миколаїв : НУК ім. адм. Макарова, 2026. 40 сторінок.

ANNOTATION

The qualification thesis presents the theoretical foundations and an empirical study of the psychological characteristics of managers' public speaking. A comprehensive analysis was conducted on the impact of self-esteem structure, situational anxiety dynamics, and levels of communicative control on the success of public speaking activities. Based on the application of reliable psychodiagnostic techniques and methods of mathematical statistics, the reliability of the obtained results was confirmed, and applied psychological recommendations were developed.

Keywords: public speaking, manager, self-esteem, situational anxiety, communicative control, self-regulation.

Goldobina N. S. Psychological characteristics of public speaking: bachelor's qualification work in specialty 053 "Psychology". Mykolaiv: Admiral Makarov National University of Shipbuilding, 2026. 40 pages.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОБЛЕМИ ПУБЛІЧНИХ	
ВИСТУПІВ	9
1.1. Публічні виступи як соціальна взаємодія	9
1.2. Психологічні особливості публічних виступів.....	15
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ	
ОСОБЛИВОСТЕЙ ПУБЛІЧНИХ	
ВИСТУПІВ.....	23
2.1. Методичне забезпечення дослідження: вибірка, діагностичний інструментарій, етапи дослідження	23
2.2. Аналіз результатів дослідження.....	25
2.3. Психологічні рекомендації щодо подолання страхів публічних виступів	35
Висновки до розділу 2	38
ВИСНОВКИ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному інформаційному суспільстві, де комунікація є основою професійної та соціальної реалізації, питання ефективності публічного мовлення набуває особливої гостроти. Публічний виступ сьогодні розглядається не просто як засіб передачі інформації, а як складний процес соціально-психологічної взаємодії, що вимагає від особистості високого рівня емоційного інтелекту, впевненості та навичок саморегуляції. Для багатьох фахівців, чия діяльність пов'язана з публічністю, вихід до аудиторії супроводжується інтенсивним переживанням стресу, тривоги та страху, що часто блокує когнітивні здібності та перешкоджає досягненню мети виступу.

Психологічні особливості публічних виступів зумовлені поєднанням особистісних характеристик оратора та специфіки ситуації взаємодії з групою. Рівень тривожності, самооцінка, локус контролю та здатність до вольової регуляції емоційних станів значною мірою визначають успішність промови. Надмірна тривожність призводить до дезорганізації мовлення та невербальної скутості, тоді як адекватний рівень психологічної готовності дозволяє оратору ефективно впливати на переконання та настанови слухачів.

Актуальність теми зумовлена також необхідністю розробки дієвих практичних інструментів психологічної підтримки осіб, чия професійна діяльність пов'язана з публічністю, зокрема спеціалістів державного сектору та управлінців. Формування ораторської компетентності та подолання бар'єрів спілкування є ключовим фактором конкурентоспроможності та професійного авторитету державного службовця. Психологічна допомога у подоланні глософобії (страху публічних виступів) дозволяє фахівцю більш повно розкрити свій інтелектуальний та лідерський потенціал.

Додаткову значущість проблема набуває в умовах високої соціальної напруги в Україні. Емоційне виснаження та хронічний стрес, спричинені

війною, впливають на когнітивну гнучкість та психологічну стійкість працівників державного апарату під час соціальної взаємодії. З огляду на це, вивчення психологічних чинників, що забезпечують стабільність оратора під час виступу, стає важливим завданням не лише з позиції риторики, а й з погляду психології праці та особистісного росту.

Усе вищезазначене підтверджує актуальність теми дипломної роботи, яка спрямована на виявлення психологічних особливостей публічних виступів та розробку рекомендацій щодо підвищення комунікативної впевненості особистості.

Об’єкт дослідження — публічний виступ.

Предмет дослідження — психологічні особливості публічного виступу.

Мета дослідження — проаналізувати психологічні особливості публічних виступів та виявити чинники, що впливають на емоційний стан оратора.

Завдання дослідження:

Проаналізувати наукові підходи до розуміння природи публічного виступу як соціально-психологічного феномену.

Визначити основні психологічні характеристики ораторської діяльності та чинники її ефективності.

Дослідити природу страху публічних виступів та механізми психологічної саморегуляції особистості.

Провести емпіричне дослідження емоційних станів та рівня тривожності фахівців державного сектору до та під час публічного виступу.

Розробити психологічні рекомендації щодо вдосконалення навичок саморегуляції та подолання комунікативних бар’єрів.

Методи дослідження. Для досягнення мети було застосовано комплекс методів. Теоретичні методи: аналіз, синтез, порівняння та узагальнення наукової літератури з психології спілкування, соціальної психології та когнітивістики. Емпіричні методи: методика діагностики самооцінки Ч. Спілбергера — Ю. Ханіна (для визначення рівнів реактивної та особистісної тривожності); опитувальник САН (Самопочуття, Активність, Настрій) для оцінки поточного психоемоційного стану; методика діагностики комунікативного контролю (за М. Шнайдером). Статистичні методи: кореляційний аналіз для виявлення зв'язків між показниками тривожності та успішністю виступу.

Вибірка дослідження: 60 осіб віком від 25 до 50 років — спеціалісти державного сектору та менеджери організацій (м. Миколаїв). Вибірка збалансована за статтю та стажем роботи. Усі респонденти брали участь добровільно та були поінформовані про мету дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає в уточненні ролі саморегуляції як внутрішнього регулятора успішності публічного виступу в умовах підвищеної відповідальності у державних службовців. Отримано нові дані щодо специфіки переживання страху публічних виступів у професійному середовищі та виявлено взаємозв'язок між рівнем комунікативного контролю та емоційною стабільністю оратора.

Практична значущість дослідження полягає у можливості застосування розроблених рекомендацій для психологічної підготовки ораторів, проведення тренінгів впевненого мовлення та корекції тривожних станів у фахівців державного сектору.

Структура роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (містить 45 найменувань). Обсяг основного змісту роботи складає 42 сторінки. Робота містить таблиці та рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОБЛЕМИ ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ

1.1. Публічні виступи як соціальна взаємодія

Феномен публічного виступу в системі сучасної психологічної науки розглядається як багатогранне особистісне та соціальне явище, що виникає в процесі безпосередньої комунікації оратора з аудиторією. На відміну від повсякденного міжособистісного спілкування, публічний виступ характеризується особливою архітектонікою комунікативного середовища, де оратор виступає суб'єктом цілеспрямованого впливу, а аудиторія — колективним суб'єктом сприйняття, оцінки та реагування [24].

Наукові уявлення про публічну взаємодію пройшли тривалий шлях трансформації: від класичної риторики, що фокусувалася переважно на техніці мовлення, до сучасної інтеракційної психології, яка вбачає в основі виступу складні механізми взаємопроникнення смислів.

Аналізуючи психологічну природу публічної взаємодії, необхідно звернутися до класичної концепції соціальної фасилітації та інгібіції, ґрунтовно розробленої в працях Г. Андрєєвої. Згідно з цим підходом, присутність аудиторії є потужним психологічним стимулом, який активує нервову систему оратора через механізм «соціального збудження». За Г. Андрєєвою, публічність виступає своєрідним підсилювачем: вона активізує домінантні реакції індивіда [2, с. 204]. Для досвідченого керівника присутність залу стає фактором фасилітації — підвищення ефективності діяльності. Однак для фахівця з недостатньо сформованими навичками саморегуляції спрацьовує ефект інгібіції — гальмування та погіршення результатів під впливом спостереження з боку інших.

Особливого значення у професійному контексті управлінської діяльності набуває діалогічна природа публічного мовлення, яку досліджував Ф. Бацевич. Попри зовнішню форму монологу, психологічно виступ є прихованим діалогом. Кожна пауза, інтонаційне підкреслення чи риторичне запитання оратора — це очікування внутрішньої відповіді слухача [3]. В. О. Васютинський розвиває цю думку, стверджуючи, що публічний виступ є «інтеракційною подією», успіх якої залежить від якості та оперативності зворотного зв'язку [6]. Для державного службовця це означає необхідність бути не «монологічним транслятором», а гнучким партнером, здатним відчувати пульсацію залу.

