

15. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2013. № 1. С. 64-69.
16. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ.пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014.
17. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
18. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции: монография. - М.: Экономика, 2008.
19. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3-1 (23). С. 95-102.
20. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2010.
21. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
22. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
23. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
24. Стратегический менеджмент / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: Высшее образование, 2009.

Болтенков Максим¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО И ОРАТОРСКОГО СТРАХОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Даются характеристики коммуникативного и ораторского страхов. Описываются методы и техники предотвращения данных страхов. Делается акцент на важности минимизации страхов в рамках делового общения.

¹ Болтенков Максим. Студент 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

Ключевые слова: деловое общение, деловая коммуникация, коммуникативный страх, ораторский страх, страх и его предотвращение

Феномен «коммуникативного страха» и его изучение крайне важно для делового и межличностного общения [4]. Однако, изначально нужно разобраться в том, что такое «страх». Многие века люди пытаются ответить на этот волнующий их вопрос.

Феномен страха, встречающийся практически у всех здоровых людей, врачи определяют как неприятное эмоциональное состояние человека. Как правило, основу чувства страха образует определенный мотив, направленный на желание предотвратить какое-либо нежелательное событие. При чувстве страха наблюдаются различные вегетативные симптомы: беспокойство, неуверенность, возбуждение, повышение частоты пульса и дыхания, усиление деятельности кишечника и мочевого пузыря, тошнота, потливость, дрожь.

С философской точки зрения страха в реальности не существует. Индийский философ Джагги Васудев считает, что «Наши страхи связаны с тем, что произойдет в будущем, следовательно, мы боимся того, чего не существует, а если мы боимся несуществующего, то наши страхи вымышлены» [1].

С данным мнением можно согласиться. Рассмотрим страх перед началом деловой беседы. В сознании человека возникают негативные мысли: «А что они обо мне подумают?», «А будут ли они слушать мою информацию?», «А вдруг я буду им неприятен?» «А вдруг мне зададут вопрос, на который у меня нет ответа?».

Дивненко О. [4, 5] описывает коммуникативный страх через подготовительные вопросы и ответы на них:

- Все ли могут одинаково быстро и эффективно наладить коммуникационный процесс с незнакомым человеком? Конечно, нет;

- Все ли мы говорим одинаково, красиво, интересно, доступно? Конечно, нет;

- Каждому ли из нас удастся сразу наладить отношение с аудиторией и поддерживать интерес к своей речи на протяжении всего выступления? Конечно, нет.

В связи с этим следует разобраться в понятии «коммуникативного страха», который в свою очередь является одной из объективных причин неудачных коммуникаций.

Под коммуникативным страхом понимается состояние личности,

характеризующиеся необоснованным страхом перед партнером, невозможностью «взять себя в руки», улавливать логическую цепочку разговора. Причиной возникновения коммуникативного страха множество. Одной из самых объективных является отсутствие опыта при налаживании коммуникаций, конечно, имеются и другие причины, такие как страх перед человеком старше себя по возрасту, выше по положению, образованию, званию и даже росту.

Корень проявления таких особенностей возникновения коммуникативного страха кроется в различных проблемах и комплексах человека. Психологам, изучающим сферу бизнеса, управления, менеджмента в целом, чаще других выделяются следующие «страхи» [6, 7]:

- Страх не справиться с работой;
- Страх допустить ошибку;
- Страх потерять работу;
- Страх быть обойденным другим;
- Страх потерять собственное «Я».

Рассматривая феномен «коммуникативного страха», нельзя не обратить внимания на ораторский страх, включающий следующие аспекты:

1. Страх неудачи в целом.

Что нам поможет в борьбе с ним? Актеры используют несколько приемов, помогающих им не волноваться перед выступлением, думая о возможной неудаче. В первую очередь, они находят спасение в концентрации на существовании роли и на действиях (внутренних и внешних), которые им предстоит произвести на сцене. Лучший способ отвлечься от того, что внушает страх – увлечь себя чем-то другим.

Страх неудачи уходит на второй план сознания и уже не мешает работе. Еще один способ преодоления этого страха – физическая нагрузка (приседания, бег по ступенькам), помогающие сбросить излишки адреналина. Так же за кулисами можно часто услышать, как актеры рассказывают друг другу смешные истории и анекдоты: смех противоположен страху, к тому же к зрителю нужно выходить только в хорошем настроении, приподнятом расположении духа.

2. Страх выглядеть смешным.

Свойственно тем видам публичных выступлений, которые предполагают прямой контакт с публикой. Очень помогает посмотреть на ситуацию с юмором.

3. Страх забыть текст.

Ораторам учить текст не нужно. Нужно знать концепцию, план. Чтобы не забыть, собственно говоря, сам план, можно кратко записать в виде схемы его на листе бумаги. Смотреть в бумагу постоянно – не рекомендуется, однако 3-4 раза за выступление подсмотреть в такой лист помехой восприятию выступления не будет.

