

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»
Витебский филиал

Гуманитарный факультет
Кафедра иностранных языков и межкультурных коммуникаций

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедры
иностраных языков и
межкультурных коммуникаций
21.03.2023 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан гуманитарного факультета
29.03.2023 г.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ
КОММУНИКАЦИИ**

для специальности 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям)»

Составитель: Т.А. Дубовская, доцент кафедры иностранных языков и межкультурных коммуникаций Витебского филиала Международного университета «МИТСО»

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании кафедры иностранных языков и межкультурных коммуникаций Витебского филиала учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
21.03.2023 г., протокол № 10

Утверждено на заседании научно-методического совета учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
29.03.2023 г., протокол № 5

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Т.П. Слесарева, доцент кафедры языкознания учреждения образования «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова», кандидат филологических наук, доцент;

О.И. Русилко, доцент кафедры литературы учреждения образования «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова», кандидат филологических наук, доцент

Регистрационный № 052-23/э.

Регистрационное свидетельство № 1162334208 от 12.05.2023

АКТУАЛИЗИРОВАН

заседание кафедры _____
_____ учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет МИТСО»
_____ 20 _____, протокол № _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА.....	6
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	16
Тема 1. Культура как коммуникация.....	16
Тема 2. Психология межкультурного общения.....	37
Тема 3. Аккультурация в межкультурной коммуникации.....	65
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	80
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	84
Тестовые задания.....	84
Примерный перечень вопросов к экзамену.....	95
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	98
Список рекомендуемой литературы.....	98

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель данного электронного учебно-методического комплекса (ЭУМК) по учебной дисциплине «Теория и практика межкультурной коммуникации» состоит в раскрытии сущности межкультурной коммуникации как диалога (полилога) родной и иноязычной культур в процессе речевого взаимодействия носителей данных культур; способствовать формированию у будущего специалиста знаний о методах и приемах анализа закономерностей межкультурной коммуникации, а также приобретению межкультурной коммуникативной компетенции.

Основными задачами ЭУМК по учебной дисциплине «Риторика и презентация проектов» являются: развитие межкультурной компетенции и способности правильной интерпретации различных видов коммуникативного поведения на основе изучения ключевых понятий общей теории коммуникации и теории межкультурной коммуникации; раскрытие связи языка с культурой народа, концептуальными и языковыми картинами мира; ознакомление с различными структурными признаками культуры и проблемами восприятия иных культур; расширение представления о процессах формирования субъекта межкультурной коммуникации – вторичной языковой личности, а также о способах решения различного рода межкультурных конфликтов; закрепление в процессе практической учебной деятельности умений и навыков интерпретации языковых фактов и явлений на основе ключевых понятий общей теории коммуникации и межкультурной коммуникации; способствовать формированию навыков и умений самостоятельной учебно-исследовательской деятельности в сфере межкультурной коммуникации.

ЭУМК включает:

1. Учебную программу по учебной дисциплине «Теория и практика межкультурной коммуникации».
2. Теоретический раздел (учебный материал для теоретического изучения дисциплины).
3. Практический раздел (различные задания-кейсы для проведения семинарских занятий, способствующие продуктивному усвоению теоретического материала).
4. Раздел контроля знаний (тесты и задания для проведения самоконтроля по учебной дисциплине «Теория и практика межкультурной коммуникации»).
5. Вспомогательный раздел, включающий информационно-аналитический материал (список рекомендуемой литературы).

Работа с ЭУМК должна включать на первом этапе ознакомление с тематическим планом дисциплины, представленным в учебной программе. С помощью учебной программы по учебной дисциплине «Теория и практика межкультурной коммуникации» можно получить информацию о тематике лекций и семинарских занятий, перечнях рассматриваемых вопросов и рекомендуемой для их изучения литературы. Для подготовки к семинарским занятиям и промежуточным контрольным мероприятиям необходимо

использовать материалы, представленные в теоретическом и практическом разделах, а также материалы для контроля работы обучающихся. В ходе подготовки к аттестации рекомендуется ознакомиться с требованиями к компетенциям по дисциплине, изложенным в учебной программе, а также с перечнем вопросов к экзамену.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

Ю.Л. Шевцов

12. 2022

Регистрационный № УД- 327-22/уч.



**МОДУЛЬ 1. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности**

1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций
(по направлениям)

2022 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта высшего образования ОСВО 1-23 01 02-2021 для специальности 1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям), утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 25.04.2022 № 92; учебного плана по специальности 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций» учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

СОСТАВИТЕЛИ:

Т.А. Дубовская, доцент кафедры иностранных языков и межкультурных коммуникаций Витебского филиала учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

О.И. Русилко, доцент кафедры литературы учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова», кандидат филологических наук, доцент;

Т.П. Слесарева, заведующий кафедрой языкознания учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова», кандидат филологических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой иностранных языков и межкультурных коммуникаций Витебского филиала учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
(протокол № 4 от 17.11.2022);

Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
(протокол № 2 от 22.12.2022)

*Нормоконтроль
ведущий специалист УМУ
Матунович Т.А.*

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целью учебной дисциплины является раскрытие сущности межкультурной коммуникации как диалога (полилога) родной и иноязычной культур в процессе речевого взаимодействия носителей данных культур; способствование формированию у будущего специалиста знаний о методах и приемах анализа закономерностей межкультурной коммуникации, а также приобретению межкультурной коммуникативной компетенции.

Достижение данной цели предполагает решение следующих **задач**:

развить межкультурную компетенцию и способность правильной интерпретации различных видов коммуникативного поведения на основе изучения ключевых понятий общей теории коммуникации и теории межкультурной коммуникации;

раскрыть связь языка с культурой народа, концептуальной и языковой картинами мира;

ознакомить с различными структурными признаками культуры и проблемами восприятия иных культур;

дать представление о процессах формирования субъекта межкультурной коммуникации – вторичной языковой личности, а также о способах решения различного рода межкультурных конфликтов;

закрепить в процессе практической учебной деятельности умения и навыки интерпретации языковых фактов и явлений на основе ключевых понятий общей теории коммуникации и межкультурной коммуникации;

способствовать формированию навыков и умений самостоятельной учебно-исследовательской деятельности в сфере межкультурной коммуникации.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих **компетенций** (УК – универсальные компетенции; БПК – базовые профессиональные компетенции):

УК-4. Толерантно воспринимать различия социальных и этнокультурных групп и общностей с учетом ценностно-смысловых ориентаций их представителей;

УК-7. Обладать гуманистическим мировоззрением, качествами гражданственности и патриотизма;

УК-13. Быть способным учитывать культурное разнообразие стран и народов в практике межкультурной коммуникации;

УК-14. Быть способным учитывать влияние религиозного фактора в практике межкультурной коммуникации;

УК-15. Использовать формы и методы познавательной деятельности в профессиональной сфере.

БПК-2. Применять знания о вербальных и невербальных средствах коммуникации при выборе коммуникативного кода в соответствии с параметрами ситуации;

БПК-3. Осуществлять межъязыковое и межкультурное взаимодействие с учетом культурных ценностей, норм и стереотипов речевого поведения;

БПК-15. Осуществлять эффективное взаимодействие в мультикультурном профессиональном сообществе;

Сформированность представленных компетенций определяется уровнем овладения студентами комплексом знаний, умений и навыков. Таким образом, освоив учебный предметный курс, студент должен

знать:

истоки и предпосылки возникновения направления «Межкультурная коммуникация»: место в системе коммуникативистики и других гуманитарных наук;

дифференциацию культур и субкультур;

механизмы каузальной атрибуции и типологию атрибутивных ошибок;

типологию стратегий аккультурации;

суть явления «культурный шок» и характеристику факторов, его обуславливающих;

уметь:

выделять лингвистические, психологические, социологические и семиотические компоненты теории межкультурной коммуникации;

классифицировать различные культуры с учетом факторов высокой/низкой контекстуальности, полихроничности/монокронности;

выявлять атрибутивные ошибки в межкультурном контексте;

оперировать стратегиями аккультурации при рассмотрении межкультурного взаимодействия на индивидуальном и групповом уровне;

проецировать возможные сценарии развития стресса аккультурации и предотвращения негативных последствий;

владеть:

методами взаимодействия в межкультурном контексте;

приемами выявления атрибутивных ошибок.

Междисциплинарные связи учебной данной дисциплины с учебными дисциплинами «Введение в теорию коммуникаций» и «Семантика» определяются поступательностью образовательного процесса и целостностью языковой системы, взаимодействием ее компонентов (подсистем языка) в речевом общении.

Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.

Виды и формы аттестации

Семестр	Количество академических часов							Форма текущей аттестации
	Всего	Аудит.	Из них				УСР ¹	
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семинары		
Очная (дневная) форма получения высшего образования								
2	90	34	20			14		экз.
Всего	90	34	20			14		

¹ Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Культура как коммуникация

Теории межкультурной коммуникации, их классификации. Типология культур в свете межкультурной коммуникации. Значение культурных ценностей и норм в межкультурной коммуникации. Социально-психологические изменения культур.

Тема 2. Психология межкультурного общения

Вербальное межкультурное общение. Роль невербального общения в межкультурной коммуникации. Психологические механизмы межкультурной коммуникации. Психология этничности и формирование национального характера.

Тема 3. Аккультурация в межкультурной коммуникации

Специфика процесса аккультурации. Модели формирования межкультурной коммуникации. Межкультурные особенности корпоративной культуры.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов УСП	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8
2-й семестр							
1.	Культура как коммуникация	4		6			УО, ПО
2.	Психология межкультурного общения	8		4			УО, ПО
3.	Аккультурация в межкультурной коммуникации	8		4			УО, ПО
Итого за 2-й семестр		20		14			Экз.

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Красина, Е. А. Направления и методы лингвистических исследований : учеб. пособие / Е. А. Красина [и др.] ; под. ред. Е. А. Красиной, В. А. Масловой. – Минск : РИВШ, 2020. – 190 с.
2. Губская, О. Н. Мировая литература : учеб. пособие / О. Н. Губская, И. И. Шматкова. – Минск : РИВШ, 2021. – 260 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

3. Снапкоўская, С. В. Культуралагічная думка Беларусі : вучэб. дапаможнік / С. В. Снапкоўская, К. У. Антановіч. – Мінск : РИВШ, 2017. – 216 с.
4. Гируцкий, А. А. Общее языкознание : учебник / А. А. Гируцкий. – Минск : Выш. шк., 2017. – 238 с.
5. Мечковская, Н. Б. Язык и религия : учеб. пособие / Н. Б. Мечковская. – М. : Агентство «ФАИР», 1998. – 352 с.
6. Соловьев, В. С. Чтения о богочеловечестве. Духовные основы жизни. Оправдание добра / В. С. Соловьев. – Минск : Харвест, 1999. – 912 с.
7. Маслова, В. А. Лингвокультурология. Введение : учеб. пособие для вузов / В. А. Маслова ; отв. ред. У. М. Бахтикиреева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2020. – 208 с.
8. Блохина, Л. В. Мировая художественная культура : тесты и задания / Л. В. Блохина [и др.]. – Минск : ООО «Юнипресс», 2002. – 96 с.
9. Акопян, К. З. Массовая культура : учеб. пособие / К. З. Акопян [и др.]. – М. : Альфа-М ; ИНФРА-М, 2004. – 304 с.
10. Языкович, В. Р. Культурология. Курс лекций / В. Р. Языкович. – Минск : РИВШ, 2008. – 236 с.
11. Мартынов, В. Ф. Культурология. Теория культуры : учеб. пособие / В. Ф. Мартынов. – Минск : АСАР, 2008. – 848 с.
12. Петкова, С. М. Справочник по мировой культуре и искусству / С. М. Петкова. – 5-е изд. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 506 с.
13. Петров, М. К. История европейской культурной традиции и ее проблемы / М. К. Петров. – М. : РОССПЭН, 2004. – 776 с.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
письменный опрос	ПО;
экзамен	ЭКЗ.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ (ЗАДАНИЙ)
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

2-й семестр, экзамен

1. Дефиниция «культура», ее основные характеристики и эволюция. Понятие культуры как коммуникации.
2. Понятие «коммуникация» и его сущность. Особенности и структура межкультурной коммуникации.
3. Истоки и предпосылки возникновения и развития межкультурной коммуникации как научного направления в США и Европе.
4. Объект, предмет и методы исследования теории межкультурной коммуникации.
5. Теория межкультурной коммуникации в общей системе коммуникативистики и других гуманитарных наук.
6. Типология теорий межкультурной коммуникации.
7. Коммуникативная модель американского антрополога и кросс-культурного исследователя Эдварда Холла.
8. Модель развития межкультурной чувствительности (модель освоения чужой культуры) американского социолога Милтона Беннета.
9. Теория лингвокультурной грамотности американского культуролога Эрика Хирша.
10. Теория культурных измерений (параметрическая модель культуры) нидерландского социолога Герта Хофстеде.
11. Теория мультикультурализма. Концепция «жесткого» (либерального) мультикультурализма канадского политического философа Уилла Кимлика.
12. Теория мультикультурализма. Концепция «мягкого» мультикультурализма британо-американского политолога Чандрана Кукатаса.
13. Социализация и инкультурация как основные формы освоения культуры. Их значение в межкультурной коммуникации.
14. Значение и виды культурных ценностей и норм в межкультурной коммуникации.
15. Вербальное межкультурное общение. Культура и язык. Гипотеза лингвистической относительности Сепира-Уорфа.
16. Вербальное межкультурное общение. Языковая картина мира: история понятия и современный статус.
17. Вербальная коммуникация. Стили вербальной коммуникации (прямой и не прямой; искусный и краткий; инструментальный и аффективный; личностный и ситуационный).
18. Невербальная коммуникация. Ее сущность и специфика. Типы (формы и способы) невербальной коммуникации.

19. Невербальное межкультурное общение. Кинесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

20. Невербальное межкультурное общение. Окулесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

21. Невербальное межкультурное общение. Такесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

22. Невербальное межкультурное общение. Сенсорика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

23. Невербальное межкультурное общение. Проксемика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

24. Невербальное межкультурное общение. Хронемика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

25. Паравербальная коммуникация. Ее сущность и специфика. Просодика и экстралингвистика как основные паравербальные средства общения.

26. Значение и роль культурной идентичности в межкультурной коммуникации. Культурная идентичность и «чужеродность» культуры.

27. Психология этничности и формирование национального характера.

28. Белорусская культура в системе межкультурной коммуникации. Особенности народной культуры. Белорусский национальный характер.

29. Аккультурация в межкультурной коммуникации: понятие и сущность. Основные формы аккультурации (ассимиляция, сепарация, маргинализация, интеграция).

30. Механизмы позитивного взаимодействия с представителями других культур. Кодекс межкультурной коммуникации, или рекомендации по выработке толерантного отношения к чужой культуре, американских исследователей К. Ситарама и Р. Когделла.

31. Культурный шок в освоении «чужой» культуры. Понятие культурного шока и его симптомы.

32. Культурный шок в освоении «чужой» культуры. Механизм развития культурного шока и факторы, влияющие на него.

33. Межкультурные конфликты: причины возникновения и виды. Стратегии (пути) разрешения межкультурных конфликтов.

34. Толерантность и интолерантность в межкультурной коммуникации. Основные признаки и формы их проявления.

35. Стереотипы восприятия в межкультурной коммуникации. Понятие, сущность, источники формирования стереотипов.

36. Предвззсудки в межкультурной коммуникации. Понятие, сущность и возникновение предвззсудков.

37. Предвззсудки в межкультурной коммуникации. Виды и формы предвззсудков (ксенофобия, расизм, сексизм, гомофобия, эйджизм, эйблизм и др.).

38. Понятие корпоративной культуры и ее атрибуты. Межкультурные особенности корпоративной культуры.

39. Взаимосвязь национальной ментальности и некоторых особенностей корпоративной культуры в разных странах мира (США, Латинская Америка, Франция, Италия, Великобритания, Китай и др.).

40. Понятие и сущность межкультурной компетентности. Структура межкультурной компетентности (О.А. Леонтович). Языковая, коммуникативная и культурная составляющие, их суть.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ТЕМА 1. КУЛЬТУРА КАК КОММУНИКАЦИЯ

Коммуникативная модель Эдварда Холла (1914–2009) (теория высоко- и низкоконтекстуальных культур Эдварда Холла)

Модель межкультурной коммуникации Эдварда Холла основывается на определенных параметрах (так называемых первичных информационных системах), которые определяют содержание и своеобразие любой культуры. Эти параметры выделяются исходя из основных видов деятельности, которые осуществляются людьми. Эти же виды деятельности выступают в качестве способа коммуникации, играют роль информационных посланий, сообщений (Message Systems). Таких параметров ученый выделил десять:

- 1) общение;
- 2) социальная организация людей;
- 3) обеспечение условий жизни (от удовлетворения базовых потребностей до экономического устройства целого государства);
- 4) сексуальные отношения (гендерные роли);
- 5) отношение к пространству (территориальность);
- 6) представления о времени (темпоральность);
- 7) учеба (обучение – передача знаний);
- 8) игра;
- 9) защита (способы и умения защиты своей группы);
- 10) использование материальных ресурсов (артефактов).

На основе сравнительных исследований различных культурных групп Холл не только выделил их культурно-коммуникативные образцы, но и разработал общую типологию по отношению их к контексту – информации, окружающей и сопровождающей то или иное культурное событие. Сравнивая культуры в зависимости от их отношения к контексту, он обратил внимание, что все они в межличностном общении используют некие невысказанные, скрытые правила, которые важны для понимания происходящих событий и межличностного поведения. Культуры различаются своим «чтением контекста», использованием скрытой информации, которую заключает в себе каждая ситуация. Чем больше контекстуальной информации необходимо для понимания социальной ситуации, тем выше сложность культуры. И чем выше сложность культуры, тем труднее «чужакам» правильно понять и оценить социальную ситуацию.

В зависимости от значимости контекста и характера использования пространства и времени Холл разделил все культуры на **высоко-** и **низкоконтекстуальные**, а также культуры с преобладающим **монохронным** или **полихронным** использованием времени. Согласно исследованиям Холла, характер и результаты процесса коммуникации определяются, помимо всего прочего, и степенью информированности его участников, которая, в свою

очередь, зависит от плотности социальных связей и скорости обмена информацией членами этой сети.

В соответствии с этим все культуры можно классифицировать по признаку «слабой» и «сильной» контекстуальной зависимости. Для культур с высоким контекстом характерна плотная информационная сеть. Более свободная сеть связей в социальном окружении индивида и меньший объем обмена информацией характерны для культур с низким контекстом.

Высокий контекст культуры является обязательным элементом успешного понимания того или иного события, поскольку высокая плотность информационных сетей предполагает тесные контакты между членами семьи, постоянные контакты с друзьями, коллегами, клиентами. В силу высокой информационной обеспеченности и накопленного исторического опыта такие культуры можно назвать однородными – они мало меняются со временем и при взаимодействии с инокультурным окружением поведение представителей высококонтекстуальных культур порождает одинаковую реакцию и предсказуемо. По мнению Холла, здесь для обычного повседневного общения не требуется подробной информации о происходящем, поскольку представители этих культур постоянно в курсе того, что происходит вокруг.

К странам с высоким контекстом культуры принадлежат Франция, Испания, Италия, страны Ближнего Востока, а также Япония и Россия. Представители высококонтекстуальных культур большое количество информации считывают через неязыковой контекст – иерархию, статус, внешний вид человека, манеры его поведения, условия проживания и т.д.

Например, высококонтекстуальные по своей природе японцы не станут вести переговоры с представителем другой фирмы, если он занимает недостаточно высокое положение в ее иерархии, каким бы профессионалом он ни был. Вся необходимая информация для ведения переговоров уже заложена в сознании людей, и без нее переговоры будут неудачными. В культурах этого типа используется очень много намеков, подтекста, фигуральных выражений и т.д. Так, если при обсуждении сделки американец даст утвердительный ответ, то это не может иметь никакой иной интерпретации, тогда как согласие японца вовсе не означает действительного согласия и может трактоваться по-разному. Дело в том, что в японской культуре не принято прямо говорить «нет» из опасения подорвать авторитет партнера – японцы никогда не поставят партнера в неловкое положение, публично отвергая его предложение.

В то же время в мире существует группа культур, в которых практически отсутствуют неформальные информационные сети. Эти культуры менее однородны, в них межличностные контакты строго разграничены, представители этих культур не смешивают личные отношения с работой и другими аспектами повседневной жизни. Следствиями этой особенности оказываются слабая информированность и большая потребность в дополнительной информации для понимания представителей других культур при общении.

типу низкоконтекстуальных можно отнести культуры Германии, Швейцарии, США, скандинавских и других североевропейских стран. В культурах этих стран большая часть информации содержится в словах, а не в контексте общения, и люди часто выражают свои желания словесно, не предполагая, что это будет понято из ситуации общения. В подобных обществах наибольшее значение придается речи, а также обсуждению деталей, предпочтителен прямой и открытый стиль общения, когда вещи называют своими именами. На шкале низкоконтекстуальных культур верхнее положение занимают немцы с известной всем педантичностью. Для представителей немецкой культуры очень важны письменные контракты, договоры, документы. Сравнение двух типов культур показывает, что каждая из них обладает специфическими особенностями.

Так, высококонтекстуальные культуры отличает следующее:

нев्यраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы;

серьезная роль невербального общения и умения «говорить глазами»;

излишняя избыточность информации, поскольку для общения достаточно первоначальных фоновых знаний;

отсутствие открытого выражения недовольства при любых условиях и результатах общения.

В свою очередь низкоконтекстуальные культуры характеризуются следующими признаками:

прямая и выразительная манера речи;

незначительная доля невербальных форм общения;

четкая и ясная оценка всех обсуждаемых тем и вопросов;

оценка недосказанности как недостаточной компетентности или слабой информированности собеседника;

открытое выражение недовольства.

Иллюстрацией для понимания обоих типов культур может служить описание работы менеджеров, принадлежащих к культурам с высоким и низким контекстом. Так, в культуре с низким контекстом менеджер будет принимать посетителей одного за другим, строго по очереди. Во время работы он не будет отвечать на телефонные звонки или звонить сам и станет получать информацию только от тех людей, с которыми видится в течение дня, и из своих рабочих документов. Напротив, в культурах с высоким контекстом офис менеджера будет напоминать проходной двор, когда люди постоянно входят и выходят в течение всего рабочего дня. Во время беседы он сочтет возможным отвлекаться на телефонные разговоры и на прочие минутные вопросы. В этой ситуации все действующие лица обо всем информированы, и каждый знает, где ему следует искать необходимые сведения.

Кроме проблемы контекстуальности культуры в теории Холла значительное место отводится исследованию вопроса использования времени у представителей различных культур. По его мнению, время является важным показателем темпа жизни и ритма деятельности, принятым в той или иной

культуре. Культура использования времени выступает главным организующим фактором жизни и коммуникации, так как таким образом люди выражают свои чувства, подчеркивают важность своих поступков и действий.

По мнению Холла, каждой культуре присуща своя система использования времени, что чрезвычайно важно для МКК. Для понимания партнера требуется знать, как воспринимается время в его культуре.

По Холлу, в зависимости от способа использования времени культуры следует разделять на два противоположных вида: полихронные и монокронные. **Монокронное** использование времени означает, что действия осуществляются последовательно, одно за другим, в течение определенного времени. В соответствии с этим время представляется как прямолинейный путь, который ведет из прошлого в будущее. Монокронное время разделяется на отрезки, т.е. все тщательно планируется, для того чтобы человек мог в любой отрезок времени сконцентрироваться на чем-либо.

Представители монокронных культур приписывают времени вещественную стоимость: его можно потратить, сэкономить, потерять, наверстать, ускорить. Тем самым оно становится системой, с помощью которой поддерживается порядок в организации человеческой жизни. Исходя из того, что «монокронный» человек способен заниматься только одним видом деятельности в определенный отрезок времени, он вынужден как бы «закрывать» в своем собственном мире, в который другим людям нет доступа. Носители этого типа культуры не любят, если их прерывают в процессе какой-либо деятельности. Такой тип использования времени практикуется в Германии, США, ряде североевропейских стран.

Полихронное восприятие времени противоположно монокронному – в нем многое происходит одновременно. Полихронное время понимается не как прямолинейный путь, а как некий узел переплетения многих проблем, поэтому оно менее ощутимо. В культурах полихронного типа большую роль играют межличностные отношения, а общение с человеком рассматривается как более важное действие, чем принятый план действий, поэтому представители полихронных культур более динамичны в обращении со временем. Пунктуальности и распорядку дня в этих культурах не придается большого значения. К типичным полихронным культурам относятся культуры стран Латинской Америки, Ближнего Востока, Средиземноморья, а также России. Различия между представителями монокронных и полихронных культур можно обобщенно описать следующим образом: в монокронных культурах индивиды делают одно дело в один промежуток времени, при этом они сконцентрированы на своей работе, соблюдают все договоренности, испытывают ответственность за свою работу, стараются не мешать другим и проявляют к ним больше уважения, пунктуальны и поддерживают преимущественно краткосрочные межличностные отношения. Представители полихронных культур, напротив, делают несколько дел одновременно, чаще прерывают свою работу, придают меньше значения договоренностям о встречах, чем человеческим взаимоотношениям. Они часто меняют свои планы, больше интересуются

личными делами, их пунктуальность зависит от взаимоотношений, они склонны устанавливать отношения с другими на всю жизнь.