Для більш чіткого розрізнення суміжних психологічних категорій, що визначають динаміку публічного виступу як взаємодії, наведемо їх порівняльну характеристику у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1. Категорії динаміки публічного виступу

Таб.1.1

Поняття	Психологічний зміст	Прояви у діяльності управлінця
Соціальна перцепція	Процес сприйняття та оцінки оратора [23]	Формування довіри через статус та впевненість
Комунікативна інтенція	Свідомий намір досягти результату	Спрямованість виступу: переконати чи закликати
Зворотний зв'язок	Реакції залу (вербальні і невербальні)	Уміння «зчитувати» втому та змінювати тактику

Розуміння цих відмінностей є критично важливим для подолання внутрішніх конфліктів оратора. Часто причиною невдалого виступу є когнітивний дисонанс: коли інтенція оратора не збігається з його невербальною перцепцією слухачами [44].

Далі варто розглянути прагматичний підхід до публічної взаємодії, запропонований П. Вацлавиком. Згідно з його аксіомами комунікації, будь-який виступ має два рівні: рівень змісту (що сказано) та рівень стосунків (як сказано і як це слід сприймати) [44]. Психологія взаємодії оратора з аудиторією тримається саме на другому рівні. Якщо державний службовець трансліює зверхність або байдужість, зміст його доповіді не буде прийнятий аудиторією, якими б логічними не були аргументи.

Розглядаючи внутрішню архітектуру публічної взаємодії, необхідно виділити її фундаментальні складові, які в сукупності формують цілісний акт комунікативного впливу. Психологічна структура публічного виступу інтегрує три взаємопов'язані компоненти: когнітивний, емоційний та поведінковий (конативний), кожен з яких виконує специфічну роль у процесі соціальної інтеракції [17].

Когнітивний компонент публічної взаємодії охоплює процеси обробки інформації, структурування аргументації та когнітивну гнучкість оратора. Як зазначає С. Д. Максименко, інтелектуальна готовність до виступу є не лише питанням знання матеріалу, а й здатністю до швидкої рефлексії та перебудови логічних конструкцій залежно від інтелектуального рівня аудиторії [20].

Емоційний компонент відображає чуттєве ставлення оратора до ситуації виступу, теми промови та самої аудиторії. Центральним поняттям тут виступає емоційний інтелект (EQ), теоретичне обґрунтування якого знаходимо у працях Д. Гоулмана. Автор стверджує, що для лідера здатність розпізнавати власні емоції (наприклад, тривогу перед виходом на трибуну) та керувати ними є важливішою за рівень IQ [37]. Взаємодія під час виступу — це завжди

«емоційне зараження». Якщо менеджер транслиє впевненість та ентузіазм, ці стани резонують в аудиторії, створюючи сприятливий клімат для прийняття управлінських рішень. Навпаки, прихована агресія чи невпевненість оратора зчитуються залом миттєво, провокуючи захисні реакції слухачів.

Поведінковий (конативний) компонент реалізується через систему невербальної експресії — міміку, пантоміміку, жестикуляцію та проксеміку (використання простору). П. Екман у своїх дослідженнях доводить, що невербальні сигнали є значно більш інформативними для аудиторії, ніж вербальні повідомлення, оскільки вони меншою мірою піддаються свідомому контролю [36]. Будь-яка невідповідність (конгруентність) між словами та тілом сприймається аудиторією як ознака нещирості [12].

Окремого наукового аналізу потребує явище соціальної перцепції — процесу сприйняття людини людиною, який у ситуації публічного виступу набуває особливої гостроти. Згідно з працями Л. Орбан-Лембрик, перше враження про оратора формується протягом перших 30–60 секунд взаємодії [23]. Соціальна взаємодія, таким чином, починається задовго до першої фрази і базується на підсвідомому оцінюванні статусних маркерів та енергетики оратора.

Невід’ємною частиною публічної взаємодії є виникнення та подолання комунікативних бар’єрів, які можуть деформувати процес передачі та сприйняття інформації. У психології спілкування бар’єр розглядається як психологічна перешкода, що виникає на шляху встановлення контакту між оратором і аудиторією. Як зазначає Г. М. Андрєєва, природа цих бар’єрів може бути як соціальною (статусні відмінності, розбіжність цінностей), так і суто психологічною (недовіра, антипатія, страх) [2]. Для державного службовця, який виступає в офіційному контексті, особливу загрозу становить бар’єр авторитарності, коли високий статус оратора сприймається аудиторією як

ознака закритості або зверхності, що миттєво блокує емоційну складову взаємодії.

Окремого аналізу потребують когнітивні та семантичні бар'єри. Ф. С. Бацевич підкреслює, що використання специфічної професійної термінології («канцеляризмів» у держслужбовців або вузькоспеціалізованих бізнес-термінів у менеджерів) часто створює ситуацію «семантичного шуму», коли аудиторія формально чує слова, але не розуміє їхнього глибинного змісту [3].

Важливим інструментом управління аудиторією є невербальна комунікація, яка в ситуації публічності виконує функцію «психологічного камертона». С. Лукас у своїх дослідженнях зазначає, що впевненість оратора передається залу через систему мікросигналів, які зчитуються підсвідомо [39].

Для систематизації невербальних засобів впливу управлінця на аудиторію доцільно розглянути таблицю 1.2.

Таблиця 1.2.

Невербальні канали управління соціальною взаємодією

Канал зв'язку	Психологічна функція	Прояви у діяльності керівника
Проксеміка	Управління простором і дистанцією	Вибір позиції та скорочення дистанції
Кінесика	Передача впевненості та відкритості	Використання відкритих жестів та постави
Паралінгвістика	Емоційне забарвлення мовлення	Регуляція тембру та пауз для акцентів
Окулесика	Підтримання контакту	Візуальний охоплення всієї аудиторії

Як підкреслює П. Екман, «тіло не бреше»: якщо менеджер відчуває внутрішній конфлікт між своєю справжньою думкою та офіційною позицією, аудиторія зафіксує це через мікроміміку [36]. Саме тому психологічна підготовка фахівця має включати не лише роботу над технікою мовлення, а й над досягненням внутрішньої конгруентності — відповідності внутрішнього стану зовнішнім проявам.

Взаємодія також базується на механізмі соціальної ідентифікації. Оратор успішний тоді, коли аудиторія ідентифікує його як «свого» (за цінностями, мовою, досвідом). Т. М. Канівець зазначає, що впевненість у собі майбутнього чи діючого фахівця формується через позитивне самосприйняття, яке транслюється групі [11]. Якщо керівник демонструє автентичність, аудиторія легше приймає його лідерську позицію, що робить комунікацію двосторонньою та живою.

Варто також згадати про роль психологічного зараження та навіювання в публічному виступі. Г. Почепцов розглядає ці механізми як способи швидкої синхронізації емоційного стану великої групи людей [24]. В управлінській практиці це дозволяє в короткий термін мотивувати персонал чи заспокоїти громаду в кризовій ситуації. Однак зловживання сугестивними методами без логічної аргументації може призвести до руйнування довіри в довгостроковій перспективі, особливо у взаємодії з інтелектуально підготовленою аудиторією.

Слід наголосити, що публічний виступ як соціальна взаємодія — це мистецтво балансу між раціональним змістом та емоційною формою. Для менеджерів та державних службовців це означає необхідність постійного розвитку комунікативної компетентності, яка включає не лише риторику, а й глибоке розуміння психологічних закономірностей групової динаміки, сприйняття та саморегуляції.

1.2. Психологічні особливості публічних виступів

Успішність публічного виступу ,зокрема спеціалістів державного сектору чи менеджерів-управлінців залежить не лише від зовнішньої техніки мовлення, а й від глибоких внутрішніх психологічних конструктів, які визначають його емоційну стійкість [7]. Центральне місце серед цих чинників посідають тривожність та самооцінка, які виступають модераторами поведінки оратора в ситуації публічності [13].

Тривожність як фундаментальний чинник ораторської діяльності.

