

4

альфам

А.П. Садохин

Межкультурная коммуникация

Рекомендовано Научно-методическим
советом по культурологии
Министерства образования РФ
для высших учебных заведений
в качестве учебного пособия
по дисциплине «Культурология»

УДК 316 (075.8)
ББК63.5
С14

Рецензенты:

профессор *Л.П. Воронкова*
профессор *А.В. Павловская*

Садохин А.П.
С14 Межкультурная коммуникация: Учебное пособие. М.:
Альфа-М; ИНФРА-М, 2004. - 288 с. (В пер.)
ISBN 5-98281-036-3 («Альфа-М»)
ISBN 5-16-001943-X («ИНФРА-М»)

Впервые в отечественной учебной литературе представлен весь круг вопросов и проблем, возникающих в процессе межкультурного общения. Культура рассматривается как коммуникативная система. При раскрытии основных тем используются теоретические и методические материалы по межкультурной коммуникации. Теоретические положения иллюстрируются многочисленными примерами из практики взаимодействия представителей разных культур. Приводятся программа учебного курса, словарь терминов и обширная библиография.

Для студентов, обучающихся по специальностям «Культурология», «Лингвистика и межкультурная коммуникация», а также специализирующихся в областях иностранных языков и международных отношений. Представляет интерес для историков, филологов, специалистов в области международного бизнеса.

УДК 316 (075.8)
ББК 63.5

ISBN 5-98281-036-3 («Альфа-М»)
ISBN 5-16-001943-X («ИНФРА-М»)

© Садохин А.П., 2004
© «Альфа-М», «ИНФРА-М», 2004

ПРЕДИСЛОВИЕ

Глобальные изменения в политике, экономике, культуре, которые сопровождаются одновременно сближением и разобщением культур и народов, привели к возникновению многочисленных межэтнических и межконфессиональных конфликтов и остро поставили перед мировым сообществом задачу обеспечения устойчивого развития. Эта задача требует научного осмысления процессов развития в различных сферах общественной жизни как связанных между собой и обуславливающих становящееся единство человечества.

В системе международных отношений особенно сложный характер приобрели межэтнические отношения. Возникающие в их контексте конфликты не только угрожают территориальной целостности многих государств, но и стимулируют острые межгосударственные конфликты, в которые могут быть втянуты государства, обладающие ядерным оружием. Развивающиеся в сфере межэтнических отношений процессы достаточно плохо поддаются прогнозированию средствами таких частных наук, как этнография, этносоциология, этнопсихология. В силу своей предметной ограниченности они не в состоянии прогнозировать и предсказывать соответствующие события в этой области, хотя, как правило, объяснение причин происшедших событий не вызывает у них серьезных затруднений. Результаты исследований этих наук носят чаще краткосрочный и ограниченный характер, оставляя широкий простор для новых событий и ошибочных решений, чреватых серьезными социальными, политическими кризисами. Такое положение объективно стимулирует активный творческий поиск новых направлений анализа межэтнических отношений, исследующих и интерпретирующих новые аспекты общественных процессов и создающих новые теоретические модели будущего человечества.

Одним из следствий происходящих глобальных изменений стало существенное усиление интереса к проблемам взаимодействия культур и культурной идентичности народов. В предшествующие два десятилетия основной интерес к этим темам прояв-

ляли преимущественно социологи¹ и лингвисты², что было вполне закономерно, поскольку все аспекты данной проблематики соответствовали парадигме того состояния общества. Однако в связи с распадом прежней системы социальной идентичности и перемещением многих базовых ценностей на групповой и этнической уровень отношений неизмеримо возросла роль культурной идентичности как основного выразителя этничности. В результате в современной истории многие народы и этнические группы пытаются сформулировать свою самоидентификацию в терминах культуры, что дополнительно стимулирует интерес к научному анализу глобальных изменений и процессов в сфере современной культуры.

В отечественной культурологической литературе тема глобализации в области культуры привлекла внимание ученых только в середине 1990-х гг. Именно в этот период были впервые поставлены вопросы о природе этнических культурных ценностей, о мировом культурном пространстве, о формах, способах и результатах взаимодействия культур, о направлении развития культурных трансформаций и т.д.³ В настоящее время новое направление исследований активно осваивается также этнопсихологами, многие работы которых появились буквально в последние годы⁴.

¹ Арутюнян Ю В, Дробижьева Л М, Сусоколов А А Этносоциология М, 1998, Козлов В И Национальности СССР М, 1982, Социально-культурный облик советских наций (по материалам социологического исследования) М, 1986

² Аверинцев С С Попытки объясниться Беседы о культуре М, 1988, Арутюнова Н Д Язык и мир человека М, 1998, Верецагин Е М, Костомаров В Г Лингвострановедческая теория слова М, 1980, Воробьев В В Лингвокультурология М, 1997, Копыленко М М Основы этнолингвистики Алматы, 1995, Ольшанский И Г Лингвокультурология Методологические основания и базовые понятия // Язык и культура М, 1999, Пименова М В Ментальность Лингвистический аспект Кемерово, 1996, Сорокин Ю А Введение в этнопсихологию Ульяновск, 1998

³ Ерасов Б С Социальная культурология М, 1996, Ионин Л Г Социология культуры М, 1998, Культура России в переломную эпоху СПб, 1997, Культура теория и проблемы / Кузнецова Т Ф и др М, 1995, Морфология культуры Структура и динамика М, 1994, Орлова Э А Введение в социальную и культурную антропологию М, 1994, Социокультурное пространство структуры и процессы М, 1996, Сухарев Ю А Глобализация и культура М, 1999

⁴ Баронин А С Этническая психология Киев, 2000, Бороноев А О, Павленко В Н Этническая психология СПб, 1994, Гнатенко П И, Павленко В Я Идентичность Философский и психологический анализ Киев, 1999, Лебедева Н Введение в этническую и кросс-культурную психологию М, 1999, Платонов Ю П Этническая психология СПб, 2001, Стефаненко Т Г Этнопсихология М, 1999

Исследования социологов, лингвистов, культурологов, психологов, этнологов, политологов и представителей других отраслей науки дали достаточное количество материалов, что позволяет перейти от социально-философского осмысления глобализации культурных процессов к конкретным обобщениям и объяснениям, оценивающим изменения ценностно-нормативных систем культуры каждого народа и координирующим межкультурные взаимодействия как отдельных индивидов, так и народов в целом.

Процесс глобализации не оставил в стороне и Россию. Россияне все более активно участвуют сегодня в международных политических, экономических и профессиональных организациях, международных форумах и конференциях, работают в многонациональных компаниях, российские студенты обучаются за рубежом, а российские туристы путешествуют по всему миру. Как показывает опыт, чтобы поддерживать эти разнообразные и многоуровневые контакты и формы общения, необходимо знание не только соответствующего языка, но и норм иноязычной культуры. Каждый участник международных контактов быстро осознает, что одного владения иностранным языком недостаточно для межкультурного взаимопонимания, что требуется знание всего комплекса форм поведения, психологии, культуры, истории своих партнеров по общению. Наконец, требуется знание самого процесса общения, чтобы предусмотреть возможности неверного понимания и избежать его.

С ТАНОВЛЕНИЕ МКК И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ НАУК О ЧЕЛОВЕКЕ (ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ)

Развивающийся в настоящее время процесс глобализации стирает политические, идеологические и культурные границы между странами и континентами, народами и этническими группами. Современные средства передвижения и коммуникации, глобальная информационная сеть интернет сблизили людей, сделали мир настолько тесным, что взаимодействие стран, народов и культур стало неизбежным и постоянным. Сегодня невозможно найти такие нации и народности, которые не испытали бы на себе политическое, социальное и культурное влияние других народов. Это влияние осуществляется посредством обмена достижениями культур, прямых контактов между государственными институтами, общественными движениями, научного сотрудничества, торговли, туризма и т.д.

Однако технический прогресс и бурное развитие различных форм международных контактов в настоящее время опережают развитие навыков коммуникации между представителями различных культур и исторически сложившихся культурных моделей. Поэтому не случайно, что с середины 1970-х гг. актуальной стала тема диалога и взаимопонимания культур, в которой все большее место занимает проблема специфики, самобытности и различий культур разных народов. Дело в том, что процесс глобализации, ведущий к унификации культур, порождает у некоторых народов стремление к культурному самоутверждению и вызывает желание сохранить собственные культурные ценности. По этой причине значительное число государств и народов де-

монстрирует свое категорическое неприятие происходящих культурных изменений. Процессам открытия культурных границ и расширения культурного обмена они противопоставляют различные формы запретов и ограничений, гипертрофированное чувство гордости своей национальной и культурной самобытностью. Диапазон форм сопротивления процессу глобализации достаточно широк — от пассивного неприятия достижений других культур до активного сопротивления их распространению и утверждению. В результате мы являемся свидетелями многочисленных этнических конфликтов, экстремистских действий, усиления националистических настроений, активизации региональных фундаменталистских движений.

В этих противоречивых условиях возникает потребность более внимательно и обстоятельно рассмотреть проблему общения и взаимопонимания различных народов и культур. Эта потребность и привела к рождению как новой науки — межкультурной коммуникации (*cross-cultural communication*), так и самостоятельной учебной дисциплины с таким же названием, имеющей своей целью развитие навыков и умений общения у представителей различных культур.

