Программа

развивающих занятий

# «Подготовка к публичному выступлению».

**Пояснительная записка.**

Овладение коммуникативной компетентностью является одним из важнейших условий социализации и самореализации подростков и молодежи. Современным работодателям важно наличие хорошо развитой коммуникативной компетентности сотрудников, важным компонентом которой является умение выступать публично, формулировать и доносить свои мысли, вести диалог, отстаивать свою точку зрения.

Умение выступать публично становится актуальным уже в школе. Навыки подготовки и структурирования информации, предъявления себя и своих мыслей в рамках выступления, способность ответить на вопросы – важные составляющие коммуникативной компетентности, необходимые для достижения успеха в тех ситуациях, где информацию необходимо излагать устно - на конкурсе, конференции, экзамене. И именно умение выступать публично часто является западающим среди других коммуникативных навыков, потому что страх публичных выступлений является одним из главных человеческих страхов. К тому же у подростков не в полной мере сформированы регулятивные навыки, необходимые для уверенного выступления и качественной аргументации, предполагающей взаимодействие.

Тренинг подготовлен для обучающихся старших классов общеобразовательной школы. Также по этой программе можно работать со взрослыми. При этом программа не потребует корректировки.

Ограничений и противопоказаний на участие в тренинге нет.

Тренинг является развивающим, так как направлен на раскрытие личностного потенциала участников, развивает их социально-психологические навыки, становится предпосылкой к формированию нового, более успешного поведения.

Цель тренинга - развитие необходимых для публичного выступления умений и навыков: навыков подготовки текста выступления и его представление, навыков взаимодействия с аудиторией, навыков уверенного поведения.

Задачи тренинга:

* развитие коммуникативной компетентности,
* овладение навыками эмоциональной саморегуляции,
* овладение навыками подготовки эффективных публичных выступлений.

Ожидаемые результаты реализации программы - приобретение личностных и межпредметных результатов:

* навык планирования и подготовки публичного выступления,
* уверенность перед выступлением и в течение выступления,
* овладение навыками управления голосом (интонирование, темп),
* навыки взаимодействия с аудиторией.

Критерии оценки достижения планируемых результатов.

Качественные:

* создание благоприятной среды для сохранения продуктивности и работоспособности участников;
* овладение навыками публичных выступлений.

Количественные:

* проведение занятия,
* результативное выступление участника,
* составление методических рекомендаций по проведению занятия,
* проведение диагностики.

Диагностический инструментарий:

Тест тревоги Спилбергера (State-Trait Anxiety Inventory, STAI), шкала ситуативной тревоги. Автор: Чарльз Спилбергер (Charles Spielberger, 1970). Адаптация: Ю. Л. Ханин (1978). Источник: Диагностики эмоционально-нравственного развития / Ред. и сост. И.Б.Дерманова. - СПб.: Издательство "Речь", 2002.

Система организации контроля за реализацией программы.

Психолого-педагогическая программа утверждается директором образовательного учреждения. Контроль за реализацией программы осуществляют директор образовательного учреждения. По завершении занятия педагог-психолог составляет итоговый отчет, в котором отражает качественные и количественные результаты реализации программы.

Ресурсы, необходимые для эффективной реализации программы.

* Для эффективной реализации программы необходимы знания о ведении психологического тренинга. Работать по программе может педагог-психолог школы, имеющий дополнительную переподготовку в области психотерапии..
* Методические материалы, необходимые для реализации программы.
* Требования к материально-технической оснащенности учреждения:

Размер помещения и количество стульев зависят от количества участников.

Сведения о практической апробации программы:

Данная программа была апробирована на базе МОУ «СОШ № 26» г.Братска Иркутской области в 2010-2011 учебном году на обучающихся и педагогах школы.

Ведущий (психолог) - 1 человек.

**Структура и содержание программы.**

Форма проведения – индивидуальное или групповое занятие. Количество занятий определяется количеством участников и их запросов. По продолжительности одно занятие составляет 1 академический час.

На входе и по окончании тренинга проводится диагностика, результаты которой участники могут получить на индивидуальной консультации у психолога.

Программа тренинга состоит из двух частей: теоретической и практической. С материалами теоретической части, подготовленной психологом, обучающийся знакомится самостоятельно. Эта часть необходима не только для того, чтобы дать полную информацию о подготовке к публичному выступлению, но и актуализировать и прояснить затруднения обучающегося и сформулировать его запрос. Уточнение запроса позволяет разработать стратегию и тактику ведения тренинга, выработать индивидуальный подход к каждому с учетом его сильных и слабых сторон.

