

Дистанции огромного размера

Вит Ценёв

Psyberia.ru

Если в метро или общественном транспорте, где не очень тесно и скученно, вы ненароком коснетесь другого человека любой частью своего тела, то он отодвинется или отстранится. Держась за поручни, попробуйте ухватиться за них так, чтобы чуть-чуть коснуться чьей-то другой руки, и ее тут же отведут в сторону. Тот же самый фокус получится и с вами: и если кто-то сделает это касательно вас, то вы отстранитесь. Это неизбежно.

Это не значит, что нам настолько неприятны прикосновения, но значит, что мы крайне плохо переносим любые прикосновения всего незнакомого. Если рядом с вами любимый человек, то вы можете держаться за руки, обниматься и целоваться, и чувствовать себя при этом хорошо и приятно. Но в этот момент вас касается кто-то незнакомый, и чувство такое, будто он способен обжечь или ужалить.

Ну а если в совершенно пустом вагоне именно рядом с вами сядет другой пассажир, то я полагаю, что вам или слегка поплохееет, или же вы расцените это как агрессивный выпад в вашу сторону. И даже если ваш контактный попутчик не выкажет ни словом, ни жестом в ваш адрес ничего предосудительного, такие чувства, как страх и досада, раздражение или злость будут сопровождать вас всю дорогу.

Полагаю, поклонники ментальных и энергетических тел будут очень рады тому факту, что человек считает своей личной территорией и пространство, выходящее за границы его физического тела. Попробуйте подойти к милиционеру на расстояние примерно двадцать или еще меньше сантиметров, чтобы спросить о том, как пройти в библиотеку, и тогда вы, видя как он машинально нащупывает кобуру и отстраняется от вас, поймете, о чем я тут говорю. Я бы не советовал на самом деле это делать, ибо такое поведение будет расценено как агрессивное и очень опасное.

В терминах эфирных или еще каких-нибудь тел это хорошо объясняет, почему человек очень болезненно воспринимает чрезмерное приближение незнакомца, хотя и никак не доказывает существование этих самых тел. Какая-нибудь птичка считает своим личным пространством несколько километров окружающего леса, и тоже болезненно реагирует на вторжение незнакомой птички. Никто же при этом не станет утверждать, что у птички ее энергетическое тело размером в пару километров, верно?

Почему Ельцин придавал значение, кому и где сидеть за столом?

Давно замечено, что фаворитизм или приближенность определяется соседством за столом. И чем ближе вы к «телу» начальника за общим столом, тем более вы приближены к нему вообще. Помните те знаменитые кадры, когда Борис Николаевич прервал заседание, что бы посадить кабинет министров в правильном порядке? Это действие – не прихоть царя, а столь же естественный психологический процесс, как и ваш в метро, когда вы отдернете руку от незнакомца прикосновения. Мы хотим держаться подальше от людей, которые или незнакомы нам, или же знакомы, но несимпатичны или нелюбимы. И, напротив, мы хотим быть ближе к тем, кто нам дорог и значим.

Простой пример такого поведения – семейные ссоры. Как только это произошло, между супругами резко увеличивается дистанция общения. Как говорят, «разошлись по разным комнатам». Часто бывает и так, что кто-то просто уходит из дома на некоторое время, так

как не выносит присутствие «врага». Эта вражда, разумеется, временная, но посмотрите, как чутко наше тело реагирует на перемену отношения!

Личное пространство и его дистанции

Психологи, как тот козленок из мультика, давно всех посчитали, и теперь общеизвестно, что расстояние примерно в полметра человек считает своим личным пространством, и он готов допустить туда только проверенных и близких ему людей. Дабы не утруждать себя измерительными упражнениями, просто вытяните вперед руку, и вы получите искомое расстояние, в которое без повода лучше не вторгаться.

Это не значит, что, нарушив это пространство, вы совершите нечто ужасное, но значит, что ощущения у «пограничника» будут сравнимы с теми, как если в пустом вагоне к вам кто-то подсаживается. Если вам нужны именно такие чувства у собеседника, то можете попробовать их эксплуатировать. Типичный пример – это киношный сержант, орущий в лицо новобранцу свои команды, практически нос в нос. Это действует на психику гораздо сильнее по сравнению с тем, если бы он вопил на расстоянии трех метров, верно?

При желании список злодеяний можно продолжить. Например, на следственных допросах стул у подсудимого всегда будет с жесткой спинкой, а руки всегда будут лежать на столе, и это связано не столько с мерами безопасности, сколько с техниками психического давления. Сценка, где следователь переваливается через стол и говорит что-то виновному лоб в лоб, тоже кажется очень знакомой, да? Жесткая спинка стула лишает возможности отстраниться, а руки на столе, – изменить позу на иную, более психологически выгодную.