Межкультурная коммуникация возникла в США благодаря практическим интересам американских политиков и бизнесменов. После Второй мировой войны активно расширялась сфера влияния американской политики, экономики и культуры. Правительственные чиновники, бизнесмены, деятели культуры, работавшие за границей, часто обнаруживали свою беспомощность при практических контактах с представителями других культур. Нередко это приводило к конфликтам, взаимной неприязни, обидам. Даже совершенное знание языков не устраняло возникающих проблем. В связи с этим постепенно складывалось осознание необходимости изучения не только языков, но и культур других народов, их обычаев, традиций, норм поведения.

В это время США разработали программу помощи развивающимся странам. В рамках отдельных проектов данной программы эксперты и активисты Корпуса мира посещали различные страны, где они сталкивались с непониманием, конфликтами, которые зачастую приводили к провалу их миссии. Как управленческий персонал программы, так и рядовые сотрудники обнаруживали, что они плохо подготовлены для совместного решения

практических вопросов с представителями других культур. Из-за многочисленных неудач активистов Корпуса мира возник вопрос о специальной подготовке, в которой основное внимание следовало уделять выработке практических навыков межкультурного общения, а не формальному информированию об особенностях культуры той или иной страны.

В результате правительство США в 1946 г. приняло Акт о службе за границей и создало Институт службы за границей (Foreign Service Institute), который возглавил лингвист Эдвард Холл. Для работы в Институте он привлек ученых самых разных специальностей — антропологов, социологов, психологов, лингвистов и др. Однако все их попытки понять и объяснить поведение представителей других культур были основаны больше на интуиции, чем на знаниях и опыте. Поэтому сначала эффективность их работы оказалась невысокой. Главный вывод, который был сделан специалистами Института, состоял в том, что каждая культура формирует свою уникальную систему ценностей, приоритетов, моделей поведения и поэтому ее описание, интерпретация и оценка должны осуществляться с позиций культурного релятивизма.

Вместе с тем в процессе работы сотрудники Института обнаружили, что правительственные служащие не проявляли активного интереса к изучению теоретических вопросов культуры общения, а выражали желание получить конкретные советы, рекомендации и указания по практическому поведению в другой стране. По этой причине большинство учебных пособий и программ по межкультурной коммуникации было ориентировано на формирование и развитие практических навыков по общению с представителями других культур.

Датой рождения межкультурной коммуникации (МКК) как науки принято считать 1954 г., когда вышла в свет книга Э. Холла и В. Трагера «Culture as Communication» («Культура как коммуникация»), в которой авторы впервые предложили для широкого употребления сам термин «межкультурная коммуникация». В 1959 г. основные положения и идеи МКК были более обстоятельно развиты в широко известной работе Холла «The Silent Language» («Немой язык»), где автор показал тесную связь между культурой и коммуникацией.

Предложенное Холлом понимание культуры и коммуникации («коммуникация — это культура, культура — это коммуника-

ция») стало темой оживленной дискуссии в научных кругах США. Актуальность обсуждаемых проблем привела к появлению специальных журналов «The International and Intercultural Communication Annual» и «International Journal of Intercultural Relations», на страницах которых обсуждались проблемы, связанные с коммуникацией, культурой, языком. Тогда наряду с понятием «межкультурный» появились понятия «кросскультурный» и «мультикультурный»: все эти понятия в то время строго не разграничивались, но термин «межкультурный» оказался наиболее удачным среди них.

Анализируя основную идею своей книги о связи культуры и коммуникации, Холл пришел к выводу о необходимости обучения культуре общения с иными народами («если культура изучаема, то это означает, что она может быть и преподаваема»), т.е. первым предложил сделать проблему МКК не только предметом научных исследований, но и самостоятельной учебной дисциплиной. По мнению Холла, главная цель изучения проблемы МКК — изучение практических нужд представителей различных культур для их успешного общения друг с другом. Он впервые стал рассматривать общение как вид деятельности, поддающийся анализу, что позволило ему в дальнейшем развивать свою коммуникативную теорию «культурных моделей взаимодействия» (cultural patterns of interaction).

Последующие публикации Холла¹ привлекли к проблеме МКК внимание многих ученых. Вскоре появились несколько направлений МКК. Одно из них возглавили К. Клакхон и Ф. Стробек, которые предложили свою методологию изучения культур разных народов. Основные различия культур, с точки зрения этих авторов, можно установить по отношению индивидуальных культур к таким концептам, как оценка человеческой природы (the human nature orientation), отношение человека к природе (the man-nature orientation), отношения к концепту времени (the time orientation), оценка активности/пассивности (the activity orientation).

Основателями другого направления стали Л. Самовар и Р. Портер, научные интересы которых были связаны с исследованием

¹ См The Hidden Dimension, 1966, Beyond Culture, 1976, The Dance of Life, 1984, Understanding Cultural Differences, 1989

вопросов вербального и невербального общения. В своей книге «Intercultural communication: a reader» (1994) авторы особое внимание уделяют проблеме интерпретации невербального поведения, учитывая, что невербальные символы, положительно оцениваемые одной культурой, могут получить негативную интерпретацию у носителей другой культуры.

Развитие межкультурной коммуникации в 1960—1970-е гг. было дополнено новыми направлениями и аспектами исследования. Одним из них стало изучение вопросов адаптации к инокультурной среде и проблемы культурного шока. Исследование процесса адаптации позволило установить, что он подразделяется на несколько этапов. Первый этап характеризуется эйфорией, которая проявляется в восхищении новым культурным окружением. Далее наступает этап фрустрации, сопровождающийся чувством сомнения и неприятием различий в ценностях родной и чужой культур. Заканчивается же процесс адаптации тем, что новое инокультурное окружение начинает восприниматься как естественное и человек действует в соответствии с социальными и культурными нормами новой среды.

Собственно процесс становления межкультурной коммуникации как учебной дисциплины начался в 1960-е гг., когда этот предмет стали изучать в ряде университетов США. Данное обстоятельство существенно изменило содержание учебного курса межкультурной коммуникации. В 1970-е гг. сугубо практический характер курса был дополнен теоретическими обобщениями и приобрел форму классического университетского курса, сочетающего как теоретические положения, так и практические аспекты межкультурного общения.

На европейском континенте становление межкультурной коммуникации происходило несколько позднее, чем в США, и было вызвано совсем иными причинами. Формирование Европейского сообщества открыло границы многих государств для свободного перемещения людей, капиталов и товаров. Европейские столицы и крупные города стали интенсивно менять свой облик благодаря появлению представителей разных культур и их активному включению в жизнедеятельность этих городов. Сама практика актуализировала проблему взаимного общения носителей разных культур. На этом фоне постепенно формировался интерес ученых к проблеме межкультурного общения.

Современные исследования межкультурной коммуникации в Германии практически развиваются с конца 1980-х гг., поскольку, как отмечает профессор мюнхенского университета К. Рот, «следует констатировать, что этнография (и не только в Германии) до сих пор не занималась непосредственно проблемой межкультурной коммуникации и контактами культур на предприятиях»¹. С этого времени в Германии стали проводиться исследования, связанные с проблемами аккультурации, миграции иностранных рабочих, взаимоотношений между иностранными и немецкими рабочими. В различных работах в зависимости от цели исследования на первый план выдвигались аспекты восприятия, поведения и языковых различий. Как отмечали некоторые исследователи, при анализе различных аспектов межкультурной коммуникации могут быть использованы методы герменевтики, когнитивной психологии, лингвистики, этносемантики и этнометодологии².

По примеру США некоторые западноевропейские университеты на рубеже 1970—1980-х гг. стали заниматься исследованиями в этом направлении и ввели учебные курсы в образовательные программы. Также на основе американского опыта преподавания межкультурной коммуникации были разработаны учебные программы, основывающиеся на материалах фольклористики, этнологии и лингвистики.

В отечественной науке и системе образования инициаторами изучения межкультурной коммуникации стали преподаватели иностранных языков, которые первыми осознали, что для эффективного общения с представителями других культур недостаточно только одного владения иностранным языком. Разнообразная практика общения с иностранцами доказала, что даже глубокие знания иностранного языка не исключают непонимания и конфликтов с носителями этого языка. Сегодня стало очевидным, что успешные контакты с представителями других культур невозможны без знания особенностей этих культур и практи-

¹ Roth K. Interkulturelles Management - ein volkskundliches Problem. Zur interkulturellen Dimension von Wirtschaftsunternehmen // Der industrielle Mensch. Vorträge des 28. Deutschen Volkskundekongress in Hagen/ Hg.: M. Dauskardt, H.Gerndt. Hagen, 1991.

² Reuter E., Schörder H, Tittula I. Zur Erforschung von Kulturunterschieden in der internationalen Wirtschaftskommunikation // Interkulturelle Wirtschaftskommunikation /Hg : B.D. Müller. München, 1991.