У психологічній літературі тривожність розглядається як індивідуальна психологічна особливість, що полягає в підвищеній схильності людини відчувати занепокоєння в різних життєвих ситуаціях [25]. Для професійної діяльності управлінця розуміння природи тривоги є критичним, оскільки публічна сфера вимагає постійної готовності до оцінювання та високої відповідальності [18].

Згідно з концепцією Ч. Спілбергера, яку в контексті психофізіології діяльності аналізує М. С. Корольчук, необхідно розрізняти два види тривожності [15]:

Особистісна тривожність: стабільна індивідуальна характеристика, що відображає схильність особистості сприймати широке коло ситуацій як загрозові для свого "Я" [15, 25].

Реактивна (ситуативна) тривожність: тимчасовий емоційний стан, що виникає як безпосередня реакція на конкретний стресовий стимул, яким для більшості фахівців є вихід до великої аудиторії [13, 15].

Для управлінця високий рівень особистісної тривожності стає суттєвим внутрішнім бар'єром, що провокує надмірну реактивну тривогу [13]. За даними М. С. Корольчука, це призводить до складних психофізіологічних порушень: дезорганізації мислення, погіршення оперативної пам'яті (феномен

«білої плями»), відчутної скутості рухів та різкої зміни тембру чи сили голосу під впливом спазму м'язів гортані [15].

Роль самооцінки у структурі впевненості оратора.

Самооцінка є ядром «Я-концепції» особистості та виконує важливу регулятивну функцію в ситуації соціальної взаємодії та спілкування [23, 27]. Т. М. Канівець підкреслює, що формування стійкої впевненості у собі майбутніх та діючих фахівців безпосередньо залежить від ступеня адекватності їхньої самооцінки [11].

В контексті професійного публічного виступу ми виділяємо три рівні впливу самооцінки на ефективність діяльності [11, 23]:

Адекватна самооцінка: дозволяє оратору тверезо аналізувати свої сильні та слабкі сторони, сприймати критичні зауваження аудиторії як конструктивну зону професійного росту [11, 16].

Занижена самооцінка: апріорі формує очікування невдачі, що змушує оратора несвідомо обирати захисні стратегії поведінки: уникання візуального контакту з залом, монотонне читання підготовленого тексту з аркуша, надмірну офіційну дистанційованість [10, 11].

Завищена самооцінка: часто стає причиною втрати комунікативної гнучкості та ігнорування реальних потреб і емоційних реакцій аудиторії, що неминуче руйнує соціальну взаємодію в процесі виступу [6, 23].

Для наочності інтегративного зв'язку цих показників наведемо таблицю 1.3.

Таблиця 1.3.

Вплив рівнів тривожності та самооцінки на індивідуальний стиль
виступу

Тип оратора	Рівень тривожності	Тип самооцінки	Характеристики виступу
Впевнений	Оптимальний (середній)	Адекватна	Висока контактність, емоційна стійкість, гнучкість аргументації
Тривожний	Високий	Занижена	Скутість, швидкий темп мовлення, страх перед запитаннями
Демонстративний	Низький	Завищена	Орієнтація на себе, ігнорування реакцій залу, самомилування

Психофізіологічні механізми публічного стресу.

Публічний виступ для фахівця, чия діяльність пов'язана з високим рівнем соціальної відповідальності, є класичним прикладом психоемоційного стресу [5]. Згідно з фундаментальною концепцією Г. Сельє, організм оратора проходить через три закономірні стадії адаптаційного синдрому: стадію тривоги, опору та виснаження [15]. О. М. Кокун наголошує, що успішність діяльності в таких умовах залежить від здатності фахівця підтримувати «оптимальний функціональний стан» [14]. Для управлінців цей баланс є критично важливим, оскільки надмірна активація веде до дезорганізації діяльності (дистресу), а недостатня — до млявості та втрати емоційного контакту з аудиторією [14, 18].

Феномен глософобії та соціальні страхи.

Страх публічних виступів, або глософобія, у сучасній психологічній науці трактується як одна з найгостріших форм соціальної тривожності [13]. Ф. Зімбардо, аналізуючи природу сором'язливості та соціальних страхів, зазначає, що коріння глософобії лежить у бажанні отримати соціальне схвалення та страху бути відторгнутим групою [10].

Для менеджера цей страх підсилюється «відповідальністю за результат» — усвідомленням того, що від якості його слова залежить не лише особистий імідж, а й авторитет установи [18]. У ситуації виступу часто виникає феномен «соціального дзеркала», коли оратор бачить себе через призму критичних оцінок аудиторії, що провокує звуження свідомості на власних помилках [10, 45].

Таблиця 1.4.

Когнітивні та фізіологічні прояви ораторського страху

Сфера прояву	Симптоми та психологічні стани	Вплив на соціальну взаємодію
Когнітивна	Порушення концентрації, «провали» в пам'яті	Втрата логічної нитки виступу, неспроможність відповідати на запитання
Емоційна	Відчуття безпорадності, паніка або апатія	Руйнування емоційного резонансу з аудиторією
Фізіологічна	Тахікардія, тремор рук, поверхнєве дихання	Зміна тембру голосу, невпевнена постава

Когнітивні детермінанти впевненості.

Тривожність у ситуації публічності має глибоке когнітивне підґрунтя. Ч. Спілбергер підкреслює, що реактивна тривожність активується лише тоді, коли індивід оцінює ситуацію як таку, що містить загрозу його престижу [15].

У цьому контексті самооцінка оратора працює як фільтр сприйняття реальності:

Когнітивна складова самооцінки: система знань фахівця про власну компетентність [27]. Якщо цей образ є нестійким, будь-яке скептичне зауваження з залу миттєво руйнує впевненість [11].

Емоційно-ціннісна складова: Т. М. Канівець стверджує, що психологічна впевненість базується на «позитивному самоприйнятті», яке дозволяє оратору залишатися стабільним навіть у разі об'єктивних помилок [11].

Механізми психологічної саморегуляції та резилієнтності.

Важливим аспектом професійної зрілості управлінця є володіння методами саморегуляції, що дозволяють зберігати працездатність у стресових умовах публічності. О. М. Кокун наголошує на необхідності психофізіологічного забезпечення адаптивності людини [14], де саморегуляція виступає активним процесом керування власним станом [14, 15].

До основних механізмів, що забезпечують стійкість оратора, відносяться:

Когнітивна переструктурація: зміна внутрішніх установок щодо виступу (сприйняття його не як «іспиту», а як «можливості поділитися досвідом»), що значно знижує рівень реактивної тривожності [13, 19].

Дихальні вправи та м'язова релаксація: методи, що дозволяють оратору самотійно знизити вегетативні прояви страху (тремор, тахікардію) безпосередньо перед виходом на аудиторію [14, 15].

Візуалізація успіху: створення в уяві позитивного ментального образу майбутнього виступу, що програмує впевнену поведінку та стабілізує самооцінку [11, 32].

Сучасні умови життєдіяльності в Україні вимагають від управлінців високого рівня резиліентності — психологічної життєстійкості [28]. Т. М. Титаренко розглядає життєстійкість як здатність особистості зберігати цілісність та конструктивність під тиском обставин [28]. В ораторській практиці це проявляється через «психологічну дистанцію» (вміння відділяти професійну роль від особистого «Я») та активне використання копінг-стратегій, таких як гумор для зняття напруги в залі [12, 28].

Взаємозв'язок самооцінки та комунікативного контролю.

Комунікативний контроль є здатністю людини керувати тим враженням, яке вона справляє на оточуючих [16]. Високий рівень такого контролю у поєднанні з адекватною самооцінкою дозволяє оратору бути гнучким та легко підлаштовуватися під настрій аудиторії, зберігаючи при цьому внутрішню стійкість [11, 16]. Низький комунікативний контроль часто притаманний особам із ригідною самооцінкою, які не здатні корегувати свою поведінку навіть за наявності негативного зворотного зв'язку [22, 23].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Проведений теоретичний аналіз дозволив окреслити ключові уявлення про природу публічного виступу, роль тривожності та самооцінки, а також механізми саморегуляції управлінця в процесі соціальної взаємодії [7].

