

# Проксемика

ВЫПОЛНИЛА ГРУППА ИБ-021

Проксемика изучает расстояние между коммуникаторами, которое несет информацию о характере общения между ними, об их эмоциональном состоянии и о социально-культурных особенностях коммуникации

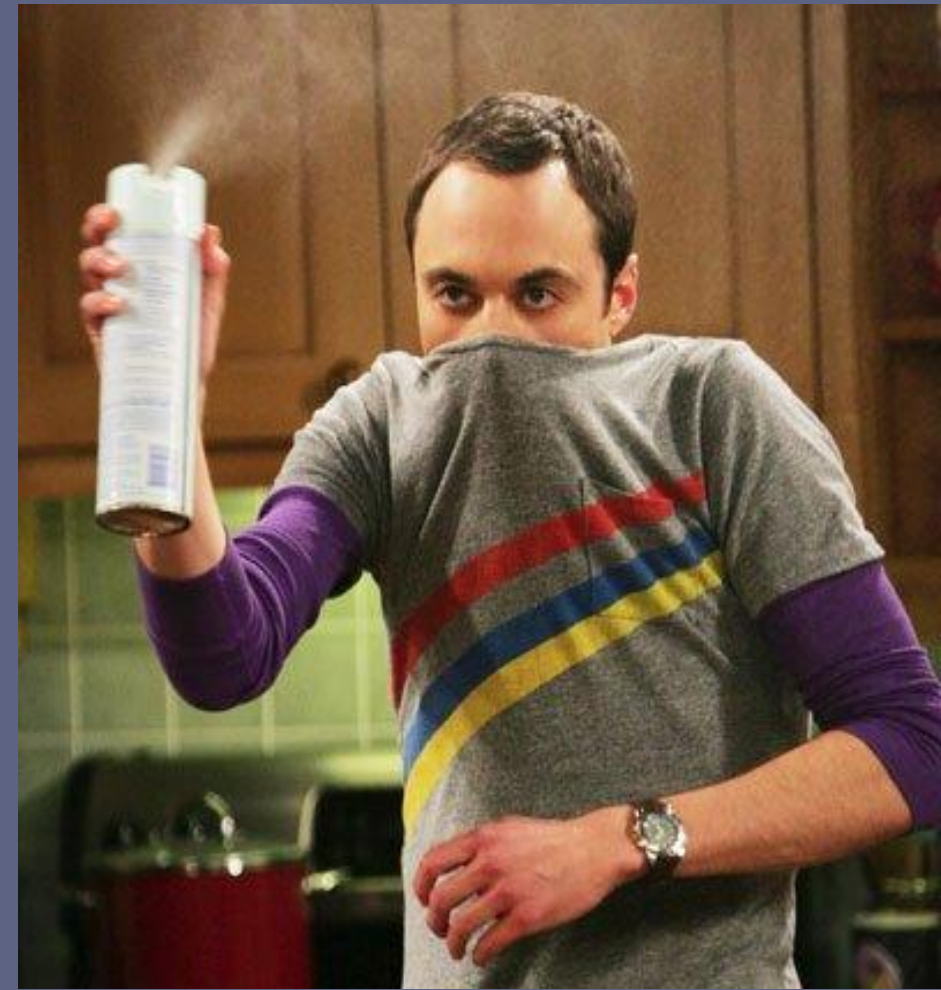


Существуют оптимальные «зоны» для различных видов общения, меняющиеся от одной культуры к другой. В частности, выделяются интимная, личная, социальная и публичная дистанции.

# *Интимная дистанция*

В интимную зону мы допускаем лишь самых близких людей – возлюбленных и супругов, детей, родителей и лучших друзей. В зависимости от близости отношений дистанция колеблется от 15 до 45 сантиметров.

Те, у кого имеются проблемы с социализацией, проявляют желание оградить свою интимную зону даже от случайных контактов. Они не любят ездить в транспорте, ходить в магазин или в театр, где будут вынуждены находиться близко к другим людям и даже прикасаться к ним. Они могут выкупать соседние места в поезде или самолете, лишь бы не подпускать посторонних на близкое расстояние.





С помощью знания законов проксемики можно проверить, как люди относятся к вам. Наблюдайте за расстоянием, которое они стараются выдерживать при общении. Если человек старается становиться рядом с вами, держится на близком расстоянии и неосознанно стремится его сократить, то он симпатизирует вам. Когда он старается отойти в дальний угол, держится зажато, скрещивает руки и ноги – значит, ситуация противоположная.