ческих навыков в межкультурном общении. В ряде российских вузов в учебные планы была включена новая учебная дисциплина — «Межкультурная коммуникация», что имело своей целью подготовить студентов к эффективным межкультурным контактам на уровне повседневного межличностного общения. Для этого знание иностранного языка должно быть дополнено знанием особенностей культуры, знанием природы межкультурного непонимания, наличием практических навыков и умений в поведении, которые в совокупности позволяют свободно понимать представителей других культур.

В настоящее время межкультурная коммуникация только начинает утверждаться в отечественной науке и российских университетах в качестве самостоятельного научного направления и учебной дисциплины. Инициатором и бесспорным лидером в этом процессе является факультет иностранных языков МГУ, где межкультурная коммуникация уже преподается на протяжении нескольких лет, разработан цикл лекционных курсов и программ по различным аспектам данного направления, проводятся ежегодные научные конференции, издаются сборники научных статей¹. Эта инициатива получила поддержку в ряде других вузов России. Первый опыт преподавания межкультурной коммуникации показывает, что наиболее эффективным способом освоения этого курса является сочетание лекционных и практических занятий, в которых студенты получают возможность испытывать чувства и эмоции, возникающие в реальных ситуациях межкультурной коммуникации, обсудить и проанализировать собственное поведение и поведение своих партнеров по общению.

Как уже отмечалось, сотрудники Института службы за границей (США) были специалистами в разных науках и в своей работе опирались прежде всего на достижения своих наук, что изначально придало межкультурной коммуникации эклектичный характер. Однако постепенно достижения различных областей научного знания интегрировались в самостоятельную дисциплину со своим предметом и методом. При этом из всех наук о культуре и человеке наибольший объем теоретических и методологических знаний и практического опыта в области исследований МКК был заимствован из фольклористики и этнологии. На этой основе

¹ Лингвистика и межкультурная коммуникация. М., 2001; Межкультурная коммуникация. Сборник учебных программ. М., 1999; и др.

сложились два главных направления исследований в межкультурной коммуникации. Первое из них, основывающееся на фольклористике, носит описательный характер. Его задача заключается в выявлении, описании и интерпретации повседневного поведения людей с целью объяснения глубинных причин и детерминирующих факторов их культуры.

Второе направление, культурно-антропологическое, предметом своих исследований имеет различные виды культурной деятельности социальных групп и общностей, их нормы, правила и ценности. Социальная дифференциация общества порождает в каждой группе свои модели и правила поведения. Знание их позволяет быстро и эффективно разрешать ситуации межкультурного непонимания.

Методологические подходы других наук (психологии, педагогики, социологии, теории коммуникации и др.) всегда более ограничены предметно. Они, как правило, направлены на рассмотрение конкретных аспектов межкультурной коммуникации и в своих исходных посылах основываются зачастую на теоретических и методологических положениях этнологии. Однако, при всех различиях в методологических подходах и аспектах исследований межкультурной коммуникации, в разных науках большинство ученых придерживаются мнения, что основными целями исследований в области МКК являются:

- О определение предмета, методологии и понятийного аппарата межкультурной коммуникации;
- О выявление места межкультурной коммуникации среди других наук;
- О формирование и развитие у участников МКК культурной восприимчивости, способности к правильной интерпретации конкретных проявлений коммуникативного поведения и толерантного отношения к нему;
- О разработка методологии обучения практическим навыкам и умениям в общении с представителями других культур.

Знакомство с работами западных ученых (W. Gudykunst, 1983; J. Martin, 2000; M. Bennet, 1998; K. Roth, 1996; A. Moosmüller, 1996; и др.) позволяет сделать следующий вывод: используемые методы и подходы не охватывают и не описывают все аспекты межкультурной коммуникации. МКК может быть исследована либо на уровне групп, либо на индивидуальном уровне. Боль-

шинство исследований, проводившихся на уровне групп, носили антропологический и социологический характер. В их основе лежали два методологических подхода: «понимание культур как когнитивных систем», которого придерживается В.Х. Гудэнаф (W.H. Goodenough), и противоположный подход К. Гиртца (C. Geertz), когда культура понимается как «символическая система».

Представители когнитивного подхода опираются на языкознание и пытаются определить «культурные образцы» и «культурные стандарты» имеющихся культурных систем и разработать для каждой культуры свою грамматику. При этом под культурными стандартами понимается «любой способ восприятия, мышления, оценки и поведения, который принимается большинством членов определенной культуры для себя лично и других как нормальный, само собой разумеющийся и естественный, обязательный»¹. На основе этих культурных стандартов должно определяться и регулироваться «свое» и «чужое» поведение.

Сторонники символического направления, напротив, используют категории, культурные образцы и рассматривают культуры как единые своды правил (Г. Хофштеде, Р. Брислин, В. Гудикунст).

Однако оба подхода не дают системного представления о межкультурной коммуникации. Для того чтобы составить полное представление об МКК, необходимо исследовать ее исходные теоретические и методологические предпосылки.

¹ Thomas A. Psychologie interkulturellen Lernens imd Handels// Kulturvergleichende Psychologie. Eine Einführung. Göttingen, 1993.

< л КУЛЬТУРНО-АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЕ I I ОСНОВЫ МКК

§ 1.1. Понятие и сущность культуры

История и методология исследования культуры

Межкультурная коммуникация, как и любое другое научное направление, осуществляет свои исследования с помощью ряда понятий и категорий, которые раскрывают содержание и специфические особенности изучаемых процессов и проблем своей предметной области. Естественно, что центральное место среди них занимает понятие «культура». Чтобы получить самое общее представление о том, что такое культура, необходимо прежде всего обратиться к этимологии термина, обозначающего этот сложный феномен.

В современных гуманитарных науках понятие «культура» относится к разряду фундаментальных. Трудно представить себе более распространенный термин, который выступает во многих значениях не только в обиходном языке, но и в различных науках. Среди огромного количества научных категорий и терминов вряд ли найдется другое понятие, которое имело бы такое множество смысловых оттенков и использовалось бы в столь разных контекстах. Теоретическое рассмотрение вопроса о происхождении самого термина «культура» широко представлено в многочисленных работах как отечественных, так и зарубежных авторов¹. Согласно этим работам, термины «cultio» и «culte» появились в латинском языке и первоначально означали возделывание и обработку земельных участков для сельскохозяйственных целей. Этимологически в латыни более древним считается глагол «colere», первоначальным значением которого также было «возделывать почву», «обрабатывать землю», дополнившееся позднее смыслом «почитать», «поклоняться».

¹ См. работы Ц. Арзаканьяна, А. Арнольдова, С. Артановского, А. Клоковской, М. Кагана, Э. Маркаряна, Э. Соколова и др.

Однако уже в рамках древнеримской цивилизации содержательное значение термина «культура» расширяется и дополняется новыми смыслами. Впервые в литературе слово «культура» как теоретический термин встречается в работе знаменитого римского оратора Марка Туллия Цицерона «Тускуланские беседы» (45 г. до н.э.) и употребляется не как агротехнический термин, а в переносном смысле — как возделывание ума и души человека. В контексте этого нового смысла словом «культура» стали обозначать все созданное человеком в отличие от созданного природой. Таким образом, понятие «культура» противопоставлялось другому латинскому понятию — «натура» (природа). С тех пор мир культуры воспринимается не как следствие действия природных сил, а как результат деятельности людей, направленной на обработку и преобразование того, что создано непосредственно природой.

Вплоть до конца XVII в. понятие «культура» применялось только в этом смысле. Однако к концу эпохи Просвещения сложилась новая, оценочная интерпретация культуры, в соответствии с которой это понятие приобретает оценочное значение: культура стала отождествляться с комфортабельными и удобными условиями жизни.

В такой интерпретации в XVIII в. это понятие приходит в Германию, где довольно скоро получает новое значение, становясь синонимом образованности и просвещенности. Заслуга новой интерпретации термина «культура» принадлежит немецкому юристу Самуэлю Пуфендорфу, который в своей работе «О праве естественном» отошел от Цицероновского употребления и впервые характеризовал культуру как совокупность положительных качеств, возвышающих человека, как результат собственной человеческой деятельности, дополняющей его внешнюю и внутреннюю природу. В этом значении понятие «культура» употребляется во всех европейских языках, в том числе и в русском.

В отечественную лексику понятие «культура» вошло в середине XIX в. Впервые его фиксируют в 1846—1848 гг. в «Карманном словаре иностранных слов» Н. Кириллова. В словаре В. Даля это понятие является характеристикой умственного и нравственного развития человека. Словарь под редакцией Д. Н. Ушакова уточняет первое значение термина, сохраняя противопоставление культура — природа: «Культура - совокупность человеческих дости-

жений в подчинении природы, в технике, образовании, общественном строе»¹.