Также исследователи выделяют следующие способы устранения ораторского страха:

Подготовьтесь и прорепетируйте

В первую очередь нужно тщательно проанализировать своих слушателей. Боязнь выступлений зачастую являет собой тандем нескольких фобий. На человека оказывает немалое негативное влияние страх перед неизвестным. Чтобы избавиться от него, следует заранее узнать, где и перед какой аудиторией вам предстоит продемонстрировать свое ораторское искусство. Проанализируйте, насколько это возможно, сколько человек вас будут слушать, какие у них интересы и жизненные позиции, что они ожидают от выступающего, и какую реакцию вы хотите от них получить. Нужно помнить, что преодоление страха публичных выступлений неразрывно связано с вашей информированностью.

Понимание того, кто будет вас слушать, сведет на нет фактор неизвестности.

По окончании написания текста выступления и приготовления других дополнительных материалов подумайте о том, какие вопросы вам могут задать слушатели. Если вы планируете презентовать данные в виде графиков и диаграмм, имеет смысл проверить актуальность и корректность каждой цифры. Думайте о том, чтобы любому вашему тезису соответствовал весомый аргумент.

Успокойтесь

Если вы не имеете понятия, **как преодолеть страх перед публичными выступлениями** и расслабиться, можете использовать следующие упражнения, которые помогут снять напряжение.

Техника медитации включает известный прием, который носит название осознанного дыхания. Суть метода заключается в фокусировании вашего внимания на вдохе и выдохе. При этом дышать следует глубоко, задерживая на несколько секунд дыхание. В процессе выдоха нужно считать про себя от 1 до 5. Этот метод помогает снять напряжение и расслабиться. Выполнять упражнение стоит не менее пяти минут.

Напрягите каждый мускул вашего тела и пробудьте в этом состоянии в течение пяти секунд. Затем расслабьтесь и повторите данную процедуру еще несколько раз. Если вам позволяют условия, пройдитесь быстрым темпом по помещению или улице, присядьте несколько раз или отождмитесь от пола.

Найдите поддержку

В том случае, если среди слушателей есть ваши знакомые или друзья, попросите их всячески поддержать вас. Любой тактильный контакт пойдет вам на пользу, как бы это ни было удивительно. Это может быть дружеское рукопожатие, похлопывание по плечу или даже теплые объятия.

Перед тем, как начать свое выступление, поищите среди присутствующих знакомое лицо. Если в рядах слушателей нет близких людей, найдите человека с одобряющим выражением лица. Улыбка и позитив в ваш адрес помогут вам справиться с неуверенностью.

Продумайте невербальную часть выступления

Не стоит недооценивать важность невербальной части вашего выступления. Интересно, что около 60% информации каждый из нас потребляет именно из невербальных источников. Если словами можно ввести кого-то в заблуждение, то ваши жесты на подсознательном уровне будут прочитаны аудиторией правильно. Внешний вид выступающего, расстояние до него, тембр голоса, манера повествования, мимика и интонация относятся к невербальной коммуникации.

Продумывая свой внешний вид перед выступлением, стоит учитывать, что любое сходство со среднестатистическим слушателем играет вам на руку, поскольку увеличивает влияние на аудиторию. Это относится к одежде, прическе, украшениям и манерам. Если люди воспримут вас как своего, то ваши слова будут цениться выше. При этом артикуляция и дикция речи должны быть проработаны выступающим до выступления.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что избавиться от фобий в деловом и межличностном общении можно при очень кропотливой постоянной работе над собой. Необходимо практиковаться в своем кругу друзей, знакомых, а затем переходить на аудитории незнакомых людей. Ораторский и коммуникативный страх – состояния, которые необходимо и нужно минимизировать в рамках деловой коммуникации.

Список использованных источников и литературы:

1. Васудев Д. Рассуждение о природе страха // <https://lifehacker.ru/2013/03/11/video-v-realnosti-strakha-net>
2. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
3. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
5. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
6. Как побороть страх перед выступлением // constructorus.ru/psixologiya/kak-poborot-strax-publichnyx-vystuplenij.html
7. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
8. Страхи оратора // act-tech.ru/straxi-oratora

*Воздвиженская Елена Владимировна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),
Научный руководитель - Решетов Константин Юрьевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

К ВОПРОСУ ОБ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАК ОСНОВНОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В статье констатируется значимость бухгалтерского баланса как основной формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные баланса позволяют оценивать имущественное положение организации и принимать значимые управленческие решения. Также в исследовании приводится оценка процедуры расчета уровня существенности и определяется ее роль в аудите бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, контроль, бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, существенность, уровень существенности,