Тренинг реализован в рамках поведенческого и гуманистического подходов.

Суть метода состоит в том, что, согласно основам бихевиоризма, весь свой опыт человек приобретает посредством научения, и для исправления неадекватного поведения необходимо его переучить, выработать более адаптивные реакции (А. Бандура, Б. Скиннер). Типичная методика тренинга – репетиция поведения.

По стилю ведения тренинг несколько агрессивный – направлен на выделение неэффективных и опробование новых видов поведения в безопасном окружении. В процессе работы, тренер на практических ситуациях и примерах дает теоретические аспекты успешного публичного выступления. Тренер на протяжении всей работы концентрируется на своих контрпереносных реакциях на обучающегося и активно дает ему обратную связь. Таким образом, тренер концентрирует свое внимание на поведении как единственной психологической реальности, доступной непосредственному наблюдению. Психолог в данном тренинге выступает в качестве эксперта: наблюдает, комментирует, консультирует, рекомендует. Участники тренинга побуждаются ведущим к оценке поведения партнеров и самих себя. В группе поощряется открытое обращение внимания на интерпретации неуверенности в себе, враждебности, проявления психологической защиты. Главный акцент при этом ставится не на групповом процессе, а на поиске аутентичности во взаимоотношениях с другими. Для того, чтобы выявить и изменить свои неадаптивные установки и выработать новые формы поведения, люди должны учиться видеть себя такими, какими их видят другие (К.Роджерс).

В тренинге используются следующие методы и техники:

* мини-лекции,
* психогимнастика,
* практические упражнения,
* презентации,
* интервенции,
* анализ ситуаций,
* индивидуальные задания,
* моделирование реальных ситуаций.

Краткое содержание теоретической части:

* Определение темы и содержания
* Подготовка структуры выступления. Домашние заготовки, импровизации.
* Типы аудитории. Правило выбора стиля выступления в зависимости от типа аудитории.
* Настрой на выступление. Методы ресурсного состояния.
* Секреты психологической подготовки перед публичным выступлением.
* Внешний облик оратора.

Краткое содержание практической части.

1. Введение. Определение запроса и правил работы в тренинге.
2. Выполнение участниками индивидуального задания с моделированием реальной ситуации.
3. Анализ выполнения индивидуального задания в режиме обратной связи от ведущего и участников.
4. Отработка навыков публичного выступления в соответствии с тематикой, запросом и с учетом полученной обратной связи от ведущего и участников.
5. Анализ выполнения индивидуального задания в режиме обратной связи от ведущего и участников.
6. Шеринг. Получение обратной связи. Оценка эффективности тренинга участниками.

Примечание. Пункты 4 и 5 могут повторяться необходимое количество раз.

Примерная продолжительность тренинга для одного участника.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Распределение времени | Практическая часть (мин) | Общая продолжительность (мин) |
| 30 | 40 |

**Список литературы:**

1. Диагностика эмоционально-нравственного развития / Сост. и ред. И. Б. Дерманова. - СПб. : Речь, 2002 (Тип. ООО ИПК Бионт). - 171, [3] с. : ил., табл.; 21 см. - (Практикум по психодиагностике).; ISBN 5-9268-0103-6 (в обл.).
2. Ромек В.Г. Основы поведенческой психотерапии. Ростов-на –Дону: Южно-Российский гуманитарный институт, 2002, с.52-65.
3. Рудестам К. Групповая психотерапия. М., Прогресс, 1990, с.282-311, 350-356, р-л “Группы тренинга умений”.
4. Холмогорова А.Б., Гаранян Н.Г. Когнитивно-бихивиоральная психотерапия // Основные направления современной психотерапии. Москва: Когито-Центр, 2000, с.224-268.

**Методические материалы.**

Полное содержание практической части.

На первом этапе практической части тренинга происходит демонстрация заученных навыков - выведение из внутреннего плана во внешний неконструктивных элементов и моделей поведения. На этом этапе участнику предлагается решать поставленные задачи так, как он может делать это без постороннего вмешательства и специального обучения. Эта стадия носит диагностический характер. Только выведение проблемных областей из внутреннего плана во внешний – поведенческий, создает серьезную предпосылку для их последующей коррекции.