Разделяя культуры на высоко- и низкоконтекстуальные, монохронные и полихронные, следует помнить, что в каждом типе существует множество скрытых правил и требований, регулирующих повседневную жизнь людей. В высококонтекстуальных и монохронных культурах эти правила и требования определяют принятые в обществе нормы поведения, которые строго соблюдаются. Например, в Японии размещение участников за столом переговоров строго определено старшинством, а в культурах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начнется без обмена любезностями и налаживания личных контактов. Стремление американцев приступать к обсуждению деловых вопросов без напрасной потери времени будет воспринято представителями этих культур как грубость и невежливость.

В низкоконтекстуальных культурах межличностные отношения часто носят временный и поверхностный характер – они легко налаживаются и так же легко прерываются. Легкость и быстрота, с которой американцы знакомятся с людьми, привела к появлению одного из самых распространенных стереотипов: «американцы необычайно дружелюбны». Обратной стороной этого стереотипа является также широко распространенное мнение, что американская дружба поверхностна и не предполагает преданности и верности. Дружеские отношения американцев носят весьма своеобразный характер: они редко бывают продолжительными и в них всегда присутствует много прикладных моментов. Американцы менее постоянны, нежели представители других культур, и не любят зависеть от других людей, при этом часто ранжируют свои дружеские отношения, выделяя друзей по работе, по спорту, отдыху, друзей семьи и т.п.

Теория Холла помогает взглянуть на представителей различных культур изнутри и облегчает понимание культурных коммуникативных образцов. Однако на практике межкультурного общения следует учитывать, что теория Холла не объясняет все поведение представителей того или иного типа культур. В рамках одной и той же культуры могут встречаться их различные комбинации и сочетания. Теория Холла дает лишь описания типичных черт, которые сопровождают процесс коммуникации представителей описанных культур.

Теория развития межкультурной чувствительности Милтона Беннета (Модель освоения чужой культуры Милтона Беннета)

Анализ процесса восприятия чужой культуры поставил перед исследователями закономерный вопрос о целенаправленном научении, специальной подготовке человека к жизни в чужой культуре и к межкультурному взаимодействию. Как считает один из крупнейших специалистов по МКК М. Беннет, для этого нужно развить у человека межкультурную чуткость (чувствительность) – чувственное восприятие и толкование культурных различий. Людям важно осознать не сходство между

собой, а различия, потому что все трудности МКК проистекают именно из-за неприятия межкультурных различий.

По мнению Беннета, осознание культурных различий проходит несколько этапов. На начальном этапе само существование этих различий обычно не осознается человеком. На следующем этапе другая культура начинает осознаваться как один из возможных взглядов на мир, межкультурная чуткость возрастает, человек ощущает себя членом более чем одной культуры. На последних стадиях развития межкультурная чуткость возрастает, так как признается существование нескольких точек зрения на мир. Далее формируется новый тип личности, сознательно отбирающей и интегрирующей элементы разных культур.

Модель Беннета говорит не просто о начальном, среднем и конечном этапах развития, но и подчеркивает изменения, происходящие на каждом этапе.

Содержание этноцентристских этапов:

отрицание: изоляция, сепарация;

защита: диффамация, превосходство, обратное развитие;

умаление: физический универсализм, трансцендентный универсализм.

Содержание этнорелятивных этапов:

признание: уважение к различиям в поведении; уважение к различиям в системе ценностей;

адаптация: эмпатия, плюрализм;

интеграция, контекстуальная оценка; конструктивная маргинальность.

Этноцентристские этапы. Под этноцентризмом в культурной антропологии понимается совокупность представлений о собственной этнической общности и ее культуре как о центральной, главной по отношению к другим. Обычно на эту роль претендует собственная, родная культура.

Одной из форм этноцентризма является отрицание каких-либо культурных различий между народами. Этноцентристская личность просто не воспринимает существования культурных различий. Отрицание может проявляться как через изоляцию, так и через сепарацию.

Изоляция понимается, прежде всего, как физическая изоляция народов и культур. Она способствует этноцентризму: если человек не сталкивается с чужими, нет необходимости задумываться о культурных различиях. В наши дни практически не может быть полной физической изоляции (разве что найдется неизвестное племя в джунглях Амазонки), но вполне возможна относительная изоляция.

Например, возможна изоляция маленького городка с гомогенным населением в большой многонациональной стране, где культурные различия не ощутимы, их выпускают из поля зрения при восприятии окружающего мира. Примером изоляции может быть поведение многих туристов за границей, где они ищут сходство со своей культурой и поэтому замечают только знакомые предметы. Так, многие американцы в Японии видят только небоскребы, кафе «Макдоналдс» и автомобили.

Иными словами, у этих людей не хватает категорий для констатации культурных различий. Частичная изоляция может проявляться также в использовании очень широких категорий для культурного различия. Так, люди согласны, что есть разница между европейцами и азиатами, но не видят различий между японцами и корейцами и т.п.

Сепарация представляет собой возведение физических или социальных барьеров для создания дистанции от всего, что отличается от собственной культуры. Она выступает как средство сохранения отрицания. В реальной практике взаимодействия культур сепарация встречается намного чаще, чем изоляция. Подобные барьеры создаются по расовым, этническим, религиозным, политическим и другим основаниям, разделяющим людей на многочисленные и разнообразные группы.

Например, в Америке жители трущоб часто принадлежат к иной расе, и их материальные условия жизни способствуют расовой дискриминации. На первый взгляд отрицание может показаться приемлемой формой межкультурных контактов, поскольку люди, разделяющие эту позицию, не ищут ссор до тех пор, пока другие держатся от них на расстоянии и ведут себя мирно. На этапе отрицания люди более вежливы, чем на этапе защиты. Но у отрицания есть опасная сторона – скрытый перевод других, непохожих людей в более низкую категорию.

Важно отметить, что отрицание – это привилегия доминантных групп населения. Членам малых групп, чье отличие отрицается, трудно доказать другим, что оно есть.

На этапе отрицания лучшим методом формирования межкультурной чувствительности является организация межкультурных мероприятий – международных вечеров, недель межкультурного обмена, где можно познакомиться с чужой музыкой, танцами, костюмами, кухней и т.п. Это помогает сформировать более конкретное понимание наиболее общих культурных категорий. Важно просто признать существование межкультурных различий, избегая их обсуждения, так как слушатели либо проигнорируют такую информацию, либо отвергнут все объяснения. Когда эти различия начинают осознаваться, первой реакцией является возрастание напряженности, что ведет к следующему этапу – защите.

На этапе защиты человек воспринимает культурные различия как угрозу для своего существования и пытается им противостоять. Поскольку существование различий признается как реальный факт, то защита представляет собой шаг вперед в развитии межкультурной чуткости по сравнению с отрицанием.

Диффамация (клевета) – первая форма защиты, негативная оценка различий, связанная с формированием негативных стереотипов. При этом отрицательные характеристики приписываются каждому члену соответствующей социокультурной группы. Клевета может распространяться на расу, этнос, пол, религию и т.д. Она бывает неявной, например, просьба на семинаре подтвердить, что какая-то группа действительно является источником

неприятностей. Но есть и более серьезные формы клеветы, когда пытаются рационально обосновать негативные стереотипы, доказать неполноценность той или иной группы. Именно так действуют разного рода экстремистские организации.

Движение от диффамации к последующим этапам затруднено из-за развивающейся ненависти, которая порождает тенденцию возврата к отрицанию. Многие люди, осознающие свою ненависть к чужим и понимающие, что это ненормально, предпочитают вернуться к изоляции, считая это лучшим для всех состоянием. Проблему можно решить, воспитывая культурное самоуважение.

Защищая свои культурные отличия, человек приходит к чувству превосходства, подчеркиванию своего высокого культурного статуса, причем прямое отрицание чужой культуры не является обязательной чертой этого чувства. Чувство превосходства проявляется в виде гордости за свою расу, пол и т.п. Естественно, чужое воспринимается чаще всего как имеющее более низкий статус. В теоретическом плане примером превосходства может служить классический эволюционизм в этнологии, стоящий на позициях европоцентризма и считающий все другие культуры менее развитыми. В рамках этой же концепции появился и широко используется сегодня термин «развивающиеся страны», подразумевающий эталоном развития всех стран европейский и американский уровни.

Конечно, этап превосходства представляет собой шаг вперед по сравнению с этапом диффамации, потому что здесь различие оценивается менее негативно, его признают, хотя и с позиций этноцентризма. На этом этапе очень опасно скатиться на позиции ненависти к чужакам. Нельзя также допустить, чтобы гордость за свою культуру стала самоцелью.

Заметим, что недоминирующие этнические группы и национальные меньшинства начинают свой путь развития межкультурной чуткости именно с этапов превосходства и клеветы, задерживаясь на них довольно долго. Обратное развитие (полное изменение) не является обязательным этапом межкультурного развития, хотя его переживают многие из тех, кто долгое время проживает за границей. Оно означает очернение своей собственной культуры и признание превосходства другой. Субъективное значение, приписываемое культурному различию, остается тем же, просто происходит замена культуры, которая воспринимается как другая, отличная.

На стадии защиты важно обратить внимание на те элементы, которые являются общими для всех взаимодействующих культур, и особенно на то, что есть в них положительного. Если вслед за этапом защиты не будет этапа умаления, а произойдет скачок к принятию или адаптации, это может привести к укреплению защиты и отказу от дальнейшего развития межкультурной чувствительности.

Этап умаления (минимизации) – последняя попытка сохранить этноцентристскую позицию. На этом этапе культурные различия открыто признаются и не оцениваются негативно, как на этапе защиты. Они рассматриваются как нечто тривиальное, естественное, незначительное по

сравнению с культурным сходством. Принимается позиция единой человеческой сущности, которая иллюстрируется известным «золотым правилом»: поступай с другими людьми так, как ты бы хотел, чтобы они поступали с тобой. Это правило подразумевает, что все люди одинаковы, но при всей внешней привлекательности данный подход также остается этноцентричен, поскольку «универсальные» характеристики людей берутся из своей культуры и означают «будь, как я».

Физический универсализм является первой формой минимизации и исходит из того, что все люди, независимо от их расовой, этнической или культурной принадлежности, имеют общие физические характеристики, которые обеспечивают одинаковые материальные потребности и требуют поведения, понятного любому другому человеку. Логичным следствием из этих посылок будет утверждение, что все культурные различия сводятся к нескольким не очень существенным характеристикам.

Но важно понимать, что, хотя люди и имеют схожие физические потребности, их удовлетворение происходит в специфическом социальном и культурном контекстах, поэтому на данном этапе важно ознакомить людей с эмпирическим материалом, подчеркивающим значение социального контекста человеческого поведения. Физический универсализм является результатом эмпиризма, подхода, стремящегося к обобщению опытных (в основном естественно-научных) данных.

Трансцендентальный универсализм является своеобразным аналогом физического. Он предполагает, что все люди являются продуктом некоего единого принципа или подхода (чаще всего творением Бога). Самый известный пример – утверждение Библии, что человек создан по образу и подобию Божьему.

На этом этапе развития межкультурной чуткости наиболее эффективны рассказы о собственном опыте межкультурного контакта и другие примеры, иллюстрирующие культурные различия в поведении. Особенно полезна встреча с представителями иной культуры, способными наглядно продемонстрировать эти различия.

Этнорелятивистские этапы. Переход от этноцентризма к этнорелятивизму осуществляется через смену парадигмы – от абсолютизма к релятивизму. Фундаментом этнорелятивизма является предположение, что поведение человека можно понять только исходя из конкретной культурной ситуации, что у культурного поведения нет стандарта правильности. Культурные различия – это не хорошо и не плохо, они просто есть, а типы поведения рассматриваются как приемлемые или неприемлемые в зависимости от конкретных социокультурных условий.

Людям свойственно признавать необходимость жить вместе в мультикультурном обществе, поэтому они готовы уважать других и требовать уважения к себе. Этнорелятивизм начинается с признания культурных различий как неизбежного и позитивного факта, проходит через этап адаптации

к ним и может завершиться формированием межкультурной компетентной личности.

Очередным, по представлениям М. Беннета, этапом развития межкультурной чуткости и одновременно первым этапом этнорелятивизма является признание (одобрение), когда существование культурных различий принимается как необходимое человеческое состояние. Вначале признаются различия в поведении, затем – в культурных ценностях и т.д.

Самое очевидное различие в поведении – язык. Вербальное поведение сильно варьируется в разных культурах. Человек начинает видеть поведение других людей через призму фундаментальных культурных различий, а не как вариант универсальных культурных истин, начинает осознавать, что языки – это не разные коды общения, выражающие одни и те же идеи, а средство формирования картины мира, что наше видение мира во многом определяется тем, как мы говорим. В это же время происходит знакомство с особенностями невербального поведения, неожиданными для неподготовленного человека.

Этот этап является своего рода почвой для признания относительности культурных ценностей – главного элемента в воспитании межкультурной чуткости. Человек принимает разные взгляды на мир, являющиеся основой культурных вариаций в поведении. Ценности должны рассматриваться как проявление чисто человеческой способности освоения мира. Мы можем делать это по-разному, поэтому ценности у людей могут быть разными. Если же мы зафиксируем ценности и они станут чем-то стабильным и неизменным (вещью), они могут начать свое собственное существование и вернуть нас к этноцентризму.

Адаптация (приспособление). На этом этапе происходит углубление чувства этнорелятивизма, появляется осознание того, что культура – не застывший факт, а процесс. Поэтому лучше говорить не о том, что люди имеют культуру, а о том, что они вовлечены в нее. Адаптация предполагает развитие альтернативных коммуникативных умений и поведенческих моделей. Только раздвинув культурные рамки, люди смогут общаться с позиций этнорелятивизма. Адаптация начинается с эмпатии (сочувствия) и завершается формированием плюрализма. Эмпатия означает возможность испытывать разные ощущения в процессе коммуникации на основе своих представлений о потребностях другого человека (подробнее о сущности эмпатического восприятия).

Более глубокая адаптация связана с плюрализмом, под которым подразумевается не просто осознание различия культур, но и полное понимание этого различия в конкретных культурных ситуациях, что возможно лишь как результат личного опыта жизни в чужой культуре.

Обычно для этого требуется не менее двух лет. Плюрализм демонстрируют дети эмигрантов и те, кто вырос в нескольких культурах (если, например, родители принадлежат к разным культурам).

Для плюрализма характерно осознание культурных различий как части себя, собственной идентичности. Для таких людей уважение различий означает

уважение к себе. Этим плюрализм отличается от эмпатии, при которой другой взгляд на мир все еще находится «вне» личности. Фактически результатом плюрализма является бикультурализм или мультикультурализм. Плюрализм, будучи частью высокого уровня межкультурной чуткости, выступает обобщением позитивного отношения к культурным различиям.

Интеграция – полное приспособление к чужой культуре, которая начинает ощущаться как своя. На этом этапе можно говорить о формировании мультикультурной личности, чья идентичность, помимо собственных, включает другие жизненные принципы. Такой человек психологически и социально готов понять множество реальностей, способен к обдуманному выбору поступков в специфической ситуации, а не просто действует в соответствии с нормами своей культуры. Иногда используют термины «межкультурная», «интернациональная», «универсальная» личность.

Контекстуальная оценка – первая фаза интеграции – описывает механизм, который позволяет человеку анализировать и оценивать ситуацию, когда возможно несколько вариантов культурного поведения. На уровне адаптации возможна такая ситуация, когда человеку все альтернативные модели поведения кажутся одинаково хорошими. Контекстуальная оценка позволяет выбрать наилучшую модель поведения в конкретной ситуации: где-то поступить по-американски, где-то – по-японски и т.п. Подобная форма интеграции является вершиной развития межкультурной чуткости для большинства людей. Дальнейшее развитие межкультурной чуткости для непрофессионалов просто не нужно.

Тем не менее некоторые люди овладевают конструктивной маргинальностью. На этом этапе появляется межкультурная (мультикультурная, маргинальная) личность. Она находится вне культурных рамок в силу возможности подняться на метауровень анализа ситуации. Для такого человека нет естественной культурной идентичности, как и нет абсолютно правильного поведения. При этом человек как бы освобождается от оков культуры и открывает для себя, что есть много способов быть «хорошим», «честным» и «красивым». Это похоже на подъем в гору. Когда мы достигаем вершины, то видим, что все тропинки внизу в конечном счете ведут к одной вершине и каждая представляет собой уникальный пейзаж.

После этого можно посмотреть на культуры как объективно, так и субъективно, использовать ту или другую культуру без явного конфликта, включать разные лингвистические и культурные кодовые системы. На этом этапе не важно, представителем какой культуры и какого народа тебя считают другие. Полная свобода ощущается как в когнитивной, так и в эмоциональной и поведенческих сферах.

Конечно, мультикультурный человек – это идеал. Процесс психического роста от монокультурного человека к мультикультурному – это процесс изменения, при котором новые элементы жизни объединяются с полным пониманием того, что такое культура. Этот процесс связан со стрессом и напряжением из-за необходимости приспособления к давлению окружающей

среды. Не все люди способны на это. Более того, поскольку результатом данного процесса может стать психическое заболевание (расщепление сознания), встает вопрос о возможности и необходимости мультикультурализма. Тем не менее современные исследователи соглашаются с тем, что мультикультурность должна стать важной человеческой и социальной ценностью, тем идеалом, к достижению которого следует стремиться.

Теория культурных измерений голландского социопсихолога и антрополога Герта Хофштеде (1928–2020)

Под влиянием индивидуальных особенностей психики социального окружения и специфических особенностей этнической культуры каждый человек особым образом воспринимает окружающий мир, становясь носителем определенного образа мыслей и потенциальных действий.

В то же время подавляющее большинство социальных моделей поведения формируется в детстве, поскольку именно в этом возрасте человек наиболее восприимчив к процессам обучения. Определенные ощущения, формы мышления и способы действий, которые возникают в ходе обучения и закрепляются в сознании человека, консервируются и в дальнейшем слабо поддаются изменениям: чтобы усвоить что-то новое, сначала необходимо отказаться от старых образцов, а отказ от привычных ощущений, мыслей и моделей поведения дается всегда труднее, чем обучение с «чистого листа».

Результатом процесса формирования ощущений, мыслей и поведения являются так называемые ментальные программы, которые могут быть исследованы с помощью измерений культуры по четырем показателям:

- 1) дистанция власти (от низкой до высокой);**
- 2) коллективизм – индивидуализм;**
- 3) маскулинность – феминность;**
- 4) избегание неопределенности (от сильной до слабой).**

Данные идеи и представления являются исходными в теории культурных измерений голландского социолога Герта Хофштеде, который одним из первых в социологии культуры попытался использовать значительные статистические данные для анализа культурных ценностей.

Теория культурных измерений Хофштеде базируется на результатах письменного опроса, проведенного им в 40 странах мира, за исключением бывших социалистических стран, что объясняет отсутствие упоминаний в его работах всех восточноевропейских государств, в том числе России. Проведенные им исследования позволили установить: различные феномены культуры могут быть измерены по четырем указанным параметрам, которые на практике выступают в различных комбинациях, что и определяет ментальность соответствующей культуры.

1. Измерение культур по параметру «дистанция власти» означает их сравнение по степени концентрации власти или распределения ее по различным уровням организации. Этот показатель позволяет установить, какое значение в

разных культурах придается властным отношениям между людьми и как различные культуры варьируются по данному признаку.

Дистанция власти представляет собой величину неравномерного распределения власти в обществе и степень готовности общества принять эту неравномерность во взаимоотношениях между различными элементами. Дистанцию власти Хофштеде объясняет через основные ценности членов общества, наделенных властью. Способ распределения власти, по его мнению, обычно определяется поведением наделенных властью членов общества, т.е. когорты руководителей, а не теми, кто подчиняется.

В культурах с высокой дистанцией власти она воспринимается некоей данностью, имеющей фундаментальные основы, поэтому представители данного типа культуры полагают, что власть – важнейшая часть социальной жизни, а носители власти рассматривают своих подчиненных как людей, сильно отличающихся от них самих. При этом в культурах такого типа акцент делается в основном *на принудительную форму власти*, здесь высоко ценятся *обязательность, исполнительность, конформное поведение, авторитарные установки и жесткий стиль руководства*.

Вопрос о легитимности самой власти в этих культурах не столь важен, поскольку в обществе негласно существует убеждение, что в мире должно быть определенное неравенство, в котором каждый имеет свое место. Дело в том, что некоторые культуры имеют преимущественно *иерархическую или вертикальную структуру организации*, в то время как в других иерархия выражена не так сильно, или ее структура имеет горизонтальный характер построения взаимоотношений. **В иерархических обществах с высокой дистанцией власти** подчиненные готовы *к неравномерному распределению полномочий*, и поэтому в них рядовые граждане подчиняются всем вышестоящим лицам – начальникам и прочим носителям властных полномочий, им традиционно оказывается подчеркнутое уважение и демонстрируется послушание.

В таких культурах *не допускаются выражение противоречий, жесткая критика или открытое противодействие*. Такого рода взаимоотношения в культурах с высокой дистанцией власти основываются на убеждении, что люди изначально рождаются неравными, у каждого есть свое место в жизни, обусловленное сложной иерархической структурой общества, и своя дистанция между различными социальными слоями общества.

В странах с социальной иерархией общества еще в школе детей учат, что они не должны перебивать учителя и задавать вопросы, поскольку это считается проявлением неуважения к старшим. В таких культурах для организационных структур характерны *централизация власти, большая численность персонала в области контроля и проверки*, который определяет значимость той или иной работы. Здесь существует твердое убеждение, что наделенные властью отличаются от рядовых людей, поэтому любое проявление власти считается нормой.

В культурах с низкой дистанцией власти господствует убеждение, согласно которому неравенство в обществе должно быть сведено к минимуму.

Представители этого типа культур считают, что социальная иерархия – условное закрепление неравенства людей в обществе, поэтому наибольшее значение там придается таким ценностям, как *равенство в отношениях, индивидуальная свобода и уважение к личности*. Подчиненные здесь чувствуют себя такими же людьми, как и их руководители, поэтому *коммуникация в данных культурах менее формальна, равенство собеседников выражено сильнее, а стиль общения руководителей и подчиненных носит в большей мере консультативный характер*.

В *культурах с низкой дистанцией власти* эмоциональная дистанция между вышестоящими и их подчиненными незначительна. Например, сотрудники таких организаций всегда могут подойти к своему начальнику с вопросом или высказать критические замечания. Открытое несогласие или активное противодействие начальнику также рассматривается здесь как норма.

Наоборот, в культурах с высокой дистанцией власти устанавливается сильная зависимость между начальниками и подчиненными: сотрудники должны либо признавать власть своего начальника, либо полностью отклонить ее и прервать с ним всякие отношения. В этом случае эмоциональная дистанция между начальниками и подчиненными очень велика. Сотрудники лишь в редких случаях могут позволить себе задать вопросы своему начальнику, не говоря уже о том, чтобы подвергнуть его действия критике.

На основе результатов своих исследований Хофштеде пришел к выводу, что к *культурам с высокой дистанцией власти* можно отнести *турецкую*, а к *культурам с низкой дистанцией власти* – *немецкую*.

2. Измерение культур по признаку «индивидуализм – коллективизм» призвано показать степень, до которой культура поощряет социальную связь в противоположность индивидуальной независимости и опоре на собственные силы, и тем самым объяснить различия в поведении представителей разных культур.

Выдвигая этот признак, Хофштеде исходил из того, что в зависимости от приоритета потребностей личности или общества все культуры можно разделить на две группы: *коллективистские* и *индивидуалистские*.

- *Индивидуалистской может быть названа культура, в которой индивидуальные цели ее членов более важны, чем цели групповые.*

- *Индивидуализм присущ обществам со свободной (нежесткой) социальной структурой, в которых каждый должен заботиться о себе и своей семье.*

- *Отношения между людьми здесь зависят от индивидуальных интересов и притязаний их участников и поэтому изменяются по мере изменения интересов и притязаний.*

В подобных обществах выбор индивидом стиля одежды, друзей, занятий или супруга относительно свободен от диктата со стороны семьи или еще кого-либо. Это не означает, что люди в таких обществах не испытывают влияния со стороны окружающих, но степень этого влияния здесь несравненно меньше, чем в коллективистских обществах.

