МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

ПРИДНЕПРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

СТРОИТЕЛЬСТВА И АРХИТЕКТУРЫ

КАФЕДРА ФИЛОСОФИИ И ПОЛИТОЛОГИИ

**РЕФЕРАТ**

**по курсу «Психология и педагогика»**

**на тему: «Публичное выступление: психологический аспект»**

Выполнила:

студент (ка) групи ЭП-12 Серая В.В.

Проверила:

ассистент кафедры философии и политологии Марченко В. А.

Днепропетровск

Содержание

Вступление

Часть 1. Страх публичного выступления: причины возникновения и советы по борьбе с ним

# Часть 2. Правила успешного публичного выступления

Выводы

Список литературы

Вступление

Я не зря выбрала данную тему реферата, ведь проявление естественной ораторской способности часто встречается в повседневной жизни: начиная с ответов на уроке в школьном возрасте, заканчивая проведением презентаций для сотрудников или же выступление перед начальством с итоговым докладом о результатах деятельности фирмы, как вариант. Хотя бы раз в жизни мы сталкиваемся с проблемой выступлений на публике, что большинство из нас заставляет волноваться, ведь некоторые не знают как правильно донести информацию до слушателя, как привлечь внимание к своему докладу, как побороть страх выступления на публике и т.д. Именно это объясняет актуальность данного реферата.

Целью работы является исследовать причины возникновения страха выступления на публике и проанализировать возможные пути того, как избежать волнения, выработать методику успешного публичного выступления.

Тема возникновения страха во время выступления на публике, а также секретов его преодоления и методики успешного выступления не раз упоминалась многими ораторами при написании книг, докладов или диссертаций, посвященных ораторскому искусству и средствам общения. Примером может служить книга Поля Сопера «Основы искусства речи». Поль Сопер 35 лет работал в университете штата Теннеси - с 1939 по 1972 руководил университетским театром, в 1968-1972 факультетом риторики и театра. Создал самоокупающийся театр "Карусель", поставил 140 спектаклей. В своей книге он раскрывает все простые секреты удачных выступлений на публике: как подготовить речь, как выглядеть и что говорить, находясь в аудитории, как правильно использовать жесты и мимику, чтобы вас «услышали», как не дать страху затмить ваш талант.

Часть 1. Страх публичного выступления: причины возникновения и советы по борьбе с ним

Публичное выступление достаточно часто вызывает волнение и тревогу. А вдруг я что-то забуду? Растеряюсь и не смогу справиться со своими эмоциями? Не сумею ответить на вопросы? Моя речь будет неинтересна аудитории?

Многие считают, что страх перед выступлением на публике испытывают только люди робкие и стеснительные. Но как считает ораторское искусство на самом деле через такие переживания проходит практически каждый. Даже многие опытные ораторы испытывают волнение, когда выходят выступать с новой темой или перед незнакомой аудиторией. Как ни удивительно это звучит, но страх перед публичными выступлениями - одна из самых распространённых фобий на Земном шаре (по статистическим данным страх публичных выступлений занимает первое и второе места в разных странах)[6].

Любой человек испытывал волнение, а иногда даже страх при необходимости выступить с докладом, провести презентацию, произнести речь на собрании, тост на праздничном мероприятии или рассказать стихотворение на конкурсе самодеятельности. В зависимости от важности мероприятия, от аудитории, перед которой предстоит выступать, волнение может проявляться в разной степени. Пульс в такие моменты учащается, появляются хрипота, дрожь (в руках, коленках, голосе), язык деревенеет, а иногда даже лицо, шея покрываются красными пятнами. Связать несколько слов в осмысленный текст представляется задачей невыполнимой. Куда девать руки? Глаза в потолок или в пол? Как же преодолеть страх публичного выступления и справиться с волнением?

Итак, я предлагаю рассмотреть способы, как перестать волноваться при выступлениях.

Стоит заметить, что классификации как таковой нет. Классифицировать сложно, т. к. все они взаимосвязаны: психология переплетается с физиологией, способы, применяются до, после и во время выступлений. Я выделю несколько направлений (векторов), на которые имеет смысл обратить своё внимание при подготовке к публичному выступлению.

