



УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Наименование:

Проксемические особенности
невербального общения

Курс:

Эффективное поведение на рынке труда

Отрасль (подотрасль):


Межотраслевой

Код:

				0	3	R	U	0	0	2	0
--	--	--	--	---	---	---	---	---	---	---	---

Автор учебного элемента: Цыганова Ю.С. – зав.отделением рабочих профессий
ГПОУ ЯО «Ярославский автомеханический колледж»

02-13

	<p>Учебный элемент</p> <p>Наименование Проксемические особенности невербального общения</p> <p>Курс Эффективное поведение на рынке труда</p>	<p>Стр.</p> <p>1</p>
<p><u>Цель:</u></p> <p>Изучив данный учебный элемент, Вы будете знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – понятие «проксемика»; – размеры и характеристики дистанции общения человека; – виды взаимной ориентации людей в пространстве; – правила взаимодействия в условиях рабочего кабинета. <p><u>Оборудование, материалы и вспомогательные средства:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – нет <p><u>Сопутствующие учебные элементы и пособия:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Психологические и паралингвистические особенности невербального общения. – Визуальный контакт; – Кинесические особенности невербального общения (позы, жесты, мимика); 		



Учебный элемент

Наименование

Проксемические особенности
невербального общения

Курс

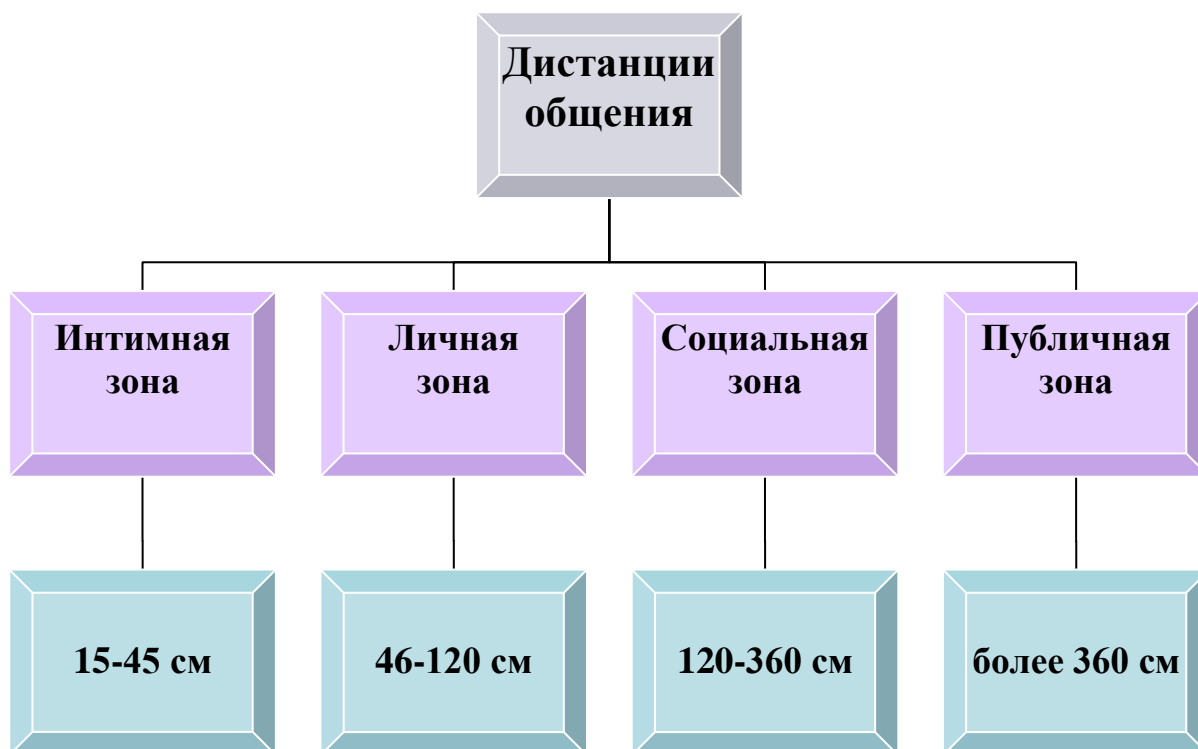
Эффективное поведение
на рынке труда

Стр.

2

Термин «проксемика» был введен американцем Э. Холлом.

Проксемика (англ. proximity - близость) – дистанция, которую соблюдают люди.



Интимная зона – является самой важной и охраняемой человеком; проникнуть в эту зону позволяет только самым близким людям.



