

Библиографический список:

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет. - М.: Вузовский учебник, 2008. - 525 с
2. Сальникова Л.В. Оплата труда: порядок, правила и исключения. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. - 192 с.
3. [Электронный ресурс] // <http://www.xserver.ru/user/unipi/4.shtml> (дата обращения 26.03.1012)

THE ACCOUNTING OF HOLDINGS FROM A SALARY

Narusheva K.S., Filichkina T.V.

Keywords: *compensation, holdings from a salary, accounts department*

Operation is devoted to study of the accounting of holdings from a salary of workers and to practice of their application. From the salary calculated to workers make different holdings which share on: mandatory holdings, holdings at the initiative of the organization and holding at the initiative of the member of labor collective.

УДК 338.242

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ДЕЛОВОЙ СФЕРЕ.

*К.С.Нарушева, студентка 3 курса экономического факультета
Научный руководитель – Лапшина Г.В. - к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия»*

Ключевые слова: Невербальное общение, поведение, деловое общение.

Работа посвящена изучению роли невербального общения в деловой сфере и взаимодействия между людьми. Автором выяснено что, понимание этих невербальных сигналов поможет правильно интерпретировать и слова собеседника, что позволит повысить резуль-

тактичность общения.

Невербальное общение – это средство передачи информации, организации взаимодействия, формирования собственного образа, представления о партнере, осуществления влияния на другого человека невербальными средствами. Общение по различным рабочим и нерабочим, то есть, личным вопросам занимает до 90% нашего времени. Личные контакты - это неотъемлемая часть работы.

Сегодня большую роль играет деловое общение в менеджменте. От того, насколько человек убедителен в своей речи, зависит порой судьба целой компании. Очень часто происходит разногласие между словами, которые произносит человек, и его жестами.

Бесспорно, каждый человек - это книга, которую стоит понимать. Невербальный язык может многое рассказать о внутреннем состоянии даже незнакомого человека, не говоря о деловых партнерах, постоянных собеседниках и коллегах. Так, вы дотронулись до руки собеседника, отодвинулись или придвинулись к нему, ваше выражение лица, игра интонации, повышение или понижение голоса, пауза, движение всей рукой или только кистью — все имеет свой смысл. [1]

Существует несколько основных правил, которые определяют деловое общение в менеджменте. Это, так называемые, правила хорошего тона. Для начала нужно определиться с типом межличностного взаимодействия. Выделяют следующие три типа взаимодействия: групповая интеграция, конкуренция и соперничество. Для эффективного общения необходимо создать психологический комфорт и равенство позиций, независимо от социального статуса оппонента.

Согласно исследованиям, значительная часть речевой информации при обмене воспринимается через язык поз и жестов и звучание голоса. Другими словами, во многих случаях то, как мы говорим, важнее слов, которые мы произносим. Подобным образом если кто-то говорит: «Хорошо... я дам поручение» — то пауза после слова «хорошо» может служить признаком того, что руководитель не хочет этого делать, сейчас слишком занят, не хочет давать поручения или не знает, что именно следует предпринять. Вообразите сцену, которая иллюстрирует, как невербальные символы могут создавать шум в процессе обмена информацией. Вы входите в кабинет вашего руководителя, чтобы получить определенную информацию о проекте, над которым вы работаете. Вы вошли, а он несколько секунд продолжает рассматривать бумаги у себя на столе. Затем смотрит на часы и говорит отчужденным невыразительным голосом: «Чем могу быть вам полезен?» Хотя его слова сами по себе не имеют негативного смысла, язык

поз и жестов ясно указывает, что вы — нежелательное отвлечение от его работы. С каким чувством вы будете задавать вопросы? Какие мысли придут вам в голову скорее всего, когда в следующий раз у вас возникнет вопрос к руководителю? Можно думать, они никоим образом не будут позитивными. Представьте теперь, как при вашем появлении в кабинете, руководитель, напротив, сразу поднимает на вас взор, приветливо улыбается и бодрым тоном обращается к вам: «Как продвигается проект? Чем могу быть вам полезен?» Руководитель, который использовал негативные символы языка поз и жестов, может быть, на самом деле хочет помочь подчиненным так же, как тот, чьи невербальные символы излучают тепло. Слова-то в обоих случаях произносятся одни и те же. Однако в данном случае, как часто бывает в разговорах людей, невербальные символы полностью подавляют вербальные. Важный вывод из этого примера таков: нужно добиваться, чтобы используемые вами для передачи невербальные символы соответствовали идее, которую вы намереваетесь сообщить. В противном случае невербальные символы создают такой шум, что реципиенты почти наверняка неправильно воспримут сообщение.

Учиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности. Собеседник, который указывает пальцем, смотрит пристально и постоянно перебивает, испытывает совершенно другие чувства, чем человек, который улыбается, ведет себя непринужденно и (главное!) нас слушает. Наконец, невербальное общение ценно особенно тем, что оно, как правило, спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то что люди взвешивают свои слова и иногда контролируют мимику, часто возможна «утечка» скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию и окраску голоса. Любой из этих невербальных элементов общения может помочь нам убедиться в правильности того, что сказано словами, или, как это иногда бывает, поставить сказанное под сомнение.

Хорошо известно, что невербальный язык понимается всеми людьми одинаково. В то же самое время одни люди понимают невербальный язык лучше других. Результаты ряда исследований показывают, что женщины более точны как в передаче своих чувств, так и в восприятии чувств других, выражаемых невербальным языком.

Выражение лица - главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции - счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции - печаль, гнев и отвращение. Нам значительно легче поддерживать визуальный контакт с говорящим при обсуждении приятной темы, однако мы избегаем его, обсуждая неприятные или запутанные вопросы. Установку и чувства человека можно определить по моторике, т. е. по тому, как он стоит или сидит, по его жестам и движениям.

Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу. (Такую позу могут принимать и люди с более высоким положением, вероятно, потому, что они больше уверены в себе в момент общения и обычно не стоят, а сидят, причем подчас не прямо, а откинувшись назад или склонившись набок.) [2]

Другим важным фактором в общении является межличностное пространство - как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят друг к другу.

Эти правила значительно варьируют в зависимости от возраста, пола и уровня культуры. На расстояние между собеседниками может повлиять стол. Стол обычно ассоциируется с высоким положением и властью, поэтому когда слушающий садится сбоку от стола, то отношения принимают вид ролевого общения. По этой причине некоторые администраторы и руководители предпочитают проводить личные беседы, сидя не за своим столом, а рядом с собеседником - на стульях, стоящих под углом друг к другу. [3]

Несомненно, невербальное общение пригодится нам в попытках анализировать поведение человека по сумме посылаемых сигналов, поможет правильно оценить намерения конкретного собеседника, даже если его речь вступает в противоречие с ними. Как бы хорошо вы не знали кого-то, никому не дано читать мысли других людей, поэтому все, что может улучшить общение, представляется ценным. И помните, улыбка – самый простой элемент невербального общения. Широко улыбающийся человек располагает к себе.

Библиографический список:

- 1.[Электронный ресурс], <http://zhiznivkus.ru/samorazvitie/psixologiya/rol-neverbalnyx-sredstv-v-obshhenii-dlya-chego-nuzhen-yazyk-tela.html> , (дата обращения 24.03.2012)
- 2.[Электронный ресурс] ,<http://rggukf.ru/verbalnoe-i-neverbalnoe-obshenie-s-rabotodatelem> , (дата обращения 24.03.2012)

З.Глухов.В.В., Менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд.- Питер
2010

**FEATURES OF NONVERBAL COMMUNICATION
IN THE BUSINESS SPHERE**

Narusheva K.S., Lapshina G.V.

Keywords: Nonverbal communication, behavior, business communication.

Operation is devoted to study of a role of nonverbal communication in the business sphere and interactions between people. By the author it is clarified that, the understanding of these nonverbal signals will help to interpret correctly and words of the interlocutor that will allow to increase productivity of communication.

УДК 631

**РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КООПЕРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

*К.С.Нарушева и В.Г.Назарова, студентки
Зкурса экономического факультета
Научный руководитель – С.Н.Сушкова - к.э.н., профессор
ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия»*

Ключевые слова: потребительский кооператив, учредители, сельское хозяйство

Работа посвящена изучению значимости потребительских кооперативов в сельском хозяйстве, возрождению и развитию, активизации работы ее структур в современных условиях.

Тенденции развития аграрного сектора зарубежных стран и российский опыт начала XX века свидетельствует о том, что одним из наиболее перспективных путей самосовершенствования и на этой основе стабилизации сельского хозяйства является создание вертикально интегрированных систем, довольно мощного координирующего и организующего начала.