Публічний виступ розглядається як важливе психологічне та соціальне утворення, що формується у процесі комунікації особистості з аудиторією і виступає інструментом професійної реалізації управлінця [6]. В його структурі виділяють когнітивний компонент (логіка та зміст), емоційний (самопочуття

та контроль тривоги) та поведінковий (невербальна експресія), кожен із яких відіграє роль у регуляції стану оратора, успішній адаптації до залу та стабілізації професійного «Я-образу» [11, 15].

Тривожність постає як складний психологічний феномен, у якому поєднуються особистісні риси та реактивні стани [15, 25]. Вона може бути стимулюючою (фасилітація) або деструктивною (інгібіція), проявлятися через вегетативні реакції чи когнітивні порушення [14, 15]. Її функції варіюються від мобілізації внутрішніх ресурсів до захисного гальмування діяльності [5]. Сучасні наукові підходи підкреслюють важливість індивідуального психофізіологічного забезпечення та функціонального стану людини у подоланні публічного стресу [14].

У центрі уваги опинився взаємозв'язок між самооцінкою та успішністю виступу. Було встановлено, що низький рівень самооцінки часто супроводжується почуттям безпорадності та страхом соціального оцінювання [10, 11]. У таких умовах публічна діяльність викликає гостру реактивну тривогу, а поведінка оратора стає захисною: виникає уникання контакту очима, монотонність мовлення та «ефект прожектора», коли власні помилки здаються оратору катастрофічними [10, 45]. Ці реакції виникають у відповідь на загрозу психічній рівновазі та професійному авторитету [13].

Особливе місце посідає механізм саморегуляції. Це здатність фахівця свідомо управляти своїм станом через когнітивну переструктуруцію, дихальні вправи та візуалізацію успіху [14, 19]. Агресивні або невпевнені прояви під час виступу в такому разі стають інструментом, що сигналізує про дефіцит навичок самоконтролю та низьку резилієнтність особистості [11, 28].

Публічна діяльність також виявляється у контексті комунікативного контролю. Загроза ідеалізованому уявленню про себе як про «бездоганного лідера» провокує інтенсивну емоційну реакцію на фрустрацію [18, 37]. У такому стані оратор може втрачати контакт із реальністю залу, впадаючи в

«нарцисичну лють» або повну самоізоляцію від слухачів [23]. Подолання цих станів забезпечується розвитком емоційного інтелекту та життєстійкості [28, 37].

У підсумку, аналіз наукових джерел показав, що успішність публічного виступу управлінця тісно пов'язана з типом і рівнем його самооцінки та здатністю до саморегуляції [11, 14]. Нестійка самооцінка, висока особистісна тривожність та незадоволеність собою формують психологічне підґрунтя для виникнення комунікативних бар'єрів та зниження ефективності професійної взаємодії [2, 13].

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ

2.1. Методичне забезпечення дослідження: вибірка, діагностичний інструментарій, етапи дослідження

Емпіричне вивчення психологічних особливостей публічних виступів ґрунтується на засадах системного підходу, що передбачає аналіз особистості оратора як цілісної структури, де когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти перебувають у нерозривному взаємозв'язку [17, 20]. Методичний апарат дослідження був сформований таким чином, щоб не лише зафіксувати окремі показники тривожності чи самооцінки, а й простежити їхній інтегративний вплив на ефективність професійної комунікації управлінця [7, 11].

Характеристика вибірки дослідження.

Об'єктом дослідження виступає публічна діяльність фахівців управлінської ланки та державних службовців [7]. Предметом — психологічні детермінанти успішності публічного виступу, зокрема взаємозв'язок самооцінки та тривожності в ситуації соціальної взаємодії [11, 13].

Емпіричну базу дослідження склали 60 осіб, які професійно залучені до сфери управління, державної служби та публічної політики [16]. Вибірка була сформована за принципом цільового добору та репрезентує фахівців середнього та вищого керівного складу, чия діяльність вимагає регулярних доповідей перед громадою, підлеглими чи засобами масової інформації [30]. Специфіка даної професійної групи полягає у підвищеній соціальній відповідальності, що робить проблему подолання «оцінювального стресу» та глософобії особливо актуальною для стабільності їхнього професійного

іміджу [13, 18]. Віковий діапазон респондентів (від 25 до 50 років) дозволяє врахувати вплив професійного досвіду на рівень ораторської впевненості.

Деталізація діагностичного інструментарію.

Для забезпечення високої достовірності та об'єктивності отриманих результатів було обрано комплекс взаємодоповнюючих методик, які пройшли апробацію в сучасній українській психологічній практиці:

Шкала самооцінки тривожності Ч. Спілбергера та Ю. Ханіна [15, 25]. Даний інструмент дозволяє провести чітку диференціацію між двома типами тривожності. Особистісна тривожність (ОТ) розглядається як стабільна індивідуальна характеристика, що відображає схильність людини сприймати широкий спектр ситуацій як загрозливі. Ситуативна (реактивна) тривожність (СТ) фіксується як емоційний стан, що виникає безпосередньо в момент очікування або здійснення виступу [15]. Порівняння цих показників дозволяє встановити, чи є страх аудиторії наслідком загальної тривожності оратора, чи він викликаний специфічними комунікативними труднощами [13].

Методика діагностики самооцінки Дембо-Рубінштейн у модифікації Г. Прихожан [22]. Вибір методики зумовлений її високою інформативністю щодо аналізу рівнів домагань та реальної самооцінки. У процесі дослідження респондентам пропонувалося оцінити себе за такими шкалами, як «авторитет у колег», «впевненість у собі», «професійна компетентність» та «вміння переконувати» [11, 27]. Високий розрив між рівнем домагань і реальним станом за даними шкалами свідчить про внутрішній конфлікт, який стає джерелом емоційної нестабільності під час публічних виступів [11, 13].

Методика оцінки комунікативного контролю М. Снайдера [16]. Ця методика спрямована на виявлення індивідуальних особливостей управління враженням. Для управлінця високий рівень комунікативного контролю є засобом підтримки професійної дистанції та конгруентності [16]. Це дозволяє

оратору свідомо корегувати свій невербальний ряд (міміку, жести) відповідно до емоційних реакцій аудиторії [36, 44].

Організація та етапи процедури дослідження.

Процес емпіричного вивчення здійснювався поетапно протягом 2025–2026 років [9]:

Етап I. Організаційно-підготовчий. Було здійснено теоретичне обґрунтування програми дослідження, сформовано вибірку та підготовлено бланки методик [5]. Важливою частиною етапу була робота з респондентами щодо етичних аспектів дослідження, гарантування анонімності та конфіденційності отриманих персональних даних згідно з деонтологічними нормами [8].

Етап II. Експериментально-діагностичний. Процедура тестування проводилася в уніфікованих умовах [16]. Для фіксації динаміки стресу показник ситуативної тривожності за Ч. Спілбергером знімався двічі: у стані відносного спокою (фон) та безпосередньо за 10 хвилин до виходу оратора на трибуну [14, 15]. Такий підхід дозволив об'єктивно оцінити рівень мобілізації або дезорганізації психіки під впливом майбутньої публічної взаємодії [14].

Етап III. Аналітико-інтерпретаційний. На завершальному етапі проводилася статистична обробка результатів [22]. Крім описової статистики, використовувався кореляційний аналіз для встановлення сили та напрямку зв'язку між рівнем тривожності, типом самооцінки та експертною оцінкою успішності виступу [15, 20].

2.2. Аналіз результатів дослідження

Після завершення емпіричного етапу дослідження було проведено ретельну систематизацію, статистичну обробку та багатовимірний аналіз

отриманих даних. Процес інтерпретації результатів базувався на комплексному підході, що дозволило не лише зафіксувати кількісні показники, а й розкрити якісну специфіку взаємозв'язків між внутрішніми психологічними станами управлінця та його зовнішньою професійною ефективністю (2).