Личная зона – это расстояние, используемое при повседневном общении среди знакомых.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Проксемические особенности
невербального общения

3

Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

Социальная зона – это дистанция официальных встреч с посторонними людьми, людьми, которых мы не очень хорошо знаем (новичок в группе, новый сотрудник в коллективе)



Публичная зона – это расстояние, которое соблюдается, когда мы общаемся с большой группой людей.

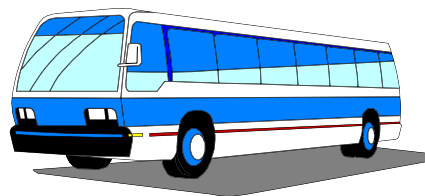


Выбор дистанции зависит от взаимоотношений между людьми (как правило люди стоят ближе к тем, кому они симпатизируют), от индивидуальных особенностей человека (чем выше человек, тем ближе он старается приблизиться к собеседнику и наоборот) и от социально – возрастных различий (чем больше разница в возрасте между собеседниками, тем больше расстояние между ними).

Пример: в кафе даме или уважаемому человеку предлагают место спиной к стене. Это дает наибольший психологический комфорт.

Скученность людей на концертах, в кинозалах, в транспорте, в лифте приводит к неизбежному вторжению в интимные зоны друг друга. Чтобы избежать конфликтных ситуаций необходимо соблюдать правила поведения:

1. Ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми.
2. Не рекомендуется смотреть в упор на других.





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Проксемические особенности невербального общения

4

Курс

Эффективное поведение на рынке труда

3. Лицо должно быть совершенно бесстрастным – никакого проявления эмоций не разрешается.



4. Если у вас в руках книга или газета, вы должны быть полностью погружены в чтение.



5. Чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения.

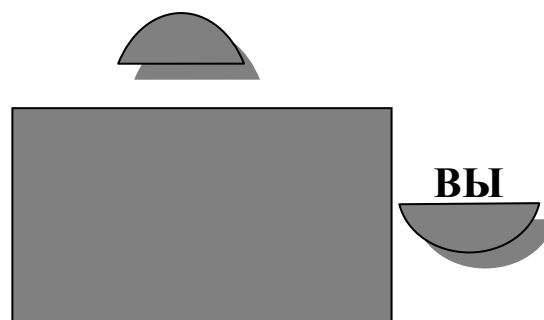
6. В лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой.

Существуют правила взаимодействия, и их нужно выполнять в зависимости от того, какое место за столом переговоров занимают участники общения.

Размещение участников переговоров в условиях рабочего кабинета за стандартным прямоугольным столом.

1. Угловое расположение.

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





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Проксемические особенности невербального общения

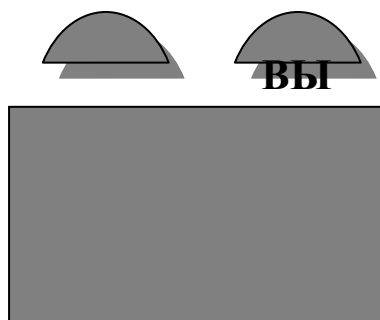
5

Курс

Эффективное поведение на рынке труда

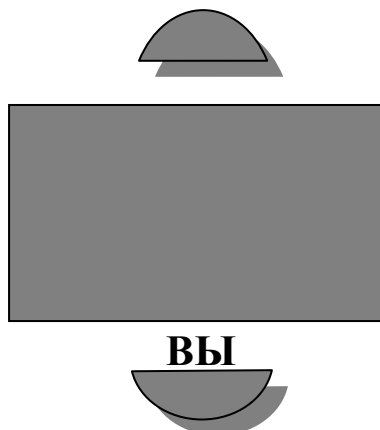
2. Позиция делового взаимодействия.

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.

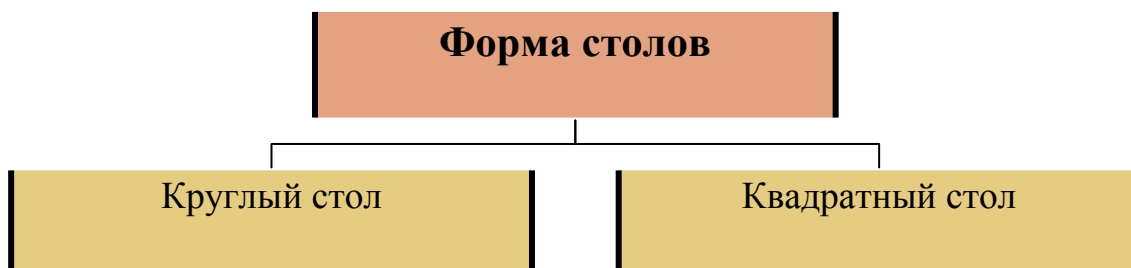


3. Конкурирующе - оборонительная позиция.