Обращение к исследованиям XX в., посвященным феномену «культура», убеждает, что до сих пор нет единой его трактовки; существуют различные подходы к пониманию этой сферы человеческой жизни. На международном философском конгрессе в 1980 г. приводилось более 250 определений этого понятия. Такое многообразие определений порождает стремление упорядочить их, подводя под различные классификации, среди которых можно выделить следующие:

- 0 *социологические*, когда культура понимается как фактор организации общественной жизни, как совокупность идей, принципов, социальных институтов, обеспечивающих коллективную жизнедеятельность людей. Примером такого понимания может быть следующее определение: «Культура — это то, что определяет социальный аспект человеческой личности с точки зрения усвоенного и приобретенного поведения. Культура динамична, равно как и личность, принявшая данную культуру, и обе они (как личность, так и культура) меняются под влиянием обстоятельств и времени»²;
- 0 *исторические*, когда акцент делается на то, что культура является продуктом истории общества и развивается путем передачи приобретаемого человеком опыта от поколения к поколению, например: «Культура есть результат совместной жизнедеятельности, и основными составляющими культуры являются четко очерченная группа людей и определенная история их существования. Культура определяет способы, с помощью которых различные общества стандартизируют и канонизируют одобренные нормы поведения, а также методы, с помощью которых общество выражает неприятие несоответствующих моделей поведения»³;
- 0 *нормативные*, согласно которым содержание культуры составляют нормы и правила, регламентирующие жизнь людей. Например, в словаре «Культурология. XX век» культура представ-

¹ Ушаков ДН Словарь Т I М , 1935 С 1546

² Hofstede G Culture and Organizations (Intercultural Cooperation and its Importance for Survival) Software of the Mind L , 1991

³ Walton C C The Moral Manager N Y , 1988

ляется как «совокупность искусственных порядков и объектов, созданных людьми в дополнение к природным, заученным формам человеческого поведения и деятельности, обретенных знаний, образов самопознания и символических обозначений окружающего мира»¹. К этому же классу можно отнести определение культуры как «системы знаний и норм для восприятия, представления, оценки и действия. Это система социально усвоенных моделей поведения, которая служит для взаимодействия людей с окружающим миром. Она развивается во времени и постоянно, хотя и медленно, эволюционирует»²;

- 0 *психологические*, которые основываются на взаимосвязи культуры с психологией поведения людей и видят в ней социально обусловленные особенности человеческой психики, например: «Культура — это образ жизни, тот контекст, в котором мы существуем, думаем, чувствуем и общаемся друг с другом. Это тот «клей», который соединяет в одно целое группу людей. Это программа, заложенная с раннего детства, которая управляет поведением людей в обществе и помогает понять, что от них ожидается и что случится, если эти ожидания не будут оправданы. Культуру можно определить как идеи, обычаи, навыки, методы и приемы, характеризующие данную группу людей в данный период времени»³;
- 0 *дидактические*, рассматривающие культуру как совокупность качеств, которые человек получает в процессе научения и которые не наследуются им генетически, например: «Культура состоит из идеалов, ценностей и представлений о жизни, присущих людям и определяющих их поведение. Культура воспитывается и усваивается с детства и передается из поколения в поколение»⁴;
- 0 *антропологические*, которые основной смысл культуры видят в деятельности и понимают ее как «совокупность результатов деятельности человеческого общества во всех сферах жизни и

¹ Культурология. XX век: Словарь. СПб., 1997.

² Fatehi K. International Management: A Cross-Cultural and Funktional Perspektive. Upper Saddle River. N.Y., 1996.

³ Richard-Amato P.A., Snow M.A. The Multicultural Classroom. N.Y., 1992.

⁴ Brislin R. W. Understanding Culture's Influence on Behavior. Fort Worth Harcourt Brace College Publishers, 1993.

всех факторов (идей, верований, обычаев, традиций), составляющих и обуславливающих образ жизни нации, класса, группы людей в определенный период времени»¹. При таком подходе к пониманию культуры в ней суммируются ценности, нормы и системы символов какого-либо общества, которые отражаются на мышлении, представлениях, восприятии и особенностях поведения ее носителей.

Культура как объект исследований культурной антропологии достаточно глубоко изучена представителями этого научного направления. Так, для сторонников когнитивной антропологии культура существует как система знаний, т.е. как некие мыслительные категории в сознании индивидов. Например, один из наиболее известных сторонников данного направления В.Х. Гудинаф считает: «Культура — не материальный феномен: она не состоит из вещей, людей, поведения или эмоций. Это скорее форма организации всего этого. Это форма того, что люди подразумевают, это модель их восприятия и понимания, отношения и ее интерпретации»².

Противоположной точки зрения придерживается К. Гиртц, для которого культура не знание, закрепленное в сознании людей, а репертуар контрольных механизмов: «... планов, способов, правил, инструкций», при помощи которых становится возможным управление поведением людей³. Обусловленное культурой знание манифестируется в соответствии с этим в межличностные интеракции. Слова понимаются как символы, с помощью которых передаются намерения и ожидания.

Кроме того, культура может пониматься и как чрезвычайно индивидуальный процесс познания символов и значений, который дает индивиду представление о тех или иных явлениях окружающего мира. Этот процесс, в котором предварительные знания и представления всегда играют важную роль, направляет развитие значений у каждого человека. Формирующиеся благодаря этому процессу значения влияют на следующий за ними опыт,

¹ Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. М., 2000.

² Goodenough W.H. Cultural anthropology and linguistics/P.L. Garvin (ed.)//Report on the Seventh Annual Round Table Meeting on Linguistics and Language Study. Washington, D.C., 1957.

³ Geertz C The Interpretation of Cultures. N. Y., 1973.

который в свою очередь способствует новой интерпретации уже имеющегося значения. Таким образом, явления окружающего мира понимаются все время по-новому. Поэтому культура представляет собой «постоянно развивающееся восприятие мира, которое индивидуально и неповторимо»¹.

Иная точка зрения на сущность культуры выражена в работах Р. Кэрролл. Здесь также понятие «культура» соотносится с понятием индивида, однако трактуется как логика, в соответствии с которой индивид упорядочивает свой мир. Этими критериями упорядочивания являются такие социально значимые явления, как язык, жесты, принципы воспитания и оценки, которые не всегда осознаются, но латентно действуют во многих областях жизни человека.

Наконец, одно из наиболее распространенных в современной западной культурной антропологии определений культуры принадлежит А. Креберу и К. Клакхону, которые утверждают, что «...культура может быть определена как все виды деятельности, а не физиологические результаты (продукты человеческих особей, не являющиеся безусловно рефлекторными или инстинктивными). Это далее означает, выражаясь языком биологии и физиологии, что культура состоит из условно-рефлекторных и приобретенных обучением видов деятельности, а также их производным продуктом. В свою очередь идея обучения снова возвращает нас к тому, что является социально передаваемым, т.е. передаваемым по традиции, что приобретено человеком как членом общества»².

В современной науке о культуре можно обнаружить еще довольно большое количество определений, различающихся теми или иными методологическими аспектами. Если сравнить их с приведенными выше, то можно обнаружить наиболее *общие характеристики культуры*, которые свойственным всем этим подходам и определениям:

О культура — это универсальное явление человеческой жизни, поэтому не существует ни одного человеческого сообщества или социальной группы без присущей им культуры;

О культура — это продукт совместной жизнедеятельности людей;

¹ Kaikkonen A Interkulturelle Kommunikation aus nordischer Sicht Munchen, 1991

² Kroeber A L, Klukhon C Culture A critical review of concepts and definitions // Harvard Univ Papers 1952 Vol XLVII, № 1

- О культура находит свое выражение в ценностях, правилах, обычаях, традициях;
- О культура не наследуется генетически, а усваивается с помощью научения;
- О человечество не является единым социальным коллективом, разные популяции людей создали разные этнические, региональные, социальные культуры;
- О культура динамична, она способна к саморазвитию и самообновлению, постоянному порождению новых форм и способов удовлетворения интересов и потребностей людей, адаптирующих культуру к меняющимся условиям своего бытия;
- О культура является результатом коллективной жизнедеятельности людей, но ее носителями выступают отдельные личности;
- О культура функционирует в качестве основания для самоидентификации общества и его членов, осознания ее носителями своего группового и индивидуального Я, различения «своих» и «чужих» во взаимодействии с другими культурами и народами.

Отмеченное разнообразие определений, интерпретаций, смыслов и методологических подходов, вероятно, вполне закономерно, поскольку обусловлено тем, что культура представляет собой крайне сложное и многогранное явление, выражающее все стороны человеческого бытия. По этой причине культуру изучают многие науки — семиотика, социология, история, антропология, аксиология, лингвистика, этнология и др. Каждая из наук выделяет в качестве предмета своего изучения одну из ее сторон или частей, подходит к ее изучению со своими методами и способами, формулируя собственное понимание и определение культуры.

При этом, по нашему мнению, всем аспектам исследования культуры и ее смысловым значениям присущ единый общий методологический недостаток: во всех науках культура анализируется без учета сущности человека. Дело в том, что во всех культурологических теориях, концепциях и методологических подходах культура рассматривается как данность, как реально существующий феномен, в них не объясняются причины возникновения культуры, без чего невозможно понять ее суть. В пользу такого методологического подхода говорит то очевидное обстоятельство, что культура не существует вне человека. Она изначально связана с челове-

ком, так как порождена им. Поэтому верное и полное представление о сущности культуры можно составить только исходя из потребностей и интересов человека. Именно в этом и следует искать главные детерминанты культуры.