На втором этапе происходит построение модели идеального поведения во внешнем плане. Применяя стратегии поиска аналогов, комбинирования, реконструирования собственного поведения, ведущий и обучающийся находят оптимальные модели поведения в каждой конкретной ситуации.

На заключительном этапе – модификация поведения обучающегося в сторону максимального приближения к эталону.

Полное содержание теоретической части.

Определение темы и содержания

Работу по подготовке речи можно подразделить на две основные фазы: докоммуникативную, т.е. подготовку выступления и коммуникативную – взаимодействие с аудиторией.

Докоммуникативная фаза. В докоммуникативной фазе различают два начальных этапа: определение темы и цели выступления; оценка аудитории и обстановки.

Работа на этих этапах носит характер учета и оценки объективных данных: тема и цель выступления обычно задаются программой, расписанием и т.п. Состояние аудитории и обстановка также не выбираются выступающим.

Определение темы и цели выступления производится педагогом-предметником. Тему выступления следует тщательно выбирать. Если есть возможность, то нужно остановиться на том, что хорошо знакомо и интересно лично выступающему. Тогда это, возможно, будет интересно и значимо для других. Затем, нужно попробовать сузить темы выступления, чтобы она представляла наибольший интерес. Необходимо решить: описывать ли предмет, разъяснять что-либо о предмете, оспаривать ли некую точку зрения или излагать новую версию. Не надо пытаться «втиснуть» слишком много материала в ограниченное время. Еще Шекспир сказал: «Где мало слов, там вес они имеют». Стержневая идея – это основной тезис, который необходимо ясно сформулировать с самого начала. Знание цели усиливает внимание. В речи может быть несколько стержневых идей, но не более трех.

Сформулировать основной тезис означает ответить на вопрос, зачем говорить (цель) и о чем говорить (средства достижения цели).

Требования к основному тезису выступления: фраза должна утверждать главную мысль и соответствовать цели выступления; суждение должно быть кратким, ясным, легко удерживаться в кратковременной памяти; мысль должна пониматься однозначно, не заключать в себе противоречия.

После подготовки плана выступления полезно проконтролировать себя вопросами:

Вызывает ли мое выступление интерес? Достаточно ли я знаю по данному вопросу и имеется ли у меня достаточно данных? Смогу ли я закончить выступление в отведенное время? Соответствует ли мое выступление уровню моих знаний и опыту?

Целенаправленное моделирование эмоций

Стержневая идея дает возможность задать определенную тональность выступлению. Например, доклады на научно-технические темы могут произноситься с сердитой, упрекающей интонацией, смысл которой состоит в не произносимых, но подразумеваемых выражениях типа «Если вы не сделаете этого, то пожалеете», или «Не могу понять, почему вы не делаете то-то и то-то». Подобный слегка раздраженный тон позволяет докладчику эффективнее донести свою идею до слушателей.

Возможные интонационные окраски выступлений следующие: мажорная; беспечная или юмористическая; шутливая; сердитая или упрекающая; мрачная; торжественная; предостерегающая; просительная.

Типы аудитории. Правило выбора стиля выступления, в зависимости от типа аудитории.

Оценка аудитории и обстановки

Спросите себя: «Кто мои слушатели?». Если ответ затруднителен, то лучше представить себе группу из двух-трех человек, к которым обращено выступление и готовить речь для них. Обязательно нужно принять во внимание следующие характеристики аудитории: возраст; уровень образования; профессия; цель прихода людей на выступление; уровень заинтересованности в теме; уровень осведомленности в данном вопросе;

Желательно заранее поговорить с некоторыми людьми из предполагаемой публики, чтобы лучше узнать аудиторию. Место выступления – очень важный фактор успешного выступления. Для того, чтобы чувствовать себя уверенно, нужно заранее придти в зал и освоиться. Если нет возможности познакомиться с местом выступления заранее, необходимо незадолго до выступления заглянуть в это помещение. Если предполагается использование микрофона, то его необходимо отрегулировать.

Кодирование. Оценка темы, цели и аудитории является основой и фоном следующего этапа докоммуникативной фазы – «кодирования», т.е. создания сообщения на данную тему, с заданной целью, для данной аудитории и в соответствии с конкретной обстановкой. Этот этап включает: подбор материалов; композиционно-логическое оформление речи; использование фактологического материала; работу над языком и стилем выступления.

