

# ТАКЕСИКА

Немова Ольга Алексеевна  
к. соц. н., доцент кафедры  
Экономики предприятия  
НГПУ им. К. Минина

Такесика изучает прикосновения в ситуации общения. К такесике относятся: рукопожатия, поцелуи, отталкивание, похлопывание и пр.

**Этнографы делят человеческие культуры на «контактные» и «неконтактные».** Представители контактных культур (итальянцы, арабы, латиноамериканцы) в разговоре стоят близко друг к другу и часто теребят одежду собеседника, кладут ему руку на плечо, вертят пуговицу на пиджаке. Члены неконтактных культур (скандинавы, японцы, англичане, индийцы) при разговоре не подходят близко друг к другу и не прикасаются к собеседнику.

В отечественной культуре эти требования не столь жесткие. Однако у нас в разговоре не принято касаться собеседника. Следует отметить, что в ряде случаев прикосновение полезно при утешении, оно может подбодрить человека, успокоить. Не следует забывать, что высокомерно-фамильярные прикосновения вызывают у человека только возмущение, воспринимаются им как унижение и покушение на его независимость.

Использование в деловом общении такесических форм определяется многими факторами, среди которых важное место занимает статус партнеров, возраст, пол, степень знакомства и т. д.

Особое место среди такесического делового общения занимает рукопожатие, которое является неизменной формой любой встречи и прощания. Оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность.

В случае организации деловых отношений с иностранными партнерами следует учитывать их культурные традиции, относящиеся к рукопожатию. Например, при встрече с партнером из восточных стран (Японии, Кореи и др.) не следует сжимать его ладонь слишком интенсивно и долго. Это может вызвать у партнера определенные негативные эмоции. Наоборот, западноевропейские и американские коллеги не любят вялых рукопожатий, поскольку у них очень ценятся энергичность и спортивный стиль. Им следует пожимать руку сильно и энергично.

Различный разворот ладони, интенсивность рукопожатия может проинформировать о многих психологических характеристиках и намерениях личности:

- партнер при пожатии руки располагает ее таким образом, что она оказывается повернутой ладонью вниз. Это рукопожатие свидетельствует о том, что собеседник хочет доминировать в процессе общения;
- собеседник протягивает руку, развернув ее ладонью вверх. Это рукопожатие бывает необходимо, когда нужно отдать инициативу партнеру или позволить ему чувствовать себя хозяином положения;
- если руки партнеров остаются в одинаковом положении, то такое рукопожатие свидетельствует о том, что оба партнера испытывают друг к другу чувство уважения, симпатии и взаимопонимания;
- пожатие прямой рукой является признаком доминирования и неуважения. Его основное назначение в том, чтобы указать собеседнику на дистанцию и напомнить о различии в статусах;
- если в процессе рукопожатия подаются только пальцы, то такое пожатие рук следует расценивать как знак, показывающий на желание партнера дистанцироваться от собеседника;

- короткое, вялое рукопожатие сухих рук свидетельствует о безразличии;
- продолжительное рукопожатие влажными руками свидетельствует о волнении, психическом и эмоциональном напряжении;
- немного затянутое рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом свидетельствует о дружелюбии, теплом отношении к собеседнику;
- рукопожатие «перчатка», когда для приветствия используются обе руки, когда левая рука закрывает тыльную сторону руки партнера. Такое рукопожатие показывает открытость и честность инициатора, искренность или глубину чувств по отношению к собеседнику. При этом степень глубины чувств зависит от того, на какое место кладется левая рука. Иногда при рукопожатии левая рука кладется на локоть партнера или предплечье. Это указывает на большую степень расположения, чем при захватывании запястья. Если рука при рукопожатии кладется на плечо, то это характеризует большее расположение собеседника к партнеру, чем когда рука ложится на предплечье.

# ВЫВОД

Использование такесических форм невербального делового общения требует большого такта и внутренней культуры человека. Нельзя допускать, чтобы прикосновения к человеку носили фамильярный характер.

При переходе определенной границы такесические формы могут привести к обратному эффекту и разрушить или помешать установлению деловых отношений.

**Спасибо за внимание!**