Естествознание давно доказало, что поведение всех животных основывается на одних и тех же принципах. При более пристальном рассмотрении поведения человека и животных обнаруживается много сходных в своей основе факторов — больше, чем предполагалось ранее. Эти сходные черты позволяют сделать вывод, что человек представляет собой лишь один из видов живых организмов в общем ряду биосферы, в результате чего в его поведении обнаруживаются многие биологические законы, свойственные всему животному миру.

В соответствии с этими законами любое живое существо должно приспосабливаться к окружающей среде. Но у животных есть инстинкты, регулирующие его поведение в каждый момент жизни. Одни животные, обитающие в относительно стабильной и неизменной среде, действуют по строго запрограммированным способам и канонам. Другие, существующие в условиях постоянно меняющегося окружения, должны уметь отклоняться от стандарта и выбирать одну из нескольких поведенческих альтернатив. Но и в том и в другом случае каждое животное знает, как действовать, мир его восприятия и мир практических действий сопряжены.

В отличие от всего животного мира человек лишен набора инстинктов, даже в удовлетворении своих потребностей как живого существа он не связан жестко predetermined требованиями, поскольку его деятельность основывается главным образом на сознании. Это означает, что у человека мир восприятия и мир действий разделены социальными условиями жизни. В силу данного обстоятельства человек может попасть в ситуацию, когда он действительно не будет представлять, что он должен делать и как поступать.

По этой причине в процессе своего приспособления к окружающей среде человек создает свой искусственный мир — вторую природу, состоящую из материальных предметов, духовных ценностей, норм поведения и общежития, символов сознания и т.д., которая и призвана удовлетворять его потребности. Однако новая природа создается человеком не только как среда его обита-

ния. Создавая материальные и духовные предметы и явления, нормы поведения, развивая умения и навыки, человек тем самым создает самого себя. В связи с этим он предстает как продукт своей собственной истории, собственной деятельности, собственного сознания. По сути культура или культурное окружение людей представляют собой специфический способ адаптации человека к существующей физической и биологической среде существования, основывающийся на сознательной деятельности. Обычаи, традиции, общепринятые нормы поведения, необходимые для выживания и развития, передаются в каждом народе из поколения в поколение. Благодаря этому культура сохраняет, облегчает и защищает жизнь человека, устанавливая модели его взаимоотношений с природой, другими людьми и самим собой.

Культуру как особую сторону человеческой жизнедеятельности нельзя увидеть, услышать, почувствовать или попробовать. Реально можно наблюдать только ее отдельные проявления в виде различий в человеческом поведении, тех или иных типах деятельности, ритуалах, традициях, материальных предметах и т.д. Человек в состоянии фиксировать отдельные проявления культуры, но никогда не в состоянии видеть всю ее целиком. Наблюдая значение различных культурных предметов в жизни и поведении людей без особых затруднений можно прийти к заключению, что в их основе лежат культурные различия. Констатация этого факта порождает интерес к культуре и стимулирует процесс ее изучения.

Культурно-антропологический аспект культуры

Изучением вопросов становления и развития как культур отдельных народов, так и культуры человека в целом занимается *культурная антропология*. Она представляет собой фундаментальную науку, предметом которой является совокупность результатов и способов деятельности человеческого общества во всех сферах его жизнедеятельности и всех факторов, составляющих и обуславливающих своеобразие образа жизни и поведения народов, этнических общностей, групп и индивидов в тот или иной период времени. Культурная антропология исследует развитие культуры во всех ее аспектах: образ жизни, видение мира, менталитет, эт-

ническая психология, результаты и формы духовной деятельности человека. Кроме того, она изучает также уникальную способность человека развивать культуру через общение, через коммуникацию, рассматривает огромное разнообразие человеческих культур, их взаимодействие и конфликты.

Культурная антропология представляет культуру как продукт совместной жизнедеятельности людей, систему согласованных способов их коллективного сосуществования, упорядоченных норм и правил удовлетворения их групповых и индивидуальных потребностей. Такое понимание основывается на том, что совместное долгое проживание групп людей на определенной территории, их коллективная хозяйственная деятельность, оборона от внешних нападений формируют у них общее мирозерцание, единый образ жизни, манеру общения, стиль одежды, специфику кулинарии и т.д. В результате действия перечисленных факторов формируется самостоятельная культурная система, которую принято называть этнической культурой данного народа. Но каждая этническая культура не является механической суммой всех актов жизнедеятельности людей соответствующего этноса. Ее ядро составляет набор «правил игры», сложившихся в процессе их коллективного сосуществования.

В отличие от биологических свойств человека эти «правила игры» не наследуются генетически, а усваиваются только посредством обучения. По этой причине невозможна единая универсальная культура, объединяющая всех людей на Земле. Таким образом, несмотря на свою очевидную реальность культура предстает в некотором смысле абстрактным понятием, ибо в действительности она существует только в виде множества культур разных эпох и регионов, а внутри этих эпох — в виде культур отдельных стран и народов, которые в культурологии принято называть локальными культурами.

Наличие локальных культур является также закономерной формой существования всей человеческой культуры в целом. Благодаря взаимодействию локальных и этнических культур возникает система общения, поддерживаются различные стили и типы поведения, ценностные ориентации, сохраняется их этническая самобытность. Это общение протекает как через взаимное выяснение отношений, распри, конфликты, так и через взаимную адаптацию и понимание культурного своеобразия

зия соседей. Как правило, характер межкультурных контактов определяется степенью близости и родства взаимодействующих культур. Дело в том, что некоторые локальные культуры похожи друг на друга в силу их генетического родства и сходства условий их возникновения. Другие культуры различаются настолько, насколько различаются условия жизни народов, создавших эти культуры. Во всем разнообразии локальных культур нет ни одной «ничейной» культуры. Каждая культура воплощает специфический опыт социальной практики какого-либо конкретно-исторического сообщества людей. Этот опыт придает каждой культуре свои неповторимые черты, определяет ее своеобразие.

Своеобразие культуры того или иного народа может проявляться в самых разных сторонах человеческой жизнедеятельности: в удовлетворении биологических, материальных или духовных потребностей, в естественных привычках поведения, типах одежды и жилищ, видах орудий труда, способах трудовых операций и т.д. Так, этнографы давно заметили, что народы, живущие в сходных географических условиях и по соседству друг с другом, часто строят дома по-разному. Русские северяне традиционно ставят дома к улице торцом, а русские южане располагают свои жилища вдоль улицы. Балкарцы, осетины, карачаевцы много веков живут на Кавказе по соседству. Однако первые строят каменные одноэтажные дома, вторые — двухэтажные, а третьи — деревянные дома. Раньше у узбеков по одной лишь тибетейке можно было определить место происхождения ее владельца, а одежда русской крестьянки XIX в. точно указывала, в какой местности она родилась.

Таким образом, составными частями человеческой культуры являются локальные культуры, носителями которых выступают народы, их создавшие. Каждый народ представляет собой самостоятельную этническую общность, или, как принято говорить в этнологии, отдельный этнос. Этноты существуют как устойчивые общности людей, состоящие из нескольких поколений. Люди естественным образом объединяются в этноты по самым разным причинам, в том числе на основе общности исторической судьбы, общих традиций, особенностей быта и пр. Самыми важными объединяющими факторами являются общность территории и языка.

Своеобразие культуры какого-либо народа получает свое завершение в культурной картине мира, которая одновременно формируется в процессе возникновения и развития самой культуры. Культурная картина мира является результатом различного мировосприятия, поскольку в различных культурах люди воспринимают, чувствуют и переживают мир по-своему и тем самым создают свой неповторимый образ мира, совокупное представление о мире, получившее в науке название «картина мира». *Культурная картина мира — это совокупность рациональных знаний и представлений о ценностях, нормах, нравах, менталитете собственной культуры и культур других народов.* Данные знания и представления придают культуре каждого народа самобытность, благодаря чему становится возможным отличить культуру одного народа от культуры другого.

Культурная картина мира находит свое выражение в различном отношении к явлениям культуры. Например, на Мадагаскаре похороны отражают оценку достигнутого при жизни человеком статуса и степень уважения к умершему, поэтому для прощания с одними стекаются тысячи людей, а к другим приходят единицы. У некоторых народов прощание с покойником растягивается на недели. Напротив, в современной России или США похороны умершего занимают всего несколько часов. Различное отношение к одному и тому же событию у разных народов можно объяснить только различиями их культурных картин мира, в которых это событие имеет разные ценность и значение.

Исследование коммуникационного аспекта общения культур показывает, что отношения между культурами могут быть различными:

- 1) утилитарные отношения;
- 2) отношения неприятия;
- 3) отношения взаимодействия, когда отношения культур друг к другу рассматриваются как отношения между равноценными субъектами.