Фактологический материал. Цифровые данные, для облегчения восприятия лучше демонстрировать посредством таблиц и графиков, а не злоупотреблять их зачитыванием. Лучше всего, когда в устном выступлении количество цифрового материала ограничено, на него лучше ссылаться, а не приводить полностью, так как цифры скорее утомляют слушателей, нежели вызывают интерес.

Докоммуникативная фаза обязательно должна завершаться репетицией выступления. Потренироваться можно перед близкими или друзьями, можно использовать средства аудиозаписи и видеозаписи, чтобы проконтролировать хронометраж, качество выступления – одним словом, посмотреть на себя со стороны.

Подготовка по существу вопросов:

анализ проблемы, ситуации формирование целей, задач, общего подхода к выступлению и собственной позиции подготовка речи и аргументации выводов подбор необходимых документов и материалов. Учитывать возрастной и половой факторы.

Коммуникативная фаза.

Коммуникативная фаза – это произнесение речи, ответы на вопросы слушателей, ведение дискуссии и т.д. Оратору, стремящемуся к достижению успеха, конструктивного результата, необходимо тщательно подготовить выступление. Такую подготовку можно представить в виде следующих составных частей:

подготовка манеры поведения

учитывать сложившиеся ритуалы и субординацию

Подготовка структуры выступления. Домашние заготовки, импровизации.

Структура выступления.

* Выступление должно состоять из трех частей:
* Вступление.
* Основная часть.
* Заключение.

Примерное распределение времени:

вступление – 10-15%;

основная часть – 60-65%;

заключение – 20-30%.

Вступление – важная часть, так как более всего запоминается слушателям, поэтому должно быть тщательно продуманным. Оно включает: объясление цели, название доклада и расшифровку подзаголовка с целью точного определения содержания выступления, четкое определение стержневой идеи. «Засиживаться» на вступлении не стоим – оно должно быть кратким. При подготовке вступления следует выбрать тему, которая имеет целью вызвать интерес публики.

Следует отметить, что установление контакта с аудиторией – один из важнейших факторов успешности выступления.

Основная часть – всестороннее обоснование главного тезиса. Некоторые варианты системного построения аргументации: проблемное изложение (выявление и анализ противоречий, путей их разрешения); хронологическое изложение; изложение от причин к следствиям (от частного к общему); индуктивное изложение (от общего к частному).

Рассматриваются различные аспекты, способствующие лучшему осмыслению слушателями идеи. При этом очень важно не перерасходовать время, обязательно оставив его для заключения.

План развития основной части должен быть ясным. Предмет выступления должен раскрываться конкретно и стройно. Должно быть подобрано как можно больше фактологических материалов и необходимых примеров.

Заключение. Выход из контакта.

Заключение – формулирование выводов, которые следуют из главной цели и основной идеи выступления. Финальная сумбурность и незавершенность выступления в целом, могут испортить и прекрасное выступление. Правильно построенное заключение способствует хорошему впечатлению от выступления в целом. В заключении имеет смысл повторить стержневую идею и, кроме того, вновь (в кратком виде) вернуться к тем моментам основной части, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением, подводящим итог выступлению.

Настрой на выступление. Методы ресурсного состояния.

Каждый из нас хотя бы один раз переживал состояние, когда дело в руках спорилось и, словно живое, само стремилось к завершению. В психологической литературе в таком случае ещё применяется термин «поток». Я думаю, это очень точная метафора: поток подхватывает тебя и несёт практически без твоих усилий. А специалисты НЛП называют это ресурсным состоянием. То есть состоянием, в котором у человека достаточно сил и энергии, чтобы достичь поставленную перед собой цель.

Ресурсное состояние – это и про физический, и  про психологический аспект. С физическим ресурсом все более-менее понятно: не выспавшийся, больной, расстроенный человек будет крайне непродуктивен. А вот с психическим ресурсом не все так просто.

Вы знаете, в каком состоянии лучше всего решаете поставленные перед вами задачи, или трудно ответить вот так, сразу?

Самая интересная часть истории заключается в том, что ресурсное состояние – это не обязательно про бушующую энергию внутри. Ресурсное состояние – когда вы практически без усилий, эффективно и продуктивно решаете свои задачи, даже самые сложные.