В силу указанных причин в *индивидуалистских культурах (Германии, США, Австралии, Великобритании, Канаде, Нидерландах, Новой Зеландии)* связи между людьми менее важны. Считается, что в этих культурах каждый человек должен сам позаботиться о себе и своей семье. Выполнение поставленной цели здесь превалирует над любыми личными взаимоотношениями. Преданность индивида группе низка, каждый человек входит в состав нескольких групп, переходя из одной в другую по мере надобности. В этих культурах предпочтение отдается *соревнованию и конкуренции*, а не кооперации и сотрудничеству.

Здесь ценится прежде всего *право каждого на личную собственность, частное мнение, точку зрения*. Приветствуется *умение самостоятельно принимать решения*.

Англичане придерживаются правила «не быть личным», т.е. не выставлять себя в разговоре, не вести речи о себе самом, о своих делах, о профессии. Считается дурным тоном неумеренно проявлять собственную эрудицию и вообще безапелляционно утверждать что бы то ни было. На такого человека в лучшем случае посмотрят как на чудака, эксцентрика, а в худшем – как на невежу. В Англии в культ возведена легкая беседа, а отнюдь не глубокомысленный диалог и тем более не столкновение противоположных взглядов.

Коллективистская культура, напротив, характеризуется доминированием групповых целей над индивидуальными. Коллективизм присущ обществам с жесткой (строгой) социальной структурой, четким разделением на социальные группы, внутри которых каждому индивиду гарантированы забота и внимание остальных в обмен на безоговорочную лояльность группе.

По мнению Хофштеде, сегодня подавляющее большинство людей живут в коллективистских обществах, где интересы группы превалируют над интересами индивида. Коллективистский характер общества означает не власть государства над индивидом, а власть группы над ним.

К *коллективистским культурам* следует отнести большинство *традиционных азиатских и африканских культур*, а также *католических стран Южной Европы и Латинской Америки*, которые отличает *повышенное внимание к семейным и общинным отношениям и ценностям*.

Самая первая группа, в которой оказывается человек с рождения, – его семья. В большинстве коллективистских обществ семья состоит из довольно большого числа членов, проживающих под одной крышей. В нее могут входить не только родители и их дети, но также дедушки, бабушки, дяди, тети и прочие родственники. Эти люди и становятся первыми и главными арбитрами, определяющими направление поведения человека. Если дети вырастают в семьях такого типа, то они изначально воспринимают себя как часть «мы-группы». Каждая большая семья отличает себя от других групп в обществе и является основанием для создания собственной идентичности. Здесь между индивидом и группой развиваются отношения зависимости. Собственная группа

на протяжении всей жизни защищает индивида, но в ответ требует от него постоянно доказывать ей преданность.

Например, наряду с современной системой законов **японцы** подчиняются неписаному кодексу общественного поведения, в основе которого лежит строгая субординация, напоминающая человеку о его подобающем месте и требующая постоянно соблюдать дистанцию в общем потоке взаимоотношений. Осознание своей принадлежности к какой-то группе, готовность ставить преданность ей выше личных интересов – все это обрекает японцев на известную замкнутость. Дружеские связи между лицами разного возраста, положения, социальной принадлежности здесь крайне редки. Круг тех, с кем японец сохраняет общение на протяжении всей своей жизни, весьма ограничен. За исключением родственников и бывших одноклассников это, как правило, сослуживцы одного с ним ранга. Поскольку любая группа в японском

обществе основана на жесткой иерархии, то тот, кто задумал проникнуть в нее со стороны, сразу оказывается чужаком в системе прочных отношений, установившихся ранее.

В **коллективистских культурах** люди воспринимают мир и формируют свое отношение к нему сквозь призму интересов группы.

- *Коллективизм характеризуется жесткой социальной структурой, которая разделяет «своих» и «чужих».*

- *Основное внимание здесь уделяется взглядам, целям и потребностям группы, а не индивида.*

- *Социальные нормы и обязанности определяются группой, а сохранение личных взаимоотношений считается важнее выполнения поставленной задачи.*

- *Поддерживаются те ценности, которые разделяются всеми, а не те, которые выделяют индивида на фоне группы.*

- *Значимость человека зависит не от личных качеств, а от места в социальной иерархии.*

Культура подчеркивает принадлежность каждого к организации. В таких обществах не существует личного мнения – оно определяется мнением группы.

Каждый тип культуры имеет свои преимущества и издержки.

Коллективисты вынуждены придерживаться многочисленных экономических, социальных и культурных ограничений, получая взамен надежную поддержку. Индивидуалисты достигают большего материального благополучия и всегда имеют больший выбор в своем образе жизни и поведении.

3. Измерение по признаку «маскулинность – феминность» призвано характеризовать те общества и культуры, в которых роли полов четко очерчены. Выдвигая этот параметр классификации культур, Хофштеде подчеркивает, что он не имеет прямого отношения к мужчинам и женщинам, а лишь *фиксирует преобладание определенных черт в национальном характере.*

Мужскими, по его мнению, следует называть культуры, в которых ценятся *тщеславие, стремление к успеху, признание достижений и забота о высоком достатке.*

Женскими следует признать те культуры, в которых превалирует *значимость межличностных отношений, сотрудничества, стремление к пониманию и проявлению заботы об окружающих.*

Каждое общество по родовому признаку состоит из мужчин и женщин. Биологические различия между полами одинаковы во всем мире, но их социальные роли в обществе лишь в малой степени детерминированы биологическими различиями. Многие виды поведения, которые не связаны непосредственным образом с проблемой продолжения рода, называют в обществе типично мужскими или женскими. Однако те виды деятельности, которые считаются характерными для того или иного пола, меняются от культуры к культуре.

Понятия *«маскулинность»* и *«феминность»*, согласно Хофштеде, отражают социальные, предопределенные культурой роли мужчин и женщин в той или иной культуре.

Относительно того, что считать мужским, а что – женским началом в каждой конкретной культуре, существуют различные мнения, интерпретации и оценки, поэтому в качестве критерия разделения маскулинных и феминных культур Хофштеде предлагает учитывать традиционные качества мужчин и женщин, принятые в большинстве стран мира.

Согласно традиционным представлениям мужчинам приписываются *твердость, ориентация на конкуренцию, соперничество и стремление быть первым.*

Женщинам в свою очередь приписываются *ориентация на дом, семью, социальные ценности, а также мягкость, эмоциональность и чувственность.*

В соответствии с таким разделением в *маскулинных культурах (Австрии, Великобритании, Венесуэле, Германии, Греции, Ирландии, Италии, Мексике, Швейцарии, Филиппинах, Японии)* доминируют такие ценности, как *настойчивость, сила, независимость, материальный успех, открытость.* В культурах с мужским началом половые различия мужских и женских ролей в обществе четко обозначены: мальчиков учат быть решительными и настойчивыми, а девочек – покладистыми и заботливыми. В работе здесь ценится больше всего результат, и награждение происходит по принципу реального вклада в этот результат.

В *феминных культурах (Дании, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Финляндии, Чили, Швеции)* больше всего ценят эмоциональные связи между людьми, заботу о других членах общества, самого человека. Мужчины в этих культурах не должны быть напористы, им надлежит принимать участие в воспитании детей. Детям внушается необходимость чувства солидарности и скромности. Здесь проповедуется социальное равенство полов, сочувствие неудачникам, конфликты обычно решаются путем переговоров и достижения компромисса. Награждение за труд в культурах феминного типа происходит в основном по принципу равенства.

Доминирование мужского или женского начала в той или иной культуре влияет на процесс коммуникации: в мужских культурах преобладает склонность

к агрессивному коммуникативному стилю, поскольку соревнование важнее сотрудничества. Коммуникативный стиль в феминных культурах значительно отличается от маскулинного типа, где люди имеют более сильную мотивацию к достижению практических результатов, в работе видят смысл жизни, а успех и конкуренция рассматриваются как главные источники мотивации.

И культурах феминного типа упор делается на взаимную зависимость и служение друг другу.

4. Измерение культур по параметру «избегание неопределенности» означает их сравнение по степени допустимых отклонений от установленных ими норм и ценностей. Избегание неопределенности является реакцией членов какой-либо культуры на угрозу или опасность для себя в непонятной или неопределенной ситуации. «Процесс избегания» предполагает устранение от контактов с людьми, общение с которыми таит для нас скрытую или непосредственную опасность. Значимость этого параметра обусловлена тем обстоятельством, что будущее всегда остается для нас неизвестным, хотя люди испокон веков пытались предсказать его.

Состояние и чувство неопределенности являются неотъемлемой частью человеческого существования, поскольку человек не обладает способностью предсказывать события ни ближайшего, ни отдаленного своего будущего. По мере своих возможностей, с помощью различных технологий, законов или религии люди во все исторические эпохи стремились снизить уровень неопределенности своей жизни. При этом стратегии преодоления неопределенности различны в каждой культуре и зависят от того, какое значение придавалось неопределенности в соответствующей культуре. В зависимости от этого показателя Хофштеде разделяет культуры на два типа – *с высоким и с низким уровнем избегания неопределенности*.

В культурах с высоким уровнем избегания неопределенности в ситуации неизвестности люди постоянно испытывают стресс и чувство страха. Высокий уровень неопределенности, согласно Хофштеде, ведет не только к повышенному стрессу индивидов, но и к высвобождению у них большого количества энергии, поэтому в таких культурах наблюдается высокий уровень агрессивности.

Представители культур с высокой степенью боязни неопределенности пытаются избегать неясных ситуаций, обезопасив себя множеством формальных правил, неприятием отклонений от нормы в поведении, верой в абсолютную истину. Они нетерпимо относятся к людям с другим типом поведения, больше сопротивляются любым изменениям, болезненно относятся к двусмысленности, беспокоятся о будущем, мало склонны к риску. В их поведении ярко выражена тенденция к внутригрупповому согласию. Кроме того, их характеризует высокий уровень беспокойства, и поэтому они озабочены вопросами безопасности и охраны, испытывают сильную потребность в письменных инструкциях, правилах и законах, которые придают их жизни устойчивость и определенность. Люди, принадлежащие к таким культурам, предпочитают четкие цели, подробные задания, жесткие графики работы и расписания действий. К *культурам с высоким уровнем избегания неопределенности* Хофштеде

относит культуры *Бельгии, Германии, Гватемалы, Греции, Перу, Португалии, Уругвая, Франции, Японии*.

Одно из неписаных правил французской беседы заключается в том, что французы не любят с ходу затрагивать вопрос, который интересует их больше всего – к нему подходят постепенно, после долгого разговора вокруг да около на разные нейтральные темы и как бы вскользь, без нажима, часто в конце обеда или ужина. Поступать наоборот считается признаком не только дурного тона, но и невеликого ума: сразу демонстрируя свой интерес, вы оказываетесь в роли просителя, а нарвавшись на отрицательный ответ, ставите в неудобное, унижительное положение не только себя, но и партнера.

В культурах с низким уровнем избегания неопределенности люди в большей степени склонны к риску в незнакомых обстоятельствах, поэтому для них характерен более низкий уровень стрессов и страхов.

Закономерно, что при низком уровне боязни неопределенности люди недовольны чрезмерной регламентацией и организованностью жизни, избытком правил и инструкций, поэтому устанавливают их только в случае крайней необходимости. При этом они лучше чувствуют себя в неординарных ситуациях, которые открывают больше возможностей для творческого решения различных проблем. В этих культурах господствует убеждение, что правил должно быть как можно меньше, во всем следует надеяться только на себя. Представители таких культур легче воспринимают непредсказуемость жизни, их не пугают непонятные человеческие поступки и новизна идей, они терпимо относятся ко всему необычному, высоко ценят инициативу, готовность идти на риск.

К культурам с низким уровнем избегания неопределенности Хофштеде отнес культуры *Дании, Индии, Ирландии, Нидерландов, Норвегии, Сингапура, США, Финляндии, Швеции*.

Теорию культурных измерений Хофштеде критикуют с различных позиций, при этом прежде всего обращая внимание на ее ограниченный характер. Каждая культура составляет для живущих в ней людей собственную программу действий, которая всегда отличается от программ действий других культур, поэтому интерес к культурным различиям велик и не ограничивается только приведенными выше измерениями.

Очевидно, что должны существовать и другие подходы, которые помогли бы более обстоятельно исследовать культурные различия. В то же время приведенные параметры культурных различий существенно упрощают их осознание и понимание. Это позволяет гибко реагировать на неожиданные действия партнеров по межкультурной коммуникации и избегать возможных конфликтов при контактах с представителями других культур.

Теория лингвокультурной грамотности американского культуролога Эрика Дональда Хирша (1928)

Основополагающей целью этой теории является формирование нужных способностей и познаний носителей английского языка для адекватной коммуникации с носителями других языков и культур.

По мнению Э. Д. Хирша, для удачной межкультурной коммуникации необходимо глубочайшее познание различных культурных знаков соответственной культуры. Для удачной коммуникации с представителями иных культур каждый индивид обязан владеть необходимым культурным минимумом познаний собственных партнеров по коммуникации.

История возникновения лингвокультурной грамотности

В конце 1970-х годов, проводя тестирование по относительной читаемости в двух колледжах, находящихся в Вирджинии, Хирш обнаружил, что, хотя относительная читаемость текста была важным фактором в определении скорости усвоения и понимания самого текста, еще более важное, на что Хирш обратил внимание – это на то, как именно читатель владеет текстом и понимает ли он его вообще, имеет ли он какие-либо базовые знания или они у него отсутствуют.

Студенты в Университете Вирджинии смогли понять суть текстов Улисса Симпсона Гранта и Роберта Эдварда Ли и перейти к следующему заданию, в то время как студенты в колледже Ричмонда по прежнему не могли никак понять, о чем была речь в тексте Гранта, ибо они просто не имели базового представления о том, что такое Гражданская Война.

Гражданская война в США (Война Севера и Юга) – гражданская война 1861–1865 годов между Союзом 20 штатов и 4 пограничных рабовладельческих штатов Севера, оставшихся в Союзе, с одной стороны, и Конфедерацией 11 рабовладельческих штатов Юга.

В этот момент Хирш осознал, что необходима некая, как он её называет культурная грамотность – идея заключалась в том, что чтение требует не просто навыка понимания цифр и букв, но и широкий спектр культурных, исторических, религиозных и прочих знаний.

Вскоре Хиршем был предложен и разработан термин «лингвокультурная грамотность» и впоследствии получил своё отражение в его собственной книге «Культурная грамотность: Что должен знать каждый американец».

В своей книге Э. Д. Хирш пишет, что *«культурная грамотность, в отличие от специальных знаний, означает знания, понимаемые всеми. Это та информация, которую наша страна признала полезной и поэтому её стоит сохранять. Культурная грамотность – это контекст того, что мы говорим и читаем; это часть того, что делает Американца Американцем»*.

«Культурная грамотность» (1987) стала американским бестселлером. Она поднялась до № 2 в списках бестселлеров Нью-Йорк Таймс для научной литературы.

Суть концепции. Словарь Хирша

Как известно, каждая культура имеет свои ключевые слова.

В 1988 году американский профессор, культуролог и педагог Э. Д. Хирш начал работу над собственным словарем культурной грамотности. Вскоре, опубликовав его, Э. Д. Хирш включил в него те знания, которые должны быть известны культурным представителям американского социума и позволят общаться на достаточном для понимания сущности вопроса и проблемы уровне.

Иными словами, благодаря этому словарю одна культура сможет без всяких затруднений взаимодействовать с другой культурой (как один из способов межкультурной коммуникации). Чтобы в полной мере участвовать в жизни современного общества, человеку недостаточно владеть элементарной грамотностью, то есть её базовым уровнем (умением читать и писать).

В своей книге-словаре Э. Д. Хирш предложил 5000 определенных слов, словосочетаний, выражений, дат, исторических личностей, названий исторических документов, научных терминов, которые культурное и образованное американское общество обязано знать.

Важно также отметить, что в межкультурной коммуникации соединяются различные виды компетенции (языковая, культурная, коммуникативная). В зависимости от значения и роли того или иного вида компетенции в конкретных ситуациях общения Хирш выделяет следующие уровни межкультурной компетенции:

- необходимый для выживания;
- достаточный для вхождения в чужую культуру;
- обеспечивающий полноценное существование в новой культуре – её «присвоение»;
- позволяющий в полной мере реализовать идентичность языковой личности.

Классификация культурной грамотности

- The Bible (Библия)
- Mythology and Folklore (Мифология и фольклор)
- Proverbs (Пословицы)
- Idioms (Идиомы)
- World Literature, Philosophy, and Religion (Мировая литература, Философия, Религия)
- Literature in English (Литература на английском)
- Conventions of Written English (Правила письменного английского)
- Fine Arts (Искусство)
- World History to 1550 (Мировая История до 1550 г.)
- World History since 1550 (Мировая История после 1550 г.)
- American History to 1865 (Американская история до 1865 г.)
- American History since 1865 (Американская история после 1865 г.)
- World Politics (Мировая политика)
- American Politics (Американская политика)

- World Geography (Мировая география)
- American Geography (География Америки)
- Anthropology, Psychology, and Sociology (Антропология, Психология, Социология)
- Business and Economics (Бизнес и экономика)
- Physical Sciences and Mathematics (Физика и Математика)
- Earth Sciences (Наука о Земле)
- Life Sciences (Наука о жизни)
- Medicine and Health (Медицина и Здоровье)

ТЕМА 2. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ОБЩЕНИЯ

Вербальное межкультурное общение

Выделяют четыре стиля вербальной коммуникации:

- 1) прямой и непрямой стили;
- 2) искусный (вычурный) и краткий (сжатый) стили;
- 3) инструментальный и аффективный стили;
- 4) личностный и ситуационный стили.

Прямой вербальный стиль характерен для речевых сообщений, которые выражают истинные намерения говорящего в виде его желаний, потребностей и ожиданий в процессе общения. Этот стиль предполагает жесткий стиль общения, исключая условности и недосказанности. Например, он характерен для американской культуры, в которой принято использовать в общении четкие, ясные и однозначные слова. Американцы всегда настойчиво вызывают собеседника на прямой и откровенный разговор, который является для них показателем честности и убежденности, тогда как разговор намеками ассоциируется с нечестностью и неуверенностью. Американцы расценивают указания, преподнесенные в непрямой форме, как попытки манипулировать ими, чтобы в случае негативного результата снять с себя за это ответственность. Американский вербальный стиль несет в себе индивидуальное достоинство, ценность настойчивости и равенства в отношениях.

Непрямой стиль свойствен речевым сообщениям, которые камуфлируют и скрывают истинные интенции говорящего (его желания, цели, потребности) в ситуации общения. Например, этот стиль характерен для высококонтекстуальных культур Японии и Кореи. Забота о сохранении собственного лица и лица собеседника в японском обществе требует от говорящего использования неясного и даже двойственного значения слов и выражений. Японцы, корейцы почти никогда не лгут, однако им никогда не приходит в голову говорить вам правду. Традиции этого народа не допускают возможности открыто сказать «нет». Когда нужно сказать это слово, японцы делают вид, что не понимают вас или не слышат, или просто пытаются перевести разговор на другую тему, высказывая множество ничего не значащих фраз.

Избегая формирования впечатления о себе как о настойчивом, напористом человеке, японец предпочитает использовать такие выражения, как «может быть», «возможно», «вероятно» и т.д.

Многие исследователи считают, что непрямой стиль общения – ведущий стиль вербальной коммуникации в коллективистских культурах, а прямой стиль преобладает в индивидуалистических культурах.

Искусный (вычурный) и краткий (сжатый) вербальные стили основываются на различной степени использования экспрессивных средств языка, пауз, молчания и т.д.

Искусный, или вычурный, стиль – это использование богатого, экспрессивного языка в общении. Он широко распространен в культурах арабских народов Ближнего Востока, где благодаря клятвам и заверениям сохраняется как лицо говорящего, так и лицо его собеседника. Так, в арабских культурах отказ от угощения обязательно должен сопровождаться заверениями, что гость действительно сыт, и призывами в свидетели Аллаха. Если араб выскажет прямо и точно свои мысли или чувства, без ожидаемой свехубежденности, то тем самым даст основания заподозрить его в неискренности. Прямой вербальный стиль разговора, осторожность в выражениях, краткость и паузы на размышление не принесут успеха в общении с арабами. Сдержанность в словах, которая очень высоко ценится японцами, может вызвать у арабов замешательство. Если их собеседник выражает свои мысли сдержанно, то они подумают, что собеседник неискренен с ними и будут приставать с расспросами, пока не выяснят, в чем дело. В общении с арабами необходимо говорить больше и громче, чем обычно. Громкость голоса, повышение высоты и тона при общении с арабами означает искренность.

Сжатый стиль означает употребление лаконичных, сдержанных высказываний, пауз и молчания в повседневной коммуникации. Этот стиль вербальной коммуникации свойствен многим азиатским культурам и некоторым культурам американских индейцев. Его главная особенность заключается в использовании необходимого и достаточного минимума высказываний для передачи информации. Помимо лаконичности и сдержанности этот стиль характеризуется также уклончивостью, использованием пауз и выразительного молчания. Паузы и недосказанности в разговоре позволяют говорящему не оскорбить собеседника, не потеряв при этом и своего лица. Обычно этот стиль доминирует в коллективистских культурах, главной целью которых в процессе коммуникации является сохранение и поддержание групповой гармонии. Например, японцы и китайцы часто используют в разговоре молчание, особенно при неопределенном статусе и роли участников разговора. Для представителей этих культур молчание становится способом контроля над процессом коммуникации.

Инструментальный стиль коммуникации ориентирован главным образом на говорящего и на цель коммуникации. Он опирается на точную информацию, чтобы достичь поставленных целей общения. Использование инструментального стиля позволяет человеку утвердить себя в процессе

коммуникации, поддержать собственное лицо, а также сохранить чувство автономии и независимости от собеседника. Этот стиль общения преимущественно представлен в культурах, которые характеризуются высокой степенью индивидуализма. Например, в европейских культурах и США люди стремятся предъявить себя посредством вербального общения, через разговорную речь показать и утвердить свое Я. Данный стиль общения особенно широко распространен в Дании, Нидерландах и Швеции.

Аффективный стиль имеет противоположную направленность процесса коммуникации: он ориентирован на слушающего и сам процесс коммуникации. Для достижения поставленных целей данный стиль предполагает приспособление участников к самому процессу общения, к чувствам и потребностям собеседника. Это приводит к тому, что человек вынужден быть осторожным в своей речи, избегать рискованных высказываний и положений, для чего он широко пользуется неточными выражениями и избегает прямых утверждений или отрицаний. Если оба собеседника по коммуникации придерживаются этого стиля, то постоянно возникают ситуации недопонимания и необходимости интерпретации сказанного.

Так, аффективный стиль вербальной коммуникации характерен для японского стиля общения. Главная его цель – достижение понимания собеседниками друг друга. Они должны проявлять интуитивную чуткость к значениям, таящимся между слов. Сами слова, вербальные выражения служат здесь лишь намеками на реальное содержание, поэтому никто из партнеров не ожидает, что слова и выражения будут восприняты как точные факты, отражающие реальность.

Личностный вербальный стиль ставит в центр общения индивида, а **ситуационный** – его роль. При этом личностный стиль использует лингвистические средства для усиления «Я-идентичности», а ситуационный – для подчеркивания ролевой идентичности. Культуры Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии (Малайзия, Индия, Индонезия) и многие африканские (Гана, Нигерия, Сьерра-Леоне) имеют высокие показатели по шкале дистанции власти, являются коллективистскими культурами и предпочитают ситуационный стиль вербального взаимодействия. Культуры Австралии, Северной Европы (Дания, Финляндия, Швеция) и США имеют низкие показатели по шкале дистанции власти, являются индивидуалистическими и предпочитают личностный стиль вербальной коммуникации.

Поскольку все варианты вербальных коммуникативных стилей присутствуют практически во всех культурах, каждая культура придает свое значение и приписывает свою нормативную ценность различным способам взаимодействия. В каждом случае стиль вербального взаимодействия отражает глубокие морально-философские основы культуры, ее специфическую «картину мира».

Гипотеза лингвистической относительности Сепира-Уорфа

Точная дата рождения гипотезы Сепира-Уорфа неизвестна. Считается, что она возникла в 30-х годах XX века, а точнее, её сформулировал во время лекций Бенджамин Ли Уорф. Именно он и дал ей название «гипотеза лингвистической относительности». Его идея обладает свойствами, которыми и должна обладать великая научная гипотеза: чрезвычайная простота и фундаментальность.

Бенджамин Уорф утверждал: язык определяет мышление и способ познания. Эту элементарную формулировку обсуждают уже много десятилетий. В результате чередующихся подтверждений и опровержений сформулированы два варианта: один гласит, что язык определяет мышление, а другой – что язык влияет на мышление.

Идеи не рождаются на пустом месте, предшественники есть и у идеи о связи языка и мышления. Первым и основным считается великий немецкий философ и лингвист Вильгельм фон Гумбольдт. Отчасти под влиянием своего брата Александра он увлёкся экзотическими языками. Его последняя, оставшаяся незаконченной работа посвящена кави – одному из языков острова Ява. Возможно, всё это и привело к формулировке идеи о связи языка и духа народов, которую можно проиллюстрировать одной из самых известных цитат Гумбольдта: «Язык народа есть его дух, и дух народа есть его язык, и трудно представить себе что-либо более тождественное».