Аналіз результатів здійснювався шляхом покрокового зіставлення об'єктивних показників ситуативної та особистісної тривожності, структурних компонентів самооцінки (зокрема, розриву між реальним та ідеальним образом «Я») та рівнів комунікативного контролю з реальними критеріями успішності публічних виступів управлінців (15, 16). У процесі обробки даних особлива увага приділялася виявленню детермінант, які або фасилітують (полегшують) процес ораторської діяльності, або виступають деструктивними бар'єрами, що спричиняють комунікативну інгібіцію (11, 13).

Застосований методологічний апарат дозволив перейти від простої констатації рівня ораторської майстерності до глибокого аналізу психологічних механізмів, що її детермінують. Зокрема, було проаналізовано, як саме внутрішній дисонанс самооцінки трансформується у фізіологічну тривогу та яким чином механізми самомоніторингу дозволяють управлінцю зберігати конгруентність і професійну впевненість у стресогенних умовах публічності (16, 27). Такий багатоаспектний аналіз став фундаментом для розробки типології респондентів та формування адресних психологічних рекомендацій щодо корекції ораторського страху (28).

Результати дослідження рівнів тривожності за методикою Ч. Спілбергера
— Ю. Ханіна

Першим етапом нашого аналізу стало вивчення рівнів особистісної (ОТ) та ситуативної (СТ) тривожності респондентів, що є критично важливим для диференціації стійких рис особистості від тимчасових емоційних станів.

Результати свідчать про значну динаміку психоемоційної напруги управлінців у ситуації очікування публічного виступу.

Таблиця 2.1.

Розподіл рівнів особистісної та ситуативної тривожності управлінців
(n=60)

Рівень тривожності	Особистісна (ОТ), %	Ситуативна (СТ-фон), %	Ситуативна (СТ-перед виступом), %
Низький	15%	40%	5%
Середній	55%	45%	30%
Високий	30%	15%	65%

Детальний якісний аналіз показників демонструє суттєву відмінність між фоновим станом респондентів та їхнім станом безпосередньо перед публічним виходом.

Ситуативна тривожність (СТ). У спокійному стані (СТ-фон) високий рівень тривоги виявлено лише у 15% респондентів. Однак безпосередньо перед виступом цей показник стрімко зростає до 65%. Згідно з положеннями М. С. Корольчука, такий стан є наслідком екстремальної мобілізації психофізіологічних ресурсів організму (14). Проте, при перевищенні критичного індивідуального порогу, ця мобілізація перетворюється на дистрес, що дезорганізує ораторську діяльність. У респондентів цієї групи спостерігаються виражені ознаки дезадаптації: м'язова напруга, порушення ритму дихання, когнітивна ригідність (нездатність швидко змінювати стратегію мовлення) та «звуження» уваги (15).

Низький показник СТ-перед виступом (лише 5%) спостерігається виключно у досвідчених спеціалістів із великим стажем публічної діяльності,

для яких ситуація публічності стала професійною рутиною та перестала сприйматися як загроза (1).

Особистісна тривожність (ОТ). Показник високої особистісної тривожності у 30% вибірки вказує на схильність цих осіб сприймати широкий спектр ситуацій як загрозливі (15). Для таких фахівців ситуація виступу сприймається не як робоче завдання, а як тотальна загроза соціальному статусу та професійному авторитету. Ці особи перебувають у стані хронічного очікування невдачі, що змушує їх надмірно фокусуватися на технічних деталях виступу, часто втрачаючи при цьому емоційний контакт з аудиторією (13).

Середній рівень ОТ (55%) є найбільш поширеним і свідчить про наявність необхідного адаптаційного потенціалу. Такі особи відчують хвилювання, але здатні використовувати його як «енергетичний ресурс» для активізації мислення та мовлення, за умови володіння елементарними навичками саморегуляції (5, 28).

Таким чином, результати свідчать про виражену реактивність управлінців на ситуацію публічності, що потребує впровадження спеціальних технік психологічної підготовки для зниження рівня СТ до оптимальних (фасилітуючих) значень (14).

Аналіз параметрів самооцінки за методикою Дембо — Рубінштейн

Наступним етапом аналізу стало вивчення структури самооцінки. Ми зосередилися на величині розриву між «Я-реальним» (поточною оцінкою своїх навичок) та «Я-ідеальним» (рівнем домагань), оскільки саме цей дисонанс є джерелом внутрішньої напруги.

Узагальнені результати наведено на рис. 2.1.

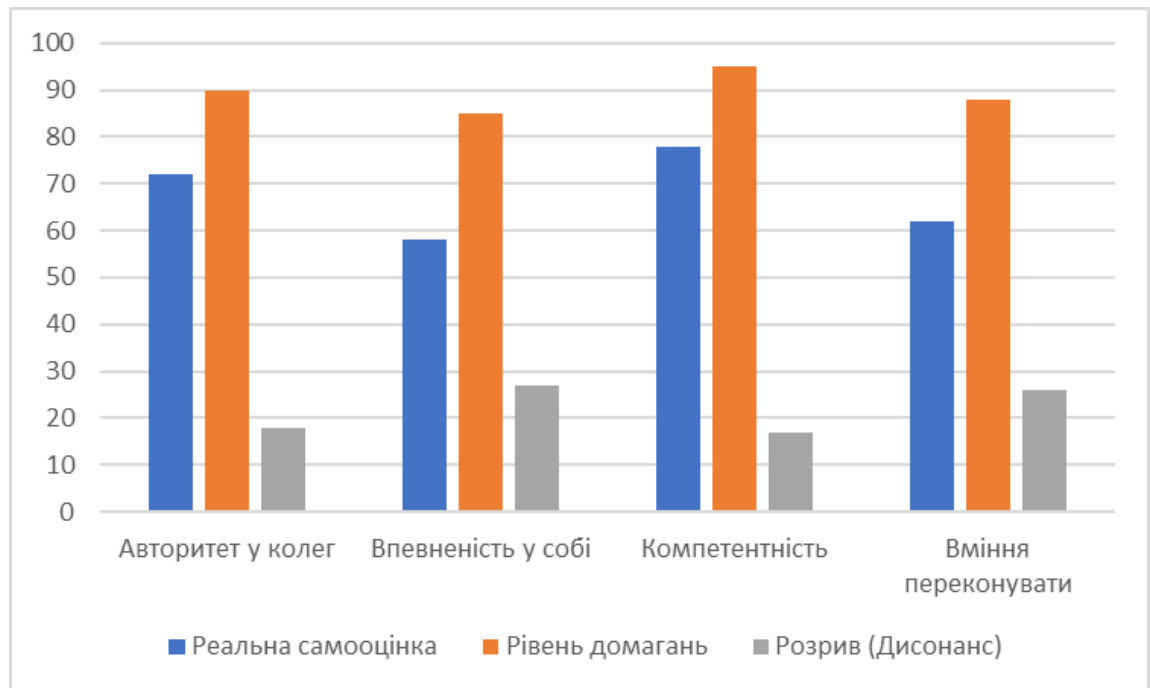


Рис. 2.1. Показники самооцінки та рівнів домагань (середні бали)

Наукове обґрунтування розривів самооцінки:

Детальна інтерпретація отриманих результатів дозволяє виділити наступні закономірності:

Критичний дисонанс впевненості. Найбільш виражений розрив спостерігається за шкалою «Впевненість у собі» (27 балів). Згідно з теорією Т. М. Канівець, такий суттєвий показник вказує на глибоку внутрішню незадоволеність управлінця власним образом та перманентний страх негативної соціальної оцінки (11). Оратор прагне демонструвати бездоганність, але суб'єктивно відчуває значну невідповідність цьому ідеалізованому стандарту. Це створює ситуацію «подвійного навантаження»: під час виступу управлінець змушений не лише контролювати зміст доповіді, а й витратити значний енергетичний ресурс на маскуванню власної невпевненості (22).