# Личная дистанция

Личное поле общения расположено на расстоянии от 45 до 120 сантиметров от человека и предназначено для дружеских контактов. Разделяется ближняя и дальняя личные зоны: в ближней могут находиться друзья и родственники, в дальней – коллеги, постоянные деловые партнеры, приятели.



Восприятие личного пространства может отличаться у представителей одной культуры в зависимости от темперамента, характера, возраста и пола. Так, у интровертов и замкнутых людей очень большая интимная дистанция, соответственно, и личная находятся на большем удалении, чем у остальных. Экстраверты же, наоборот, всегда стараются быть ближе к собеседнику, предпочитая использовать близкую личную зону. Люди, которые слабее и беззащитнее в силу возраста (дети и



## *Социальная дистанция*

Это зона деловых контактов, когда речь идет о вопросах, не затрагивающих личности собеседников. Она включает в себя расстояние от 120 до 350 сантиметров. Социальное поле общения также делится на дальнее и ближнее. В зоне до 210 сантиметров могут находиться деловые партнеры, с которыми доводится общаться свыше одного раза. Дальняя дистанция предназначена для переговоров с незнакомыми людьми.



# Публичная дистанция

Это расстояние касается публичных выступлений, потому и получило такое название. Близкая публичная дистанция находится в радиусе 3,5-7,5 метров от человека и подразумевает небольшие камерные выступления. Расстояние свыше 7,5 метров отделяет оратора или артиста от зрителей в больших помещениях – лекционных залах, театрах, концерт-холлах. Такое общение не предполагает личного знакомства всех участников мероприятия – зрителям представляются выступающие, но не наоборот.



# Проксемика. Зоны общения - проксемика

-Интимная  
дистанция

-Личная  
дистанция

-Социальная  
дистанция

-Публичная  
дистанция



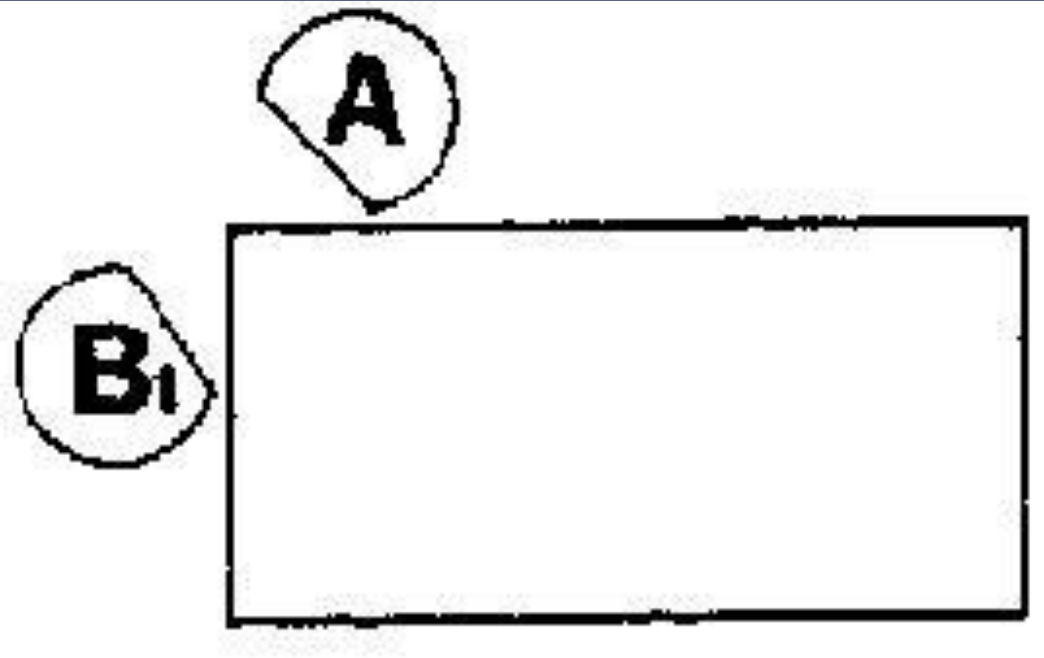


Проксемическое поведение  
включает не только дистанцию,  
но и взаимную ориентацию  
людей в пространстве.

Рассмотрим размещение участников переговоров в условиях рабочего кабинета за стандартным прямоугольным столом при четырех положениях вашего собеседника.