Идеи Гумбольдта подхватили и развивают до сих пор. Среди наиболее значительных его последователей можно назвать знаменитого немецкого лингвиста Лео Вайсгербера (1899–1985). Он родился в Лотарингии – области, расположенной на границе Германии и Франции, и поэтому был билингом, одинаково хорошо владея немецким и французским языками. Вайсгербер полагал, что каждый язык уникален, и в каждом языке заложена своя так называемая картина мира – культурно-специфическая модель. Так что можно говорить о том, что способ мышления народа определяется языком, то есть о своего рода «стиле присвоения действительности» посредством языка.

Гораздо менее зависима от идей Гумбольдта другая – американская – линия. Она получила название «этнолингвистика», а её создателем считается американский лингвист Эдвард Сепир. Вместе с учениками Сепир изучал языки и культуру американских индейцев и накопил огромный материал – описание языков Северной и Центральной Америки. Он выдвинул принцип культурного релятивизма, по сути отрицавший превосходство западной культуры и утверждавший, что поведение людей, в том числе и речевое, нужно оценивать в рамках их собственной культуры, а не с точки зрения других культур, считающих такое поведение бессмысленным или даже варварским.

Э. Сепир, используя накопленный материал, сравнивал грамматические системы многочисленных языков, показывал их различия и делал на этом основании более масштабные выводы. Он полагал, что язык – это «символический ключ к поведению», потому что опыт в значительной степени интерпретируется через призму конкретного языка и наиболее явно проявляется

во взаимосвязи языка и мышления. Влияние Сепира в среде американских лингвистов трудно переоценить. Он создал собственную сугубо лингвистическую школу. Среди учеников Сепира оказался и химик-технолог, служивший инспектором в страховой компании, – Бенджамин Ли Уорф. Его интерес к языку проявлялся даже на рабочем месте. Так, расследуя случаи возгорания на складах, он обратил внимание, что люди никогда не курят рядом с полными бензиновыми цистернами, но если на складе написано «*Empty gasoline drums*», то есть «*пустые цистерны из-под бензина*», работники ведут себя принципиально иначе: курят и небрежно бросают окурки. Он отметил, что такое поведение вызвано словом *empty* (*пустые*): даже зная, что бензиновые пары в цистернах более взрыво- и пожароопасны, чем просто бензин, люди расслабляются. В этом и других подобных примерах Уорф усматривал влияние языка на человеческое мышление и поведение.

Вслед за своим учителем Уорф обратился к индейским языкам. Отличие языков и культуры индейцев от того, что было ему хорошо известно, оказалось столь значительным, что он не стал разбираться в нюансах и объединил все «цивилизованные» языки и культуры под общим названием «среднеевропейский стандарт» (Standard Average European).

Одна из главных его статей, которая легла в фундамент гипотезы, как раз и посвящена сравнению выражений понятия времени в европейских языках, с одной стороны, и в языке индейцев хопи – с другой. Он показал, что в языке хопи нет слов, обозначающих периоды времени (мгновение, час, понедельник, утро и др.), и хопи не рассматривают время как поток дискретных элементов. В этой работе Уорф проследил, как соотносятся грамматические и лексические способы выражения времени в разных языках с поведением и культурой носителей.

Ещё один знаменитый пример связан с количеством слов для обозначения снега в разных языках. Уорф говорил, что в эскимосских языках есть несколько разных слов для обозначения разных видов снега, а в английском все они объединены в одном слове *snow*. Свою главную идею Уорф высказал, в частности, таким образом: «Мы членим природу по линиям, проложенным нашим родным языком», – и назвал её гипотезой лингвистической относительности.

Гипотеза, известная как гипотеза лингвистической относительности, предполагает, что люди, говорящие на разных языках, думают по-разному, и это происходит из-за различий в их языках. Поскольку люди различных культур, как правило, говорят на разных языках, гипотеза Сепира-Уорфа особенно значима тем, что она позволяет понимать культурные различия (и сходства) в мышлении и поведении как функции языка. Согласно гипотезе, люди различных культур думают различно, и причины этого лежат в самой природе, структуре и функционировании их языков. Их мыслительные процессы, ассоциации, способы интерпретации мира, восприятие ими одинаковых событий могут быть другими, потому что они говорят на другом языке, и этот язык способствует формированию их структуры мышления.

Э. Сепир и Б. Уорф стремились доказать, что различия между «среднеевропейской» (западной) культурой и иными культурными мирами (в частности, культурой североамериканских индейцев) обусловлены различиями в языках.

Например, в европейских языках некоторое количество вещества невозможно назвать одним словом – нужна двучленная конструкция, где одно слово указывает на количество (форму, вместилище), а второе – на само вещество (содержание): *стакан воды, ведро воды, лужа воды*. Уорф считает, что в данном случае сам язык заставляет говорящих различать форму и содержание, таким образом навязывая им особое видение мира. По Уорфу, это обусловило такую характерную для западной культуры категорию, как противопоставление формы и содержания. В отличие от «среднеевропейского стандарта», в языке индейцев хопи названия вещества являются вместе с тем и названиями сосудов, вместилищ различных форм, в которых эти вещества пребывают; таким образом, двучленной конструкции европейских языков здесь соответствует однословное обозначение. С этим связана неактуальность противопоставления «форма – содержание» в культуре хопи.

Язык – важнейший элемент культуры, форма мышления. Язык, мышление и культура естественным и неразрывным образом взаимосвязаны между собой. Они составляют единое целое, ни один из этих трех компонентов не может существовать без двух других. Все вместе они соотносятся с окружающей природной и социальной действительностью, отражают и одновременно формируют ее. Язык выполняет этносоциальную функцию: выступает условием формирования этнической общности в процессе этногенеза. Именно в языке воплощен весь познавательный опыт народа, его философско-религиозные, морально-этические, социально-воспитательные, художественно-эстетические представления и принципы. Утрата этносом языка приводит к размыванию его этнокультурной идентичности.

Языковая картина мира

Понятие *языковой картины мира* восходит к идеям В. фон Гумбольдта и неогумбольдтианцев о внутренней форме языка, с одной стороны, и к идеям американской этнолингвистики, в частности к гипотезе лингвистической относительности Сепира-Уорфа – с другой.

В. фон Гумбольдт был одним из первых лингвистов, кто обратил внимание на национальное содержание языка и мышления, отмечая, что «различные языки являются для нации органами их оригинального мышления и восприятия». Каждый человек имеет субъективный образ некоего предмета, который не совпадает полностью с образом того же предмета у другого человека. Объективироваться это представление может, прокладывая «себе путь через уста во внешний мир». Слово несет на себе груз субъективных представлений, различия которых находятся в определенных рамках, так как их носители являются членами одного и того же языкового коллектива, обладают

определенным национальным характером и сознанием. По Гумбольдту, именно язык оказывает влияние на формирование системы понятий и системы ценностей. Эти его функции, а также способы образования понятий с помощью языка, считаются общими для всех языков. В основе различий лежит своеобразие духовного облика народов – носителей языков, но главное несходство языков между собой состоит в форме самого языка, «в способах выражения мыслей и чувств».

В. фон Гумбольдт рассматривает язык как «промежуточный мир» между мышлением и действительностью, при этом язык фиксирует особое национальное мировоззрение. Картина мира – это подвижная, динамичная сущность, так как образуется она из языковых вмешательств в действительность.

Таким образом, в формировании обоих понятий огромная роль принадлежит языку: «Язык – орган, образующий мысль, следовательно, в становлении человеческой личности, в образовании у нее системы понятий, в присвоении ей накопленного поколениями опыта языку принадлежит ведущая роль».

Заслуга *Л. Вайсгербера* заключается в том, что он ввел в научную терминологическую систему понятие «языковая картина мира». Основными характеристиками языковой картины мира, по Л. Вайсгерберу, являются следующие:

1. Языковая картина мира – это система всех возможных содержаний: духовных, определяющих своеобразие культуры и менталитета данной языковой общности, и языковых, обуславливающих существование и функционирование самого языка.

2. Языковая картина мира, с одной стороны, есть следствие исторического развития этноса и языка, а с другой стороны, является причиной своеобразного пути их дальнейшего развития.

3. Языковая картина мира как единый «живой организм» чётко структурирована и в языковом выражении является многоуровневой. Она определяет особый набор звуков и звуковых сочетаний, особенности строения артикуляционного аппарата носителей языка, просодические характеристики речи, словарный состав, словообразовательные и синтаксические возможности языка, а также паремиологический багаж.

4. Языковая картина мира изменчива во времени и, как любой «живой организм», подвержена развитию, т.е. в диахроническом смысле она в каждый последующий этап развития отчасти нетождественна сама себе.

5. Языковая картина мира передается последующим поколениям через особое мировоззрение, правила поведения, образ жизни, запечатлённые средствами языка.

6. Картина мира какого-либо языка и есть та преобразующая сила языка, которая формирует представление об окружающем мире через язык как «промежуточный мир».

7. Языковая картина мира конкретной языковой общности и есть её общекультурное достояние.

Язык как деятельность рассматривается и в трудах *Л. Витгенштейна*, посвященных исследованиям в области философии и логики. Одним из важнейших вопросов для *Л. Витгенштейна* является соотношение грамматического строя языка, структуры мышления и структуры отображаемой ситуации. Предложение – модель действительности, копирующая её структуру своей логико-синтаксической формой. Следовательно, в какой мере человек владеет языком, в такой степени он знает мир. Языковая единица представляет собой не некое лингвистическое значение, а понятие, поэтому *Л. Витгенштейн* не разграничивает языковую картину мира и картину мира в целом.

Основательный вклад в разграничение понятий картина мира и языковая картина мира внесены *Э. Сепиром* и *Б. Уорфом*, утверждавшими, что «представление о том, что человек ориентируется во внешнем мире, по существу, без помощи языка и что язык является всего лишь случайным средством решения специфических задач мышления и коммуникации, – это всего лишь иллюзия. В действительности *реальный мир* в значительной мере неосознанно строится на основе языковых привычек той или иной социальной группы». Употребляя сочетание «реальный мир», *Э. Сепир* имел в виду язык со всеми его связями с мышлением, психикой, культурой, социальными и профессиональными феноменами. Именно поэтому он утверждал, что «современному лингвисту становится трудно ограничиваться лишь своим традиционным предметом ... он не может не разделять взаимных интересов, которые связывают лингвистику с антропологией и историей культуры, с социологией, психологией, философией ...»

Согласно *современным представлениям* о языковой картине мира, язык – факт культуры, составная часть культуры, которую мы наследуем, и одновременно ее орудие. Культура народа вербализуется в языке, язык аккумулирует ключевые концепты культуры, транслируя их в знаковом воплощении – словах. Создаваемая языком модель мира есть субъективный образ объективного мира, она несет в себе черты человеческого способа миропостижения, т.е. антропоцентризма, который пронизывает весь язык.

Данную точку зрения разделяет *В.А. Маслова*: «Языковая картина мира – это общекультурное достояние нации, она структурированная, многоуровневая. Именно языковая картина мира обуславливает коммуникативное поведение, понимание внешнего мира и внутреннего мира человека. Она отражает способ речемыслительной деятельности, характерной для той или иной эпохи, с ее духовными, культурными и национальными ценностями».

По словам *Ю.Н. Караулова*, «языковая картина мира» – это «взятое во всей совокупности, все концептуальное содержание данного языка». Она является «наивной» в том смысле, что во многих существенных отношениях она отличается от «научной» картины. При этом отраженные в языке наивные представления отнюдь не примитивны: во многих случаях они не менее сложны и интересны, чем научные.

Языковая картина мира, как отмечает *Г.В. Колшанский*, базируется на особенностях социального и трудового опыта каждого народа. В конечном счете,

эти особенности находят свое выражение в различиях лексической и грамматической номинации явлений и процессов, в сочетаемости тех или иных значений, в их этимологии и т.д.

Итак, понятие «языковая картина мира» включает две связанные между собой, но различные идеи:

- 1) картина мира, предлагаемая языком, отличается от «научной»;
- 2) каждый язык рисует свою картину, изображающую действительность несколько иначе, чем это делают другие языки.

Реконструкция языковой картины мира составляет одну из важнейших задач современной лингвистической семантики. Исследование языковой картины мира ведется в двух направлениях, в соответствии с названными двумя составляющими этого понятия. С одной стороны, на основании системного семантического анализа лексики определенного языка производится реконструкция цельной системы представлений, отраженной в данном языке, безотносительно к тому, является она специфичной для данного языка или универсальной, отражающей «наивный» взгляд на мир в противоположность «научному». С другой стороны, исследуются отдельные характерные для данного языка (лингвоспецифичные) концепты, обладающие двумя свойствами: они являются «ключевыми» для данной культуры (в том смысле, что дают «ключ» к ее пониманию) и одновременно соответствующие слова плохо переводятся на другие языки: переводной эквивалент либо вообще отсутствует (например, для русских слов *тоска*, *надрыв*, *авось*, *удаль*, *воля*, *неприкаянный*, *задушевность*, *совестно*, *неудобно* и др.), либо такой эквивалент в принципе имеется, но он не содержит именно тех компонентов значения, которые являются для данного слова специфичными (например, русские слова *душа*, *судьба*, *счастье*, *справедливость*, *пошлость*, *разлука*, *обида*, *жalousь*, *утро* и др.).

Роль невербального общения в межкультурной коммуникации

Невербальная коммуникация не так сильно структурирована, как вербальная. Не существуют общепринятые словари и правила компоновки жестов, мимики, интонации, при помощи которых мы в состоянии однозначно передать свои чувства. Такая передача зависит от очень многих факторов и часто происходит неоднозначно.

Наиболее влиятельной работой в исследованиях проблемы языка тела была работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у людей и у животных» (1872 г.). Многие его идеи и наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. С того времени учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов.

Альберт Мейерабиан (Меграбян Альберт) установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, а за счет невербальных средств – на 55%.

Профессор **Рэй Бердвистел** (Ray Birdwhistell) проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Меграбян, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств.

Важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с помощью всех органов чувств: зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, каждый из которых образует свой канал коммуникации. На основе слуха возникает акустический канал, по нему поступает паравербальная информация. На основе зрения складывается оптический канал, по которому поступает информация о мимике и телодвижениях (кинесике) человека. Оно позволяет оценить позу и пространственную ориентацию коммуникации (проксемику). На основе осязания работает тактильный канал. К невербалике также относят понимание и использование времени – хронемиду. Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом.

Кинесика представляет собой совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения. Кин (кинема) – мельчайшая единица движения, из них складывается поведение. Из кинем образуются кинеморфы (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения. Считывая кинемы, мы интерпретируем сообщения, передаваемые через жесты и другие телодвижения.

Жесты – это различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека. Большая часть жестов культурно обусловлена, они являются символами и носят договорной характер.

Жесты при общении несут много информации. В языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на 5 групп:

1) жесты-иллюстраторы – описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. С их помощью говорящий старается более глубоко раскрыть смысл высказывания, сопровождает идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Это жесты сообщения: указатели, пиктографы, т.е. образные картины изображения; кинетографы – движения телом; жесты - «биты» (жесты - «отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками;

2) жесты-регуляторы – жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо (улыбка, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками);

3) жесты-эмблемы – своеобразные заменители слов или фраз в общении: сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне груди означают во многих случаях «здравствуйте»;

4) жесты-адапторы – специфические привычки человека, связанные с движениями рук: почесывания, подергивания отдельных частей тела, касания собеседника, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.п.);

5) жесты-аффекторы – жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции.

Мимика представляет собой все изменения выражения лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения. Она является важнейшим элементом невербальной коммуникации. Лицо партнера по общению вольно или невольно приковывает наше внимание, поскольку выражение лица позволяет получать обратную связь о том, понимает нас партнер или нет. Ведь человеческое лицо очень пластично и может принимать самые разные выражения. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Мимика складывается из спонтанных и произвольных мимических реакций. Для усиления эмоций мы делаем нашу мимику более выразительной и точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации.

Изучение основных мимических состояний выработало единицу анализа лицевого выражения – мимический признак.

К наиболее типичным эмоциональным состояниям относят:

– *удивление* – это моментальная реакция. Всегда появляется внезапно. Если есть время обдумать то, что может удивить, удивление на лице не зафиксировано. Основные проявления реакции удивления: брови вздернуты вверх; на лбу широкие морщины; глаза широко, расслабленно открыты, соответственно, рот открыт;

– *страх* – эмоция, возникающая в предвосхищении чего-то исключительно пагубного для человека. Причиной страха может быть ожидание физической боли, каких-либо неприятных событий, которые этот человек не в силах предотвратить. Основные проявления реакции страха: брови подняты, растянуты и сведены; короткие морщины на лбу; глаза раскрыты, нижнее веко очень напряжено; губы раздвинуты, сильно напряжены и оттянуты назад;

– *негодование (злость)* является результатом физической угрозы или намерения нанести кому-то психологический или физический ущерб. В состоянии гнева у человека поднимается кровяное давление, отчего краснеет лицо, на висках и шее вздуваются вены, учащается дыхание, напрягаются мышцы; брови сдвигаются, между ними появляются вертикальные складки, внешние концы бровей поднимаются; лоб без горизонтальных морщин; глаза сужаются, губы напряженно сжаты, иногда в гримасе обнажаются зубы;

– *отвращение* является реакцией на ощущение вкуса, запаха, звука, прикосновения и вида некоторых объектов или людей. Основные признаки этой реакции: брови опущены; глаза сужены, почти закрыты; уголки рта опущены.

Иногда при сильной степени отвращения рот открыт и напряженно, как при тошноте, высунут язык; на носу морщины;

– *радость* переживается как ощущение приятного, возбуждающего, поднимающего настроение, или как избавление от чего-то неприятного или опасного. В некоторых случаях радость может сливаться с удивлением, при этом, как правило, реакция удивления фиксируется лишь на мгновение. Основные признаки радости: брови и лоб почти не принимают участия в формировании экспрессии; глаза часто сужаются и блестят; уголки губ поднимаются кверху; рот растягивается в улыбке.

– *печаль (gore)* чаще всего вызывается какими-то потерями. Она фиксируется на лице от нескольких минут до нескольких дней. Основные проявления реакции печали: брови сдвинуты вместе, их внешние концы опущены, между бровями небольшие вертикальные складки; на середине лба короткие морщины; глаза слегка приоткрыты, и между нижним и верхним веком образуется складка в виде треугольника; уголки рта опущены вниз.

Визуальный контакт является исключительно частью общения. Человек зрительно фиксирует все изменения во внешности и выражении лица собеседника. Зрительная система может регистрировать все особенности объекта восприятия. Время от времени взгляды собеседников встречаются, в некоторых случаях собеседник воздерживается от пристального и прямого визуального контакта. В ситуации острого соперничества или враждебности люди избегают прямо смотреть друг на друга. В обычном разговоре контакт глазами помогает говорящему почувствовать, что он общается именно с вами, произвести благоприятное впечатление, лучше донести до собеседника смысл сказанного вами.

Позы. Большое количество информации несет в себе поза человека. Поза – положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации. Это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому при наблюдении за ней можно получить значимую информацию о состоянии человека. По позе можно судить о жизненной силе, степени усталости, самоуверенности и даже о социальном статусе человека. По тому, как человек складывает руки и ноги, можно сделать выводы о его истинных эмоциях, намерениях, отношении к другим людям.

Вертикальное, расслабленное и естественное положение тела создает впечатление уверенности и самоуважения. Если сидящий слегка наклонился к вам или повернул голову, он сигнализирует о готовности вступить с вами в общение. Руки, расположенные по направлению к другому человеку – это тоже проявление открытости и сердечности. Если во время разговора собеседник скрещивает на груди руки, значит, он не согласен с вами, а если он к тому же закидывает ногу на ногу, он защищается от ваших слов, недоволен и готовится к возражениям.

При общении принято выделять три группы поз:

1) включение или исключение из ситуации, т.е. открытость или закрытость для контакта. Закрытость достигается скрещиванием на груди рук, сплетенными

в замок пальцами, фиксирующими колено в позе «нога на ногу», отклонение спины назад и др. При готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к собеседнику, туловище наклонено вперед;

2) доминирование или зависимость. Доминирование проявляется в «нависании» над партнером, похлопывании его по плечу, руке на плече собеседника. Зависимость – взгляд снизу вверх, сутулость;

3) противостояние или гармония. Противостояние проявляется в следующей позе: сжатые кулаки, выставленное вперед плечо, руки на боках. Гармоничная поза всегда синхронизирована с позой партнера, открыта и свободна.

Внешний вид. В современном мире очень большое значение имеет умение человека производить хорошее впечатление. Для делового человека важно то, как он выглядит в глазах окружающих, какое производит впечатление на своих коллег и партнеров, т.к. от этого зависит эффективность и результативность его деятельности, поэтому он стремится к созданию определенного «привлекательного» имиджа. *Имидж* – это целенаправленно сформированный образ, с помощью которого человек представляет себя миру, это своего рода форма самопрезентации, это искусство управлять впечатлением, которое производит человек на окружающих.

Особенно много может сказать одежда человека. Она сообщает окружающим о его настроении, чувствах и намерениях. При первой встрече внешний вид – это единственный источник информации о собеседнике. Одежда, прическа, состояние лица и рук, украшения способны много рассказать о социальном положении, финансовом состоянии, возможной работе.

Многое о собеседнике могут рассказать предпочитаемый цвет одежды, стиль, излюбленные украшения. Если украшения очень дорогие, то, как правило, человек притязает на особую значимость и престиж; если украшений слишком много (больше трех дней, вечером можно позволить и больше), скорее всего, человек также желает придать себе особую значимость или же просто отсутствие вкуса; если украшения подобраны со вкусом, это означает, что человек чувствителен к другим людям и стремится к созданию гармоничных отношений. Одежда ахроматической гаммы (белый, серый, черный) свидетельствует о том, что перед вами человек, имеющий высокий социальный статус.

Такесика изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание и т.п. Как показали наблюдения и исследования, с помощью разного рода прикосновений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью.

Объятия. По характеру объятий, их силе, длительности определяют значение выражаемых человеком чувств. Закадычные друзья, находившиеся в долгой разлуке, при встрече заключают друг друга в крепкие объятия. Влюбленные задерживаются в нежных объятиях продолжительное время. Объятия между дальними родственниками в зависимости от поддерживаемых ранее контактов могут быть как сдержанными, холодными, так и

эмоциональными. Между близкими людьми они носят мягкий задушевный смысл.

Рукопожатия тоже различаются по способу их совершения, силе и длительности. Крепкое, энергичное потряхивание руки собеседника вкупе с радостным восклицанием говорит об искренности партнера, его желании продолжить беседу. Обхват руки своими в виде «перчатки» также говорит о дружелюбии. Но если вам протягивают неживую руку, с вами не хотят контактировать. Холодная рука в пожатии может сигнализировать о том, что ее владелец сильно волнуется. О нервном переживании говорят запотевшие ладони. Рука, оказывающаяся ладонью вниз в пожатии, свидетельствует о желании доминировать над другим человеком. Если рука повернута ладонью вверх – ее обладатель бессознательно признает себя подчиненным собеседнику.

Похлопывания по спине или плечу в основном характерны для мужчин. Эти невербальные жесты часто интерпретируются как проявление дружеского расположения, участия или ободрения. Их можно увидеть практически во всех возрастных категориях.

Прикосновения широко встречаются в мире невербального общения. Различного характера прикосновения являются индикатором невысказанных чувств партнера, в случае с глухим человеком позволяют обратить на себя его внимание. Прикосновения могут быть нежными, ласковыми, легкими, сильными, грубыми, ранящими и т.д.

Поцелуи, как разновидность тактильного жеста, широко применяются во всех аспектах жизни человека. По отношению к конкретному объекту меняется характер поцелуев. Мать целует ребенка нежно и с любовью, между любящими людьми они могут варьироваться от легкого прикосновения губ до страстного поцелуя. Поцелуи могут быть как искренними проявлениями чувств, так и формальными, холодными, традиционными.

Сенсорика представляет собой тип невербальной коммуникации, основывающийся на чувственном восприятии представителей других культур. Наряду со всеми другими сторонами невербальной коммуникации отношение к партнеру формируется на основе ощущений органов чувств человека. В зависимости от того, как мы чувствуем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем цветовые и звуковые сочетания, ощущаем тепло тела собеседника, мы строим наше общение с этим собеседником.

Особенно большое значение в общении имеют запахи. Это, прежде всего, запахи тела и используемой человеком косметики. Мы можем отказаться от общения с человеком, если сочтем, что от него плохо пахнет.