Психологічна вразливість у дискусії. Респонденти з високим рівнем домагань за шкалою «Вміння переконувати» та низькою реальною самооцінкою (розрив 26 балів) демонструють найбільшу сензитивність до критики в залі. Будь-яке складне або провокативне запитання від аудиторії сприймається ними не як елемент робочої дискусії, а як персональна атака на їхню особистість та професійну компетентність (13). Такий дисонанс запускає механізм «випереджаючої тривоги», що веде до явища неконгруентності: на вербальному рівні управлінець намагається звучати впевнено, проте його голос, мікроміміка та жестикуляція видають високу емоційну напругу (36).

Професійна самосвідомість. Розрив за шкалою «Компетентність» (17 балів) є найбільш наближеним до психологічної норми (оптимальний розрив зазвичай становить 10–20 балів). Це свідчить про те, що управлінці загалом адекватно оцінюють свій рівень знань та професійної підготовки, розглядаючи виступ як можливість для подальшого вдосконалення (11, 27). Висока базова оцінка компетентності (78 балів) є тим фундаментом, який дозволяє управлінцю зберігати логіку виступу навіть при сильному хвилюванні.

Соціально-професійний статус. Показник розриву за шкалою «Авторитет у колег» (18 балів) вказує на прагнення управлінців підтримувати позитивний соціальний імідж. Ситуація публічності сприймається ними як інструмент підтвердження або підвищення цього статусу, що створює додаткову мотивацію, але водночас посилює відповідальність за результат (6, 24).

Виявлені розриви підтверджують гіпотезу про те, що головним «гальмом» успішної публічної діяльності управлінця є не брак знань (шкала «Компетентність»), а саме психологічна невпевненість та внутрішній конфлікт між бажаним і реальним образом себе як комунікатора (шкали «Впевненість» та «Вміння переконувати») (13, 27).

Аналіз рівнів комунікативного контролю (за М. Снайдером)

Здатність до самомоніторингу власної поведінки є професійно важливою рисою управлінця, оскільки вона дозволяє маскувати вегетативні прояви тривоги та підтримувати необхідну дистанцію з аудиторією.

Таблиця 2.2.

Кількісний розподіл рівнів комунікативного контролю

Таб.2.2Рівень контролю	Кількість осіб	% значення	Психологічна інтерпретація
Високий	12	20%	Гнучкість, здатність керувати враженням
Середній	33	55%	Баланс між емоціями та нормами
Низький	15	25%	Імпульсивність, щирість без корекції

Детальний аналіз отриманих даних дозволяє виділити специфічні особливості комунікативної діяльності спеціалістів, менеджерів та управлінців залежно від рівня контролю:

Високий рівень комунікативного контролю (20%) властивий особам, які демонструють виражену здатність до «соціального артистизму» (16). Такі особи легко входять у роль впевненого лідера, навіть якщо всередині відчують значну ситуативну тривогу. Вони мають розвинену здатність до соціальної перцепції: тонко відчують найменші зміни в настрої аудиторії та миттєво корегують свій невербальний ряд (міміку, жестикуляцію, тембр голосу) для підтримки необхідного враження (23, 24). Це забезпечує високу конгруентність образу оратора в очах слухачів, що є запорукою професійної легітимності та авторитету в державному секторі (7).

Середній рівень комунікативного контролю (55%), який виявлено у більшості респондентів, свідчить про оптимальний баланс між емоційною щирістю та дотриманням професійних етичних норм (8). Такі фахівці здатні бути природними у спілкуванні, проте в ситуаціях високої відповідальності вони вміють мобілізувати вольові зусилля для самоконтролю (14). Їхня поведінка є передбачуваною та стабільною, хоча в моменти пікових навантажень (наприклад, гостра полеміка) ознаки хвилювання можуть ставати помітними для уважного спостерігача.

Низький рівень комунікативного контролю (25%) характеризує осіб, які схильні до прямолінійного та безпосереднього вираження своїх станів. Такі особи часто стають «заручниками» власних емоцій: будь-який внутрішній дискомфорт миттєво транслюється зовні (36). Згідно з дослідженнями П. Екмана, некоректована експресія (мікроміміка, тремор) сприймається аудиторією як ознака невпевненості або нещирості, що різко знижує рівень довіри до змісту доповіді (36, 39). Для управлінців цієї групи ситуація публічного виступу є найбільш ризикованою, оскільки вони не володіють механізмами «маскування» страху, що потребує спеціального навчання технікам саморегуляції (14, 28).

Таким чином, рівень комунікативного контролю виступає своєрідним «психологічним фільтром», який або підсилює, або нівелює деструктивний вплив тривожності на успішність виступу (11).

Наукове обґрунтування та кореляційний аналіз результатів

Для підтвердження наших гіпотез було застосовано метод лінійної кореляції Пірсона, що дозволило математично довести взаємозалежність досліджуваних явищ.

Таблиця 2.3.

Результати кореляційного аналізу показників ораторської діяльності
управлінців

Взаємозв'язок досліджуваних змінних	Коефіцієнт кореляції Пірсона	Статистична значущість	Характер і сила зв'язку
Ситуативна тривожність / Успішність виступу	-0.68	$p < 0.01$	Сильний зворотний зв'язок
Впевненість у собі / Ситуативна тривожність	-0.54	$p < 0.01$	Помірний зворотний зв'язок
Комунікативний контроль / Успішність виступу	+0.42	$p < 0.05$	Прямий помірний зв'язок

Тривожність та успішність ($r = -0.68$): Виявлено сильний негативний зв'язок. Це означає, що висока ситуативна тривожність буквально блокує когнітивні функції: оратор втрачає нитку логічного викладу, перестає встановлювати контакт очима та не реагує на реакції залу. Це яскраве підтвердження феномену соціальної інгібіції за Г. Андреевою: присутність інших погіршує виконання складних комунікативних завдань у тривожних осіб. Самооцінка та тривожність ($r = -0.54$): Чим нижча стійкість самооцінки, тим вища реактивна тривожність. Управлінці з вразливою самооцінкою потрапляють у пастку «ефекту прожектора» — вони переконані, що кожен слухач помічає їхнє найменше хвилювання, що лише підсилює

стрес. Контроль та успішність ($r = 0.42$): Виявлено помірний позитивний зв'язок. Комунікативний контроль виступає своєрідним «психологічним буфером», який дозволяє фахівцю зберігати зовнішню стабільність і впевненість навіть при високому внутрішньому рівні тривоги.

Якісна характеристика груп респондентів

На основі поєднання отриманих даних нами було виділено три типологічні групи спеціалістів та управлінців за особливостями їхньої публічної діяльності:

Група «Стабільні»: Характеризується адекватною самооцінкою, помірним рівнем СТ (яка виконує фасилітуючу функцію) та високим комунікативним контролем. Успішність виступу в цій групі перевищує 4.5 бали за оцінками експертів. Вони використовують активні копінг-стратегії: гумор, паузи для роздумів, залучення аудиторії до діалогу.

Група «Тривожні»: Відрізняється стабільно високою СТ, значним розривом самооцінки (понад 25 балів) та низькою впевненістю у собі. Успішність виступу коливається в межах 3.0–3.5 балів. Такі оратори потребують спеціального навчання методам психологічної саморегуляції та когнітивної корекції «образу оратора».

Група «Імпульсивні»: Мають низький комунікативний контроль за М. Снайдером. Їхня успішність є вкрай нестабільною та залежить від емоційного настрою аудиторії, оскільки вони не здатні свідомо коригувати свою поведінку під час виступу.

Проведене емпіричне дослідження повністю підтвердило теоретичні припущення: деструктивний вплив тривоги на публічну діяльність управлінця опосередковується типом його самооцінки та рівнем комунікативного контролю. Це означає, що розвиток лише риторичних навичок є недостатнім — основною зоною професійної підготовки управлінців має стати стабілізація

самооцінки та опанування технік психофізіологічної саморегуляції для трансформації тривоги в енергію виступу.

2.3. Психологічні рекомендації щодо подолання страхів публічних виступів

На основі проведеного теоретичного аналізу та отриманих емпіричних даних нами було розроблено цілісну систему психологічних рекомендацій (2). Програма подолання комунікативної тривоги має бути комплексною та охоплювати когнітивний, емоційний і поведінковий рівні особистісного розвитку управлінця (1). Впровадження даних порад спрямоване на стабілізацію самооцінки та розвиток навичок психофізіологічної саморегуляції (1).