«Универсального рецепта» - к сожалению, не бывает. Победа над тревогой требует некой работы над собой.

Первый вектор: Подготовка.

Тревога возникает, когда есть место для непредсказуемой случайности.

Творческие личности, например, принимают это явление как само собой разумеющееся, как часть окружающего их мира.

Гораздо труднее приходится педантам, тем, кто привык планировать день заранее, рассчитывать каждый свой шаг, все свои траты. Таким людям нужна уверенность в завтрашнем дне, как воздух. И тогда для них непредсказуемая ситуация воспринимается как катастрофа, отсюда и чувство тревоги.

С одной стороны, хотя мы считаем тревогу ненужной и мешающей, важно помнить, что без неё невозможно двигаться вперёд. Конечно, можно максимально обезопасить свою жизнь, избегая любого риска, а значит и тревоги. Но с другой стороны, кто не рискует, тот не пьёт шампанское. С другой стороны, если беспокоит тревога перед неизвестностью, то просто сужаем эту неизвестность, то есть прорабатываем подготовку по мелочам, начиная от темы доклада, заканчивая возможной реакцией аудитории на нашу речь. Кроме того, здесь важно учитывать 2 момента:

) Откажитесь от мысли, что вы должны всегда быть совершенны.

Большинство людей боятся публичных выступлений из-за страха сделать ошибку перед всеми или быть не столь эффектными, как они хотели бы быть. Эта тревога еще больше усиливает вероятность ошибок. А от них не застрахованы даже профессиональные ораторы. Но они не считают свои ошибки препятствием к успеху. Секрет в том, чтобы относиться к ним как к случайностям и развивать умение быстро выходить из трудных положений. Оставьте ошибку позади и двигайтесь дальше. Помните, что невозможно доставить удовольствие каждому в аудитории и что Вы не обязаны быть совершенством.

) Убеждение, что аудитория будет столь же критична к вам, как и вы сами к себе. Поверьте, аудитория желает вам добиться успеха и даст вам все возможности для этого. Ошибки и заминки, которые могут показаться вам вопиющими, скорее всего, останутся незамеченными для большинства ваших слушателей. Как только вы поймёте это, вы сможете побороть свой страх перед аудиторией, и ваше публичное выступление от этого только выиграет.[2]

Второй вектор: Физиология.

Поскольку человеческий организм представляет собой совершенную систему, в которой психика связана с физикой, то мышцы тела всегда реагируют на то, что происходит в мозге и нервах. Соответственно и мозг может реагировать на то, что происходит в мышцах. Используя этот принцип, можно управлять нашими мышцами, особенно мышцами, участвующими в дыхании, освобождаем их от скопившегося в них напряжения и через это учимся достигать эмоционального равновесия.

Современная психо-физиология доказала, что процесс дыхания напрямую связан с эмоциональным состоянием. Оно может выдать ваше волнение и, бывает и такое, привести в еще большую панику. Сделайте несколько дыхательных упражнений, тем самым Вы насытите мозг кислородом, дадите вашим мышцам расслабиться и страх немного, но отпустит Вас.

Тревога вызывает напряжение мускулов грудной клетки и горла, прерывая доступ кислорода к легким. Это приводит к тому, что голос может превратиться в скрип или писк. Глубокое дыхание снабдит ваши легкие и мозг кислородом и, освободив горло и грудную клетку, поможет звучать вашему голосу.

Под действием страха наше тело вырабатывает адреналин, и самый лучший способ от него избавиться - это разогнать кровь. Приседания, махи руками и т.д.- вот решение проблемы! Небольшая прогулка на свежем воздухе перед выступлением - это не только такая необходимая физическая активность, но и столь же необходимый «глоток» чистого воздуха, который поможет расслабиться.[5]

Третий вектор: Рационализм.

Здесь нам на помощь приходит сознание следующих положительных установок: 1) Статистика. Сотни исследователей, тренеров ораторского мастерства в один голос утверждают, что страх публичный выступлений стоит на втором месте после самого главного страха у человека - страха смерти.[6]

На мой взгляд, утверждение спорное (не ясно на чем основано - опросы людей, статистика психотерапевтов, британские ученые), но наверняка можно утверждать, что волнение перед аудиторией явление распространенное.