Все сенсорные факторы действуют совместно и в результате создают сенсорную картину той или иной культуры. Оценка, которую мы даем этой культуре, зависит от соотношения числа приятных и неприятных сенсорных ощущений. Если приятных ощущений больше, мы оцениваем культуру положительно. Если больше негативных ощущений, культура нам не нравится.

Проксемика исследует пространственные условия общения – взаиморасположение собеседников в момент их физического, визуального или

иною контакта. Данный термин был введен Э. Холлом для анализа закономерностей пространственной организации коммуникации, а также влияния территорий, расстояний и дистанций между людьми на характер межличностного общения.

Каждый человек считает, что определенный объем пространства вокруг него является его собственным, и нарушение этого пространства рассматривает как вторжение в его внутренний мир. Поэтому общение людей всегда происходит на определенном расстоянии друг от друга, и это расстояние является важным показателем типа, характера и широты отношений между людьми.

Э. Холл в результате своих наблюдений выделил четыре зоны коммуникации:

- интимная зона – расстояние, на которое могут подходить друг к другу друзья, родственники, близкие люди. В среднем это расстояние между собеседниками составляет не более полуметра;

- личная зона – в среднем от полуметра до метра. На таком расстоянии общаются хорошо знакомые друг с другом люди, а также люди, находящиеся в неформальных служебных отношениях;

- социальная зона – это расстояние между собеседниками от метра до трех. На таком расстоянии могут общаться между собой коллеги, не находящиеся в дружеских отношениях, и малознакомые люди;

- общественная зона – расстояние между собеседниками, превышающее три метра. Это расстояние, достаточное для того, чтобы поздороваться и либо подойти друг к другу ближе, либо разойтись. Обычно именно на таком расстоянии друг от друга предпочитают находиться незнакомые люди, особенно в помещении.

Выбор межличностного пространства – дело трудное. Расстояние, на которое вы подходите к собеседнику, не должно быть ни слишком большим, ни слишком маленьким. Например, социальная зона – это то расстояние, на котором мы держимся при общении с незнакомыми людьми. Исключением из правила, требующего строгого соблюдения дистанционной зоны, являются случаи, когда пространственная зона человека обусловлена его социальным положением. Например, управляющий компанией и один из его подчиненных могут быть компаньонами по рыбной ловле, и, находясь на рыбалке, они пересекают и личную, и интимную зону друг друга. На работе же управляющий будет держать его на расстоянии социальной зоны.

Общественная зона – это расстояние, предпочтительное при коммуникации с большой группой людей, с массовой аудиторией. Наиболее часто общественную зону коммуникации можно наблюдать во время совершения светских или религиозных церемоний, когда глава государства или глава религиозного института находится на почтительном расстоянии от большинства людей.

Хронемика – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Для общения время является не менее важным

фактором, чем слова, жесты, позы и дистанция. Восприятие и использование времени является частью невербального общения.

Исследования хронемике различных культур позволяют выделить две основные модели использования времени: *монохронную* и *полихронную*. При монохронной модели время представляется в виде дороги или длинной ленты, разделенной на сегменты. Это разделение времени на части приводит к тому, что человек в данной культуре предпочитает одновременно заниматься только одним делом, а также разделяет время для дела и для эмоциональных контактов. В полихронной модели нет такого строгого расписания, человек там может заниматься несколькими делами сразу. Время здесь воспринимается в виде пересекающихся спиральных траекторий или в виде круга.

Таким образом, невербальные сообщения способны передавать следующую информацию:

1) информация о личности коммуникатора – о его темпераменте, эмоциональном состоянии в момент коммуникации, выяснить его личностные свойства и качества, коммуникативную компетентность, социальный статус, получить представление о его самооценке;

2) информация об отношении коммуникантов друг к другу, их близости или отдаленности, типе их отношений (доминирование / зависимость, расположенность / нерасположенность), а также динамике их взаимоотношений;

3) информация об отношениях участников коммуникации к самой ситуации: насколько они комфортно чувствуют себя в ней, интересно ли им общение или они хотят поскорее выйти из него.

Невербальные сигналы дублируют нашу речь и подкрепляют ее доказательствами в виде эмоций.

Вся совокупность невербальных средств призвана выполнять следующие функции:

– дополнение речи: невербальное общение может дополнять вербальное. Например, когда мы сочувствуем или жалеем человека, мы его обнимаем и гладим по спине или голове; когда говорим «Привет!», улыбаемся; когда говорим «Тише!», прикладываем указательный палец к губам;

– замещение речи: например, кивок головой, пожимание плечами, моргание глазами, махание рукой и т.д.;

– репрезентация эмоциональных состояний собеседников: невербальные сигналы могут сделать акцент на каком-то высказывании. Например, выражая свой протест и нежелание, говоря слово «Нет!», можно стукнуть кулаком по столу. Невербальные сигналы являются прекрасным способом расставить акценты в своей речи; без них слова будут значительно менее выразительными;

– регулирование общения: с помощью кивка головой, взгляда, жеста мы легко вступаем в беседу или прекращаем ее.

Невербальные знаки могут не соответствовать устному сообщению (например, мы говорим: «Рады вас видеть!», но при этом хмуримся и смотрим в сторону).

Невербальные знаки формируют пять систем:

1) оптико-кинетическая система знаков: жесты, мимика, позы, походка, кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение), пространственно-временная организация общения (дистанция между партнерами), контакт глазами (визуальный контакт) и др. Профессор Оксфордского университета М. Аргайл изучал частоту и силу жестикуляции в разных культурах: в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы – 80, французы – 120, мексиканцы – 180;

2) паралингвистическая система – это система вокализации, то есть качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;

3) экстралингвистическая система – включение в речь пауз, других вкраплений (покашливание, плач, смех), сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приёмами;

4) тактильно-кинестезическая система: прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи. В общении они выполняют функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнеров, возраст, пол, степень их знакомства;

5) ольфакторная система: восприятие, передача и анализ запахов. Все запахи делят на приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека. Данная система служит дополнительной характеристикой складывающегося о человеке впечатления.

Разные культуры используют различную невербальную коммуникацию. Например, в рамках «черной» культуры Америки считается невоспитанным смотреть прямо в глаза учителю. Существуют также различные варианты проявления обиды: особенной походкой, особым движением глаз. В то же время человек иной культуры даже не заметит этого.

Владение знаниями функций невербального языка поможет человеку контролировать свои невербальные жесты и стать приятным собеседником. Это, несомненно, важно, так как «язык тела» выражает наше подсознание, и люди доверяют больше невербальным средствам, а не речевым. Приглядываясь к невербальным знакам, мы увидим то, чего собеседник не выразил словами.

Факторы, влияющие на невербальные знаки:

1) культурные особенности. В каждой стране своя система невербальных знаков. Перед встречей с иностранным партнером необходимо ознакомиться с особенностями этикета его страны;

2) здоровье. У человека, имеющего определенные заболевания, меняются взгляд, звучание голоса, жесты обычно более вялые, хотя есть заболевания, сопровождающиеся повышенной возбудимостью, эмоциональностью;

3) профессия. У человека могут быть профессиональные особенности невербального выражения эмоций, часто это касается людей творческих

профессий; слабое рукопожатие не всегда проявление слабости: может быть, профессия требует беречь пальцы;

4) уровень культуры влияет на систему жестов, представление об этикете, правильном воспитании;

5) статус и звание человека. Чем выше должность, тем меньше жестов;

6) возрастная группа: в раннем возрасте одно и то же состояние может выражаться разными жестами; кроме того, с возрастом может снижаться скорость движений;

7) возможность проявить и воспринять невербальные средства общения (физическая преграда между собеседниками затрудняет их полноценное восприятие);

8) актерские способности (многие умеют играть не только словами, но и невербальными знаками);

9) несогласованность знаков. При неправильном сочетании невербальных знаков может сложиться впечатление неискренности речи. Наше тело гораздо быстрее выражает наши чувства и эмоции, чем речь. Невербальные сигналы передают большой поток информации и упрощают понимание между говорящими.

Психология этничности и формирование национального характера

Сущность понятий этничности и этноцентризма

На основе сравнения своей группы с другими социальными общностями формируется социальная и этническая идентичность. Этническая идентичность – это осознание своей принадлежности к определенной этнической общности и обособления от других этносов. Этническая идентичность – это переживание своего тождества с одной этнической общностью и отделения от других.

Понятие «**этническая идентичность**» не совпадает с социологическим понятием «**этничность**».

Этничность – это определение этнической принадлежности по ряду объективных показателей: этнической принадлежности родителей, месту рождения, языку, культуре.

В структуре этнической идентичности выделяют два компонента: когнитивный (знания об особенностях своей группы и осознание себя ее членом на основе этнодифференцирующих признаков: языка, обычаев, религии, исторической памяти, национального характера, народного искусства) и аффективный (чувство принадлежности к группе, оценка ее качеств, отношение к членству в ней).

Первой формой этнической идентичности, возникшей у людей первобытного общества – было «сознание родства по крови и браку», при этом преобладали представления о горизонтальном родстве и единстве людей в

настоящем времени. Этническая идентичность еще была диффузной, этнические самоназвания могли время от времени меняться.

Позже, в процессе межгруппового сравнения, у племен сформировалось осознание общности происхождения, понятие о вертикальном родстве и единстве предков, современников, потомков, отсюда поклонение духам умерших предков. В дальнейшем этническая идентичность стала выражаться через идею территориальной, общности, общности «родной земли, или родиноцентризма. Родиоцентризму часто сопутствует этническая эндогамия – запрещение вступать в брак с представителями «чужого» народа.

После того, как сложилось этнолингвистическое и культурное единство многих европейских общностей, этнодифференцирующими признаками стали родной язык и культура. Так; по данным этносоциологических исследований 70–80-х гг. XX века свыше 70% эстонцев, грузин, узбеков, молдаван определяли свою этническую идентичность по языку. Язык выступает как символ единства народа, поэтому часто даже те представители народа, которые плохо владеют или вообще не владеют национальным языком, тем не менее называют его родным. Чем в меньшей степени люди владели своим национальным языком, тем более значимой среди этнодифференцирующих признаков они считали общность исторической судьбы, исторической памяти своего народа.

Этническая идентичность – это не только осознание своей тождественности с этнической общностью, но и ее оценка, значимость членства в ней, разделяемые этнические чувства (чувства достоинства, гордости, обиды, страха являются важнейшими критериями межэтнического сравнения, эти чувства опираются на глубокие эмоциональные связи человека с этнической общностью).

Можно выделить позитивную этническую идентичность – когда позитивные этнические чувства и социальные установки включают в себя удовлетворенность человека своим членством в этнической общности, желание принадлежать ей, гордость за достижения своего народа. Негативная этническая идентичность – это наличие негативных социальных установок к своей этнической общности, что включает даже отрицание собственной этнической идентичности, чувство униженности, стыда, предпочтение других групп и народов в качестве референтных. Этнический статус чаще всего остается неизменным на протяжении всей жизни человека. Но все-таки этническая идентичность не статичное, а динамичное образование, поэтому внешние социальные обстоятельства могут толкать человека любого возраста на переосмысление роли этнической принадлежности в его жизни» приводить к трансформации этнической идентичности, особенно в случае межэтнического брака.

Ситуация межэтнического общения дает человеку больше возможностей для приобретения знаний об особенностях своей и других этнических групп, способствует развитию межэтнического понимания и формированию коммуникативных навыков. Отсутствие опыта межэтнического общения

обуславливает и меньшую предрасположенность к подобным контактам, и меньший интерес к собственной идентичности.

Этническая идентичность сильнее выражена у тех людей, которые живут в культурной среде, значительно отличающейся от собственной. Важную роль играет то обстоятельство, к какой группе этнического большинства или меньшинства принадлежит человек. Представления об этнических группах быстрее и острее формируются у представителей этнического меньшинства, но порой в детстве представители меньшинств предпочитают не свою группу, а хотели бы быть в группе этнического большинства (например, негритянские дети в 5 лет в 60% предпочитают белых кукол и считают, что они более на них похожи, чем темные куклы). В этом случае может сформироваться ложная идентичность, т.е. ребенок воспринимает себя в качестве членов доминирующей этнической группы, а не в составе своей реальной этнической группы.

С возрастом и развитием этнической идентичности у членов этнических меньшинств обычно происходит сдвиг к «внутригрупповой ориентации на свою этническую группу». Людям свойственно стремление сохранить или восстановить позитивную этническую идентичность, которая дает ощущение психологической безопасности и стабильности. Для этого используется стратегия социального творчества, связанная с пересмотром критериев сравнения. Это может быть поиск новых оснований для сравнения, особенно в том случае, если группа, потерпела поражение в межгрупповом, соревновании – обычно в этих случаях усиливается тенденция приписывать своей этнической группе положительные моральные качества: теплоту, добросердечие, отзывчивость, дружелюбие и т.п. Стратегия социального творчества проявляется и в восстановлении субъективного благополучия с помощью выбора, для сравнения еще менее успешных или еще более слабых групп (и тогда недовольство и агрессия направляется на эти более слабые и уязвимые этнические группы). При неблагоприятном межгрупповом сравнении члены этнического меньшинства могут выбрать и другую стратегию – принять правильную самоидентификацию вместе с негативной оценкой своей группы – т.е. формируется негативная этническая идентичность, которая сопровождается ощущением неполноценности, ущемленности и стыда за представителей своего этноса. Члены этнического меньшинства часто имеют пониженную самооценку, болезненное самолюбие и сверхчувствительность к дискриминации. Но принимая негативную идентичность, человек может относить негативные суждения к другим членам своей группы, но не к самому себе, устанавливая психологическую дистанцию между группой и собой.

Осознание себя как члена негативно оцениваемой в обществе группы допускает и формирование идентичности по принципу: «Пусть мы такие плохие, но это действительно мы», т.е. происходит эмоционально-агрессивное подчеркивание своей этнической принадлежности.

В случае неблагоприятного межгруппового сравнения человек может выбрать и стратегию индивидуальной мобильности, которая состоит в попытке сознательно сменить группу, сформировать измененную идентичность, даже

биологически изменить свою расовую принадлежность. Но на уровне обыденного сознания многие люди считают, что национальность дана человеку от природы или Бога и менять ее нельзя. В действительности в процессе социализации общество как бы приписывает ребенка к определенному этносу. В результате у большинства людей проблемы выбора не возникает, но члены группы этнических меньшинств и выходцы из межэтнических браков могут проходить длительный период «выбора своей этнической идентичности». У этих людей в процесс этнической идентификации кроме критерия приписывания (кем другие их воспринимают) большую роль играет и критерий внутреннего выбора (кем они сами себя осознают), т.е. принадлежность человека к народу определяется не биологической наследственностью, а сознательным приобщением к его культурным ценностям и святыням.

Важен внешний критерий приписывания, признания другими людьми этнической принадлежности человека, особенно когда наблюдаются заметные физические или расовые различия внешности. Даже люди, имеющие объективные основания причислять себя к какой-либо общности, например, дети из смешанных в расовом отношении браков, часто оказываются чужими для нее. Когда явных межгрупповых различий во внешности нет, существует высокая степень согласия между внешними и собственными критериями идентичности: группа примет человека, даже если он по крови – «чужой». Такой легкий и свободный выбор своей этнической принадлежности возможен у белорусов, русских, украинцев, культура и облик которых во многом близка, т.е. ребенок-белорус, может осуществить свой свободный выбор и осознавать себя украинцем, и окружающие могут его также относить к украинцу.

Исследователи, полагающие, что человек с разной степенью интенсивности может идентифицировать себя как с одной, так и одновременно с двумя этническими общностями, предложили модель двух измерений этнической идентичности (Берри).

Для большинства индивидов характерна моноэтническая идентичность, совпадающая с официальной этнопринадлежностью. Но ее интенсивность может быть различной: от позитивной этнической идентичности, до этнической гиперидентичности, которая сопровождается восхвалением своего народа и нетерпимостью в межэтническом взаимодействии. Например, 77% казахов исключают возможность своего брака с русскими, 71% из них обиделись бы, если бы их посчитали похожими по характеру на русских (исследования А.И.Донцова, Т.Г. Стефаненко, Ж.Т.Уталиевой, 1997).

Моноэтническая идентичность с чужой этнической группой (измененная идентичность) возможна в том случае, когда чужая группа расценивается как имеющая более высокий экономический, социальный статус, чем своя. Конечным результатом идентификации с чужой группой является полная ассимиляция, т.е. принятие традиций, ценностей, языка чужого народа, Сильная, хотя и разного уровня интенсивности, идентификация с двумя группами ведет к формированию биэтнической идентичности. Эти люди обладают психологическими особенностями обеих групп, осознают свое сходство с ними

и обладают компетентностью в культурах обоих народов, владеют обоими языками.

При взаимодействии человека с чужой культурой иного народа можно выделить три этноцентристских этапа (отрицание различий; защита от различий с их оценкой в пользу своей группы; минимизация различий) и три этнорелятивистских этапа (принятие различий; адаптация к культурным или групповым различиям, т.е. способность не только их признавать, но и действовать соответствующим образом; интеграция, т.е. применение этнорелятивизма к собственной идентичности (*Милтон Беннет*, американский ученый-культуролог, директор Исследовательского института межкультурного развития (США)). Позицию человека на высшем этапе развития Беннетт называет конструктивной маргинальностью, т.е. это человек-посредник между культурами, человек мультикультуры. Но чаще встречаются люди с *негативной маргинальной этнической идентичностью*, которые балансируют между двумя культурами, не овладевая в должной мере нормами и ценностями ни одной из них, испытывают внутриличностные конфликты, отчужденность и неприятие обоих народов и культур, отчаяние, неприспособленность, агрессию. В ряде случаев возможна очень слабая, четко *не выраженная этническая идентичность или даже ее полное отсутствие на осознаваемом уровне*, когда человек отрицает значимость этнической принадлежности как в своей жизни, так и в обществе в целом, указывая прежде всего на свою уникальность как личности, или декларирует свою космополитическую идентичность, причисляя себя к гражданам мира.

Утрата этнической идентичности может привести к негативным последствиям для идентичности человека в целом, когда возникает ощущение «я – никто, безлик и безымянен».

Для поддержания группой позитивной идентичности используется специфический механизм межгруппового восприятия – **внутригрупповой фаворитизм**, заключающийся в тенденции благоприятствовать собственной группе и ее членам при сравнении с другими сопоставимыми с ней группами.

Всем известный пример внутригруппового фаворитизма – **этноцентризм** – предпочтение своей этнической группы. Определение этого понятия дал в далеком 1906 г. американский социолог *Уильям Самнер*, по мнению которого, этноцентризм – это такое «видение вещей, при котором своя группа оказывается в центре всего, а все другие соизмеряются с ней или оцениваются со ссылкой на нее». Современные исследователи рассматривают этноцентризм как присущее людям свойство воспринимать и оценивать жизненные явления сквозь призму традиций и ценностей собственной этнической группы, выступающей в качестве некоего эталона. Эталонным может рассматриваться все, что угодно: религия, язык, литература, пища, одежда, например, способ запахивания халата у древних китайцев и т.д.

Американские психологи *М. Бруэр* и *Д. Кэмпбелл* выделили основные показатели этноцентризма:

- восприятие элементов своей культуры как «естественных» и «правильных», а элементов других культур как «неестественных» и «неправильных»;
- рассмотрение обычаев своей группы в качестве универсальных;
- оценка норм, ролей и ценностей своей группы как неоспоримо правильных;
- представление о том, что для человека естественно сотрудничать с членами своей группы, оказывать им помощь, предпочитать свою группу, гордиться ею и не доверять и даже враждовать с членами других групп.

Следует отметить, что среди исследователей нет единодушия в отношении к явлению этноцентризма. Советские обществоведы полагали, что этноцентризм – негативное социальное явление, равнозначное национализму и даже расизму. А многие психологи считают этноцентризм негативным социально-психологическим явлением, проявляющимся в тенденции неприятия всех чужих групп в сочетании с завышенной оценкой собственной группы.

Хотя этноцентризм часто оказывается препятствием для межгруппового взаимодействия, одновременно он выполняет полезную для группы функцию поддержания позитивной идентичности и даже сохранения целостности и специфичности группы. Например, при изучении русских старожилов в Азербайджане было выявлено, что уменьшение этноцентризма, проявившееся, казалось бы, в позитивном явлении – снижении негативной окраски гетеростереотипов, свидетельствовало о «размывании» единства этнической группы и приводило к увеличению выезда в Россию в поисках необходимого чувства «мы».

При анализе этноцентризма, как и любого другого социально-психологического явления, необходимо учитывать социальные факторы. На степень его выраженности более значительное влияние оказывают особенности культуры, а система социальных отношений общества, объективный характер межэтнических отношений. При наличии конфликта между этническими общностями и других неблагоприятных социальных условиях этноцентризм может проявляться в очень ярких формах и становиться дисфункциональным для индивида и группы. При таком этноцентризме, который получил наименование *воинственного*, люди не только судят о чужих ценностях, исходя из собственных, но и навязывают их другим.

Воинственный этноцентризм выражается в ненависти, недоверии, страхе и обвинении других групп в собственных неудачах. Такой этноцентризм неблагоприятен и для личностного роста, ведь с его позиций воспитывается любовь к родине, а ребенку как не без сарказма писал немецкий психолог *Эрик Эрикссон*, внушают убеждение, что именно его «вид» входил в замысел творения всеведущего Божества, что именно возникновение этого вида было событием космического значения и что именно он предназначен историей стоять на страже единственно правильной разновидности человечества под предводительством избранной элиты и вождей.

Так, жителей Китая в древности воспитывали в убеждении, что именно их родина – «пуп Земли» и сомневаться в этом не приходится, так как солнце восходит и заходит на одинаковом расстоянии от Поднебесной.

Этнические стереотипы: история изучения и основные свойства

Важную роль в межгрупповых отношениях играют **социальные стереотипы** – упрощенные образы социальных объектов, характеризующиеся высокой, степенью согласованности индивидуальных представлений. Стереотипы усваиваются в раннем детстве – обычно из вторичных источников, а не из непосредственного опыта и используются детьми задолго до возникновения ясных представлений о тех группах, к которым они принадлежат.

Впервые термин «социальный стереотип» использовал американский журналист **Уолтер Липпман** в 1922 г. в книге «Общественное мнение при анализе влияния имеющегося знания о предмете на его восприятие и оценку при непосредственном контакте». Согласно Липпману, стереотипы – это упорядоченные, детерминированные культурой «картинки мира» в голове человека, которые, *во-первых*, экономят его усилия при восприятии сложных социальных объектов, *во-вторых*, защищают его ценности, позиции и права. Иными словами, стереотипы ориентируют человека в море социальной информации и помогают сохранить высокую самооценку.

Исторически так сложилось, что подавляющее большинство исследований посвящено **этническим стереотипам**, т.е. упрощенным образам этнических групп. Первое серьезное эмпирическое исследование было проведено в 1933 г. в США **Д. Кацом и К. Брейли**. Они предложили студентам Принстонского университета список 84 личностных черт, из которых те должны были выбрать по пять наиболее характерных для десяти групп: белых американцев, афроамериканцев, англичан, ирландцев, немцев, итальянцев, евреев, китайцев, турок. Кац и Брейли обнаружили высокую степень согласия в приписывании некоторых черт тем или иным этническим группам. Например, 84% испытуемых, считали, что афроамериканцы суеверны, 78% – что немцы способны к наукам и т.п. Методика «Приписывание качеств» получила необыкновенно широкое распространение как в США и Европе, так и в странах «третьего мира» – Ливане, Пакистане, Филиппинах и т.д. В рамках описательного направления изучения стереотипов ее до сих пор считают непревзойденной.

Немецкая аккуратность, русский «авось», китайские церемонии, африканский темперамент, вспыльчивость итальянцев, упрямство финнов, медлительность эстонцев, польская галантность – стереотипные представления о целом народе, которые распространяются на каждого его представителя.

Еще одна линия исследования стереотипов – анализ представлений об этнических группах в литературе и искусстве. Начиная с 40-х гг. контент-анализу подвергались: американская журнальная публицистика, немецкие кинофильмы, странички юмора во французских журналах и многое другое. Подобная научная ориентация, объединяющая психологов, литературоведов, историков, получила специальное наименование – *имагология* (*имагология* (от лат. *imago* –

изображение, образ) – научная дисциплина о законах создания, функционирования и интерпретации образов «других», «чужих», инородных для воспринимающего объектов). Однако до сих пор не решена одна из самых существенных проблем, встающих перед этим направлением, а именно вопрос о том, насколько адекватно художественная литература, публицистика, различные виды искусства отражают стереотипы, существующие в обыденном сознании.