Первый тип отношений означает самоотречение от своей самобытности, добровольное подчинение другой культуре. Второй тип предполагает возникновение эгоцентрических культур, замкнутых в себе и не желающих взаимодействовать с другими культурами. Третий тип отношений можно назвать наиболее

прогрессивным для всей человеческой культуры, поскольку основывается на следующих принципах:

- О любая культура представляет собой совокупность неповторимых и незаменимых ценностей, благодаря которым каждый народ может существовать в мире и взаимодействовать с другими народами;
- О все народы составляют единое целое в общем культурном наследии человечества, а культурная самобытность народов обнаруживается и обогащается в результате культурных контактов с традициями и ценностями других народов;
- О ни одна культура не может претендовать на право быть универсальной для всех народов, каждый из которых сохраняет свою самобытность;
- О культурные особенности каждого отдельного народа не противоречат единству всеобщих человеческих ценностей, которые объединяют человечество и делают его жизнедеятельность плодотворной и прогрессивной.

Указанные принципы взаимоотношений культур имеют важное методологическое значение, поскольку являются основополагающими для межкультурной коммуникации и диалога культур.

§ 1.2. Освоение культуры: социализация и инкультурация

Социализация

По своей природе человек является социальным существом, и поэтому социальная интегрированность выступает чрезвычайно важным фактором его жизни. Следовательно, каждому человеку необходимо уметь приспособливаться к окружающему обществу, иначе он обречен на устойчивую неспособность ладить с окружающими, изоляцию, мизантропию и одиночество. Чтобы этого не происходило, человек с самого раннего детства усваивает принятые манеры поведения и образцы мышления и через это входит, включается в окружающий мир. Это вхождение в мир осуществляется в форме усвоения индивидом необходимо-

го количества знаний, норм, ценностей, навыков поведения, позволяющих ему быть полноправным членом общества

Процесс освоения индивидом норм общественной жизни и культуры принято обозначать терминами «социализация» и «инкультурация». Поскольку оба понятия отражают процесс усвоения культурных ценностей какого-либо общества, то они во многом совпадают друг с другом по содержанию и нередко используются как синонимы. Это характерно для той группы ученых, которые придерживаются широкого понимания термина «культура» как любой биологически ненаследуемой деятельности, закрепленной в материальных или духовных продуктах культуры.

Однако большинство ученых, считающих культуру исключительно человеческим способом существования, отличающим человека от всех других живых существ нашей планеты, считают целесообразным проводить различие между этими терминами, отмечая качественные особенности каждого из них¹. Сторонники данной точки зрения рассматривают социализацию как двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, в систему социальных связей, а с другой — активное воспроизводство этой системы индивидом в его деятельности². Получая в повседневной практике информацию о самых разных сторонах общественной жизни, человек формируется как личность, социально и культурно адекватная обществу. Таким образом, происходит гармоничное вхождение индивида в социальную среду, усвоение им системы социокультурных ценностей общества, что позволяет ему успешно существовать в качестве полноценного гражданина.

Самые простые кросскультурные исследования показывают, что в различных обществах и культурах ценятся разные качества личности. Формирование и развитие принятых в определенном обществе качеств личности происходит, как правило, путем их целенаправленного воспитания, т.е. передачи норм, правил и типов достойного поведения от старшего поколения к младшему. В культуре каждого народа сложились свои способы передачи социального опыта молодому поколению. Этнологи и социологи

¹ Белинская Е П, Стефаненко Т Г Этническая социализация подростка М , Воронеж, 2000

² Андреева Г М Социальная психология М , 1996

сравнили *стили воспитания детей* в различных культурах и выделили два противоположных по своему характеру — японский и английский¹.

В Японии воспитатель чаще стремится использовать методы поощрения, нежели наказания. Воспитывать там означает не ругать за совершенные плохие поступки, а предвидя плохое, обучать правильному поведению. Даже при очевидном нарушении правил приличия воспитатель избегает прямого осуждения, чтобы не поставить ребенка в унижительное положение. Японских детей не порицают, а обучают конкретным навыкам поведения, всячески внушая им уверенность, что они способны научиться управлять собой, если приложат соответствующие усилия для этого. Японские традиции воспитания исходят из того, что чрезмерное давление на психику ребенка может привести к обратному результату.

Если оценивать процесс воспитания детей в Японии с европейской точки зрения, то можно заключить, что японских детей неизмеримо балуют. В первые годы жизни им ничего не запрещают, не давая тем самым повода для плача и слез. Взрослые совершенно не реагируют на плохое поведение детей, словно не замечая его. Первые ограничения начинаются в школьные годы, но и тогда они вводятся постепенно. Только с 6–7 лет японский ребенок начинает подавлять в себе стихийные порывы, учится вести себя подобающим образом, уважать старших, чтить долг и быть преданным семье. По мере взросления регламентация поведения значительно усиливается.

В Англии процесс социализации детей основывается на совершенно иных принципах. Англичане считают, что неумеренное проявление родительской любви и нежности приносит вред детскому характеру. Согласно английским педагогическим принципам, баловать детей — значит портить их. Традиции английского воспитания требуют относиться к детям сдержанно, даже холодно. За совершение проступка ребенка ждет суровое наказание. Англичане с детства приучаются к самостоятельности и ответственности за свои поступки. Они рано становятся взрослыми, их не надо специально подготавливать к взрослой жизни.

¹ Берне Р. Развитие Я-концепции и воспитание. М., 1986, *Mud M* Культура и мир детства. М., 1988, *Ремшмидт Х* Подростковый и юношеский возраст (проблемы становления личности). М., 1994, *Эриксон Э* Детство и общество. СПб., 1996.

Уже в 16—17 лет, получив аттестат об окончании школы, дети покидают родительский дом и живут отдельно.

Инкультурация

В отличие от социализации, предполагающей интеграцию человека в общество, понятие «инкультурация» подразумевает освоение индивидом присущих его культуре миропонимания и поведения, в результате чего формируется его когнитивное, эмоциональное и поведенческое сходство с представителями данной культуры и отличие от представителей других культур. Процесс инкультурации начинается с момента рождения, т.е. с приобретения ребенком первых навыков поведения и освоения речи, и продолжается всю жизнь. Этот процесс включает в себя формирование таких основополагающих человеческих навыков, как, например, типов общения с другими людьми, форм контроля за собственным поведением и эмоциями, способов удовлетворения потребностей, оценочного отношения к различным явлениям окружающего мира. Конечным результатом процесса инкультурации является культурная компетентность человека в языке, ценностях, традициях, обычаях своего культурного окружения.

Стадии инкультурации. Основоположник исследования процесса инкультурации, американский культурный антрополог Мелвилл Херсковиц, особенно подчеркивал в своих трудах, что процессы социализации и инкультурации проходят одновременно и без вхождения в культуру человек не может существовать и как член общества¹. При этом он выделял два этапа инкультурации, единство которых на групповом уровне обеспечивает нормальное функционирование и развитие культуры. Дело в том, что на протяжении жизни каждый человек проходит определенные ^тапы, которые принято называть стадиями жизненного цикла: детство, юность, зрелость и старость. На каждой стадии жизненного цикла процесс инкультурации характеризуется своими результатами и достижениями. В соответствии с этими достижениями обычно выделяют две основные стадии инкультурации — начальную (первичную), охватывающую периоды детства и

¹ *Herskovits M. Les bases de l'anthropologie culturelle. P., 1967.*

юности, и взрослую (вторичную), охватывающую два других периода.

Первичная стадия начинается с рождения ребенка и продолжается до окончания подросткового возраста. Ее основное содержание составляют воспитание и обучение. В этот период дети усваивают важнейшие элементы культуры, приобретают навыки, необходимые для нормальной социокультурной жизни. Процесс их инкультурации реализуется посредством целенаправленного воспитания и частично собственного опыта. Для данного периода в каждой культуре существуют специальные способы формирования у детей адекватных знаний и навыков для повседневной жизни. Чаще всего это происходит с помощью различных типов игр. Игровые формы представляют собой универсальное средство инкультурации личности, поскольку выполняют сразу несколько функций:

- О обучающую, заключающуюся в развитии таких умений и навыков, как память, внимание, восприятие информации различной модальности;
- О коммуникативную, ориентированную на объединение разрозненного сообщества людей в коллектив и установление межличностных эмоциональных контактов;
- О развлекательную, выражающуюся в создании благоприятной атмосферы в процессе общения;
- О релаксационную, предполагающую снятие эмоционального напряжения, вызванного нагрузкой на нервную систему в различных сферах жизнедеятельности;
- О развивающую, состоящую в гармоническом развитии психических и физиологических качеств человека;
- О воспитательную, направленную на усвоение общественнозначимых норм и принципов поведения в конкретных жизненных ситуациях.

Маленькие дети играют в одиночку, не обращая внимания на остальных людей. Им свойственна уединенная независимая игра. Позднее они начинают копировать поведение взрослых и других детей, не вступая с ними в контакт. Это так называемая параллельная игра. В возрасте около трех лет малыши начинают учиться координировать свое поведение с поведением других детей, т.е. они играют в соответствии со своими желаниями, но учитывают и желания других участников игры. Это называется объеди-

ненной игрой. Наконец, с четырех лет дети способны к совместной игре — координации своих действий и поступков с другими.

Значимое место в процессе первичной инкультурации принадлежит освоению трудовых навыков и формированию ценностного отношения к труду и развитию способности к обучению. В результате ребенок на основе своего раннего детского опыта приобретает социально обязательные общекультурные знания и навыки. В данный период их приобретение и практическое освоение становятся ведущими в образе жизни и развитии его личности. Можно сказать, что в это время складываются предпосылки трансформации ребенка во взрослого человека, способного к адекватному участию в социокультурной жизни.