Как узнать, какое из ваших состояний является ресурсным? Постарайтесь вспомнить свои самые-самые победные ситуации в жизни и восстановить в памяти: что и как вы переживали в эти моменты в душе, как вы добились победы, благодаря какому своему качеству?

Правда, ещё очень важно понимать, что знать свое ресурсное состояние – мало, главное – уметь быстро (и вовремя) в него войти. НЛП-психологи шутят: настоящий мастер не входит в ресурсное состояние, он в нём живёт. В этой шутке есть большая доля правды! Хотя мы все понимаем, что это невозможно – быть стопроцентно эффективным.

Как же настроиться на нужную волну?

«Якорение». Снова приходят на помощь инструменты НЛП. Еще раз вспомните те победные ситуации, которые могут послужить вам источником сил и позитивного опыта. Постарайтесь снова пережить их и запомнить: как вы себя ощущаете, кем вы были в эти моменты; «снимите слепок» с себя-ресурсного, поставьте «якорь» на этом настрое. Теперь для того, чтобы настроиться на ресурсное состояние, вам достать будет задействовать этот «якорь».

Моделирование ресурсного состояния. Действуйте так, как будто у вас уже есть эти ресурсы: улыбайтесь, двигайтесь легко, примерьте на себя ощущения всемогущества, в мыслях смоделируйте себя-ресурсного и «оживите» эту модель, приведите ее в движение.

Обязательно следите за тем, чтобы физический ресурс был также полон! Иногда лучше дать себе отдохнуть, чем тратить время на низкоэффективный труд в истощенном состоянии. Вспомните девиз Скарлет О’Хара: «Я подумаю об этом завтра». Съешьте шоколадку. Или что-то другое – то, что вы любите. Потанцуйте. Займитесь чем-то любимым, что давно ждет. Проведите день для себя. А, уже подзарядив внутренние батарейки, потом принимайтесь за свои задачи!

Секреты психологической подготовки перед публичным выступлением.

Способ выступления

Необходимо избрать способ выступления – заглядывая в конспект или избегая чтения текста. Использование конспекта очень действенно, так как речь звучит естественно, слова приходят сами собой. Чтение же заранее написанного текста значительно уменьшает влияние выступления на аудиторию. Запоминание написанного текста заметно сковывает выступающего и привязывает к заранее составленному плану, не давая возможности откликаться на реакцию аудитории.

Уловки оратора

Следует, однако, не забывать, что никакие навыки и умения сами по себе не принесут успеха выступающему, если его разговор с аудиторией не будет проникнут глубокой идейностью и убежденностью в то, о чем говорится. Общеизвестно, что бесстрастная и вялая речь не вызывает отклика в сердцах слушателей, какой бы интересно и важной темы она ни касалась. И наоборот, иной раз даже не совсем складное выступление затронет аудиторию, если оратор говорит о накипевшем на душе, если аудитория поверит в искренность выступающего. Яркая, энергичная речь, отражающая увлеченность оратора, его уверенность, обладает значительной внушающей силой. Обратим внимание на некоторые часто встречающиеся…

Фразы

Установлено, что коротки фразы легче воспринимаются на слух, чем длинные. Лишь половина взрослых людей в состоянии понять фразу, содержащую более тринадцати слов. А третья часть всех людей, слушая четырнадцатое и последующие слова одного предложения, вообще забывают его начало. Необходимо избегать сложных предложений, причастных и деепричастных оборотом. Излагая сложный вопрос, нужно постараться передать информацию по частям. Паузы – очень важный элемент выступления. Известно, что слова звучат убедительнее после мини-пауз. Пауза в устной речи выполняет ту же роль, что знаки препинания на письме. После сложных выводов или длинных предложений необходимо сделать паузу, чтобы слушатели могли вдуматься в сказанное или правильно понять сделанные выводы. Если выступающий хочет, чтобы его понимали, то не следует говорить без паузы дольше, чем пять с половиной секунд (!).

Обращение к аудитории

Известно, что обращение к собеседнику по имени создает более доверительный контекст деловой беседы. При публичном выступлении также можно использовать подобные уловки. Так, косвенными обращениями могут служить такие выражения, как «Как Вам известно», «Уверен, что Вас это не оставит равнодушными». Подобные доводы к аудитории – это своеобразные высказывания, подсознательно воздействующие на волю и интересы слушателей. Выступающий показывает, что слушатели интересны ему, а это самый простой путь достижения взаимопонимания.