Но, скорее всего, вам нужны чувства, прямо противоположные страданиям рядового, так что для новых и формальных контактов вам вполне подойдет дистанция от одного до двух метров. Устанавливайте это расстояние с незнакомыми, малознакомыми и официальными людьми, и вам не придется потом тратить время на преодоление негативных последствий неоправданного вторжения в интимное пространство.

Фэн-шуй переговоров

Как в жизни всегда находится место подвигу, так и в мировоззрении – иррациональным объяснениям окружающего нас мира. Можно толковать мир с точки зрения эфирных тел, и это будет много эффективней, чем не толковать его вовсе. Точно также найдется повод для вашей комнаты переговоров: однажды вы прочитаете книжку по фэн-шуй, или же специалист в дверь постучится, и вот уже закипела работа, и комната для переговоров подвергается реконструкции согласно космическим законам гармонии. Это тоже хороший повод осмыслить и улучшить окружающую вас реальность.

Если же вам по душе рациональные представления, то моделировать процесс переговоров можно на основании простых психологических истин вместо сложных древнекитайских учений о гармонии, симметрии и порядке. Что русскому хорошо, то немцу смерть, так что вполне можно допустить, что ассимиляция других инородных мировоззрений не является исключением из этого замечательного правила.

Помещение для переговоров

В основе вышеописанных психологических реакций, связанных с прикосновениями или вторжениями в личное пространство, лежит врожденное стремление к безопасности. Это бессознательные врожденные программы, которые будут сопровождать вас всю жизнь с

момента рождения. Природа позаботилась о том, чтобы мы держались подальше от всего, что опасно, неприятно или страшно.

Как следствие этого, комната для переговоров должна в полной мере удовлетворять наше желание быть защищенным, быть в безопасности. Пулеметные вышки и миноискатели не нужны, конечно! Вот вполне простые и понятные истины.

Помещение должно быть просторным. Это не значит, что оно должно быть обязательно большим, но значит, что в интерьере должен иметь простор для маневров. Если клиенту приходится втягивать живот, чтобы влезть за стол, то это не есть хорошо. Очень хорошо, если стены за спиной находятся в некотором удалении, то есть всегда есть возможность откинуться на кресле или отодвинуть его назад. В идеале от спинки кресла до ближайшей стены должно быть расстояние не менее вытянутой руки (можно больше), иначе клиент будет чувствовать себя «припертым к стенке».



На рисунке, который я взял из рекламного модуля компании «БиЛайн», хорошо видно, что господа сидят в очень комфортном положении, когда сзади полно места для маневров. Подумайте об этом, прежде чем заказывать огромный дубовый стол на всю комнату. Ваш клиент должен чувствовать себя в безопасности, это основа для успешных переговоров.

Двери и выход. Если вы помните могучее дверное устройство из романа Ильфа и Петрова «12 стульев», то вот вам отличный пример того, как делать не надо. Вход в комнату нужен просторный, широкий, так как входы и выходы «на чужом поле» – это или угроза, или же возможность расслабиться и успокоиться. Человек должен видеть возможность «сбежать» от возможной опасности, и если он это видит, то он расслабляется.

Как следствие, не нужно садить клиента спиной к дверям – даже в тех случаях, когда вы уверены на сто процентов, что в комнату никто не войдет. И тем более, если кто-то имеет обыкновение заходить, это очень напрягает, а если при этом невозможно обернуться, то дело совсем худо, подавляется ориентировочный рефлекс. В школах и ВУЗах, как вы все помните, если выход у вас за спиной, и кто-то скрипнул дверью, то весь класс обернется, это и есть ориентировочный рефлекс, он почти неуправляем. Как следствие, те классы и конференц-залы, где выход находится перед глазами аудитории, сделаны психологически грамотно, а те, где выход за спиной аудитории, – элементарно безграмотно.

Окна и освещение. Если на ваших окнах видны решетки, то лучше повесьте жалюзи и добавьте света, ибо нет ничего отрадного в том, чтобы созерцать решетки на окнах, – это преграда, препятствие. Окна желательны, ведь чем больше «выходов», тем лучше. Если их нет, то вся комната должна быть хорошо освещена мягким светом.

Стол переговоров

Стол – тема особая, ибо самым теснейшим образом переплетается с психологией личных пространств. Человек, по образу и подобию легендарного царя Мидаса, делает все своим, к чему он прикасается. И даже если он садится за *ваш* стол переговоров, то часть этого стола становится на время его жизненным пространством, в которое лучше не вторгаться.

