

# Тема. Проксемические особенности общения



**НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ**

# Что такое проксемика?



Человек является социальным существом и не может жить без общения и взаимодействия с другими людьми. Но каждый индивид имеет свое личное физическое пространство, которое он в общении с одними людьми сокращает, а с другими, наоборот, увеличивает. Это зависит от типа взаимоотношений.

Психологи давно изучают особенности пространственных отношений между людьми. Этим занимается определенная область психологии, которая называется проксемика. Давайте рассмотрим, что же изучает эта наука.

# Зоны общения - проксемика



# СОДЕРЖАНИЕ



- Как зародилась проксемика?
- Виды дистанций во время общения
  - Интимная дистанция
  - Личная дистанция
  - Социальная дистанция
  - Публичная дистанция
- Пространственное расположение собеседников

# Как зародилась проксемика?



- Американский психолог и антрополог Эдвард Холл был одним из первых, кто начал изучать такую сферу психологии, как пространственные отношения между людьми. Он утверждал, что каждый человек стремится иметь свое личное физическое пространство и самостоятельно организовывать его. Это является его биологической потребностью.
- Изучая особенности пространственных отношений между людьми, Эдвард Холл в 1969 году написал книгу «Молчаливый Язык», в которой и осветил вопросы, посвященные пространственным отношениям. Также он ввел в психологию термин «проксемика», обозначив им физическую дистанцию, которую соблюдают люди в процессе общения.
- Таким образом, проксемика – это область психологии, изучающая пространственные условия общения людей.
- Существуют и другие науки, изучающие особенности невербальной коммуникации, например, кинесика и такесика. Первая исследует жесты, мимику и пантомимику человека, вторая – невербальное общение людей, осуществляемое с помощью прикосновений друг к другу.

# Виды дистанций во время общения

- Эдвард Холл выделял четыре типа дистанций, которые соблюдают собеседники в процессе коммуникации: интимная, личная, социальная и публичная дистанция. Рассмотрим каждую из них более подробно.

## Дистанция общения



# Интимная дистанция



Интимную дистанцию человек соблюдает только в общении с самыми близкими людьми – членами семьи, возлюбленными. Близкие друзья тоже зачастую используют при общении интимную дистанцию. Она составляет от 15 до 50 см. Чем более близкие отношения между собеседниками, тем короче их дистанция. Например, влюбленные пары часто стремятся сократить свою дистанцию до минимума.

Психологи подметили, что размер интимной дистанции варьируется у представителей разных стран. Это связано с особенностями культуры и традиций каждого народа.

Находясь в интимной зоне, собеседники имеют возможность прикоснуться друг к другу. Недостаточно коммуникабельные люди стараются расширить свою интимную дистанцию, особенно при общении с малознакомыми людьми. Как правило, они избегают толпы и общественного транспорта, где пассажиры вынуждены буквально прижиматься друг к другу.

Индивиды, склонные к агрессии, неосознанно стремятся увеличить свою интимную дистанцию. Для этого они могут сидеть, развалившись на стуле, размахивать руками во время беседы, широко расставлять ноги. Проникновение другого человека в их интимную зону зачастую вызывает агрессию и недовольство.

# Личная дистанция

Личная зона используется в дружеском и деловом общении. Ее расстояние составляет от 50 до 120 см. Личную дистанцию также можно разделить на ближнюю и дальнюю. Ближняя предназначена для общения с друзьями и родственниками, а дальняя – для коллег и деловых партнеров.

На размеры личной дистанции влияют и национальные особенности. Например, в России принято находиться к собеседнику гораздо ближе, нежели в США. Американцы предпочитают общаться друг с другом на более далеком расстоянии, а россияне такое положение вещей могут воспринять, как неуважение или высокомерие. Поэтому люди, приезжающие в чужую страну, нередко испытывают дискомфорт.

Кроме национальных особенностей, на личную дистанцию влияют и индивидуальные характеристики человека. Например, экстраверты, оптимисты, коммуникабельные и уверенные в себе люди стараются держаться поближе к собеседнику. А вот интроверты, люди, имеющие негативное мировосприятие, неуверенные в себе и страдающие комплексами, наоборот, стремятся увеличить расстояние между собой и собеседником.

На личную дистанцию влияют и возрастные факторы. Дети и пожилые люди любят находиться на близком расстоянии, а молодежь и люди среднего возраста располагаются подальше от собеседника. Это объясняется степенью уверенности в себе и личной защищенностью.



# Социальная дистанция



Расстояние, предназначенное для общения с малознакомыми и незнакомыми людьми, а также деловыми партнерами, пересекаться с которыми приходится не очень часто, называется социальной дистанцией. Ее величина составляет 120–350 см. Именно на таком расстоянии обычно держатся люди, которые незнакомы друг с другом.

Социальная дистанция позволяет отвести взгляд от собеседника, если общаться с ним не хочется, и тем самым показать ему свою незаинтересованность в предмете беседы.

# Публичная дистанция



● Эта дистанция предназначена для выступлений перед аудиторией. Ее величина составляет от 350 до 750 см. Именно на таком расстоянии обычно располагается человек, выступающий перед группой. В маленьких помещениях лектор, оратор или артист располагается на более близкой дистанции к зрителям, а в больших залах – на более дальней. Публичная дистанция не предназначена для знакомства, а только для выступлений.

# Пространственное расположение собеседников



Проксемика изучает не только расстояние, на котором держатся собеседники, но и особенности их ориентации в пространстве по отношению друг к другу. Специалисты по бизнес-тренингам знают, что успех деловых переговоров во многом зависит от атмосферы, которая царит в кабинете. Поэтому они рекомендуют руководителям рассаживать деловых партнеров таким образом, чтобы они были психологически настроены на конструктивное общение.

Очень часто во время делового или дружеского общения собеседники сидят за столом. Исходя из этого, психологи выделяют четыре вида позиций, которые участники общения могут занимать.

# Пространственное расположение собеседников



**Угловое расположение.** В этом случае собеседники размещаются по диагонали, разделяемые углом стола. Обычно так общаются друзья, родственники и хорошие приятели. В такой позиции хорошо видно собеседника, и можно свободно наблюдать за его жестами и пантомимикой. Угол стола выступает в качестве небольшого разделительного барьера, необходимо для поддержания психологического комфорта индивида. В угловом расположении нет деления стола на территории.

**Позиция делового общения.** В этом случае собеседники располагаются рядом, по одной стороне стола. Такое расположение обычно занимают люди, которые выполняют совместную работу. В этой позиции очень удобно вместе просматривать документы.

# Пространственное расположение собеседников



**Конкурирующе-оборонительная позиция.** В этом случае собеседники сидят друг напротив друга по разные стороны стола. Такую позицию занимают оппоненты, каждый из которых имеет свой взгляд на обсуждаемую проблему. Именно такое расположение партнеров часто можно увидеть на деловых переговорах. Собеседники, находящиеся в конкурирующе-оборонительной позиции, разделены столом, а это не способствует созданию атмосферы доверительной, непринужденной беседы. Если партнеры желают найти решение проблемы, которое устроит обе стороны, им желательно занять другую позицию, например угловую.

**Независимая позиция.** В этом случае люди располагаются по разные стороны стола подальше друг от друга, а если они сидят на скамейке, то стараются отодвинуться. Такое расположение свидетельствует о том, что они не заинтересованы в общении друг с другом. Людей, сидящих таким образом, можно увидеть в читальном зале библиотеки, в кафе или на скамейке в парке.