Большинство людей боятся, испытывают дискомфорт выступать публично.

Вот только степень этого волнения может быть разной - от легкой тонизирующей дозы адреналина до настоящей паники.

Знаменитый скрипач Давид Ойстрах, например, жутко переживал перед каждым своим выступлением - причем по нарастающей, потому что каждое новое успешное выступление закрепляло за ним некий статус и, соответственно, возрастал страх потерять его, не оправдать ожиданий слушателей.

) Волнение перед аудиторией - это не патология, а нормальное явление.

Уверенность в себе (собственно, как и неуверенность) - это качество не врожденное, а приобретенное.[4] Это было свойственно выдающимся ораторам. Поймите, что те, кто так мастерски и бесстрашно выступают (многие известные певцы и артисты), на самом деле тоже боятся (или боялись). Посмотрите на них. Они ведь справляются со своим страхом! Єто сможете и Вы!

) Избавиться от страха перед аудиторией, от скованности не так трудно, как может показаться на первый взгляд, нужно только Захотеть по-настоящему, то есть что-то делать. Все наши достижения начинаются в голове. Поэтому одно лишь одобрительное осознание этих установок способствует постепенному росту нашей уверенности в себе в дальнейшем.

Четвертый вектор: Имидж. Вы должны СЫГРАТЬ уверенного в себе человека, который увлечен выступлением. Если вы замаскируете свой страх выступления - никто не заметит вашего волнения. У сидящих же в зале людей редко возникает желание проверить ваши компетенции. Они, как правило, заняты своими делами и видят только то, что видят. А увидят они то - что вы им покажете. О нашей внутренней силе оппоненту говорят наши признаки уверенности, а о внутренней слабости - признаки неуверенности. Признаки уверенности всегда работают на нас, ибо это наши союзники.[3]

Еще один рецепт роста уверенности в себе звучит так: проявляйте признаки уверенности, ведите себя уверенно, и вы почувствуете уверенность. Сначала эти признаки надо будет контролировать сознательно, а потом они войдут в привычку и станут неотъемлемой частью вашей личности.[2]

Позаботьтесь о своем внешнем виде. Продумайте все до мелочей - во что вы будете одеты, что будете держать в руках, какой у вас будет макияж, прическа. Вы должны быть уверены, что выглядите если не безупречно, то хотя бы очень хорошо (а никак не зацикливаться на том, что спадают брюки или жмут туфли). На сцене вы должны обо всем этом забыть и сосредоточиться на главном - на своем выступлении.

Не скупитесь на наглядные пособия. Поразите воображение ваших слушателей красивыми слайдами и грамотными комментариями. Половину времени выступления они будут смотреть не на вас - они будут читать примечания и любоваться слайдами. Это поможет вам, поскольку легче выступать перед людьми, которые на вас не смотрят. А если кто-то и смотрит на вас, то переведите свой взгляд на ту часть аудитории, которая увлечена слайдами.

Пятый вектор: Психология. Прекратите беспокоиться о себе и подумайте о докладе. Помните о своей цели. Чего вы хотите добиться своим выступлением? Продать проект? Защитить диплом? Убедить дикарей не есть вашу печень? Держите в сознании только свою цель и добивайтесь ее. Не оставляйте места непродуктивным эмоциям - и страху прежде всего!

Страх - это внимание направленное внутрь себя. То, что можно, назвать «внутренним диалогом с самим собой». Как правило, как только мы направляем свое внимание наружу, сосредотачиваясь на внешней задаче, мы прекращаем вести внутренний диалог. Если вы слишком погружены в собственные переживания, то подумайте о деле, о содержании речи, представляемая вами позиция важнее вашей особы![5]