Комплимент

Другой элемент речевого этикета – комплимент. По своей сути комплимент содержит в себе психологический механизм внушения. Особенно эффективен комплимент на фоне антикомплимента себе самому. Стиль комплимента слушателям зависит от ситуации, предыдушего контекста речи и специфики взаимоотношений выступающего и аудитории. e.Реакция аудитории Во время выступления дóлжно постоянно контролировать реакцию слушателей. Внимательность и наблюдательность в сочетании с опытом позволяют оратору уловить настроение публики. Возможно, рассмотрение некоторых вопросов придется сократить или вовсе отказаться от них. Часто удачная шутка может разрядить атмосферу.

Приветствие и прощание.

Представление. В начале выступления необходимо представиться. Представление может осуществляться без посредника или при помощи посредника. В официальной обстановке может быть такое начало: Позвольте представиться!

В этой форму оттенок официальности выражен очень ярко. Возможны и другие формы представления – менее официальные: Разрешите представиться!

Говорящий как бы просит предварительное разрешение вступить в контакт, назвать себя. Далее, выступающий называет свою фамилию, имя и отчество в именительном падеже, а также (при необходимости) место работы, должность и профессию.

Прощание. Для делового общения характерны стилистически нейтральные стереотипы прощания: До свидания! Позвольте (разрешите) попрощаться…

Нужно иметь ввиду, что во многих случаях перед прощанием желательно поблагодарить собравшуюся публику.

Еще одна особенность употребления речевых формул приветствия и прощания состоит в их сочетании с невербальными средствами (жест, улыбка), выражающими внимание, доброжелательность, готовность к контакту.

Аргументация.

Убедить – значит логическими доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. Эрудиция, доброжелательность и тактичность создают обстановку, располагающую к беседе. Для достижения успеха необходимо уметь выражать свои идеи, возбуждать в аудитории интерес к речи.

Нужно быть готовым к ответам на возможные вопросы.

Таким образом, чтобы выполнить свою задачу и донести до слушателя слово, выступающий должен обладать значительным диапазоном разнообразных знаний, умений и навыков, среди которых важнейшими являются: знания основных социальных и психолого-педагогических особенностей процесса публичной речи; умение подобрать материал для выступления и оформить его в соответствии с целевой установкой, законами композиции, логики и психологии, а также с особенностями устной речи и специфики аудитории; умение установить контакт с людьми, выступить перед ними, соблюдая правила поведения на трибуне и используя обратную связь с аудиторией; безупречное владение устной речью: голосом, интонацией, мимикой, жестом, соблюдение всех требований культуры речи; умение отвечать на вопросы аудитории, вести диалог, беседу, дискуссию.

Перечисленные основные знания, умения и навыки выступающего приобретаются в результате упорного труда и постоянных тренировок. Пренебрегать этими знаниями – значит не понимать особенностей ораторского искусства как сложного вида деятельности.

Внешний облик оратора.

Язык жестов и поз.

Как держаться во время выступления. Не стоит прятаться за трибуной, не стоит бояться передвигаться по сцене. Стоять нужно прями и перенести центр тяжести с пяток на носки. С отдельными слушателями можно наладить зрительный контакт. Выступление не должно быть монотонным, поэтому следует менять тембр голоса, подчеркивая новые и важные мысли. Очень важно контролировать скорость речи: при быстрой речи аудитория не воспринимает всего материала, а при медленной – люди отвлекаются.

Имидж оратора

Власть оратора над аудиторией зависит не только от его силы, ума и воли, но и от производимого им впечатления и его привлекательности. Создание позитивного образа играет значительную роль в достижении успеха. Случается, что одна неподходящая деталь или несочетающиеся цвета могут разрушить весь тщательно продуманный костюм. Одежда может испортить все выступление, если голова будет занята не выступлением, а тем, что пуговица на пиджаке болтается и ниточке и вот-вот упадет.

