

Тема 4. Парные взаимодействия

Парные взаимодействия.

Закрытые образования.

Тела двух собеседников располагаются друг против друга, взгляды их направлены друг на друга — проявление взаимного интереса, желание быть только вдвоем.

Открытые образования.

Двое собеседников стоят под некоторым углом по отношению друг к другу, как бы образуя некоторое пространство, куда беспрепятственно может войти третий, — позиция, допускающая участие еще одного или нескольких собеседников.

Отзеркаливание

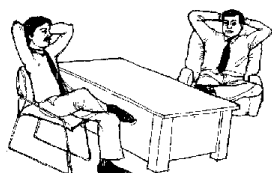


«Отзеркаливание» является средством, с помощью которого один человек сообщает другому, что = он согласен с его мнением и взглядами.

Сделать это можно простым копированием его жестов.

Замечено, что незнакомые между собой люди старательно избегают при общении одинаковых поз и положений тела.

Точно также по отзеркаливанию мы можем определить, что мы нравимся собеседнику, и он с нами согласен.



Невербальный вызов.

Исследования показывают, что когда руководитель группы использует определенные жесты и позы, его подчиненные, обычно, копируют их.

Поклоны, ссутуливание, их зависимость от социального статуса

Издавна стремление уменьшить свой рост перед другими использовалось как средство установления отношений субординации.

К членам Королевской династии обращаются «Ваше Высочество», а лица, совершающие непристойные деяния, называются «низкими».

Оратор на митинге протеста встает на ящик, чтобы быть выше других, судья возвышается над остальными членами суда.

Тот, кто живет в фешенебельной квартире на крыше небоскреба, имеет больше власти, чем тот, кто живет на первом этаже.

Женщина присядет в реверансе, когда приветствует монарха, а мужчины склоняют голову или снимают шляпы, чтобы представить себя ростом ниже, чем царственная особа.

В современном ритуале приветствия сохранились признаки старинного коленопоклонения.

Чем ниже, скромнее ощущает себя человек по отношению к другим, тем сильнее сгибает он свою спину.

В сфере бизнеса тех, кто постоянно кланяется перед администрацией, называют такими пренебрежительными именами как «лизоблюды» и «пресмыкающиеся».

Важно помнить,

...что на своей собственной территории, особенно дома, человек всегда чувствует себя увереннее и выше других, поэтому ...⇒

[сдержанные жесты] и [скромное поведение] на его территории помогут вам завоевать его расположение.

Влияние на окружающих с помощью различных положений корпуса тела

У вас никогда не было ощущения, что человек, с которым вы разговариваете, находится не с вами, хотя и делает вид, что ему нравится ваше общество?

Если заснять эту ситуацию фотокамерой, то мы увидим:

1) Голова человека повернута к вам и налицо доброжелательные признаки – улыбка и кивание головой.

2) Но тело своим поворотом и нога указывают в противоположную от вас сторону, к выходу, или на другого человека.

✓ **Поворот тела и направление носка ноги** = указывает на направление его мыслей. По ним можно определить, куда бы он хотел уйти.

Углы и треугольники. Открытые позиции

То, под каким углом стоят люди по отношению друг к другу, дает информацию об их отношениях и взаимоотношениях.

Например, ✓ люди большинства англоязычных стран стоят во время беседы под углом 90 градусов.

Если два человека стоят так, что тела их развернуты по направлению к воображаемой вершине треугольника, то такая поза является невербальным приглашением к третьему человеку присоединиться к ним, встав на место этой третьей точки.

Если в компанию принимается четвертый человек, то образуется квадрат, а если пятый, то формируются – два треугольника или круг.

Закрытые позиции

Когда требуется установить отношения собственности или интимности, то угол между телами уменьшается до нуля градусов.

Мужчина, желающий увлечь женщину, использует эту уловку наряду с другими приемами ухаживания. Он не просто поворачивает свое тело к ней, но и сужает расстояние между ними, продвигаясь в ее интимную зону.

Если она принимает его ухаживания, ей нужно только развернуть свое тело под нулевым градусом и разрешить ему проникнуть в свою территорию.

✓ Закрытая позиция может также применяться для выражения невербального вызова враждебно настроенных друг к другу людей.

Способы выражения принятия или непринятия человека в свой круг

Треугольная позиция как открытого, так и закрытого типа может использоваться для выражения принятия или непринятия человека в вашу компанию.

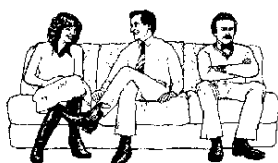
Если третье лицо хочет присоединиться к двум разговаривающим людям, стоящим в закрытой позиции, то сделать это можно лишь в тот момент, когда их тела развернуты под углом друг к другу по направлению к воображаемой вершине треугольника.