Среди наиболее существенных свойств этнических стереотипов выделяют их эмоционально-оценочный характер. Начиная с Липпмана, в социальной психологии долгое время акцент делался именно на эмоциональных аспектах стереотипов. Но с середины 50-х гг. под прямым влиянием идей когнитивизма исследователи начинают все более пристальное внимание обращать на их когнитивный компонент, а негативные стереотипы даже рассматривать как когнитивный компонент предубеждения (негативной социальной установки). Однако нам представляется неправомерным выделение стереотипа исключительно в когнитивную сферу, отрицание его эмоционально-оценочной окраски. Даже описание черт заряжено оценкой: явно или скрыто, она присутствует в стереотипах, необходимо только учитывать систему ценностей группы, среди членов которой они распространены. Например, в книге Н. А. Ерофеева «Туманный Альбион» приведены многочисленные примеры высказываний русской прессы XIX века о присущих англичанам практицизме, деловой энергии, расчетливости, стремлении к прибыли. Но высказывания эти не только не содержат в себе одобрительной оценки, но даже не нейтральны. Для русского дворянского общества того времени «практицизм» означал поглощенность низменными заботами в ущерб более высоким идеальным ценностям.

Существуют **автостереотипы**, отражающие то, что думают люди сами о себе, и **гетеростереотипы**, относящиеся к другому народу, и как раз они более критичны. Например, что у своего народа считается проявлением расчетливости, у другого народа – проявлением жадности. Поэтому стереотипы оказывают довольно сильное влияние на людей, стимулируя у них формирование таких черт характера, которые отражены в стереотипе.

Нации, находящиеся на высоком уровне экономического развития, подчеркивают у себя такие качества, как ум, деловитость, предприимчивость, а нации с более отсталой экономикой – доброту, сердечность, гостеприимство.

Культуросфера определенного этноса содержит ряд элементов стереотипного характера, которые, как правило, не воспринимаются носителями другой культуры, эти элементы называют **лакунами**: все, что в инокультурном тексте реципиент заметил, но не понимает, служит сигналом присутствия в тексте национально-специфических элементов культуры.

Другим важным свойством этнических стереотипов считается *устойчивость* и даже *ригидность* (неподатливость) к новой информации. Действительно, стереотипы достаточно стабильны, что не раз подтверждалось в эмпирических исследованиях. Яркий пример – содержание этнических

стереотипов у трех поколений студентов Принстонского университета США (1933, 1950 и 1969 гг.), которое в целом не слишком изменилось.

Еще одно свойство социальных стереотипов, которое входит почти во все определения, – *согласованность*, т.е. высокая степень единства представлений среди членов стереотипизирующей группы. Социальными, в том числе этническими, стереотипами, можно считать лишь представления, разделяемые достаточно большим числом индивидов в пределах социальной общности. Во многих эмпирических исследованиях стереотипными признаются качества, с наличием которых у описываемой группы согласны не менее 75-80% испытуемых.

Но согласованность стереотипов – это вовсе не их тождественность. Стереотипы – это типичные представления членов группы о социальном объекте, что не означает их полного тождества у отдельных индивидов или осознания всеми представителями группы в одинаковой степени. Социальными психологами предпринимались попытки выделить и другие свойства стереотипов: интенсивность распространенности среди членов описываемой группы, сложность, дифференцированность, иерархичность структуры и целый ряд других параметров, частично пересекающихся с уже перечисленными. Но с самыми серьезными проблемами исследователи столкнулись, пытаясь выявить *степень истинности* стереотипов.

Сущность и типы предрассудков

Представления о типичных чертах других народов зависят как от их характерных черт, так и от форм и разнообразия контактов с ними. При этом результатом контактов являются не только, стереотипы, но и предрассудки.

Психология рассматривает **предрассудок** как установку предвзятого и враждебного отношения к чему-либо без достаточных для такого отношения оснований или знания. Применительно к этническим группам или их культурам предрассудок выступает в виде установки предвзятого или враждебного отношения к представителям этих групп; их культурам и к любым фактам, связанным с их деятельностью, поведением и социальным положением. Главным фактором в возникновении предрассудков является неравенство в социальных, экономических и культурных условиях жизни различных этнических общностей. Эти же факторы определяют и такую распространенную форму предрассудков, как **ксенофобия** – неприязнь к иностранцам.

Рассматривая сущность предрассудков, следует отметить, что они возникают как следствие неполного или искаженного понимания объекта, по отношению к которому формируется установка. Возникая на основе ассоциации, воображения или предположения, такая установка с искаженным информационным компонентом оказывает тем не менее стойкое влияние на отношение людей к объекту.

В контексте межкультурной коммуникации следует отметить стереотип и предрассудок. Как уже было отмечено, стереотипы являются отражением тех черт и признаков, которые свойственны всем членам той или иной группы. Это

своего рода обобщенный, собирательный образ представителей соответствующей группы. В этом образе, как правило, отсутствуют ярко выраженные эмоциональные оценки. Поэтому стереотипы содержат в себе возможность позитивных суждений о стереотипизированной группе.

В отличие от стереотипа предрассудок представляет собой отрицательную и враждебную оценку группы или принадлежащего к ней индивида только на основании приписывания им определенных негативных качеств. Для предрассудков характерно бездумное негативное отношение ко всем членам группы или большей ее части. В практике человеческого общения объектом предрассудков обычно являются люди, резко отличающиеся от большинства какими-либо чертами, вызывающими отрицательное отношение у других людей. Наиболее известными формами предрассудков являются расизм, ксенофобия, дискриминация по возрастному, половому признакам и т.д.

Предрассудки, как и стереотипы, являются элементами культуры, поскольку порождены общественными, а не биологическими причинами. Однако они представляют собой устойчивые и широко распространенные элементы обыденной, повседневной культуры, которые передаются их носителями из поколения в поколение и сохраняются при помощи обычаев. Чаще всего предрассудки включены в культуру в виде нормативных заповедей, то есть строгих представлений о том, что и как должно быть, каким образом следует относиться к представителям соответствующих этнических или социокультурных групп.

Механизм формирования предрассудков

В зарубежной психологии существует довольно большое число теорий происхождения предрассудков. Одной из таких теорий является *теория фрустрации и агрессии*. Она заключается в том, что в человеческой психике в силу определенных причин, вызванных какими-то отрицательными эмоциями, создается состояние напряжения – *фрустрация*. Это состояние требует своей разрядки, и ее объектом может стать любой человек. В ситуации, когда причины трудностей и невзгод видятся в какой-либо этнической группе, раздражение направляется против этой группы, по отношению к которой, как правило, уже имеется негативная установка или же враждебное предубеждение.

Существует также теория, которая объясняет формирование предрассудков потребностью людей определить свое положение в отношении других. При этом часто акцент делается на превосходство своей этнической группы (и тем самым своего, индивидуального) над другими. В процессе такого самоутверждения, как правило, уничижаются достижения соответствующей группы и особенно подчеркивается неприязненное отношение к ней. В данном случае, по мнению английского психолога **Генри Тэддфела**, можно говорить о социально-экономическом, культурном и политическом контекстах межгрупповых отношений, которые в свою очередь связаны с этнической и культурной идентификацией взаимодействующих групп. Причем, позитивная идентификация связывается в основном со своей культурной группой, а по

отношению к чужой культурной группе демонстрируется негативная идентификация или даже открытая дискриминация.

Для каждого отдельного индивида все сказанное означает, что предрассудки усваиваются им в процессе социализации и кристаллизуются под влиянием культурно-групповых норм и ценностей. Их источником служит ближнее окружение человека, в первую очередь родители, учителя, приятели.

Использование предрассудков в повседневной жизни имеет различные последствия для человека.

Во-первых, наличие того или иного предрассудка серьезно искажает для его носителя процесс восприятия людей из других этнических или социокультурных групп. Носитель предрассудка видит в них только то, что хочет видеть, а не то, что есть на самом деле. В результате целый ряд положительных качеств объекта предрассудка не учитывается при общении и взаимодействии.

Во-вторых, в среде людей, зараженных предрассудками, возникает неосознанное чувство тревоги и страха перед теми, кто для них является объектом дискриминации. Носители предрассудков видят в их лице потенциальную угрозу, что порождает еще большее недоверие к ним.

В-третьих, существование предрассудков и основанных на них традиций и практики дискриминации, сегрегации, ущемления гражданских прав в конечном счете искажает самооценку объектов этих предрассудков. Значительному количеству людей навязывается чувство социальной неполноценности, и как реакция на это чувство возникает готовность к утверждению личностной полноценности через межэтнические и межкультурные конфликты. Последствия возникают в результате влияния какого-то одного предрассудка или группы предрассудков. Все зависит от того, к какому типу принадлежит соответствующий предрассудок. В психологии принято выделять шесть основных типов предрассудков.

1. Необоснованные предрассудки, в содержании которых открыто декларируется утверждение, что члены чужой группы по тем или иным признакам являются хуже, чем представители собственной группы.

2. Символические предрассудки основываются на наличии негативных чувств в отношении членов чужой группы, которые воспринимаются как угрожающие культурным базовым ценностям собственной группы.

3. Токенистский тип предрассудков выражается в предоставлении различных форм социального преимущества представителям этнических или социокультурных групп в обществе, чтобы создать видимость справедливости. Предрассудки этого типа предполагают наличие негативных чувств по отношению к чужой группе, однако члены собственной группы не хотят признаться себе в том, что у них есть предрассудки в отношении других.

4. Предрассудки типа «длинной руки» подразумевают позитивное поведение по отношению к членам чужой группы только при определенных обстоятельствах (например, случайное знакомство, формальные встречи). В ситуации более близкого контакта (например, соседство) демонстрируется недружелюбное поведение.

5. Фактические пристрастия и антипатии как тип предрассудков предполагают наличие открытого негативного отношения к членам чужой группы в случае, если их поведение действительно не устраивает членов собственной группы. Этот тип предрассудков подразумевает отказ от контактов с членами чужой группы, поскольку люди данной группы всегда в той или иной степени испытывают неудобства при общении с чужаками и поэтому предпочитают взаимодействовать с людьми собственной группы, так как такое взаимодействие не вызывает глубоких нервных и эмоциональных переживаний.

ТЕМА 3. АККУЛЬТУРАЦИЯ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Специфика процесса аккультурации

Культурные контакты являются существенным компонентом общения между народами. При взаимодействии культуры не только дополняют друг друга, но и вступают в сложные отношения, при этом в процессе взаимодействия каждая из них обнаруживает свою самобытность и специфику, взаимно адаптируются путем заимствования лучших продуктов. Обусловленные этими заимствованиями изменения вынуждают людей данной культуры приспособляться к ним, осваивая и используя новые элементы в своей жизни.

Кроме того, с необходимостью адаптации к новым культурным условиям сталкиваются, например, бизнесмены, ученые, на непродолжительное время выезжающие за рубеж и вступающие при этом в контакт с чужой культурой; длительное время живущие в чужой стране иностранные студенты; персонал иностранных компаний; миссионеры, администраторы, дипломаты; наконец, эмигранты и беженцы, добровольно или вынужденно сменившие место жительства, переехавшие в другую страну навсегда; они должны не просто приспособиться, но стать полноценными членами нового общества и культуры. Обычно добровольные мигранты подготовлены к этому лучше, чем беженцы, которые не были психологически готовы к переезду и жизни в чужой стране. В результате этого достаточно сложного процесса человек в большей или меньшей степени достигает совместимости с новой культурной средой. Считается, что во всех этих случаях мы имеем дело с процессом аккультурации.

Исследованием процессов аккультурации стали заниматься в начале XX в. американские культурные антропологи **Р. Редфилд, Р. Линтон и М. Херсковиц**. На первом этапе они рассматривали аккультурацию как результат длительного контакта групп, представляющих разные культуры, который выражался в изменении исходных культурных моделей в обеих группах (в зависимости от удельного веса взаимодействующих групп). Считалось, что данные процессы происходят автоматически, при этом культуры смешиваются и достигается состояние культурной и этнической однородности. Разумеется, реально менее развитая культура изменяется намного больше, чем развитая.

Результат аккультурации также ставился в зависимость от относительного веса (числа участников) взаимодействующих групп. Именно в рамках этих

теорий возникла концепция Америки как плавильного котла культур, согласно которой культуры народов, приезжающих в Америку, смешиваются в этом котле и в итоге образуется новая однородная американская культура.

Постепенно исследователи отошли от понимания аккультурации только как группового феномена и стали рассматривать ее на уровне психологии индивида. Согласно новым представлениям, **процесс аккультурации** трактовался как изменение ценностных ориентации, ролевого поведения, социальных установок индивида.

В настоящее время термин **«аккультурация»** используется для обозначения процесса и результата взаимного влияния разных культур, при котором все или часть представителей одной культуры (реципиенты) перенимают нормы, ценности и традиции другой (культуры-донора).

Исследования в области аккультурации особенно интенсифицировались в конце XX в. Это связано с настоящим миграционным бумом, который переживает человечество и который проявляется во все возрастающих обменах студентами, специалистами, а также массовых переселениях. По некоторым данным, сегодня в мире вне пределов страны своего происхождения проживает более 100 млн человек.

В процессе аккультурации каждый человек одновременно вынужден решать две проблемы – сохранения своей культурной идентичности и включения в чужую культуру. Комбинация возможных вариантов решения этих проблем дает четыре основные стратегии аккультурации: **ассимиляцию, сепарацию, маргинализацию и интеграцию.**

Ассимиляция – вариант аккультурации, при котором человек полностью принимает ценности и нормы чужой культуры, отказываясь при этом от своих норм и ценностей.

Сепарация – отрицание чужой культуры при сохранении идентификации со своей культурой. В этом случае представители недоминантной группы предпочитают большую или меньшую степень изоляции от доминантной культуры.

Маргинализация означает, с одной стороны, потерю идентичности с собственной культурой, с другой – отсутствие идентификации с культурой большинства. Эта ситуация возникает из-за невозможности поддерживать собственную идентичность (обычно в силу каких-то внешних причин) и отсутствия интереса к получению новой идентичности (возможно, из-за дискриминации или сегрегации со стороны этой культуры).

Интеграция представляет собой идентификацию как со старой, так и с новой культурой.

Согласно данным большого числа исследователей, эмигранты, прибывающие на постоянное место жительства (в отличие от временно пребывающих), ориентируются в основном на ассимиляцию. При этом у людей, приехавших для получения образования или в силу экономических причин, она происходит довольно легко. В то же время беженцы, вынужденные в силу каких-то внешних причин покинуть свою родину, психологически сопротивляются

разрыву связей с ней и процесс ассимиляции идет у них намного дольше и труднее.

Еще недавно ученые считали, что наилучшей стратегией аккультурации является полная ассимиляция с доминирующей культурой. Сегодня целью аккультурации считается достижение интеграции культур, дающее в результате бикультуральную или мультикультуральную личность. Это возможно, если взаимодействующие группы большинства и меньшинства добровольно выбирают эту стратегию: интегрирующаяся группа готова принять установки и ценности новой для себя культуры, а доминантная группа готова принять этих людей, уважая их права, их ценности, адаптируя социальные институты к потребностям этих групп. Если раньше сохранение этнической идентичности интегрирующейся группы оценивалось как затрудняющее процесс аккультурации, то сегодня оно оценивается позитивно, так как помогает сгладить трудности этого процесса. Особенно это важно для беженцев (недобровольных мигрантов).

Обычно считается, что члены недоминирующей группы свободны в выборе стратегии аккультурации, но так бывает далеко не всегда. Доминирующая группа может ограничить выбор или вынудить этих людей к определенным формам аккультурации. Так, выбором недоминирующей группы может стать сепарация. Но если сепарация носит вынужденный характер, т.е. возникает в результате дискриминационных действий доминирующего большинства, то тогда она становится сегрегацией. Если люди выбирают ассимиляцию, то они готовы к принятию идеи «плавильного котла» культур. Но если их к этому вынуждают, то «котел» превращается в «давящий пресс».

Довольно редко группа меньшинства выбирает маргинализацию. Чаще всего люди становятся маргиналами в результате попыток сочетать насильственную ассимиляцию с сегрегацией. Интеграция может быть только добровольной как со стороны меньшинства, так и со стороны большинства, поскольку представляет собой взаимное приспособление этих групп, признание обеими группами права каждой из них жить в качестве культурно различных народов.

Считается, что успешность аккультурации в психологическом аспекте определяется позитивной этнической идентичностью и этнической толерантностью. Интеграции соответствуют позитивная этническая идентичность и этническая толерантность, ассимиляции – негативная этническая идентичность и этническая толерантность, сепарации – позитивная этническая идентичность и интолерантность, маргинализации – негативная этническая идентичность и интолерантность.

Результаты аккультурации

Важнейшим результатом и целью аккультурации является долговременная адаптация к жизни в чужой культуре. Она характеризуется относительно стабильными изменениями в индивидуальном или групповом сознании в ответ на требования окружающей среды.

Адаптацию обычно рассматривают в двух аспектах – *психологическом* и *социокультурном*.

Психологическая адаптация представляет собой достижение психологической удовлетворенности в рамках новой культуры. Это выражается в хорошем самочувствии, психологическом здоровье, а также в четко и ясно сформированном чувстве личной или культурной идентичности.

Социокультурная адаптация заключается в умении свободно ориентироваться в новой культуре и обществе, решать повседневные проблемы в семье, в быту, на работе и в школе. Поскольку одним из важнейших показателей успешной адаптации является наличие работы, удовлетворенность ею, уровнем своих профессиональных достижений и, как следствие, своим благосостоянием в новой культуре, исследователи в последнее время в качестве самостоятельного аспекта адаптации выделяют экономическую адаптацию.

Адаптация может привести (или не привести) к взаимному соответствию личности и среды и может выражаться не только в приспособлении, но и в сопротивлении, в попытке изменить среду своего обитания или измениться взаимно. И спектр результатов адаптации весьма велик – от очень успешного приспособления к новой жизни до полной неудачи всех попыток этого добиться.

Результаты адаптации будут зависеть как от психологических, так и от социокультурных факторов, которые достаточно тесно связаны друг с другом. Психологическая адаптация зависит от типа личности человека, событий в его жизни, а также от социальной поддержки, а эффективная социокультурная адаптация определяется знанием культуры, степенью включенности в контакты и межгрупповыми установками. И оба этих аспекта адаптации зависят от убежденности человека в преимуществах и успешности стратегии интеграции.

Аккультурация как коммуникация

В основе аккультурации лежит коммуникативный процесс. Точно так же, как местные жители приобретают свои культурные особенности, т.е. проходят инкультурацию, через взаимодействие друг с другом, так и приезжие знакомятся с новыми культурными условиями и овладевают новыми навыками через общение. Поэтому процесс аккультурации можно рассматривать как приобретение коммуникативных способностей к новой культуре. Люди осваивают то, что необходимо в новых условиях, через продолжительный опыт общения. Общение представляет собой взаимодействие с окружающими человека условиями, причем каждого индивида можно рассматривать как своеобразную открытую систему, стремящуюся к активному участию в этом процессе. Это взаимодействие состоит из двух тесно связанных процессов – личностного общения и социального.

Любое общение, в том числе и личностное, имеет три взаимосвязанных аспекта – познавательный, аффективный и поведенческий. Это связано с тем, что в общении происходят восприятие, переработка информации, а также совершаются действия, направленные на объекты и людей, окружающих человека. В ходе этого процесса личность, используя полученную информацию, адаптируется к окружающей среде.

В процессе адаптации наиболее фундаментальные изменения происходят прежде всего в структуре познания, т.е. в той картине мира, через которую люди получают информацию из окружающей среды. Именно различия в этой картине, в способах категоризации и интерпретации опыта служат основой различий между культурами. Только расширив свою сферу принятия и переработки информации, люди могут постичь систему организации чужой культуры и подстроить свои процессы познания под те, которыми пользуются носители чужой культуры.

Человек находит менталитет «чужаков» трудным и непонятным именно из-за того, что он незнаком с системой познания другой культуры. Но чем больше человек узнает о чужой культуре, тем быстрее растет его способность к познанию вообще. Верно и обратное. Чем больше развита система познания у человека, тем большую способность к пониманию чужой культуры он демонстрирует. Чтобы отношения с представителями чужой культуры были плодотворными, человек должен не только понимать ее на рациональном уровне, но и уметь делить с другими людьми свои чувства, т.е. воспринимать чужую культуру на аффективном уровне. Для этого необходимо знать, какие эмоциональные высказывания и реакции можно позволить себе, ведь в каждом обществе есть определенный критерий сентиментальности и эмоциональности. Когда человек достигает необходимого уровня адаптации к другой аффективной ориентации, он может делить с местными жителями юмор, веселье и восторг так же, как и злобу, боль и разочарование.

Решающим в адаптации человека к чужой культуре является приобретение умений и навыков поведения для действий в конкретных житейских ситуациях. Умения и навыки подразделяются на технические, важные для каждого члена общества (владение языком, умение делать покупки, платить налоги и т.п.), и социальные, которые обычно менее специфичны, чем технические, и овладеть ими сложнее, чем техническими навыками. И даже носители культуры, естественно «играющие» свои социальные роли, очень редко могут объяснить, что, как и зачем они делают.

Тем не менее методом проб и ошибок поведение человека постоянно совершенствуется и организуется в алгоритмы и стереотипы, которыми можно пользоваться автоматически, не задумываясь. Полная адаптация человека к чужой культуре означает, что все три аспекта коммуникации протекают одновременно, скоординированы и сбалансированы.

В процессе адаптации к условиям новой культуры люди обычно ощущают недостаток одного или нескольких из этих аспектов, результатом чего является плохая сбалансированность и координация. Например, можно многое знать о новой культуре, но не иметь с ней контакта на аффективном уровне; если такой разрыв велик, может возникнуть неспособность адаптироваться к новой культуре. Личностное общение тесно связано с социальным, которое проявляется во многих формах – от простого наблюдения за людьми на улицах и чтения журналов и газет до контактов с друзьями.

Социальное общение обычно делят на межличностное (между разными людьми) и массовое (более общая форма социального поведения человека, взаимодействующего со своим социокультурным окружением без прямого контакта с отдельными людьми). Чем больше опыт социального общения у человека, тем лучше он адаптируется к чужой культуре. Для этого желательно иметь больше друзей и знакомых среди представителей чужой культуры, активно пользоваться местными средствами массовой информации.

«Культурный шок» в освоении «чужой» культуры. Понятие культурного шока и его симптомы

Проблемам аккультурации и адаптации посвящено довольно большое количество научных исследований. Важнейшее место среди них занимают исследования проблем психологической аккультурации мигрантов. При контакте с чужой культурой происходит знакомство с новыми художественными ценностями, социальными и материальными творениями, поступками людей, которые зависят от картины мира, догматов, ценностных представлений, норм и условностей, форм мышления, свойственных иной культуре. Конечно, такие встречи обогащают людей. Но нередко контакт с иной культурой ведет также к разнообразным проблемам и конфликтам, связанным с непониманием этой культуры.

Стрессогенное воздействие новой культуры на человека специалисты называют **«культурный шок»**. Иногда используются сходные понятия **«шок перехода»**, **«культурная утомляемость»**. В той или иной степени его переживают практически все иммигранты, оказывающиеся в чужой культуре. Он вызывает нарушение психического здоровья, более или менее выраженное психическое потрясение.

Термин **«культурный шок»** был введен в научный оборот американским исследователем **К. Обергом** в 1960 г., когда он отметил, что вхождение в новую культуру сопровождается целым рядом неприятных ощущений. Сегодня считается, что опыт новой культуры является неприятным или шоковым, с одной стороны, потому что он неожидан, а с другой стороны, потому что он может привести к негативной оценке собственной культуры. Обычно выделяют шесть форм проявления культурного шока:

- напряжение из-за усилий, прилагаемых для достижения психологической адаптации;
- чувство потери из-за лишения друзей, своего положения, профессии, собственности;
- чувство одиночества (отверженности) в новой культуре, которое может трансформироваться в отрицание этой культуры;
- нарушение ролевых ожиданий и чувства самоидентификации;
- тревога, переходящая в негодование и отвращение после осознания культурных различий;
- чувство неполноценности из-за неспособности справиться с ситуацией.

Главной причиной культурного шока является различие культур. Каждая культура имеет множество символов и образов, а также стереотипов поведения,

с помощью которых человек может автоматически действовать в разных ситуациях.

Когда человек оказывается в условиях новой культуры, привычная система ориентации становится неадекватной, поскольку она основывается на других представлениях о мире, иных нормах и ценностях, стереотипах поведения и восприятия. Обычно, находясь в условиях своей культуры, человек не отдает себе отчета, что в ней есть эта скрытая, внешне невидимая часть. Американский исследователь Р. Уивер уподобляет эту ситуацию встрече двух айсбергов: именно «под водой», на уровне «неочевидного», происходит основное столкновение ценностей и менталитетов. Он утверждает, что при столкновении двух «культурных айсбергов» та часть культурного восприятия, которая прежде была бессознательной, выходит на уровень сознательного, и человек начинает с большим вниманием относиться как к своей культуре, так и к чужой. Индивид осознает наличие этой скрытой системы контролирующей наше поведение норм и ценностей лишь тогда, когда попадает в ситуацию контакта с иной культурой. Результатом этого становится психологический, а нередко и физический дискомфорт – культурный шок.