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. Такое расположение свидетельствует об отношении субординации. Разговор в такой позиции должен быть коротким и специфичным.



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





Учебный элемент

Стр.

Наименование

Проксемические особенности
невербального общения

6

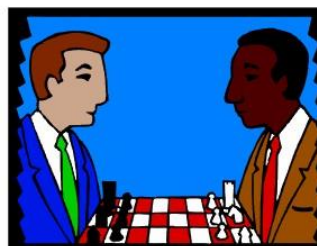
Курс

Эффективное поведение
на рынке труда

Круглый стол создает атмосферу неофициальности и непринужденности и за ним проводят беседы люди одинакового социального статуса. Кроме того, когда приходится вести деловую беседу с двумя собеседниками, один из которых очень разговорчивый, а другой, наоборот, очень молчаливый, желательно расположиться за круглым столом.




Квадратный стол способствует созданию атмосферы соперничества между людьми, равными по положению. Квадратные столы хороши для проведения короткой деловой беседы или для того, чтобы подчеркнуть отношения субординации.




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



Таким образом, квадратный стол обычно используется для деловых бесед, переговоров. Круглый стол чаще всего используется для создания непринужденной, неофициальной атмосферы и хорош в том случае, когда нужно достичь соглашения.

	<p>Учебный элемент</p> <p>Наименование Проксемические особенности невербального общения</p> <p>Курс Эффективное поведение на рынке труда</p>	<p>Стр.</p> <p>7</p>
<p><u>Проверка усвоения</u></p> <p>Контрольные вопросы</p> <p><i>Каждый вопрос имеет один или несколько правильных ответов. Выберите правильные.</i></p> <p>1. Дополните ДИСТАНЦИЯ, КОТОРУЮ СОБЛЮДАЮТ ЛЮДИ – ЭТО _____</p> <p>2. РАЗМЕР ИНТИМНОЙ ЗОНЫ: А. 15-45 см Б. 46-120 см В. 120-360 см Г. более 360 см</p> <p>3. РАЗМЕР ЛИЧНОЙ ЗОНЫ: А. 15-45 см Б. 46-120 см В. 120-360 см Г. более 360 см</p> <p>4. РАЗМЕР СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЫ: А. 15-45 см Б. 46-120 см В. 120-360 см Г. более 360 см</p> <p>5. РАЗМЕР ПУБЛИЧНОЙ ЗОНЫ: А. 15-45 см Б. 46-120 см В. 120-360 см Г. более 360 см</p> <p>6. ВИДЫ РАЗМЕЩЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ В УСЛОВИЯХ РАБОЧЕГО КАБИНЕТА ЗА СТАНДАРТНЫМ ПРЯМОУГОЛЬНЫМ СТОЛОМ: А. Угловое расположение Б. Позиция делового взаимодействия В. Конкурирующе - оборонительная позиция Г. Нейтральная позиция</p>		

	Учебный элемент		Стр.
	Наименование Курс	Проксемические особенности невербального общения Эффективное поведение на рынке труда	8
<p>7. САМАЯ УДАЧНАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ ЗА СТОЛОМ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ И ВЫРАБОТКИ ОБЩИХ РЕШЕНИЙ:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. Угловое расположение Б. Позиция делового взаимодействия В. Конкурирующе - оборонительная позиция Г. Нейтральная позиция <p>8. ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ НАЧАЛЬНИК – ПОДЧИНЕННЫЙ НАИБОЛЕЕ ПРИЕМЛЕМА ПОЗИЦИЯ:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. Угловое расположение Б. Позиция делового взаимодействия В. Конкурирующе - оборонительная позиция Г. Нейтральная позиция <p>9. АТМОСФЕРУ НЕПРИНУЖДЕННОСТИ И НЕОФИЦИАЛЬНОСТИ МОЖНО СОЗДАТЬ ЗА СТОЛОМ:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. Круглым Б. Квадратным <p>10. ЗА ПРЯМОУГОЛЬНЫМ СТОЛОМ НА ВСТРЕЧЕ ЛЮДЕЙ ОДИНАКОВОГО СТАТУСА ГЛАВЕНСТВУЮЩИМ СЧИТАЕТСЯ ТО МЕСТО, НА КОТОРОМ СИДИТ ЧЕЛОВЕК:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. Лицом к окну Б. Лицом к двери В. Лицом к стене 			