Если третий человек не принимается в этой компании, то двое первых сохраняют закрытую позицию и поворачивают в сторону третьего только свои головы, признавая его физическое присутствие, но положение их тел говорит о том, что они не приглашают его здесь задерживаться.

Часто в начале разговора люди могут стоять в открытой треугольной позиции, но постепенно двое из них могут сформировать закрытую позицию, тем самым исключая третьего из своей компании.

Такое расположение сил в треугольнике должно подсказать третьему человеку, что следует оставить эту группу, чтобы не оказаться в неловком положении.

Как поворотом корпуса тела выражается заинтересованность к сидящему рядом человеку



Если человек заинтересован в своем собеседнике, то сидя со скрещенными ногами, он примет такое положение, при котором его скрещенные колени будут направлены на этого человека.

Если собеседник тоже в нем заинтересован, то его скрещенные колени тоже будут направлены в его сторону.

Как ступни ног выражают заинтересованность



Ноги чаще всего указывают направление, в котором человек хотел бы идти, но они также указывают на человека привлекательного и интересного для вас.

Различные виды столов и способы размещения участников за столом

Размещение участников за столом

Стратегическое расположение «сил» и правильное распределение участников за столом является средством их эффективного взаимодействия.

Различные оттенки отношения людей к вам могут выражаться через то, какое место они занимают за столом относительно вас.

То, как расположены кресла, и на каком расстоянии друг от друга расставлены столы, оказывает большое влияние на поведение за столом.

Рассмотрим расположение участников в условиях рабочего кабинета за стандартным прямоугольным столом, не останавливаясь на других ситуациях размещения.

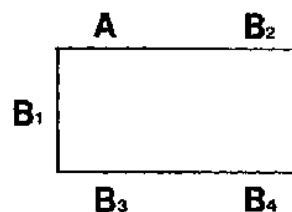
Лицо **В** может занимать четыре основных положения относительно лица **А**.

В1: Угловое расположение.

В2: Позиция делового взаимодействия.

В3: Конкурирующе-оборонительная позиция.

В4: Независимая позиция.



Основные виды расположения людей за столом

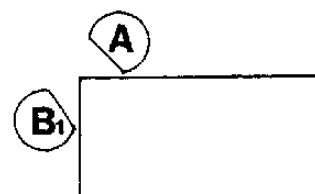
Угловое Расположение (В1)

Это расположение характерно для людей, занятых дружеской, непринужденной беседой.

Эта позиция способствует постоянному контакту глаз и предоставляет простор для жестикуляции и возможность для наблюдения за жестами собеседника.

Угол стола служит частичным барьером в случае опасности или угрозы со стороны собеседника: можно за него удалиться.

При таком расположении отсутствует территориальное разделение стола.



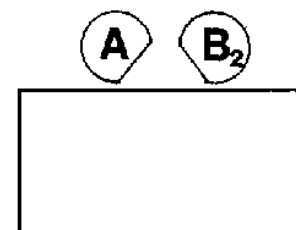
Угловое расположение

Позиция Делового Взаимодействия (В2)

Когда два человека работают в соавторстве над какой-нибудь проблемой или проектом, они обычно занимают это положение.

Это одна из самых удачных стратегических позиций для предъявления, обсуждения и выработки общих решений.

Секрет, однако, заключается в том, чтобы В деликатно использовал эту позицию, не создавая у А впечатления, что его территория была нарушена.



Позиция делового взаимодействия

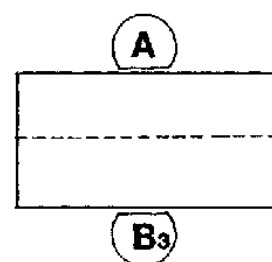
Конкурирующе – Оборонительная Позиция (В3)

Положение за столом друг против друга может вызвать оборонительное отношение и атмосферу соперничества.

Она может привести к тому, что каждая сторона будет придерживаться своей точки зрения, потому что стол становится самым барьером между ними.

Люди занимают такое положение за столом в том случае, если они находятся в отношениях соперничества, или когда один из них делает другому выговор за какой-то проступок.

Если встреча происходит в кабинете, то такое расположение свидетельствует также об отношениях субординации.



Конкурирующе-оборонительная позиция

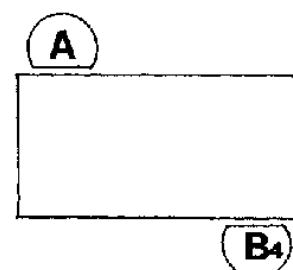
Независимая Позиция (В4)

Такое положение занимают люди, не желающие взаимодействовать за столом друг с другом.

Обычно это происходит в библиотеке, в парке на скамейке или в ресторане за столиком.