Способы первичной инкультурации зависят от того, к какому полу принадлежит воспитатель. Женщина чаще стремится приласкать ребенка, действует поощрением, потакает слабостям и капризам. Мужчина, напротив, испытывает эмоциональный дискомфорт при тесном контакте с ребенком и поэтому чаще действует угрозой наказания, прибегает к жестким методам воспитания. Материнская опека и уход за ребенком развивают в нем эмоциональную зависимость от взрослых, несамостоятельность. Отец путем поощрения силовых и военных игр развивает самостоятельность и собственную активность. Таким образом, первичная инкультурация дополнительно закладывает основы половой идентификации.

Вторичная стадия инкультурации касается взрослых людей, так как вхождение человека в культуру не заканчивается с достижением им совершеннолетия. В этот период инкультурация носит фрагментарный характер и проявляется в виде освоения только отдельных элементов культуры, возникающих в последнее время. Обычно такими элементами выступают какие-либо изобретения и открытия, существенно меняющие жизнь человека, или новые идеи, заимствованные из других культур.

Отличительной особенностью второй стадии инкультурации является развитие способности человека к самостоятельному освоению социокультурного окружения в пределах, установленных в данном обществе. Человек получает возможность комбинировать приобретенные знания и навыки для решения собственных жизненных проблем, расширяется его способность принимать решения, которые могут иметь значимые последствия как

для него, так и для других людей. Он обретает право участвовать в действиях, которые могут привести к значительным социокультурным изменениям.

В этот период основное внимание уделяется профессиональной подготовке. На нее тратится большая часть усилий и времени индивида. Необходимые знания и навыки в основном приобретаются в средних и высших учебных заведениях. На этой стадии также большое значение имеют освоение молодыми людьми их нового, взрослого статуса в семье, расширение круга их социальных контактов, осознание ими своего нового положения, накопление собственного жизненного опыта.

Механизм инкультурации. Каждому человеку на протяжении всей его жизни приходится осваивать множество социальных ролей, поскольку процессы социализации и инкультурации продолжаются всю жизнь. Каждая социальная роль требует от человека придерживаться множества культурных норм, правил и стереотипов поведения. До глубокой старости человек меняет свои взгляды на жизнь, привычки, вкусы, правила поведения, роли и т.д. Все эти изменения происходят под непосредственным влиянием его социокультурного окружения, вне которого инкультурация невозможна.

В современных исследованиях процесса инкультурации все шире используется понятие «культурная трансмиссия», которое означает механизм передачи социокультурной информации какой-либо группы своим новым членам или поколениям¹. Обычно выделяют три способа культурной трансмиссии, т.е. передачи культурной информации, необходимой человеку для освоения:

- О вертикальная трансмиссия, в процессе которой культурная информация, ценности, умения и т.п. передаются от родителей к детям;
- О горизонтальная трансмиссия, при которой освоение культурного опыта и традиций осуществляется посредством общения со сверстниками;
- О непрямая трансмиссия, в соответствии с которой индивид получает необходимую социокультурную информацию путем обучения у окружающих его взрослых родственников, соседей,

¹ *Berry J. W., Poortinga Y. H., Segal M. N., Dasen P. R. Cross-cultural Psychology: Research and Applications. Cambridge, 1992.*

учителей, а также в специализированных институтах инкультурации (школах, вузах).

На разных этапах жизненного пути человека эти способы культурной трансмиссии имеют различное значение. В раннем детстве (до трех лет) ведущую роль в инкультурации играет семья, особенно забота матери о своем ребенке. Ведь в отличие от других млекопитающих, довольно быстро овладевающих основными навыками, необходимыми для выживания, человеческий ребенок, чтобы выжить и быть готовым к самостоятельной жизни, нуждается в заботе других людей, которые будут его кормить, одевать и любить. Поэтому отношения младенца с родителями, братьями, сестрами, родственниками являются определяющими в ранний период инкультурации. Заметим, что если в культурах европейских народов главными агентами социализации и инкультурации выступают родители ребенка, то в традиционных обществах в воспитании ребенка принимают участие все члены общины или рода, которому он принадлежит. Примером такого рода служит кавказское аталычество. Аталыком называли приемного отца, обычно близкого родственника, в семью которого родители отдавали своего ребенка. В свою семью он возвращался только после совершеннолетия. Приемного ребенка родственники воспитывали с не меньшей заботой и нежностью, чем родных детей, с которыми у него устанавливались близкие отношения, равные кровному родству.

В возрасте от 3 до 15 лет в инкультурации ребенка более значимыми являются такие факторы, как общение со сверстниками, школа, контакты с ранее неизвестными людьми. В этот период дети получают навыки оперирования с предметами с целью достижения какого-то практического результата. Они знакомятся со знаками и символами, а позже с понятиями, учатся создавать абстракции и идеальные образы. На основе чувства удовлетворенности или неудовлетворенности у них развивается эмоциональная сфера. Таким образом, постепенно окружающие ребенка общество и культура становятся для него единственно возможным миром существования, с которым он себя полностью идентифицирует.

Наряду с указанными способами культурной трансмиссии процесс инкультурации развивается в непосредственной взаимо-

связи с его психологическими формами, к числу которых относятся имитация, идентификация, чувства стыда и вины.

Имитацией называется осознанное стремление ребенка подражать определенной модели поведения взрослых. Обычно в качестве объекта имитации выступают родители, но в своем поведении дети могут также ориентироваться и на учителей, известных людей и т.п. При этом ребенок имитирует не только конкретные операции или действия, например поведение за столом, но и более сложные поступки, которым его обучают родители (например, правильно мыть голову).

Идентификация — способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных. Дети активно воспринимают особенности личности родителей и других близких к ним людей. Часто дети выбирают профессии родителей, чтобы стать похожими на них.

Имитация и идентификация — это позитивные психологические способы инкультурации. В отличие от них стыд и вина являются их противоположностями, т.е. негативными психологическими способами инкультурации.

Чувство стыда представляет собой совокупность переживаний человека, вызванных отрицательной оценкой какого-либо поступка и поведения, данной им самим или другими людьми. Оно появляется в тех случаях, когда человека застали на месте преступления, разоблачили в связи с каким-то неблагоприятным поступком или опозорили.

Чувство вины также представляет собой совокупность переживаний человека, вызванных внутренним раскаянием за совершение какого-то общественно осуждаемого поступка. По сути дела чувство вины есть наказание человеком самого себя за совершение плохого поступка, проявление его совести.

§ 1.3. Культура и поведение

Многообразие поведения и его факторы

Человек, общаясь с представителями других культур, чаще всего не может предсказывать их поведение, основываясь только на собственных культурных нормах и правилах.

Зачастую необходимо понять смысл каждого конкретного поступка партнера по общению, ибо этот смысл не всегда лежит на поверхности, зачастую он скрыт в традиционных представлениях о нормальном и ненормальном поведении, которые в разных культурах и социокультурных группах существенно различаются.

Правила поведения в японском жилище слишком сложны, чтобы их можно было быстро усвоить. Для начала главное — ни на что не наступать, ни через что не перешагивать и садиться, где укажут. Существуют предписанные позы для сидения на татами. Самая церемониальная из них — опустившись на колени, сесть на собственные пятки. В таком положении совершаются поклоны. Кланяться, сидя на подушке, считается неучтивым: сначала надо переместиться на пол. Сидеть, скрестив ноги, считается у японцев развязной позой, а вытягивать их в сторону собеседника — верхом неприличия.

Истории известно огромное число безуспешных попыток представителей тех или иных культур установить взаимные контакты. Обычно неудачи объяснялись личными причинами, недостатками другой стороны или просто языковым непониманием. При этом практически не принимались во внимание культурные различия, которые оставались скрытыми для взаимодействующих сторон.

Дело в том, что поведение людей в процессе коммуникации, как показали специальные исследования, определяется рядом факторов разной степени значимости и влияния¹. На основе этих исследований можно сделать вывод, что в современных исторических условиях практическое поведение людей детерминировано рядом причин.

Во-первых, имеют значение особенности механизма инкультурации, в соответствии с которым освоение индивидом своей родной культуры осуществляется одновременно как на сознательном уровне посредством социализации через образование и воспитание, так и на бессознательном — когда процесс освоения происходит стихийно, под влиянием различных житейских ситуаций и обстоятельств. Как показали исследования, усвоенная

¹ Быстрова А.Н., Киселев В.А. Мир культуры и культура мира. Новосибирск, 1997; Николаев Б. О. Будьлицом: ценности гражданского общества. М., 1995; Лебедева Н. Введение в этническую и кросскультурную психологию. М., 1999; Сикевич З.В. Социология и психология национальных отношений. СПб., 1999.

бессознательно часть культуры не менее значима и важна в его поведении и жизни, чем усвоенная сознательно.