Исследования в области успешности публичного выступления показывают, что если музыкант полностью концентрируется на исполняемом музыкальном произведении, то качество игры значительно увеличивается по сравнению с тем, когда исполнитель думает о том, какое впечатление он произведет на публику. К. Станиславский говорил об узком и широком круге внимании актера, выходящего на сцену. Под узким вниманием он имел в виду направленность актера только на то, что он делает на сцене. Под широким - мысли о том, как он выглядит перед зрителями и что они скажут о его исполнении. В целях уменьшения волнения К. Станиславский советовал начинающим находиться в узком круге внимания, и тогда актер имеет все шансы хорошо стравиться с ролью. Современные исследования подтверждают рекомендацию К. Станиславского о необходимости думать в первую очередь об исполняемом, а не о реакции публики.[1]

Представляйте результат, который хотите получить. Те, кто боятся выступать, заранее проигрывают в мыслях свой провал. Они видят себя заикающимися, побледневшими или покрасневшими, возможно, рыдающими, ужасающими аудиторию своей глупостью. Все смеются, свистят и несчастной жертве ничего не остается, как уйти, уехать, вообще исчезнуть… Остановитесь. Скажите себе громко: «Стоп!» Пойте, танцуйте, читайте стихи, прогуляйтесь вокруг дома - делайте что-нибудь, отвлеките себя от разрушительных мыслей. Вы можете представить себе ситуацию в смешном виде, мысленно надев на свою аудиторию клоунские костюмы или прокрутив ситуацию в быстром темпе. Представьте себе свое выступление в самом выгодном для вас виде. Если вы думаете об успехе, больше вероятности, что он к вам придет. Мысленно отрепетируйте, как вы уверенно произносите речь, вы дышите свободно и легко, ваши слова льются непрерывным потоком. Таким образом, вы программируете свой ум и свое тело на тот результат, который вам нужен.

Представьте, как Вы УЖЕ УХОДИТЕ с выступления, и уходите очень довольным собою, довольным тем, как Вы выступили. И увидьте и услышьте восхищённые и одобрительные возгласы и лица тех, перед кем Вы только что выступали. В общем - ЗАДАЙТЕ КОНЕЧНЫЕ ПАРАМЕТРЫ СИТУАЦИИ Вашему бессознательному.[4]

Любите ваших слушателей. Здесь, как нигде, работает принцип: «Что посеешь, то и пожнешь». Публика почувствует ваш энтузиазм и оценит вашу искренность. Установится атмосфера уважения и дружелюбия - страху просто не останется места. Сконцентрируйте сознание на том, что вы принесете аудитории пользу - и думайте, как этой пользы принести больше. Научить? Повеселить? Просветить? Во время выступления устанавливайте контакт с вашими слушателями. Найдите дружеское лицо и смотрите на него. Улыбка и одобрение наполнят вас сверхуверенностью.

Таким союзником может быть ваш друг или коллега, специально приведенный на презентацию, руководитель на защите диплома или просто любой слушатель, с которым вы перекинулись парой слов перед выступлением.[3]

Но в любом случае - не теряйте из виду тех, кто вас поддерживает. Когда из двадцати человек целых семнадцать с интересом ждут вашего выступления, а вы видите только тех троих, что ведут себя неадекватно.

Шестой вектор: Опыт, практика общения и публичных выступлений. Это простой и очень надежный рецепт. Такая практика ведет к появлению привычки быть спокойным, находясь в центре внимания.

Выступать, выступать и еще раз выступать… при всякой удобной возможности. Если вам есть, что сказать - встаньте и говорите. Чтобы для вашего тела встать и заговорить на людях было так же привычно, как утром умыться и почистить зубы. Помните, что каждое ваше выступление даром не проходит. Для многих людей практики достаточно, чтобы избавиться от изматывающей их неуверенности. Как показывает практика, достаточно успешно выступить 10-20 раз, чтобы страх неизвестности сошел на нет. Слово «успешно» здесь не случайно, набираться опыта в публичных выступлениях лучше там, где вам гарантирована доброжелательная атмосфера. «Mеня никто не заставлял - я сам выступил, что говорит о моей достаточной решительности»; «получилось лучше, чем в прошлый раз - уже видел аудиторию, не то, что раньше.[5]

Итак, главное - понять причину вашого страха и всячески пытаться с нею бороться. Понять, а зачем вам это надо, т.е. смотивировать себя. После этого - практиковаться. Бороться с боязнью выступать на публике, выступая на публике. Не бойтесь в следующий раз поднять руку на уроке и ответить, или произнести тост на мероприятии. Поверьте, сов сем скоро страх отступит, а гордость от проделанной работы не даст ему возможности появиться вновь.