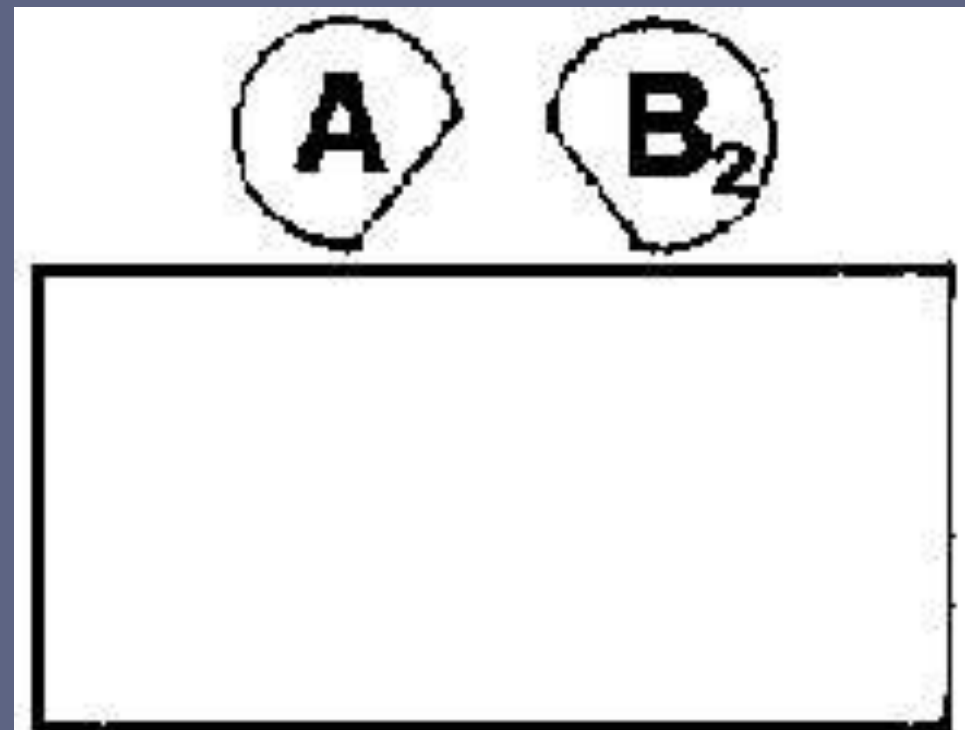
- 1) угловое расположение;
- 2) позиция делового взаимодействия;
- 3) конкурирующе-оборонительная позиция;
- 4) независимая позиция.





Угловое расположение характерно для людей, занятых дружеской непринужденной беседой. Эта позиция способствует постоянному контакту глаз и представляет простор для жестикуляции и возможность для наблюдения за жестами собеседника. Угол стола служит частичным барьером в случае опасности или угрозы со стороны собеседника. При таком расположении отсутствует территориальное разделение стола.

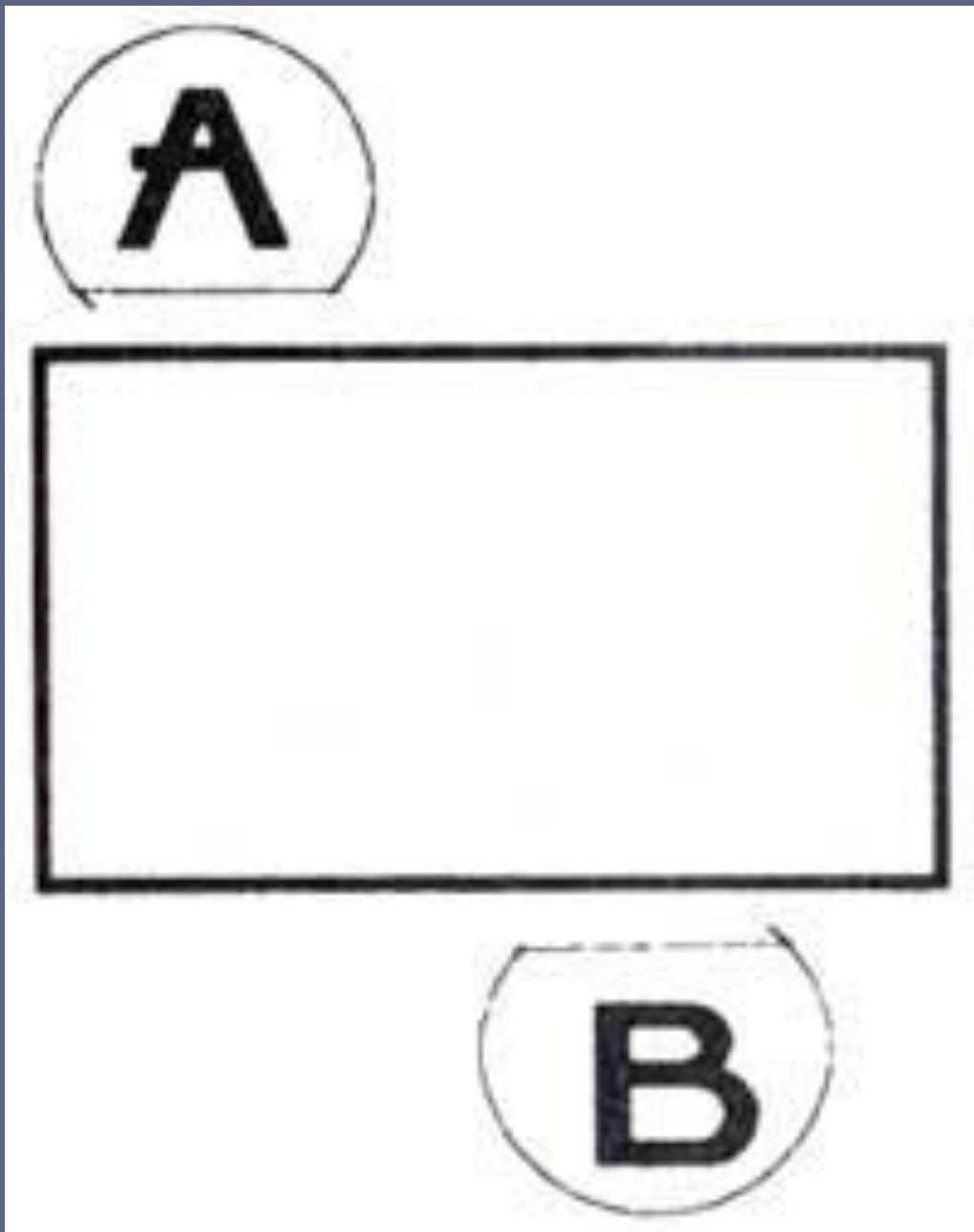
Когда два человека работают в соавторстве над какой-нибудь проблемой, они обычно занимают позицию делового взаимодействия. Это одна из самых удачных стратегических позиций для обсуждения и выработки общих решений.