Состояние культурного шока имеет самое непосредственное отношение к процессу общения. Каждый человек воспринимает свою способность к коммуникации как нечто само собой разумеющееся и не осознает, какую роль играет эта способность в его жизни до тех пор, пока не оказывается в ситуации непонимания. Неудачное общение, как правило, вызывает у него разочарование и чувство душевной боли. Однако это состояние не ведет к осознанию, что ее источником является собственная неспособность к адекватной коммуникации.

Речь идет не только и не столько о незнании языка, сколько об умении расшифровать культурную информацию иного культурного окружения, о психологической совместимости с носителями иной культуры, способности понять и принять их ценности. Диапазон симптомов культурного шока очень широк – от слабых эмоциональных расстройств до серьезных стрессов, психозов, алкоголизма и самоубийств. На практике он часто выражается в преувеличенной заботе о чистоте посуды, белья, качестве воды и пищи, психосоматических расстройствах, общей тревожности, бессоннице, страхе. По продолжительности та или иная разновидность культурного шока может развиваться от нескольких месяцев до нескольких лет, в зависимости от индивидуальных особенностей личности.

Разумеется, культурный шок имеет не только негативные последствия. Современные исследователи рассматривают его как нормальную реакцию, как часть обычного процесса адаптации к новым условиям. Более того, в ходе этого процесса личность не просто приобретает знания о новой культуре и нормах поведения в ней, но и становится более развитой культурно, хотя и испытывает стресс. Поэтому с начала 1990-х гг. специалисты предпочитают говорить не о культурном шоке, а о **стрессе аккультурации**.

Механизм развития «культурного шока»

Впервые этот механизм подробно описан также **К. Обергом**, который утверждал, что люди проходят через определенные ступени переживания культурного шока и постепенно достигают удовлетворительного уровня адаптации. Сегодня для их описания предложена так называемая **кривая адаптации (U-образная кривая)**, в которой выделяются пять этапов адаптации.

1. Первый этап называют «медовым месяцем»: большинство мигрантов, оказавшись за границей, стремятся учиться или работать, они полны энтузиазма и надежд. К тому же часто к их приезду готовятся, их ждут, и в первое время они получают помощь и могут иметь некоторые привилегии. Но этот период быстро проходит.

2. На втором этапе непривычные окружающая среда и культура начинают оказывать свое негативное воздействие. Все большее значение приобретают психологические факторы, вызванные непониманием со стороны местных жителей. Результатом может быть разочарование, фрустрация и даже депрессия. Иными словами, наблюдаются все симптомы культурного шока. Поэтому в данный период мигранты пытаются убежать от реальности, общаясь преимущественно со своими земляками и жалуясь им на жизнь.

3. Третий этап – критический, так как культурный шок достигает максимума. Это может привести к соматическим и психическим болезням. Часть мигрантов сдается и возвращается домой, на родину. Но большая часть находит в себе силы преодолеть культурные различия, учит язык, знакомится с местной культурой, обзаводится местными друзьями, от которых получает необходимую поддержку.

4. На четвертом этапе появляется оптимистический настрой, человек становится более уверенным в себе и удовлетворенным своим положением в новом обществе и культуре. Приспособление и интегрирование в жизнь нового общества продвигаются весьма успешно.

5. На пятом этапе достигается полная адаптация к новой культуре. Индивид и окружающая среда с этого времени взаимно соответствуют друг другу. В зависимости от названных выше факторов процесс адаптации может продолжаться от нескольких месяцев до 4–5 лет.

Таким образом получается **U-образная кривая развития культурного шока**, которая характеризуется следующими ступенями: **хорошо, хуже, плохо, лучше, хорошо**.

Интересно, что, когда успешно адаптировавшийся в чужой культуре человек возвращается на родину, он сталкивается с необходимостью пройти обратную адаптацию (реадаптацию) к собственной культуре. Считается, что при этом он испытывает «**шок возвращения**». Для него предложена модель **W-образной кривой реадaptации**. Она своеобразно повторяет U-образную кривую: первое время человек радуется возвращению, встречам с друзьями, но потом начинает замечать, что какие-то особенности родной культуры кажутся ему странными и непривычными, и лишь постепенно он вновь приспосабливается к жизни дома.

Названные модели не являются универсальными. Например, туристы в силу кратковременности своего пребывания в чужой стране не испытывают культурного шока и не проходят адаптацию. Из-за особенно сильной мотивации постоянные переселенцы также адаптируются несколько иначе, ведь им нужно полностью включиться в жизнь нового общества и изменить свою идентичность.

Факторы, влияющие на культурный шок

Степень выраженности культурного шока и продолжительности межкультурной адаптации зависит от многих факторов. Их можно разделить на две группы – *внутренние (индивидуальные)* и *внешние (групповые)*.

Среди *внутренних факторов* важнейшими являются индивидуальные характеристики человека – возраст, пол, черты характера. Считается, что возраст является критическим элементом адаптации к другому сообществу. Чем старше человек, тем труднее он адаптируется к новой культурной системе, тяжелее и дольше переживает культурный шок, медленнее воспринимает модели новой культуры. Так, маленькие дети адаптируются быстро и успешно, но уже школьники испытывают большие затруднения, а пожилые люди практически не способны к адаптации и аккультурации. Пол также влияет на процесс адаптации и продолжительность культурного шока. Ранее считалось, что женщины труднее приспосабливаются к новому окружению, чем мужчины. Но это относится к женщинам из традиционных обществ, удел которых и на новом месте – занятие домашним хозяйством и ограниченное общение с новыми людьми. У женщин из развитых стран не обнаруживаются различия в способностях к аккультурации по сравнению с мужчинами. Есть данные о женщинах-американках, согласно которым они лучше, чем мужчины, приспосабливаются к новым обстоятельствам. Поэтому в последнее время исследователи считают, что более важен для адаптации фактор образования. Чем оно выше, тем успешнее адаптация. Образование, даже без учета культурного содержания, расширяет внутренние возможности человека. Чем сложнее картина мира у человека, тем легче и быстрее он воспринимает новации.

В связи с эти учеными был выделен некий универсальный набор личностных характеристик, которыми должен обладать человек, готовящийся к жизни в чужой стране с чужой культурой: профессиональная компетентность, высокая самооценка, общительность, экстравертность, открытость для разных взглядов, интерес к окружающим людям, склонность к сотрудничеству, терпимость к неопределенности, внутренний самоконтроль, смелость и настойчивость, эмпатия. Правда, реальная жизненная практика показывает, что наличие этих качеств не всегда гарантирует успех. Если ценности чужой культуры слишком сильно отличаются от названных свойств личности, т.е. культурная дистанция слишком велика, адаптация будет протекать весьма сложно.

К внутренним факторам адаптации и преодоления культурного шока относятся также обстоятельства жизненного опыта человека. Здесь важнее всего мотивы к адаптации. Самая сильная мотивация – обычно у эмигрантов, которые стремятся переехать на постоянное место жительства в другую страну и хотят

поскорее стать полноправными членами новой культуры. Высокая мотивация присутствует и у студентов, которые получают образование за границей и тоже стремятся адаптироваться быстрее и полнее, чтобы достичь своей цели. Намного хуже обстоит дело у вынужденных переселенцев и беженцев, которые не хотели покинуть своей родины и не желают привыкать к новым условиям жизни. От мотивации мигрантов зависит, насколько полно они знакомятся с языком, историей и культурой той страны, куда они едут. Наличие этих знаний, безусловно, облегчает адаптацию. Если человек уже имеет опыт пребывания в инокультурной среде, то этот опыт способствует более быстрой адаптации. Адаптации помогает и наличие друзей среди местных жителей, которые помогают быстрее овладеть необходимой для жизни информацией. Контакты с бывшими соотечественниками, также живущими в этой стране, обеспечивают поддержку (социальную, эмоциональную, иногда даже финансовую), но есть опасность замкнуться в узком круге общения, что только усилит чувство отчуждения. Поэтому многие службы, связанные с эмигрантами, пытаются ограничить их проживание в гомогенных национальных группах, так как полагают, что это мешает быстрой адаптации и даже может стать причиной этнических предубеждений.

К **внешним факторам**, влияющим на адаптацию и культурный шок, относятся:

- культурная дистанция – степень различий между родной культурой и той, к которой адаптируется человек. Важно отметить, что на адаптацию влияет даже не сама культурная дистанция, а представление человека о ней, его ощущение культурной дистанции, которое зависит от множества факторов: наличия или отсутствия войн или конфликтов как в настоящем, так и в прошлом, знание чужого языка и культуры и т.п. Субъективно культурная дистанция может восприниматься как более далекая или более близкая, чем она есть на самом деле. В обоих случаях культурный шок продлится, а адаптация будет затруднена;
- особенности культуры, к которой принадлежат мигранты. Так, хуже адаптируются представители культур, в которых очень важно понятие «лица» и где боятся его потерять; они очень болезненно воспринимают неизбежные в процессе адаптации ошибки и незнание. С трудом адаптируются представители «великих держав», которые обычно считают, что приспособливаться должны не они, а другие;
- условия страны пребывания, т.е. насколько доброжелательны местные жители к приезжим, готовы ли помочь им, общаться с ними. Гораздо легче адаптироваться в плюралистическом обществе, чем в тоталитарном или ортодоксальном, и в обществах, где политика культурного плюрализма провозглашена на государственном уровне, как, например, в Канаде или Швеции.

Нельзя не назвать такие факторы, как экономическая и политическая стабильность в принимающей стране, уровень преступности, от которого зависит безопасность мигрантов, возможность общаться с представителями

другой культуры (что реально, если есть общая работа, увлечения или иные совместные занятия, позиция СМИ, которые создают общий эмоциональный настрой и общественное мнение по отношению к другим этническим и культурным группам).

Культурный шок – сложное и болезненное для человека состояние. Но он свидетельствует о том, что происходит личностный рост, ломка существующих стереотипов, для чего требуется огромная затрата физических и психологических ресурсов человека. В результате формируется новая картина мира, основанная на принятии и понимании культурного многообразия, снимается дихотомия мы – они, появляется устойчивость перед новыми испытаниями, терпимость к новому и необычному. Главный итог – способность жить в постоянно меняющемся мире, в котором все меньшее значение имеют границы между странами и все более важными становятся непосредственные контакты между людьми.

Межкультурные особенности корпоративной культуры

США. Существует общепризнанное мнение о так называемой пресловутой демократичности американской корпоративной культуры. Смеем заверить, что это не совсем так. Демократия в данном контексте выражается в открытости и возможности прямого высказывания своей точки зрения, свободного обсуждения идей. Однако в данном случае упор делается на прагматическую составляющую, практическое воплощение идеи. При этом большинство американских учреждений имеют четкую управленческую структуру, иерархичность, субординацию.

Нередко можно наблюдать авторитарный стиль коммуникации руководства с подчиненными. В целом в американской деловой культуре принято культивировать конкуренцию и индивидуализм. С точки зрения специфики организации рабочего пространства для многих компаний в США характерен *openspace*. Если пытаться оценивать американцев как деловых партнеров, то можно отметить, что они:

- уважают профессионализм и профессиональную компетентность;
- в общении открыты, коммуникативны;
- ценят индивидуализм, прагматизм, педантизм, перфекционизм, перформативность.

Нередко в американской деловой этике можно встретить такие черты, как пренебрежение к мелочам, простота в общении, ясность. Американским бизнесменам свойственно предубеждение в том, что они являются экспертами в бизнесе любой страны. На практике это далеко не всегда так. В процессе коммуникации американцами ценится продуктивность, т.е. вы четко должны аргументировать выгоду от сотрудничества с вами. Они часто соглашаются только с реальными и конкретными проектами. В команде, как правило, не бывает некомпетентных игроков. Часто в американской деловой этике можно

наблюдать агрессивный стиль ведения дел. Поэтому дихотомия «жесткость – открытость» отчасти верна: с одной стороны, для американцев характерна репутация жестких людей в деловой этике, с другой стороны, с ними иногда проще всего иметь дело. Это нередко объясняется существованием «великой американской мечты».

И. Н. Кузнецов выделяет следующие особенности, характерные для американцев в деловом общении:

- индивидуализм (они нередко принимают решения самостоятельно без оглядки на руководство);
- налет неформальности в деловом общении;
- линейное восприятие времени (они стремятся «сэкономить время», боятся его «потерять»);
- они нередко сразу «раскрывают свои карты»;
- склонны идти на риск, хотя и прагматичны;
- не любят неуверенности, пауз, некомпетентности партнеров;
- бывают раздражительны, настойчивы и нетерпеливы;
- часто не могут похвастаться широким кругозором.

Латинская Америка. Следует отметить тот факт, что в основе миропонимания и ментальности латиноамериканцев лежит католическое мировоззрение. Также на общий характер самосознания влияет географическое положение Латинской Америки, а именно ее географическая удаленность. Поэтому ценностная шкала латиноамериканцев определяется экономической выгодой, индивидуальной свободой, но опирающейся на абсолютные ценности и моральные заповеди. Писанные законы носят, как правило, вторичный характер.

Вступая в деловые отношения с латиноамериканцами, следует помнить, что пунктуальностью они, как правило, не отличаются, при встрече у них принято рукопожатие, допускаются объятия. Личная дистанция очень небольшая. При планировании встреч следует учитывать такую специфику, как послеполуденный сон в середине дня – привычку и особенность ритма, которой следуют многие латиноамериканцы. На деловых встречах у латиноамериканцев принята формальная форма одежды.

Латиноамериканцы в большинстве своем очень гостеприимны: они приглашают в дом часто даже для деловых бесед. Любят подарки, хотя нередко относятся к ним проще, чем в странах Востока (очень полезно будет узнать вкусы партнеров). Особенно внимательно нужно относиться к дарению цветов, так как цветы – это очень символический подарок, не всегда имеющий позитивную коннотацию. В Гватемале белый цвет означает траур; в Мексике и Бразилии траур означает лиловый цвет; желтые цветы в Чили имеют презрительную коннотацию.

Некоторые европейские стили управления. Общеизвестно, что практически каждая из европейских стран имеет древнюю историю и традиции, поэтому говорить об общеевропейском стиле управления мы не всегда можем.

Для каждой из стран Европы характерен свой неповторимый стиль делового общения и управления, накладывающий отпечаток на корпоративную культуру.

Далее будет рассмотрена основная специфика корпоративной коммуникации в некоторых европейских странах.

Франция. Считается, что франкоцентризм – основная черта менталитета французов. Действительно, для французов характерна уверенность в том, что их стандарты демократии, социально-экономической и законодательной систем, менталитета и «стиля жизни» являются лучшими в мире. Французский стиль делового общения, который, как ни странно, можно определить как «управление сверху», восходит этимологически к патерналистским традициям, многовековой позиции повиновения власти. Таким образом, национальная ментальность и корпоративная культура во Франции строятся с опорой на формализм и бюрократию.

По мнению И. Н. Кузнецова, для того чтобы оптимально быстро и эффективно найти общий язык с французами в деловом контексте, необходимо учитывать следующие факторы:

- французы, как правило, приходят на деловые встречи официально одетыми;
- соблюдают формальности, обращаются по фамилии, рассаживаются в соответствии со статусной иерархией;
- любят логику в ведении дел, нередко дотошны и пунктуальны;
- склонны к пространному анализу всех обсуждаемых вопросов;
- сначала стараются выяснить намерения партнера, а свои не раскрывают до конца встречи;
- придерживаются экстравертированного стиля коммуникации, обильно используют невербалику;
- нередко игнорируют регламент встречи и повестку дня;
- часто убеждены в своем интеллектуальном превосходстве над другими нациями.

Италия. Бытует миф о том, что итальянцы сочетают в коммуникативном аспекте сверхэмоциональность, экстравертированность с вездесущей гибкостью. Не секрет, что корпоративная культура итальянских организаций зачастую строится по принципу «жизни в большой семье». От работников требуется прежде всего соблюдение интересов «семьи», гибкость и выполнение обязательств. Сотрудники любой компании должны проводить четкую грань между «своими» и «чужими». Стиль управления такой же, как у французов: властный, с акцентом на иерархию. Правда, итальянцы, в отличие от французов, вместо соблюдения формальных правил в бизнесе предпочитают личные контакты и договоренности. Нередко на почве субординации и авторитарности случаются конфликты.

Считается, что итальянцы в отличие от многих других европейских народов не особенно чувствительны и обидчивы, хорошо воспринимают отказы и критику в свой адрес. В деловой коммуникации с итальянцами следует обязательно учесть специфику нелинейного восприятия времени: они не

склонны торопиться, часто опаздывают на встречи, чужды пунктуальности. Точность означает опоздание от 20 до 45 минут. Здесь же можно отметить и специфическое отношение к пространству: для итальянцев считается нормой работать в тесноте, теснота выступает синонимом эффективной командной работы. Проксемически комфортная личная зона для итальянцев – 80 см.

Можно отметить тот факт, что для итальянцев с присущей им гибкостью не составляет труда нарушить обещание. На деловых встречах они не настолько пунктуальны и прагматичны, как северные европейцы. Не любят молчания со стороны партнера, на переговорах весьма дружелюбны, открыты и разговорчивы.

Португалия. Принято считать, что португальцы – дружелюбный народ. Это касается сферы не только личных, но и деловых отношений. Очень часто к клиентам относятся как к друзьям. В Португалии принят бюрократический способ ведения дел, в деловых отношениях доминирует роль формальностей. Несмотря на то, что португальцы в большинстве своем превосходные ораторы и ценят риторическое искусство, в деловых отношениях практически всегда присутствует письменная фиксация любых договоренностей.

По мнению И. Н. Кузнецова, португальцы часто ведут переговоры небольшими командами, а то и вовсе индивидуально.

1. В португальских деловых кругах не редки родственные и клановые взаимоотношения.

2. Португальцы в большинстве своем полиактивны, экстравертированы; у них ярко выражена коммуникативная экспрессивность.

3. Они представляют конечную цель уже в начале переговоров.

4. Их аргументы могут не отличаться логикой.

5. В процессе переговоров они могут использовать манипулятивные технологии воздействия на собеседника и неоднократно менять свою позицию.

6. Португальцы любят пышные приемы между деловыми встречами и после них; гостеприимны.

Швеция. По мнению И. Н. Кузнецова, имея дело со шведскими бизнесменами, следует помнить, что:

- они, как правило, всегда говорят правду;
- могут показаться негибкими и консервативными в общении;
- с трудом меняют точку зрения;
- прагматичны;
- любят дотошно обсуждать технические детали;
- являются представителями интровертированного типа культуры;
- имеют скудную невербалику.

Шведам изначально присуще равноправие и склонность к сотрудничеству. Именно поэтому основная характеристика стиля управления в этой стране – демократичность и установки на достижение согласия. Что касается корпоративной культуры, то она строится на принципах равноправия, согласия и сотрудничества, что обуславливает более демократичный, чем в других

европейских странах, стиль руководства. В шведских компаниях решение может приниматься дольше, но зато заинтересованность сотрудников в нем будет намного выше. Если у итальянцев зачастую конфликты устраняются за счет жесткой иерархии и авторитарности, то у шведов наоборот: за счет соблюдения консенсуса и учета интересов всех заинтересованных сотрудников.

Финляндия. Финны – представители интровертированного типа культуры. Четкость, обязательность, профессионализм, вежливость и скромность – вот основные характеристики поведения финнов. Невербалика и экспрессивность в коммуникации выражены слабо. При деловом взаимодействии с финнами желательно стараться ставить четкие цели, задачи, демонстрировать серьезный и ответственный подход к делу. Для самих финнов характерно сильно развитое чувство самоуважения и гармонии.

Британия. Формализм и консерватизм – доминанты в стиле жизни и ментальности британцев. Поскольку их культура относится к «островному» типу, то они, как правило, не всегда охотно интегрируются с представителями других культур. Существует мнение, что культура Великобритании представляет собой золотую середину между чрезмерным формализмом (Германия) и фамильярностью (Америка, Австралия). С точки зрения социального генезиса, британское общество представляет собой иерархическое сосуществование различных социальных слоев. Обычно индекс формальности в деловых контактах уменьшается прямо пропорционально времени их продолжительности.

Существует совершенно справедливое убеждение, что юмор – одно из главных средств в дискурсе британского бизнесмена. В целом в деловых контактах англичане руководствуются логикой, здравым смыслом, делают упор на рациональную сторону коммуникации. В деловом дискурсе никогда сразу не высказывают отрицательных или положительных мнений и суждений. Отличительная черта британского делового дискурса – это совокупность неопределенности, эмоциональной сдержанности в высказываниях, юмора и благоразумия. В большинстве своем бизнесмены Великобритании заинтересованы в долгосрочных отношениях с партнерами. Вся британская корпоративная культура строится на прагматизме и рационализме, доминирующая модель коммуникации – холодная вежливость. Часто с точки зрения эмоционального микроклимата в компаниях царит безлика и формальная атмосфера.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Семинарские занятия 1–2.

Культура как коммуникация. Теории межкультурной коммуникации (МКК)

Кейс 1.

Вас пригласили выступить на семинаре по межкультурным коммуникациям с темой, посвященной исследованию таких известных во всем мире теорий межкультурной коммуникации, как:

1. Коммуникативная модель американского антрополога, кросс-культурного исследователя Эдварда Холла.

2. Теория культурной грамотности американского культуролога Эрика Хирша.

3. Теория культурных измерений нидерландского социолога Герта Хофстеде (Параметрическая модель культуры Герта Хофстеде).

4. Теория развития межкультурной чувствительности американского специалиста по межкультурным коммуникациям, социолога Милтона Беннета.

5. Теория культурных стандартов немецкого психолога и исследователя межкультурного менеджмента Александра Томаса.

6. Дифференциации культур по британскому специалисту в области межкультурной коммуникации Ричарду Льюису и голландскому исследователю в области кросс-культурных коммуникаций Фонсу Тромпенаарсу.

Подготовьте доклады с презентациями, посвященные вышеназванным теориям МКК, учитывая следующее обстоятельство: большинство участников семинара – это учащиеся школ, которые в будущем хотят стать специалистами в сфере межкультурных коммуникаций.

Постарайтесь подготовить свои выступления таким образом, чтобы заинтересовать и вдохновить молодых слушателей семинара на дальнейшие исследования в этой сфере.

Семинарские занятия 3–5.

Психология межкультурного общения

Кейс 1. Одна известная туристическая фирма города обратилась к вам как к специалистам по межкультурной коммуникации с таким предложением: разработать к действующему сайту турфирмы разделы, которые будут посвящены особенностям невербального общения в разных странах мира. Подготовьте сообщения с информационными презентациями по предложенным темам:

1. Жесты приветствия и прощания. Как здороваются и прощаются в разных странах мира?

2. Жесты благодарности. Как выражают благодарность жители разных стран?

3. Жесты одобрения и недовольства в разных странах мира.

4. Неоднозначные жесты в разных странах мира (неоднозначная, разная интерпретация одних и тех же жестов в разных странах мира).

5. Такесика (выражение и интерпретация объятий, поцелуев, прикосновений и т.д.) в разных странах мира. Как обнимаются и целуются в разных странах мира?

6. Улыбка и ее символика в разных странах мира (рекомендуем использовать для подготовки в том числе и статью «Улыбка и конфликт культур» Светланы Григорьевны Тер-Минасовой).

7. Окулистика (интерпретация взглядов, контактов глазами) в разных странах мира.

8. Коммуникационная проксемика разных стран мира.

9. Хронемика в вербальном и невербальном коммуникационном процессе разных стран и народов.

10. Значение паравербальных и экстралингвистических средств в коммуникационном процессе разных стран и народов.

Кейс 2. Познакомьтесь с различными определениями термина «национальный характер» в свободной интернет-энциклопедии Wikipedia, в книге Н.А. Сабуровой «Теория межкультурной коммуникации» (глава «Национальный характер», с. 125–129), учебнике Д.П. Зылевич «Межкультурная коммуникация» (глава «Особенности белорусской культуры», с. 79–82).

На основании изученных вами определений подготовьте эссе-сочинение или презентацию «**Белорусский национальный характер – это...**», в котором вы порассуждаете о специфике отечественного национального характера и предложите собственные составляющие белорусского национального характера, обязательно обосновав выбор каждого из составляющих.

Кейс 3.

Ваша знаёмая, якая жыве за мяжой і вельмі цікавіцца беларушчынай, звярнулася да вас з просьбай скласці для яе спіс твораў літаратурнага, кінематаграфічнага, выяўленчага, музычнага, тэатральнага, фальклорнага і г.д. мастацтва, якія змогуць даць найбольш поўнае і глыбокае ўяўленне пра адметнасць беларускага этнасу, спецыфіку беларускага нацыянальнага характару.

Складзіце топ 10 такіх твораў (па магчымасці розных накірункаў мастацтва) з указаннем іх аўтараў і дайце каментар-абгрунтаванне да кожнага выбранага вамі твора. Інакш кажучы, патлумачце, чаму вы абралі менавіта гэты твор, а не іншы, у чым яго адметнасць.