Часть 2. Правила успешного публичного выступления

страх публичный выступление

Изучая литературу и научные работы, связанные с темой риторики и публичных выступлений, я выделила несколько правил успешного публичного выступления. Они помогут сделать вашу речь интересной и привлекательной.

. Подготовка речи

Как известно, все хорошие импровизации тщательно готовятся заранее. Выступление без предварительной подготовки, особенно начинающего оратора, почти наверняка будет провальным. Помните афоризм Марка Твена: «Требуется более трех недель, чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом».

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

 Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления. Для чего это им нужно? Что полезного или интересного они узнают для себя?

 Выделите главную идею вашей речи.

 Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.

 Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствуют лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.

 Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы (окончание)

Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы».

 Найдите яркие примеры «из жизни», из истории, литературы, которые используете в процессе выступления.

 Подготовьте необходимые схемы, иллюстрации, графики для зрительного закрепления информации.

 Определите момент в ходе выступления, когда вы обратитесь к аудитории с каким-то вопросом, с просьбой что-то назвать, пересчитать - это поможет присутствующим сконцентрировать свое внимание на обсуждении темы и значительно повысит эффективность восприятия вашего материала.

 Напишите полный текст. Особое внимание уделите его началу и окончанию.

Особенностью введения является то, что аудитория по нему очень быстро составит впечатление о вас, и это впечатление будет доминировать на протяжении всего выступления. Важно с самого начала заинтересовать публику удачностью вашего первого выстрела. Для этого во вступительной части можно использовать какую-либо остроумную шутку, рассказать интересный факт или вспомнить выдающееся историческое событие, обязательно связывая их с темой выступления.

Главный ваш контролер - время. Внимательно слушать и воспринимать ваши идеи публика может только ограниченный срок, обусловленный психофизиологическими причинами (обычно не более 15-20 минут, потом внимание аудитории начинает слабеть). От вас ожидают коротких, четких, понятных, убедительных и доступных фраз. Учитывайте темпоритм вашей речи. Самая благоприятная скорость для восприятия - приблизительно 100 слов за минуту. При планировании выступления обязательно учитывайте время, которое нужно будет потратить для ответов на вопросы.

Проверьте по словарям значения «умных» слов, которые вы используете. Выясните правильность их произношения. Языковые ошибки могут вызвать насмешки в ваш адрес и погубить все выступление, каким бы гениальным оно ни было по содержанию.

Когда речь подготовлена, ее основные положения или тезисы лучше записать на небольшие карточки. Расположите их последовательно. Такими карточками очень удобно пользоваться во время выступления. Если это не двух- трехчасовой доклад, то читать текст не рекомендуется, желательно выучить его наизусть и произносить по памяти, лишь время от времени заглядывая в свои заметки. [3]

Например я, готовясь к выступлению, произношу речь несколько раз вслух (обычно перед зеркалом), чтобы привыкнуть к тексту и хорошо прочувствовать все нюансы. Для шлифовки фраз, интонации, и регулирования темпа записываю свою «репетицию» на диктофон. Такая предварительная тренировка снижает моё волнение.

. Место выступления.

Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели. Выбирая место, учитывайте свой рост. Необходимо проверить, все ли смогут вас видеть. Если нужно говорить за трибуной, то при невысоком росте позаботьтесь о том, чтобы под трибуну поместили крепкую подставку. «Говорящая голова» выглядит комично и не сможет долго удерживать внимание зрителей. Необходимо следить, чтобы оратор был виден по грудь.

Если во время публичного выступления придется сидеть, проверьте удобство вашего места. Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки; сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленах, старайтесь сидеть на краю кресла, немного наклонившись вперед с отодвинутыми слегка назад ногами и прижатыми к полу пятками; необходимо сидеть прямо, свободно, излучая открытость и доброжелательность; смотреть людям в глаза, следить за их эмоциями, жестами и мимикой, всем своим видом демонстрировать заботу и понимание.[5]

. Одежда.

Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите. В официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости неузкую рубашку и элегантный выразительный галстук. Контрастные цвета, хороший костюм помогут сформировать положительное отношение к вам и поспособствуют успеху публичного выступления. Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным. Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани, темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком. Длина галстука должны быть такой, чтобы ее конец едва прикрывал пряжку на поясном ремне.

Если ваш пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три - только среднюю. Если нет очень большой необходимости, не стоит одевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также не нужны.

Если оратор - женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки - средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой. Относительно цветов, то здесь требования значительно либеральнее, чем у мужчин: цвет просто должен идти женщине. Женщины тоже должны избегать ярких массивных украшений. Обувь лучше всего темных цветов с незаметными или однотонными бантами; чулки одинакового с обувью цвета. Очки должны иметь простой дизайн и оправу под цвет волос.

При выступлении в неформальной обстановке (дружеские вечеринки и т.п.) требования к одежде не играют большой роли. Можно одеваться как угодно, однако помните, что если в вашем внешнем виде будет какая-то эклектичная деталь, бросающаяся в глаза (яркая брошь, крикливый галстук кислотных цветов, оригинальный фасон костюма с капризными узорами), то она будет отвлекать внимание от содержания ваших слов. Публика запомнит именно ее и не обратит внимание на то, что вы говорили.[3]

. Успешное публичное выступление.

Когда вы заходите в аудиторию, двигайтесь уверенно, не семените и не делайте суетливых движений. Идите своей обычной походкой, этим вы убедите присутствующих, что вы не волнуетесь и никуда не спешите. Когда вас представили, поднимитесь, обязательно подарите залу легкую улыбку и войдите в непосредственный зрительный контакт с аудиторией.

Для того, чтобы показать свою значимость и вызвать уважение аудитории, необходимо контролировать максимально допустимое пространство. Не старайтесь показать себя маленьким человеком и не таитесь где-то в углу сцены. Обязательно займите место в центре или же хотя бы направляйте в центр свой взгляд время от времени. Расправьте плечи, поднимите голову и немного наклонитесь вперед, демонстрируя что-то наподобие поклона перед аудиторией, можно этот жест несколько раз потом повторить.

Когда вы поднялись на подиум, сцену, трибуну или заняли другое место для выступления, не спешите сразу же начинать говорить. Обязательно сделайте паузу. Можете воспользоваться любой возможностью - попросите стакан воды, разложите бумаги, что-то передвиньте. Используйте паузу настолько, насколько вы считаете необходимым, чтобы подготовить себя психологически и настроить аудиторию на общение с вами. Если вы сильно волнуетесь, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов перед началом речи. Пауза также вам поможет, чтобы за несколько секунд изучить пространство вокруг вас, прикинуть, как вы его будете использовать.

Ваша мимика и жесты дают человеку куда больше впечатлений, чем все, что вы произносите. Жестами вы сконцентрируете внимание на важности информации. При жестикулировании существует три правила: первое - не кладите руки в карманы; второе - не прячьте их за спину; третье - не занимайте их посторонними предметами. Руки - это помощники, которые всегда должны быть свободными и готовыми объединиться в единое целое с вашими мыслями.

Нельзя применять «оборонительные» или «защитные» движения тела, например, скрещивание рук на груди, закладывание их за спину. Скрещивание рук демонстрирует неуверенность в том, что человек говорит. Лучше всего занять открытую позу и время от времени демонстрировать улыбку. Постоянно контролируйте свою осанку, спину держите прямой, голову поднятой, двигайтесь естественно.

Обязательно двигайтесь. Нужно показать себя живым, энергичным, динамичным. Ваши движения должны быть короткими, точными и убедительными. Когда вы хотите что-то подчеркнуть, подайтесь телом навстречу аудитории или воспользуйтесь жестом приближения вашего тела к присутствующим. Если есть возможность приблизиться к аудитории, то сделайте это тогда, когда вы хотите сообщить ей что-то важное донести и убедить присутствующих в вашей правоте.