Роль одежды в деловом общении очень значительна, поскольку она несет многомерную информацию о своем обладателе: о его финансовых возможностях; об эстетическом вкусе; о принадлежности к определенной социальной группе, профессии; об отношении к окружающим людям. Одежда влияет на успех или неуспех. Психологическая основа этого – «эффект ореола». В зависимости от ситуации, деловой костюм может быть в достаточно свободных комбинациях (например, водолазка вместо сорочки), но увлекаться этим не стоит. Не стоит и слепо следовать новинкам моды. Если фигура мужчины не подходит по описание «высокий и стройный», то двубортный костюм из гардероба лучше исключить – он еще больше «укоротит» фигуру, а полных превратит в «колобков». А чем отличается костюм деловой женщины? Для деловой женщины нет мелочей. Все – от прически до обуви - тщательно продумано. Есть несложные правила создания имиджа преуспевающей женщины. При подборе одежды важно:

Умение подбирать одежду. Следует избегать кричащих нарядов, обтягивающих силуэтов, изделий из прозрачных материалов, толстых свитеров, декольте и мини-юбок. Умение ее носить. умение пользоваться разнообразными аксессуарами. Чем меньше украшений, тем лучше. Если деловая женщина надевает украшение, то оно должно быть функционально, или целенаправленно. Самое необходимое украшение для деловой женщины – это обручальное кольцо. Оно говорит о том, что вы заняты делом и ничем другим.

Диагностический инструментарий:

Тест тревоги Спилбергера (State-Trait Anxiety Inventory, STAI), шкала реактивной тревоги. Автор: Чарльз Спилбергер (Charles Spielberger, 1970). Адаптация: Ю. Л. Ханин (1978).

Ситуативная или реактивная тревожность как состояние характеризуется субъективно переживаемыми эмоциями: напряжением, беспокойством, озабоченностью, нервозностью. Это состояние возникает как эмоциональная реакция на стрессовую ситуацию и может быть разным по интенсивности и динамичности во времени. Личности, относимые к категории высокотревожных, склонны воспринимать угрозу своей самооценке и жизнедеятельности в обширном диапазоне ситуаций и реагировать весьма выраженным состоянием тревожности. Если психологический тест выражает у испытуемого высокий показатель личностной тревожности, то это дает основание предполагать у него появление состояния тревожности в разнообразных ситуациях, особенно когда они касаются оценки его компетенции и престижа. Большинство из известных методов измерения тревожности позволяет оценить только личностную, или состояние тревожности, либо более специфические реакции. Единственной методикой, позволяющей дифференцировано измерять тревожность и как личностное свойство, и как состояние является методика, предложенная Ч. Д. Спилбергером. На русском языке его шкала была адаптирована Ю. Л. Ханиным.

**Бланк суждений**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Суждение | Нет, это не так | Пожалуй, так | Верно | Совершенно верно | | 1 | Я спокоен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 2 | Мне ни что не угрожает | 1 | 2 | 3 | 4 | | 3 | Я нахожусь в напряжении | 1 | 2 | 3 | 4 | | 4 | Я внутренне скован | 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | Я чувствую себя свободно | 1 | 2 | 3 | 4 | | 6 | Я расстроен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 7 | Меня волнуют возможные неудачи | 1 | 2 | 3 | 4 | | 8 | Я ощущаю душевный покой | 1 | 2 | 3 | 4 | | 9 | Я встревожен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 10 | Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения | 1 | 2 | 3 | 4 | | 11 | Я уверен в себе | 1 | 2 | 3 | 4 | | 12 | Я нервничаю | 1 | 2 | 3 | 4 | | 13 | Я не нахожу себе места | 1 | 2 | 3 | 4 | | 14 | Я взвинчен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 15 | Я не чувствую скованности, напряжения | 1 | 2 | 3 | 4 | | 16 | Я доволен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 17 | Я озабочен | 1 | 2 | 3 | 4 | | 18 | Я слишком возбуждён, мне не по себе | 1 | 2 | 3 | 4 | | 19 | Мне радостно | 1 | 2 | 3 | 4 | | 20 | Мне приятно | 1 | 2 | 3 | 4 | |

Обработка

По находящимся в таблице 1 вопросам NN 1-20 оценивается реактивная тревожность (тревожность как состояние). Прямые вопросы: 3,4,6,7,9,12,13,14,17,18. Обратные вопросы: 1,2,5,8,10,11,15,16,19,20. РЕАКТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ = ПРЯМЫЕ - ОБРАТНЫЕ + 50 (баллов);

Интерпретация

Уровень тревожности до 30 баллов считается низким, от 30 до 45 баллов - умеренным, от 46 баллов и выше - высоким. Минимальная оценка по каждой шкале - 20 баллов, максимальная - 80 баллов.