Человек ведет социальный образ жизни, т.е. его невозможно представить вне общества. Для каждого важно наладить контакт с собеседником, ведь назначение любого акта коммуникации состоит в достижении какой-либо цели. Общение это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Общение включает в себя обмен информацией между ее участниками, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения. Вторая сторона взаимодействие общающихся. Третья сторона - восприятие общающимися друг друга.

 **1. Сущность невербального общения**

Общаясь, мы слушаем не только словесную информацию, но и смотрим в глаза друг другу, воспринимаем тембр голоса, интонацию, мимику, жесты. Слова передают нам логическую информацию, а жесты, мимика, голос эту информацию дополняют.

 Невербальное общение - общение без помощи слов часто возникает бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться.

Невербальное общение - наиболее древняя и базисная форма коммуникации. Наши предки общались между собой при помощи наклона тела, мимики, тембра и интонации голоса, частоты дыхания, взгляда. Мы и сейчас часто понимаем друг друга без слов.

Невербальный язык настолько мощный и общий, что часто мы без труда понимаем собаку, что она хочет. Собака же предугадывает многие наши поступки, например, заранее знает, когда мы идем с ней гулять, а когда отправляемся на улицу без нее.

 Некоторые животные живут в одиночку, например, медведи. Поэтому у них неразвит невербальный язык (например, мимика, положение ушей, оскал морды).

В результате добродушный с виду медведь может отвесить оплеуху дрессировщику. При дрессировке животных со слаборазвитым невербальным языком следует быть особенно осторожными.

Невербальное общение - не так сильно структурировано, как вербальное. Не существуют общепринятые словари и правила компоновки (грамматика) жестов, мимики, интонации, при помощи которых мы в состоянии однозначно передать свои чувства.

Такая передача зависит от очень многих факторов и часто происходит неоднозначно. Намеренная передача - творческий процесс, которым профессионально занимаются артисты кино и театра. При этом каждый артист передает одну и ту же роль по-разному. Мы не раз видели одни и те же роли в исполнении разных артистов, одни и те же фильмы, снятые разными режиссерами.

Преднамеренная передача чувств, которых у нас нет - трудный, если вообще возможный процесс. Именно поэтому артисты во время съемок пытаются вжиться в образ и испытывать те же самые чувства, которые они пытаются передать. Часто мы такую неудачную игру замечаем и говорим, что фильм - неудачный: актеры играют неестественно, например, переигрывают. И все-таки при помощи невербального языка мы выражаем свои чувства: любви и ненависти, превосходства и зависимости, уважения и презрения.

 Часть невербального языка универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, например жесты, различается от культуры к культуре. Невербальное общение обычно возникает спонтанно. Мы обычно формулируем свои мысли в виде слов, наши же поза, мимика и жесты возникают непроизвольно, помимо нашего сознания.

 Невербальное общение, как правило, спонтанно и непреднамеренно. Его нам подарила природа как продукт многих тысячелетий естественного отбора. Поэтому невербальное общение - очень емко и компактно. Овладевая языком невербального общения, мы приобретаем эффективный и экономичный язык. Моргнув глазом, кивнув головой, помахав рукой, мы передаем свои чувства быстрее и лучше, чем сделали бы это при помощи слов.

**2. Элементы невербального общения**

В основе невербальной коммуникации лежат два источника -- биологический и социальный, врожденный и приобретенный в ходе социального опыта человека.

Установлено, что мимика при выражении эмоций у человека и приматов, некоторые жесты, телодвижения являются врожденными и служат сигналами для получения ответной реакции.

Но сигналы эмоций, унаследованные человеком от своих предков, достаточно сильно изменились к настоящему времени как по форме, так и по своим функциям. Так, считается, что улыбка человека, связанная с положительными эмоциями, восходит к простому животному оскалу агрессии. Животные отводят взгляд в знак умиротворения, когда не желают схватки, у человека - это сигнал о нежелании поддерживать контакт.

Рассмотрение элементов невербальной коммуникации помогает лучше понять способы, с помощью которых выражается межкультурный смысл общения. В этом отношении важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с помощью всех органов чувств: зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, каждый из которых образует свой канал коммуникации. На основе слуха возникает акустический канал невербальной коммуникации, по нему поступает паравербальная информация. На основе зрения складывается оптический канал, по которому поступает информация о мимике и телодвижениях (кинесике) человека. Оно позволяет оценить позу и пространственную ориентацию коммуникации (проксемику). На основе осязания работает тактильный канал, на основе обоняния - ольфакторный. К невербалике также относят понимание и использование времени - хронемику. Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом.

**Заключение**

Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Невербальные сигналы так важны в общении по нескольким причинам:

\* около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу;

\* невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника;

\* отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов - походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

В этой контрольной работе еще раз доказали, что залогом успешного общения между людьми, особенно разных национальностей и разных культур является не только их речь.

Умение читать и применять самому знаки невербальной системы общения помогут преуспеть не только в деловой сфере, но и в повседневной жизни. В заключение хотелось бы предложить, чтобы в нашей организации организовали собрание, на котором опытный психолог в ходе диалога смог определить по мимике, жестам и другим элементам невербальной коммуникации все ли устраивает людей, работающих в нашей организации. Тогда возможно удалось бы организовать лучшие коммуникационные связи.

Поэтому, коммуникация - это искусство быть понятым! А для этого нужно владеть 4 основными навыками: внимательно слушать, убедительно говорить, корректно писать и вдумчиво читать.