Положение партнеров друг против друга обычно создает атмосферу соперничества. Такое расположение собеседников способствует тому, что каждая сторона будет придерживаться своей точки зрения. Стол между ними становится своеобразным барьером. Люди занимают за столом такое положение в том случае, если они находятся в отношении соперничества или когда один из них делает выговор другому. Кроме того, если встреча происходит в кабинете, то такое расположение свидетельствует также об отношениях субординации. Следует помнить, что конкурирующе-оборонительная позиция затрудняет понимание точки зрения собеседников и не создает непринужденной атмосферы. Большого взаимопонимания можно достигнуть в позиции углового расположения и в позиции делового взаимодействия, чем в конкурирующе-оборонительной позиции. Разговор в такой позиции должен быть коротким и специфичным.



Люди, не желающие взаимодействовать за столом друг с другом, занимают независимую позицию. Чаще всего такое положение занимают посетители библиотек, отдыхающие на скамейке в парке или посетители ресторанов и кафе. Эта позиция свидетельствует об отсутствии заинтересованности. Ее следует избегать в том случае, когда требуется откровенная беседа или заинтересованные переговоры.



На создание психологического климата существенное влияние оказывает не только расположение собеседников за столом, но и форма самих столов.

Так, квадратный стол способствует созданию отношений соперничества между людьми, равными по положению. Квадратные столы хороши для проведения короткой деловой беседы или для того, чтобы подчеркнуть отношения субординации. Здесь отношения сотрудничества устанавливаются скорее с тем человеком, который сидит за столом рядом с вами, причем человек, который сидит справа от вас, будет более внимателен к вам, чем тот, который сидит слева. Максимальное сопротивление будет оказывать тот человек, который сидит прямо напротив вас.



За прямоугольным столом на встрече людей одинакового социального статуса главенствующим считается то место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери.



Таким образом, квадратный (или прямоугольный) стол, который обычно является рабочим столом, используется для деловых бесед, переговоров, брифингов.

Круглый стол создает атмосферу не-официальности и непринужденности и за ним лучше всего проводить беседы людям одинакового социального статуса. Кроме того, когда приходится вести деловую беседу с двумя собеседниками, один из которых очень разговорчивый, а другой, наоборот, очень молчаливый, желательно



Круглый стол чаще всего используется для создания непринужденной, неофициальной атмосферы и хорош в том случае, когда вам нужно достичь соглашения.



Подводя итог, можно сказать, что проксемика является нужной и полезной областью психологии. Изучая особенности пространственных отношений между людьми, можно понять характер любого собеседника или делового партнера и найти к нему подход.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