Усё гэта аформіце ў выглядзе прэзентацыі.

Семинарские занятия 6–7. Аккультурация в межкультурной коммуникации

Кейс 1.

Редактор одного известного онлайн-журнала о путешествиях открывает в своем издании новую колонку **Terra Incognita** и предлагает вам ее вести.

Основная идея новой рубрики – знакомство читателей журнала с уникальными культурными явлениями определенной страны: специфическими региональными праздниками и связанными с ними традициями, обрядами и обычаями; особенностями культуры быта – повседневного образа, стиля жизни; самобытностью мировоззрения – нетривиальным взглядом на традиционные вещи, события, ценности, нормы и т.д.

Главная задача для автора рубрики **Terra Incognita** – познакомить читателей с уникальными культурными явлениями того либо иного уголка мира так, чтобы у них возникло желание еще больше узнать об этом уголке земли.

Кроме того, предпочтительно выбирать не самые известные в туристическом плане страны (Италия, Франция, Великобритания, Германия, Греция, Испания, Португалия, Китай, Япония, США, Турция и т.д.), а сфокусировать свое внимание на «открытии» менее известных регионов.

Подготовленный для рубрики текст обязательно должен сопровождаться выбранными вами конкретными фото, оформленный в виде презентации.

Кейс-игра 2.

Вас пригласили на международный семинар-практикум, посвященный знакомству с особенностями корпоративной культуры разных стран мира.

Представьте себе, что каждый из вас – сотрудник определенной корпорации конкретной страны (Беларусь, Канада, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Япония, Мексика, Австралия, Швеция, Индия, Нидерланды, Объединенные Арабские Эмираты и т.д.).

Подготовьте свое выступление с презентацией, отразив в них специфику делового этикета как своей компании, так и страны, в которой вы живете:

- ✓ стиль делового управления;
- ✓ особенности корпоративной коммуникации, в том числе невербальной семиотики: кинесики, окулесики, такесики, кинесики, проксемики, хронесики;
- ✓ особенности дресс-кода;
- ✓ специфику гастрономического этикета и этикета дарения в культуре родной страны;
- ✓ следование местным обычаям как проявление корпоративного этикета;
- ✓ и другое.

Постарайтесь сделать свое выступление интересным, информативным, содержащим уникальные факты о корпоративной культуре вашей страны.

Рекомендации:

Для подготовки данного кейса рекомендуем воспользоваться в том числе учебно-методическим пособием «Межкультурная коммуникация» (2017) А. В. Дёмкиной и Я. В. Подоплеловой (глава 2. «Межкультурные коммуникации в сфере деловой коммуникации», с. 13–74).

Кейс 3.

Как вы будете реагировать на следующие ситуации:

1. Вы приглашены в гости к деловому партнеру. Как вы будете себя вести, если он:

- 1) североамериканец;
- 2) латиноамериканец;
- 3) финн;
- 4) японец;
- 5) итальянец;
- 6) француз?

Аргументируйте свой ответ

2. Какие сувениры вы преподнесете:

- 1) испанцу;
- 2) австралийцу;
- 3) итальянцу;
- 4) японцу;
- 5) французу;
- 6) англичанину?

Аргументируйте свой ответ.

3. Какую еду вы посчитаете уместным принести с собой, если вас пригласили в гости:

- 1) к итальянцу;
- 2) к японцу;
- 3) к французу;
- 4) к англичанину?

Аргументируйте свой ответ.

4. К вам приехала делегация:

- 1) из США;
- 2) из Великобритании;
- 3) из Омана;
- 4) из Таиланда.

Какой будет культурная программа для коллег в каждом из случаев?

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

**по отдельным темам для проведения
самоконтроля по дисциплине «Теория и практика
межкультурной коммуникации»**

**Тесты к семинарским занятиям № 1–2.
«Культура как коммуникация.
Теории межкультурной коммуникации (МКК)»**

1. Межкультурная коммуникация как научное направление появилось в:

- 1) России
- 2) Франции
- 3) США
- 4) Германии
- 5) Италии

2. Термин «межкультурная коммуникация» был введен:

- 1) З. Фрейдом
- 2) Э. Холлом
- 3) Ю.Н. Карауловым
- 4) М. Беннетом
- 5) А.А. Потебней

3. Автором коммуникативной модели и автором труда «Безмолвный язык» (The Silent Language, 1959 г.) является:

- 1) Э. Холл
- 2) М. Беннет
- 3) Л. Вайсбергер
- 4) Г. Хофстеде
- 5) Э. Хирш

4. Кто разработал модель развития межкультурной чувствительности (или модель освоения чужой культуры):

- 1) Э. Холл
- 2) М. Беннет
- 3) Л. Вайсбергер
- 4) В. фон Гумбольдт
- 5) Ю.Н. Караулов

5. Автором теории культурных измерений является:

- 1) Э. Холл
- 2) М. Беннет
- 3) Л. Вайсбергер
- 4) Г. Хофстеде
- 5) Э. Хирш

6. Автором теории культурной грамотности является:

- 1) Э. Холл
- 2) М. Беннет
- 3) Л. Вайсбергер
- 4) Г. Хофстеде
- 5) Э. Хирш

7. Какой из признаков, согласно коммуникативной модели Э. Холла, не характерен для монохронного вида культур:

- 1) выполнение одного вида деятельности в единицу времени
- 2) последовательная смена видов деятельности
- 3) линейное восприятие времени
- 4) необязательность в выполнении планов
- 5) пунктуальность

8. Какой из признаков, согласно коммуникативной модели Э. Холла, не характерен для полихронного вида культур:

- 1) одновременное, параллельное выполнение несколько видов деятельности
- 2) выполнение одного вида деятельности в единицу времени
- 3) концентрация на межличностных отношениях и связях
- 4) необязательность в выполнении планов
- 5) необязательность в соблюдении пунктуальности

9. Какой из признаков, согласно коммуникативной модели Э. Холла, не характерен для высококонтекстуального типа культуры:

- 1) невыраженная, скрытая манера речи
- 2) многочисленные и многозначительные паузы
- 3) высокий уровень невербального общения, умение «говорить глазами»
- 4) отсутствие открытого выражения недовольства при любых условиях и результатах общения
- 5) прямая и выразительная манера речи

10. Какой из признаков, согласно коммуникативной модели Э. Холла, не характерен для низкоконтекстуального типа культуры:

- 1) незначительная доля невербальных форм общения
- 2) прямая и выразительная манера речи
- 3) четкая и ясная оценка всех обсуждаемых тем и вопросов
- 4) недосказанность, недомолвки, намеки как нормальное явление при общении
- 5) открытое выражение недовольства

11. Американский социолог Милтон Беннет является автором:

- 1) теории культурных измерений
- 2) теории лингвокультурной грамотности
- 3) теории развития межкультурной чувствительности, или модели освоения чужой культуры
- 4) теории культурных стандартов
- 5) коммуникативной модели

12. Совокупность представлений о собственной этнической общности и родной культуре как о центральной, главной по отношению к другим общностям и культурам называется:

- 1) этноцентризмом
- 2) этнорелятивизмом
- 3) универсализмом
- 4) плюрализмом
- 5) самоидентификацией

13. Этноцентристский этап, согласно теории Милтона Беннета, включает такие формы, как:

- 1) отрицание, защиту, умаление
- 2) отрицание, признание, отчуждение
- 3) отрицание, одобрение, отождествление
- 4) отрицание, привыкание, слияние
- 5) отрицание, приспособление, развитие

14. Этнорелятивистский этап, согласно теории Милтона Беннета, включает такие формы, как:

- 1) признание, адаптация, ассимиляция
- 2) признание, адаптация, маргинализация
- 3) признание, адаптация, сепарация
- 4) признание, адаптация, коллонизация
- 5) признание, адаптация, интеграция

15. Культурный релятивизм – это:

- 1) направление, изучающее процесс адаптации в новой культуре
- 2) направление, признающее превосходство одной культуры над другими
- 3) направление, изучающее влияние культуры на развитие других сфер общественной жизни (экономическую, социальную, духовную, политическую и т.п.)
- 4) направление, отрицающее этноцентризм и признающее все культуры равными
- 5) направление, исследующее негативные чувства по отношению к чужой культуре

16. Термин «лингвокультурная грамотность» был предложен и разработан:

- 1) Э. Холлом
- 2) М. Беннетом
- 3) Г. Хофштеде
- 4) А. Томасом
- 5) Э. Хиршем

17. Согласно одноименной теории, культурная грамотность – это:

- 1) система базовых знаний, необходимых человеку для того, чтобы ориентироваться в современном мире
- 2) степень владения человеком навыками письма и чтения в контексте родной культуры
- 3) качество человека, отлично владеющего языковой и культурной компетенциями
- 4) система знаний, помогающих более детально разобраться в той или иной материальной культуре (живописи, скульптуре, архитектуре и т.п.)
- 5) система знаний, помогающих более детально разобраться в той или иной духовной культуре (мифологии, этнографии, религии, музыке и т.п.)

18. Какого показателя в теории культурных измерений Г. Хофштеде не существует?

- 1) дистанция власти (от низкой до высокой)
- 2) демократия – тоталитаризм
- 3) коллективизм – индивидуализм
- 4) маскулинность – феминность
- 5) избегание неопределенности (от сильной до слабой)

19. Признак, которым не обладают индивидуалистские культуры, согласно теории культурных измерений Г. Хофштеде:

- 1) преобладание соревнования и конкуренции
- 2) приоритет права каждого на собственную точку зрения, свое мнение
- 3) связи между людьми имеют незначительное значение
- 4) доминирование групповых целей над индивидуальными
- 5) превалирование выполнения поставленной цели над любыми личными взаимоотношениями

20. Признак, не характерный культурам с низким уровнем избегания неопределенности, согласно теории культурных измерений Г. Хофштеде:

- 1) низкий уровень стрессов и страхов
- 2) нормальное восприятие непредсказуемости жизни
- 3) большое стремление к избеганию неясных ситуаций
- 4) терпимое отношение ко всему необычному
- 5) готовность идти на риск

**Тесты к семинарским занятиям № 3–5.
«Психология межкультурного общения»**

1. Вербальная коммуникация осуществляется с помощью:

- 1) жестов
- 2) дистанции между собеседниками
- 3) телодвижений
- 4) мимики
- 5) устной и письменной речи

2. Кто ввел в науку понятие «языковая картина мира»?

- 1) В. фон Гумбольдт
- 2) М. Беннет
- 3) Л. Вайсгербер
- 4) Э. Холл
- 5) А. Потебня

3. Кому из ученых принадлежит работа «Выражение эмоций у людей и животных»?

- 1) А. Мейерабиану
- 2) Ч. Дарвину
- 3) В. фон Гумбольдту
- 4) Л. Вайсгерберу
- 5) Э. Сепиру

4. Выберите правильную характеристику понятия «языковая картина мира»:

1. Языковая картина мира не передается следующему поколению через особое мировоззрение, правила поведения и образ жизни, которые запечатлены языковыми средствами.

2. Языковая картина мира структурирована и в языковом отношении является многоуровневой.

3. Языковая картина мира не изменчива во времени и не подвержена развитию.

4. Языковая картина мира не является общекультурным достоянием конкретной языковой общности.

5. Языковая картина мира циклична.

5. Кинема – это:

1) мельчайшая единица движения

2) мельчайшая единица контакта

3) мельчайшая единица реакция

4) мельчайшая единица зрения

5) мельчайшая единица пространства

6. Совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения:

1) такесика

2) кинесика

3) сенсорика

4) хронемика

5) проксемика

7. Тип невербальной коммуникации, основывающийся на тактильной системе восприятия партнера, включающий рукопожатия, поцелуи, поглаживания, объятия и т.д.:

1) такесика

2) кинесика

3) сенсорика

4) хронемика

5) проксемика

8. Тип невербальной коммуникации, основывающейся на чувственном восприятии (запах, вкус, цвет, звуковые сочетания и т.п.) представителей других культур:

- 1) такесика
- 2) кинесика
- 3) сенсорика
- 4) хронемика
- 5) проксемика

9. Одна из разновидностей невербальной коммуникации, способ выражения социальных связей через пространственные отношения:

- 1) такесика
- 2) кинесика
- 3) сенсорика
- 4) хронемика
- 5) проксемика

10. Какая из зон коммуникации не выделяется Э. Холлом согласно его коммуникативной модели:

- 1) интимная
- 2) личная
- 3) социальная
- 4) общественная
- 5) межкультурная

11. Авторами гипотезы лингвистической относительности являются:

- 1) Эдвард Сепир и Гарри Хойджер
- 2) Вильгельм Гумбольдт и Лео Вайсгербер
- 3) Франц Боас и Эдвард Сепир
- 4) Бенджамин Уорф и Гарри Хойджер
- 5) Эдвард Сепир и Бенджамин Уорф

12. Химик-технолог, служивший инспектором в страховой компании и исследовавший на рабочем месте влияние языка на человеческое мышление и поведение (случай возгорания на складах вследствие курения работников возле цистерн, подписанных как «*Empty gasoline drums*», то есть «пустые цистерны из-под бензина»):

- 1) Бенджамин Уорф
- 2) Эдвард Сепир
- 3) Франц Боас
- 4) Гарри Хойджер
- 5) Лео Вайсгербер

13. Одна из главных статей, которая легла в основу гипотезы лингвистической относительности, посвящена сравнению выражений понятия времени в европейских языках и в хопи. Что такое хопи?

- 1) европейские диалекты
- 2) язык индейцев
- 3) язык индусов
- 4) язык эскимосов
- 5) язык индонезийских племен пунанов

14. Тип невербальной коммуникации, при которой доминирующее значение имеет исследование движения глаз или контакт глаз в процессе коммуникации.

- 1) такесика
- 2) кинесика
- 3) сенсорика
- 4) окулесика
- 5) проксемика

15. Использование времени в невербальном коммуникационном процессе – это:

- 1) сенсорика
- 2) хронемика
- 3) кинесика
- 4) такесика
- 5) проксемика

16. Паравербальные средства – это:

- 1) совокупность знаковых средств в виде слов (устная и письменная речь человека)
- 2) совокупность несловесных знаков (поза, жесты, мимика, взгляд и т.п.)
- 3) совокупность нормативных и ненормативных поведений человека в процессе коммуникации
- 4) совокупность звуковых сигналов, сопровождающих устную речь, привнося в нее дополнительные значения
- 5) совокупность лингвистических (языковых) норм

17. К паравербальным средствам не относится:

- 1) темп речи
- 2) диалогичность речи
- 3) высота голоса
- 4) громкость голоса
- 5) скорость речи

18. Совокупность движений и положений отдельных органов (губ, языка и т.п.) при образовании произносимых звуков речи, а также степень четкости произношения называется:

- 1) артикуляцией
- 2) интонацией
- 3) ритмичностью
- 4) темпом
- 5) мелодичностью

19. Определите лишнее среди нижеперечисленного:

- 1) жесты
- 2) паузы
- 3) мимика
- 4) взгляды
- 5) позы

20. Определите лишнее среди нижеперечисленного:

- 1) такесика
- 2) кинесика
- 3) сенсорика
- 4) просодика
- 5) проксемика

Тесты к семинарским занятиям 6–7.

«Аккультурация в межкультурной коммуникации»

1. Стереотипы – это:

- 1) Определенные качества и характеристики, которыми наделяют людей на основе принадлежности к какой-то культурной, социальной, профессиональной, половой, возрастной и т.д. группе
- 2) Психологические состояния, которые определяют наши поступки
- 3) Способность влиять на личное восприятие
- 4) Тенденция рассматривать нормы и ценности чужой культуры как приоритет
- 5) Восприятие и понимание иноязычной культуры

2. Понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир – это:

- 1) атрибуция
- 2) эмпатия
- 3) симпатия
- 4) сочувствие
- 5) неприятие

3. Выберите правильное определение термина аккультурация:

- 1) Создание социокультурных систем, их группировка с помощью обобщенной идеальной модели
- 2) Результат взаимного влияния взаимодействующих культур, при котором представители одной культуры принимают ценности, нормы, обычаи и традиции другой культуры
- 3) Совокупность специфических духовных и физических качеств, норм поведения, типов общения и деятельности, типичных для представителей одной нации
- 4) Способ социального взаимодействия народов в целях трансляции социокультурного опыта и организации совместной деятельности
- 5) Результат изучения новых культурных реалий

4. Каким термином обозначается процесс усвоения человеком основных элементов культуры: ценностей, норм, символов, традиций?

- 1) Социализация
- 2) Аккультурация
- 3) Адаптация
- 4) Сепарация
- 5) Инкультурация

5. Культурный шок – это

- 1) результат конфликта привычных и новых культурных форм и ориентиров
- 2) основа религиозной вражды
- 3) результат изучения новой культуры
- 4) уровень межкультурной толерантности
- 5) отрицание ценностей своей культуры

6. Главными причинами межкультурных конфликтов являются:

1. Несовпадение ценностных ориентаций, установок
2. Гендерная принадлежность
3. Общность менталитетов
4. Возрастная дифференциация
5. Религиозная нетерпимость

7. Совокупность представлений о собственной этнической общности и ее культуре как о центральной, главной по отношению к другим – это

- 1) аккультурация
- 2) маргинализация
- 3) сепарация
- 4) этноцентризм
- 5) симпатия

8. Что такое социализация?

- 1) Процесс усвоения человеком основных элементов культуры: ценностей, норм, символов, традиций
- 2) Общество, страна, к которой человек принадлежит по рождению и воспитанию
- 3) Возведение физических или социальных барьеров для создания дистанции от всего, что отличается от собственной культуры
- 4) Процесс формирования социокультурных качеств, свойств, умений, которые позволяют человеку жить в обществе, контактировать с другими людьми, выполнять различные виды общественной деятельности
- 5) Процесс отрицания ценностей, норм и установок чужой культуры

9. Толерантность – это:

- 1) Высокая оценка «чужой» культуры
- 2) Уважительное отношение к своей культуре
- 3) Терпимое отношение к ценностям других культур
- 4) Отрицание всех ценностей чужой культуры
- 5) Принятие норм чужой культуры как собственные

10. Социокультурная идентичность это:

- 1) осознание человеком своей принадлежности к определённой социальной общности как носительнице конкретной культуры
- 2) формирование эстетических понятий, оценок, суждений, идеалов, потребностей
- 3) это черты, присущие всем без исключения культурам
- 4) форма существования общества, состоящего из различных взаимосвязанных этнических общностей
- 5) национальное самоопределение личности

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗМЕНУ

по дисциплине «Теория и практика межкультурной коммуникации»

1. Дефиниция «культура», ее основные характеристики и эволюция. Понятие культуры как коммуникации.
2. Понятие «коммуникация» и его сущность. Особенности и структура межкультурной коммуникации.
3. Истоки и предпосылки возникновения и развития межкультурной коммуникации как научного направления в США и Европе.
4. Объект, предмет и методы исследования теории межкультурной коммуникации.
5. Теория межкультурной коммуникации в общей системе коммуникативистики и других гуманитарных наук.
6. Типология теорий межкультурной коммуникации.
7. Коммуникативная модель американского антрополога и кросс-культурного исследователя Эдварда Холла.
8. Модель развития межкультурной чувствительности (модель освоения чужой культуры) американского социолога Милтона Беннета.
9. Теория лингвокультурной грамотности американского культуролога Эрика Хирша.
10. Теория культурных измерений (параметрическая модель культуры) нидерландского социолога Герта Хофстеде.
11. Теория мультикультурализма. Концепция «жесткого» (либерального) мультикультурализма канадского политического философа Уилла Кимлика.
12. Теория мультикультурализма. Концепция «мягкого» мультикультурализма британо-американского политолога Чандрана Кукатаса.
13. Социализация и инкультурация как основные формы освоения культуры. Их значение в межкультурной коммуникации.
14. Значение и виды культурных ценностей и норм в межкультурной коммуникации.
15. Вербальное межкультурное общение. Культура и язык. Гипотеза лингвистической относительности Сепира-Уорфа.
16. Вербальное межкультурное общение. Языковая картина мира: история понятия и современный статус.
17. Вербальная коммуникация. Стили вербальной коммуникации (прямой и не прямой; искусный и краткий; инструментальный и аффективный; личностный и ситуационный).
18. Невербальная коммуникация. Ее сущность и специфика. Типы (формы и способы) невербальной коммуникации.
19. Невербальное межкультурное общение. Кинесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

20. Невербальное межкультурное общение. Окулесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

21. Невербальное межкультурное общение. Такесика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

22. Невербальное межкультурное общение. Сенсорика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

23. Невербальное межкультурное общение. Проксемика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

24. Невербальное межкультурное общение. Хронемика: суть, значение и воплощение данного типа невербальной коммуникации в культурах разных стран и народов.

25. Паравербальная коммуникация. Ее сущность и специфика. Просодика и экстралингвистика как основные паравербальные средства общения.

26. Значение и роль культурной идентичности в межкультурной коммуникации. Культурная идентичность и «чужеродность» культуры.

27. Психология этничности и формирование национального характера.

28. Белорусская культура в системе межкультурной коммуникации. Особенности народной культуры. Белорусский национальный характер.

29. Аккультурация в межкультурной коммуникации: понятие и сущность. Основные формы аккультурации (ассимиляция, сепарация, маргинализация, интеграция).

30. Механизмы позитивного взаимодействия с представителями других культур. Кодекс межкультурной коммуникации, или рекомендации по выработке толерантного отношения к чужой культуре, американских исследователей К. Ситарамы и Р. Когделла.

31. Культурный шок в освоении «чужой» культуры. Понятие культурного шока и его симптомы.

32. Культурный шок в освоении «чужой» культуры. Механизм развития культурного шока и факторы, влияющие на него.

33. Межкультурные конфликты: причины возникновения и виды. Стратегии (пути) разрешения межкультурных конфликтов.

34. Толерантность и интолерантность в межкультурной коммуникации. Основные признаки и формы их проявления.

35. Стереотипы восприятия в межкультурной коммуникации. Понятие, сущность, источники формирования стереотипов.

36. Предрассудки в межкультурной коммуникации. Понятие, сущность и возникновение предрассудков.

37. Предрассудки в межкультурной коммуникации. Виды и формы предрассудков (ксенофобия, расизм, сексизм, гомофобия, эйджизм, эйблизм и др.).

38. Понятие корпоративной культуры и ее атрибуты. Межкультурные особенности корпоративной культуры.

39. Взаимосвязь национальной ментальности и некоторых особенностей корпоративной культуры в разных странах мира (США, Латинская Америка, Франция, Италия, Великобритания, Китай и др.).

40. Понятие и сущность межкультурной компетентности. Структура межкультурной компетентности (О.А. Леонтович). Языковая, коммуникативная и культурная составляющие, их суть.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Перечень основной литературы

1. Направления и методы лингвистических исследований : учебное пособие / Е. А. Красина [и др.] ; под. ред. Е. А. Красиной, В. А. Масловой. – Минск : РИВШ, 2020. – 190 с.
2. Губская, О. Н. Мировая литература : учебное пособие / О. Н. Губская, И. И. Шматкова. – Минск : РИВШ, 2021. – 260 с.

Перечень дополнительной литературы

1. Снапкоўская, С. В. Культуралагічная думка Беларусі : вучэбны дапаможнік / С. В. Снапкоўская, К. У. Антановіч. – Мінск : РИВШ, 2017. – 216 с.
2. Гируцкий, А. А. Общее языкознание : учебник / А. А. Гируцкий. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 238 с.
3. Мечковская, Н. Б. Язык и религия : уч. пособие / Н. Б. Мечковская. – М. : Агентство «ФАИР», 1998. – 352 с.
4. Соловьев, В. С. Чтения о богочеловечестве. Духовные основы жизни. Оправдание добра / В. С. Соловьев. – Минск : Харвест, 1999. – 912 с.
5. Маслова, В. А. Лингвокультурология. Введение : учебное пособие для вузов / В. А. Маслова ; отв. ред. У. М. Бахтикиреева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 208 с.
6. Блохина, Л. В. Мировая художественная культура : тесты и задания / Л. В. Блохина [и др.]. – Минск : ООО «Юнипресс», 2002. – 96 с.
7. Массовая культура : учебное пособие / К. З. Акопян, А. В. Захаров и др. – Москва : Альфа-М ; ИНФРА-М, 2004. – 304 с.
8. Языкович, В. Р. Культурология. Курс лекций / В. Р. Языкович. – Минск : РИВШ, 2008. – 236 с.
9. Мартынов, В. Ф. Культурология. Теория культуры: учебное пособие / В. Ф. Мартынов. – Минск : АСАР, 2008. – 848 с.
10. Петкова, С. М. Справочник по мировой культуре и искусству / С. М. Петкова. – Изд. 5-е. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 506 с.
11. Петров, М. К. История европейской культурной традиции и ее проблемы / М. К. Петров. – Москва : РОССПЭН, 2004. – 776 с.