Постоянно удерживайте зрительный контакт с аудиторией. Учитывайте культурные, национальные, религиозные и прочие особенности аудитории. Также с большой осторожностью нужно использовать шутки на национальную или религиозную тематику.

У вас не должно быть замороженного, неподвижного выражения лица. Основа вашей привлекательности как оратора - это легкая приятная улыбка.

Не демонстрируйте превосходства или легкомысленности при общении с аудиторией, не вещайте «свысока» менторским тоном. Очень серьезно подходите к формулированию ответов на поставленные вопросы - ответы дают возможность еще раз подчеркнуть основные положения вашей речи. Избегайте раздражения, враждебности или сарказма, даже если вопросы неприятны для вас. Куда лучше - спокойствие, доброжелательность и легкий юмор.

Воспринимайте философски любые неожиданности и неловкости - поломку микрофона, падение на пол стакана с водой, внезапную паузу и т.п. Нельзя выдавать своей растерянности и проявлять негативное отношение к отрицательным моментам, которые возникли случайно или же оказались «домашними заготовками» ваших недоброжелателей. Лучше всего реагировать на это с юмором, обыграть в выгодном для себя ключе. Оратор должен контролировать ситуацию, показывать, что все это не препятствует ему, а неприятности не выбивают его из колеи.

Если речь перерывается аплодисментами, необходимо дождаться их окончания и только потом продолжать - чтобы начало вашей следующей фразы было всеми услышано. Также помните о том, что аплодисменты аплодисментам рознь Речь должна закончиться до того, как утомленные и раздраженные слушатели начнут «захлопывать» выступающего.

Завершая речь необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией. Такой позитивный информационный импульс в финале останется в памяти людей, в их восприятии вашего публичного выступления.

Вывод

Итак, ситуации, когда нам необходимо выступать на публике возникают у нас с самого раннего возраста: еще в детском саду на утреннике нам доверяли рассказать стихотворение при всех воспитанниках, а также их родителях. Многим это удавалось, некоторых из нас это приводило в страх. Выступать доводилось и за школьной скамьёй, и в ВУЗе, и мы будем вынуждены (возможно, не все) говорить на публику, будучи офисными работниками. Поэтому так важно определить причины возникновения страха публичных выступлений, разобраться с путями их искоренения и научиться правильно, красиво и уверенно говорить, внушая слушателям доверие и заинтересованность в предлагаемом докладе. Это может быть как детская травма (возможно, неудачное выступление на том же утреннике) или же боязнь сказать что-либо «не так», страх осуждения и насмешек, комплексы, низкая самооценка. Со всем этим можно и нужно бороться. И бороться не только для успешного выступление на публике, но и для личностного роста! Необходимыми умениями ораторского искусства можно обзавестись посетив специальные курсы или же мастер-классы, на прилавках можно увидеть огромное количество литературы, посвященной этой проблематике.

Таким образом, упорная работа над собой, овладение новыми знаниями не только в теоретическом, но и практическом плане, помогут избавиться от страха перед публикой, придадут уверенность в себе и своих силах, что через несколько выступлений поможет сорвать шквал аплодисментов после произнесенной речи. Главное - верить в себя и не бояться совершенствоваться. Идти вперед, не останавливаясь на достигнутом.

Список литературы

1.Горчаков Н.М. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%80%D1%87%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B2,\_%D0%9D%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B0%D0%B9\_%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B9%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87>. «Режиссёрские уроки К. С. Станиславского»

/Редактор Волков Н. Д. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2,\_%D0%9D%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B0%D0%B9\_%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87>. - Искусство <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE\_(%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE)>, 1952. - 574 с.

. Корнилова Е. Н. Риторика - искусство убеждать. М .: УРАО, 1998. - 208 с

. Мастерство актёра в терминах и определениях К. С. Станиславского. М.: Сов. Россия, 1961.

. Панов Н. И. Введение в риторику. М .: Российский открытый университет, 1995.

. Сопер П. Л. Основы искусства речи. - М .: Феникс, 2006. - 448 с.

6. Research & Outlook.//// [электронный источник]. // - Режим доступа: URL: http://www.worldbank.org/en/research