Оно свидетельствует об отсутствии заинтересованности.

Это положение можно расценивать и как враждебное со стороны человека, чьи территориальные границы были нарушены. Этого положения следует избегать в случае, когда требуется откровенная беседа между А и В.



Независимая позиция

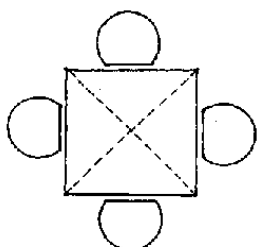
Соблюдайте **золотое правило** – не проникайте на территорию окружающих до тех пор, пока вы не получили вербального или невербального разрешения, иначе вы получите отпор.

Круглые, квадратные и прямоугольные столы. Квадратный стол (официальный)

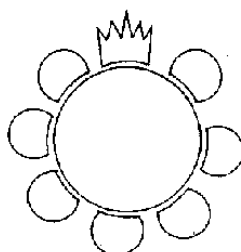
Квадратный стол способствует созданию отношений соперничества и вызывающего поведения людей, равных по положению.

Квадратные столы хороши для проведения короткой, деловой беседы или для подчеркивания отношений субординации.

Отношения сотрудничества скорее устанавливаются с тем человеком, который сидит за столом рядом с вами, причем от человека, который сидит справа от вас, будет исходить больше понимания, чем от того, кто сидит слева. Наибольшее сопротивление будет оказывать тот, кто сидит прямо напротив вас.



Официальный квадратный стол



Круглый неофициальный стол



Расположение людей за прямоугольным столом

Круглый Стол (Неофициальный)

Круглый стол создает атмосферу неофициальности и непринужденности, и является наилучшим средством проведения беседы людей одинакового социального статуса, потому что каждому за столом выделяется одинаковое пространство.

В сфере бизнеса часто используются квадратные и круглые столы.

Квадратный стол, который обычно является рабочим столом, используется для деловых переговоров, брифингов*, для отчитывания провинившихся и тому подобное.

Круглый стол, чаще всего это стол со стульями-вертушками, служит созданию непринужденной, неофициальной атмосферы и хорош в том случае, если вам нужно достичь соглашения.

* Брифинг – (англ. briefing) – встреча официальных лиц с представителями СМИ. Короткая пресс-конференция.

Прямоугольный Стол

За прямоугольным столом место **А** считается главенствующим. На встрече людей одинакового социального статуса человек, сидящий на месте **А**, будет оказывать максимум влияния, при условии, если он не сидит спиной к двери.

Если **А** будет сидеть спиной к двери, главенствующее положение перейдет к **В**, который станет соперником относительно **А**.

В случае, если **А** сидит во главе стола, тогда **В** будет следующим по значимости человеком, но не **С** и **Д**.

Эта информация позволит планировать размещение участников встречи за столом.

Обеденный стол дома

Форма обеденного стола дает вам представление о том, как распределяются роли в семье, при условии, что гостиная позволяет поставить стол любой формы, и что решение о покупке стола было принято в семье после некоторых раздумий и обсуждений.

«Открытые» семьи пойдут покупать круглый стол, «закрытые» семьи выберут квадратный стол, а люди «руководящего» типа отдадут предпочтение прямоугольному столу.

Различные способы искусственного повышения статуса

Повышение статуса человека за счет манипуляций с креслом

Повысить статус человека и его влияние можно с помощью следующих изменений формы кресла: увеличение его размеров и размеров его деталей, удлинение ножек стула, чтобы он был выше от пола, и правильное расположение кресла относительно посетителя.

В зависимости от высоты спинки стула (или кресла) может повышаться или понижаться статус человека, и известным примером этому могут послужить кресла с завышенными спинками.

Чем выше спинка кресла, тем больше власти и авторитета имеет человек, сидящий на нем.

Короли, королевы, Папы и другие привилегированные особы делают спинку кресла до 2,5 метров высотой, чтобы подчеркнуть свой статус относительно своих подданных.

У крупного администратора кресло будет с высокой обтянутой кожей спинкой, а стул для посетителей будет иметь низкую спинку.

Крутящиеся стулья дают больше власти и свободы, чем стулья на устойчивых ножках, поскольку дают человеку свободу передвижения в тот момент, когда на него оказывают давление.

Стулья на устойчивых ножках не позволяют свободно передвигаться, и это отсутствие свободы компенсируется использованием жестов и телодвижений, которые могут раскрыть чувства и отношения человека, сидящего на стуле.

Кресла с подлокотниками, с откидными спинками и на колесиках лучше, чем обычные кресла.

Место Стула

Обычный прием оказания давления заключается в том, чтобы поставить стул посетителя как можно дальше от стола администратора.

Стул будет находиться в социальной или общественной территориальной зоне, что поможет снизить статус посетителя.