Проиллюстрируем этот пример рекламой услуг Сбербанка, над которой я уже измывался, однако всю глубину ее явно не исчерпал. Как я сказал выше, усаживая клиента за стол, вы на некоторое время сдаете ему в аренду часть этого стола. Для простоты душевной опять возьмем правило вытянутой руки: если оно соблюдено, то клиент в порядке.



На рисунке мы видим беспардонное и бесцеремонное вторжение в личное пространство. Клиент явно напряжен. Соседство чужих предметов рядом со своими (например, чашка кофе), может отбить аппетит (возможно, именно поэтому он никак не может выпить свой кофе).

Конфигурации столов, где потенциальные партнеры сидят на расстоянии вытянутой руки друг от друга, требуют максимальной осторожности с манипуляцией предметами. Очень хорошо эта тенденция просматривается в сервировке, когда бутылки с водой, сахарницы и другие предметы выстраиваются строго по середине стола, – этакий водораздел между переговорщиками.

Некоторые авторы рекомендуют подсаживаться к клиенту бок о бок, так как это упрощает коммуникацию по сравнению с тем, когда они сидят друг напротив друга. Я бы советовал, если и делать это, то делать с крайней осторожностью, дабы не вызывать у оппонента

страдания, сходные с муками пустого вагона и странного соседа. Это имеет смысл, когда собеседнику явно требуется объяснение, какая-то демонстрация, и он готов принять ваше соседство. В общем, это надо почувствовать. Если же вы склонны это делать потому, что так в книжках пишут, то лучше оставайтесь на дистанции.

Идя на сближение, имеет смысл знать, что лучше это делать с левой стороны от партнера, а не с правой. Это связано с асимметрией работы полушарий нашего мозга: взгляд вправо способен конструировать образы опасности, а взгляд влево обращается к ресурсам памяти и воспоминаниям. С этой точки зрения на иллюстрации «БиЛайн» – самая невыгодная позиция у мужчины в правой части иллюстрации (тот, что в синей рубашке). У Сбербанка женщина хоть и вторглась в личное пространство своего корпоративного клиента, но хотя бы сделала это правильно, слева.

Круглый или квадратный?

Резонный вопрос, не правда ли? Психологически круглый стол более выгоден, так как он сглаживает острые углы, приятно ассоциативен. Круглый стол, беседы за круглым столом – это устойчивые идиоматические выражения. За круглым столом собираются не столько оппозиционирующие стороны, сколько единомыслящие.

Круг – это мифологический символ гармонии. Уже в зависимости от того, какой стол вы предпочитаете, можно сделать кое-какой вывод о вашей личности. Круг – это ориентация на хорошие межличностные отношения в первую очередь.

Круглый стол уместен в кабинете переговоров и сомнителен в кабинете начальника, если даже он хочет подчеркнуть свое дружелюбие и демократизм. Окончательный выбор здесь зависит от того, какого стиля придерживается ваша компания. В жестких, агрессивных компаниях, где переговоры больше похожи на поле битвы, круглый стол будет лишним. В компаниях же, исповедующих более либеральные и лояльные стратегии, дружелюбная атмосфера круглого стола будет самым раз. Ну и, конечно, круглый стол идеально годится для командных встреч и всяких мозговых штурмов.

Кресла

Как я уже сказал, кресла не должны упираться в стену, и между спинкой кресла и стеной должно быть расстояние как минимум одной вытянутой руки. Кресла должны быть легко перемещаемы в том смысле, что желание их чуть отодвинуть назад, подвинуться вперед или сместить чуть вбок, не должно встречать никаких препятствий. Я наблюдал комнаты, где кресла стиснуты так, что их просто невозможно сдвинуть. Это хорошо на допросах, где ножки привинчиваются к полу, и плохо для нормальных переговоров.

Кресла, разумеется, должны быть мягкие и удобные. Спинка не должна быть намертво зафиксирована, то есть клиент при желании может чуть отклониться назад. Подлокотники очень желательны, они расширяют свободу маневров и самовыражения, переговорщик может держать свои руки или на столе, или на подлокотниках, – то есть так, как ему будет удобно. Умельцы толковать жесты и позы здесь порадуются, ибо свобода движений есть основа для свободного телесного самовыражения, а если нет свободы, то позы и жесты могут элементарно вводить вас в заблуждение.

Заключение

Личное пространство и трепетное к нему отношение есть абсолютно в каждом человеке, и оно требует уважительного отношения и аккуратного обращения. Где бы вы ни были, за столом переговоров или на первом свидании, дистанции сокращаются медленно и очень аккуратно, без резких движений и неловкой нетерпеливости. А правильные интерьеры и психологически комфортные условия только способствуют более быстрому и уверенному достижению поставленных вами целей.