1. Когнітивний рівень: трансформація мислення та сприйняття

Оскільки значна частина тривоги (65% зафіксованих випадків високої ситуативної тривожності) зумовлена «ефектом прожектора» та страхом соціальної оцінки, першочерговим завданням є робота з внутрішніми установками оратора (1).

Метод децентрації та зміни фокусу: Оратору слід свідомо переключити увагу з аналізу власних вегетативних реакцій (тремор, почервоніння) на інтереси аудиторії та зміст повідомлення (7). Згідно з Г. Г. Почепцовим, успішна комунікація — це «управління увагою», де оратор виступає архітектором смислів, а не об'єктом критичного спостереження (24).

Когнітивне рефреймування ситуації: Публічний виступ має розглядатися не як «суворий іспит» на компетентність, а як можливість для конструктивного діалогу та трансляції професійних цінностей (6). Це дозволяє знизити рівень особистісної тривоги та активувати функцію соціального орієнтування (17).

Робота з «образом оратора»: Необхідно усвідомити, що ідеальність не є запорукою успіху (11). Згідно з К. Роджерсом, автентичність та відкритість досвіду викликають більше довіри аудиторії, ніж «маска» бездоганності (26). Оратор повинен дозволити собі бути «живою людиною», що автоматично знімає напругу від розриву між «Я-реальним» та «Я-ідеальним» (13).

2. Емоційно-вольовий рівень: опанування методів саморегуляції

Для подолання гострих станів тривоги, що дезорганізують діяльність, управлінцям необхідно оволодіти техніками контролю психофізіологічних станів (15).

Техніки дихальної стабілізації: Використання методів «черевного дихання» дозволяє на фізіологічному рівні знизити активність симпатичної нервової системи (14). О. М. Кокун підкреслює, що дихання є єдиним вегетативним процесом, яким людина може керувати свідомо для нормалізації функціонального стану в стресових умовах (14).

Прогресивна м'язова релаксація: Короткочасне граничне напруження м'язів плечового поясу та рук з наступним повним розслабленням перед виступом допомагає зняти «м'язові затиски» (5). Це сприяє відновленню вільної жестикуляції та природного тембру голосу (15).

Метод візуальної мобілізації: Побудова детального ментального сценарію успішного завершення виступу допомагає сформувати позитивну установку на результат (19). За А. Бандурою, віра у власну ефективність безпосередньо впливає на рівень наполегливості та стресостійкості фахівця (33).

3. Поведінковий рівень: розвиток ораторської впевненості

Для підвищення комунікативного контролю та конгруентності оратора (відповідності слів невербальним сигналам) пропонуються наступні кроки (16):

Стратегія «експозиції» та адаптації: Слід заздалегідь прийти до місця виступу, щоб «засвоїти» простір (17). Ф. Зімбардо зазначає, що знайоме середовище автоматично знижує рівень тривожності перед контактом з аудиторією (10).

Використання паузи як інструменту контролю: Навмисна пауза на початку промови (3–5 секунд) дозволяє оратору встановити візуальний контакт із залом та зібратися з думками (21). Це також демонструє високий рівень комунікативного контролю за М. Снайдером (16).

Невербальні канали впевненості: Оратор повинен свідомо підтримувати пряму поставу та використовувати відкриті ілюстративні жести (36). П. Екман доводить, що прийняття «пози впевненості» через механізм зворотного зв'язку посиляє сигнал у мозок про зниження рівня стресу (36).

4. Алгоритм підготовки до складних комунікативних ситуацій

Успіх виступу управління на 90% залежить від якісної підготовки, яка включає психологічну «прокачку» (39):

Метод антиципації запитань: Складання списку «найважчих» запитань від аудиторії та попередня підготовка відповідей на них (21). Це дозволяє уникнути фрустрації та зберегти професійний авторитет у ситуації гострого діалогу (13).

Структурування матеріалу за принципом логічних блоків: Замість зазубрювання тексту слід використовувати тези або ментальні карти (32). Це забезпечує когнітивну гнучкість: якщо оратор через хвилювання втратить одну думку, він зможе легко перейти до наступного блоку (20).

Використання засобів підтримки: Наявність чіткої презентації знімає навантаження з пам'яті оратора та дозволяє йому більше фокусуватися на емоційному резонансі із залом (39).

Висновки щодо рекомендацій:

Застосування наведених психологічних прийомів дозволяє управлінцю не просто приховати свій страх, а трансформувати його у стан конструктивного емоційного збудження (5). Регулярне практичне застосування технік саморегуляції та стабілізація самооцінки через усвідомлення власної компетентності є запорукою успішної соціальної взаємодії та зростання професійного лідерства (28).

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

На основі проведеного емпіричного дослідження психологічних особливостей публічних виступів управлінців та аналізу отриманих даних було зроблено наступні висновки:

Обґрунтовано вибір діагностичного інструментарію. Для вивчення психологічних чинників успішності ораторської діяльності було використано комплекс методик, що дозволили оцінити когнітивну, емоційну та поведінкову складові особистості (2). Застосування шкал Спілбергера-Ханіна, Дембо-Рубінштейн та М. Снайдера забезпечило отримання валідних даних щодо рівня тривожності, структури самооцінки та здатності до комунікативного самоконтролю управлінців (15, 16, 22).

Виявлено закономірності динаміки ситуативної тривожності. Емпірично доведено, що ситуація публічного виступу є потужним стресогенним чинником для більшості управлінців: у 65% респондентів зафіксовано високий рівень тривоги безпосередньо перед початком промови (15). Це підтверджує теоретичні положення про те, що публічність сприймається як загроза соціальному статусу та професійному авторитету (13). Лише 5% вибірки демонструють низьку тривожність, що є результатом високої психологічної адаптивності та значного досвіду (14).

Визначено вплив структури самооцінки на впевненість оратора. Встановлено, що ключовим детермінантом комунікативного страху є внутрішній дисонанс між «Я-реальним» та «Я-ідеальним» (11). Найбільш критичний розрив виявлено за шкалою «впевненість у собі» (27 балів), що свідчить про глибоку внутрішню незадоволеність та страх невідповідності ідеалізованому образу (27). Такий розрив безпосередньо корелює із виникненням «випереджаючої тривоги», яка дезорганізує мовленнєву діяльність (13).

Підтверджено роль комунікативного контролю як буферного механізму. Доведено, що високий рівень саомоніторингу (у 20% респондентів) дозволяє управлінцям ефективно керувати враженням та зберігати конгруентність навіть за умови високої внутрішньої напруги (16, 44). Натомість низький рівень контролю (25% вибірки) супроводжується імпульсивністю та нездатністю коригувати свою поведінку відповідно до реакцій аудиторії (16).

Доведено математичну залежність між психологічними станами та успішністю виступу. За допомогою кореляційного аналізу Пірсона встановлено сильний зворотний зв'язок між рівнем тривожності та експертною оцінкою виступу ($r = -0.68$), а також прямий зв'язок між стійкістю самооцінки та успішністю комунікації (15, 20). Це дозволяє стверджувати, що психологічна стабільність є базовим фундаментом ораторської майстерності (2, 7).

Розроблено систему практичних рекомендацій. З метою підвищення ефективності публічної діяльності управлінців запропоновано комплекс заходів, що включає методи когнітивної корекції «ефекту прожектора» (10, 45), техніки психофізіологічної саморегуляції (дихальні вправи та релаксація) (14, 15), а також розвиток навичок невербальної впевненості (36, 39). Впровадження цих рекомендацій сприяє трансформації деструктивної тривоги

у стан конструктивної мобілізації, що є запорукою професійного успіху керівника (28).

ВИСНОВКИ

У межах кваліфікаційної роботи було всебічно розглянуто взаємозв'язок між самооцінкою, рівнем тривожності та успішністю публічних виступів управлінців. На основі теоретичного аналізу й емпіричних результатів вдалося отримати цілісне уявлення про те, яким чином характеристики самооцінки впливають на формування ораторської впевненості, інтенсивність комунікативного страху та форми соціальної взаємодії (1, 2). Перший розділ роботи було присвячено аналізу наукових підходів до розуміння феномену публічного виступу як акту соціальної інтеракції (6, 24). Показано, що самооцінка є не лише інтегральною характеристикою особистості управлінця, а й ключовим чинником емоційної регуляції та поведінкового вибору в ситуації оцінювального стресу (11, 13). Теоретичний аналіз розкрив багатовимірний характер публічної діяльності, де присутність аудиторії виступає потужним стимулом, що активує механізми соціальної фасилітації або інгібіції (2). З'ясовано, що комунікативні бар'єри та глософобія часто є реактивними щодо нестійкого самосприйняття, фрустрації потреб у визнанні або порушення внутрішньої конгруентності «Я» (12, 13). Другий розділ представив емпіричне дослідження впливу самооцінки та тривожності на успішність публічної діяльності. У дослідженні взяли участь 60 управлінців та державних службовців (16). Для збору даних було використано шкалу Спілбергера-Ханіна (15), методику Дембо-Рубінштейн (22) та опитувальник комунікативного контролю М. Снайдера (16). Результати показали, що 65% респондентів мають високий рівень ситуативної тривожності перед виступом (15). Встановлено, що особи з низькою або нестійкою самооцінкою мають значний розрив між рівнем домагань та реальними можливостями (27 балів), що провокує стан дезорганізації під час промови (11, 13). Натомість управлінці з адекватною самооцінкою та високим комунікативним контролем демонструють стійкість до стресу та високу успішність виступу (16, 44). Кореляційний аналіз підтвердив наявність статистично значущих зв'язків між досліджуваними

параметрами. Зокрема, виявлено негативну кореляцію між тривожністю та успішністю виступу ($r = -0.68$) та пряму залежність між впевненістю у собі й здатністю до саморегуляції (15, 20). Такі результати свідчать про важливість психологічної підтримки управлінців у сфері формування стабільного професійного образу «Я» (28). У підсумку, встановлено, що самооцінка виступає критично важливим чинником регуляції публічної поведінки. Її рівень та структура безпосередньо впливають на здатність оратора керувати увагою аудиторії в емоційно насичених ситуаціях (24). Розуміння цих закономірностей лягло в основу розроблених психологічних рекомендацій, які спрямовані на розвиток навичок емоційної саморегуляції, когнітивне рефреймування страхів та посилення особистісної стійкості (14, 19). Отримані результати мають практичну цінність у сфері психології управління, кадрового менеджменту та професійного консультування. Вони можуть бути використані для діагностики комунікативної готовності фахівців, планування тренінгових програм із публічного мовлення та формування стресостійкості кадрів державного сектору (7, 28). Здорове ставлення до себе та розвинений комунікативний контроль стають основою для конструктивного соціального функціонування та зростання професійного авторитету керівника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Абрамович С. Д., Чікарьова М. Ю. Мовленнєва комунікація. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
- 2.Андрєєва Г. М. Соціальна психологія : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 608 с.
- 3.Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. Київ : Академія, 2004. 344 с.
- 4.Бех І. Д. Психологічні джерела виховної майстерності : навч. посіб. Київ : Академвидав, 2009. 248 с.
- 5.Боднар А. Й. Психологія стресостійкості особистості. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 210 с.
- 6.Васютинський В. О. Інтеракційна психологія публічного виступу. Психологія і суспільство. 2015. № 2. С. 82–91.
- 7.Гнатюк С. Л. Психологічні аспекти публічного виступу як форми соціальної взаємодії. Актуальні проблеми психології. 2017. Т. 11. Вип. 15. С. 45–52.
- 8.Етичний кодекс психолога. Київ : Товариство психологів України, 1990.
- 9.Закон України про освіту : станом на 1 січня 2026 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).
- 10.Зімбардо Ф. Сором'язливість: що це таке і як з нею боротися / пер. з англ. Київ : Альпіна, 2017. 284 с.
- 11.Канівець Т. М. Психологія формування впевненості у собі майбутніх фахівців. Київ : Гнозис, 2012. 216 с.
- 12.Карнегі Д. Як завоювати друзів та впливати на людей / пер. з англ. Київ : КМ-Букс, 2016. 256 с.

13. Кірсанов В. В. Психологічні особливості подолання страху публічного виступу. Вісник ХНПУ імені Г. С. Сковороди. 2018. Вип. 59. С. 88–96.
14. Кокун О. М. Психофізіологічне забезпечення адаптивності та функціональних станів людини. Практична психологія та соціальна робота. 2014. № 5. С. 1–8.
15. Корольчук М. С. Психофізіологія діяльності : підручник. Київ : Ельга, 2006. 400 с.
16. Корольчук М. С., Крайнюк В. М. Соціально-психологічний тренінг : навч. посіб. Київ : Ніка-Центр, 2006. 450 с.
17. Лабінська О. Б. Психологія публічного виступу : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 180 с.
18. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика. Київ : ПП «Професіонал», 2007. 416 с.
19. Макаренко Л. П. Формування готовності майбутніх психологів до публічного виступу. Науковий вісник ХДУ. Серія: Психологічні науки. 2019. № 2. С. 124–130.
20. Максименко С. Д. Загальна психологія : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 600 с.
21. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2003. 311 с.
22. Моргун В. Ф. Основи психологічної діагностики. Київ : Слово, 2012. 464 с.

- 23.Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник : у 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. Київ : Либідь, 2006. 464 с.
- 24.Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. Київ : Видавничий центр "Київський університет", 2002. 451 с.
- 25.Психологічна енциклопедія / упоряд. О. М. Степанов. Київ : Академвидав, 2006. 424 с.
- 26.Роджерс К. Становлення особистості: Погляд на психотерапію / пер. з англ. Київ : Основи, 1999. 432 с.
- 27.Словник психологічних термінів. Київ : Наукова думка, 2010. 280 с.
- 28.итаренко Т. М. Психологія життєстійкості особистості : монографія. Київ : Міленіум, 2003. 376 с.
- 29.Томенко М. В. Теорія комунікації. Київ : Основи, 2003. 159 с.
- 30.Шейко В. М. Культура публічного виступу : навчальний посібник. Харків : ХДАК, 2016. 200 с.
- 31.Яцук О. М. Психологічні особливості розвитку комунікативних здібностей студентів-психологів. Психологічний часопис. 2021. Т. 7. № 3. С. 44–53.
- 32.Anderson C. TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking. Boston : Houghton Mifflin Harcourt, 2016. 288 p.
- 33.Bandura A. Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory. Prentice-Hall, 1986. 617 p.
- 34.Cain S. Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking. New York : Crown Publishing Group, 2012. 352 p.
- 35.Dweck C. Mindset: The New Psychology of Success. Ballantine Books, 2006. 320 p.

- 36.Ekman P. Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life. Henry Holt and Co., 2003. 288 p.
- 37.Goleman D. Emotional Intelligence. Bantam Books, 1995. 352 p.
- 38.Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. SAGE, 2001. 592 p.
- 39.Lucas S. The Art of Public Speaking. McGraw-Hill Education, 2014. 480 p.
- 40.North M. M. Individual Differences in Fear of Public Speaking. North American Journal of Psychology. 2017. Vol. 19. P. 191–206.
- 41.Pinker S. The Sense of Style: The Thinking Person's Guide to Writing in the 21st Century. Viking, 2014. 368 p.
- 42.Scott S. Fierce Conversations: Achieving Success at Work and in Life One Conversation at a Time. Berkley, 2004. 304 p.
- 43.Vazquez A., Garcia-Lopez L. J. Social Anxiety and Public Speaking: Cognitive-Behavioral Approaches. Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment. 2020. Vol. 42. P. 155–167.
- 44.Watzlawick P. Pragmatics of Human Communication. W. W. Norton & Company, 2011. 288 p.
- 45.Zimbardo F. G., Coulombe D. J. Man (Dis)connected: How the Digital Universe is Changing the World. Rider, 2015. 352 p.