Исходя из этого культуру можно образно сравнить с айсбергом, у которого на поверхности воды находится лишь меньшая часть массы, в то время как большая часть айсберга скрыта под водой. Видимая часть, находящаяся над водой, — формальная культура. На этом уровне культуры можно обучить необходимым моделям поведения; межкультурные проблемы общения возникают редко, следовательно, редко возникают эмоции или негативные чувства, даже если был неумышленно совершен какой-либо поведенческий просчет.

Невидимая часть культуры представляет собой неформальный уровень культуры, на котором все действия и поведенческие акты совершаются автоматически и почти бессознательно. Осознание проявляется лишь тогда, когда возникают неординарные, экстремальные или непривычные ситуации при контактах с представителями других культур. Правила поведения на этом уровне не декларируются, они определяются подсознательно и контролируются ощущениями, показывающими, что происходит что-то не так, как должно быть. Поэтому оценки поведенческих актов сопровождаются высокой эмоциональностью, ибо нарушения негласных правил серьезно влияют на взаимоотношения людей.

Подсознательное восприятие культуры имеет большое значение в процессе коммуникации, поскольку если поведение коммуникантов базируется только на нем, то становится особенно трудно заставить участников коммуникации создать другое восприятие. Они оказываются не в состоянии сознательно определять процесс восприятия другой культуры, что в итоге заводит процесс коммуникации в тупик. Разрешить тупиковую ситуацию может либо вмешательство третьей (нейтральной) стороны, либо целенаправленное межкультурное обучение, которое позволит найти общую точку зрения при открытом обсуждении подсознательных убеждений обеих сторон.

Таким образом, большинство моделей поведения людей формируется под влиянием их культуры, применяется ими автоматически, так же как и автоматически люди воспринимают явления других культур, не задумываясь при этом о механизмах этого восприятия. Например, евреи, читая Тору, откидываются, имитируя

позу наездника верблюда. Эта манера возникла много веков назад, ее смысл давно утерян, но само движение осталось и передается из поколения в поколение как элемент культуры. Многие подобные модели поведения имеют бессознательный характер как по своему происхождению, так и по выражению.

Во-вторых, не менее важным фактором, определяющим коммуникативное поведение людей, является ситуация, которую Э. Холл определил как «культурные очки». Суть ее состоит в том, что большинство людей рассматривает собственную культуру как центр и меру для других культур. В повседневной жизни индивид обычно не осознает, что образцы его поведения и способы восприятия окрашены его собственной культурой и что люди других культур имеют другие точки зрения, системы ценностей и норм.

Известный немецкий исследователь повседневной культуры Г. Баузингер отмечает, что повседневное поведение большинства людей характеризуется наивным реализмом¹. Они исходят из уверенности, что мир таков, каким они его себе представляют, и состоит из бесчисленного количества само собой разумеющихся вещей, предметов, людей, событий, которые они воспринимают как естественные и нормальные. Обычно люди не догадываются об относительности своего мировоззрения. Нередко это обстоятельство порождает убеждение в том, что их собственная культура превосходит все остальные. Поэтому все, что не согласуется с собственными нормами, привычками, типами поведения, считается низкопробным, безобразным и безнравственным. Подобное осознание превосходства своей культуры формирует соответствующую модель высокомерного поведения с пренебрежительным отношением к другим культурам.

В-третьих, поведение людей в процессе коммуникации определяется окружающей обстановкой и обстоятельствами коммуникации. Поступки людей не одинаковы в разных отношениях. Место нахождения человека (аудитория, ресторан, офис, церковь и т.д.) навязывает ему определенную линию поведения. Сознательно или бессознательно он придерживается соответствующих правил поведения, принятых в данной культуре. Но, например, формы поведения в религиозных храмах в разных культурах различаются весьма существенно.

¹ *Bausinger H. Volkskunde. Tübingen, 1999.*

Серьезные культурные различия у разных народов наблюдаются в процессах приема пищи, ее количества, поведения за столом, формах проявления внимания к гостю и т.д. Русские, по традиции, сразу ведут приглашенного гостя к столу. Это удивляет американцев, поскольку у них ужину обычно предшествует светская беседа с бокалом вина и легкими закусками. За столом русские кладут каждому гостю на тарелку разнообразные закуски и горячее, в то время как в США блюда передаются по кругу, чтобы каждый гость смог положить себе нужное количество еды. Русские хозяйки усиленно пытаются накормить гостя, что непривычно для американцев, поскольку в их культуре это не принято. В результате американские гости не знают, какую линию поведения выбрать, чтобы не обидеть хозяйку. Русские же, находясь в гостях у американцев, часто остаются голодными именно из-за этого межкультурного различия: они ожидают, что после первого вежливого отказа хозяева более настойчиво предложат им поесть, но нового предложения не поступает. Сами же они стесняются попросить, чтобы им передали блюдо с едой.

Обстоятельства коммуникации также диктуют свои требования к поведению ее участников. Контакты между людьми могут возникать по самым разным причинам: награждение, производственное собрание, спортивные соревнования, панихида и т.п. В каждом случае обстоятельства обязывают людей вести себя соответствующим образом. Однако, например, для одной культуры на свадьбе принятой нормой поведения считается тишина и уединение, а в еврейской, русской и других культурах это событие сопровождается громкой музыкой, танцами и всеобщим весельем.

В-четвертых, поведение людей определяется также количеством отведенного на коммуникацию времени и частью суток, в которой происходит коммуникация. При нехватке времени люди, как правило, стремятся закончить разговор и завершить контакт, чтобы сделать что-то еще важное и необходимое. Каждый случай общения происходит в какое-то время суток, что и сказывается на его характере. Для того чтобы понять этот фактор, достаточно предположить свою собственную реакцию на телефонный звонок в 2 часа дня и в 2 часа ночи.

Эмпатия и коммуникация

Практически межкультурная коммуникация на индивидуальном уровне представляет собой столкновение мировоззрений, при котором партнеры не осознают различия во взглядах, считают свое видение «нормальным». Поведение коммуникантов при этом характеризуется ситуацией, когда нечто само собой разумеющееся для одной стороны встречается с нечто само собой разумеющимся для другой. Сначала это обнаруживается как открытое непонимание, несовпадение мнений и оценок. Но под сомнение не ставится свое «нечто само собой разумеющееся», а автоматически принимается этноцентристская позиция и партнеру приписываются глупость, невежество или злой умысел.

Напротив, каждый человек может вспомнить много примеров из собственной жизни, когда общение с другими людьми было ясным, понятным и легким. Это общение с любимыми людьми, с близкими друзьями, когда все происходило само собой, без психологических напряжений и глубоких раздумий. Для таких ситуаций характерно естественное желание понять другого, не обидеть его и т.д. Такой тип общения и понимания человека партнера по общению называется *эмпатией*.

Термин «эмпатия» в последнее десятилетие получил распространение в большинстве гуманитарных наук. Однако многие свойства этого типа взаимоотношений людей изучены еще недостаточно. В этнологии эмпатия подразумевает «...систему выработанных человечеством ценностей, норм, институтов, ориентированных на этико-эстетическую рационализацию мира и бытия человека в мире — на производство и воспроизводство сочувственного, понимающего, эстетически выдержанного сознания и поведения»¹.

Проявление эмпатии в общении выражается в общей установке не столько понять скрытый смысл сказанного, сколько почувствовать состояние партнера. Это вызвано тем, что не всегда один из партнеров может подобрать нужные слова, тон, стиль и т.д. Иногда из-за принятых в соответствующей культуре условно-

¹ См.: Бгажноков Б.Х. Культура эмпатии // Толерантность и культурная традиция. М., 2002. С. 95.

стей люди начинают изложение мысли с некоторого отступления, из которого не сразу видно их намерение. Они как бы зашифровывают свои идеи и чувства в общепринятые слова, поэтому часто не удается выразить мысль так, чтобы собеседник правильно ее понял.

Кроме того, различие между чувствами и содержанием общения также не всегда легко уловить. Но если оно принято и понято партнером, то говорящий достигает большего эффекта от общения. Переживая чувства собеседника через различные эмоциональные проявления, люди тем самым показывают насколько понимают собеседника. В таких случаях продуктивность общения зависит не только от фактической информации, но и от установок, чувств, эмоциональных проявлений.

Как считают исследователи, формирование эмпатических качеств человека происходит под влиянием когнитивных, аффективных и коннотативных факторов, поэтому эмпатия может проявляться в трех основных формах:

- О когнитивная — способность соотносить свое и чужое, осознавать, что объединяет и разделяет людей;
- О экспрессивная — способность понимать сходство и различие эмоций и намерений;
- О социальная — способность понимать сходство и различие в нормах социального поведения¹.

Эмпатийные качества человека тем разнообразнее и шире, чем богаче и разнообразнее его представления о других. Однако понимание других обязательно детерминировано пониманием самого себя. Стараясь познать себя, мотивы своих поступков и потребностей, человек прибегает к аналогиям, использует психологический механизм идентификации, сущность которого заключается в том, что, непосредственно наблюдая собственные действия и связанные с ними состояния, он истолковывает свое поведение, оценивает его и придает ему определенное значение. На основе этого формируется образ Я, в соответствии с которым человек пытается по аналогии со своими состояниями судить о внутреннем состоянии и чувствах других людей. Происходит приписывание (атрибуция) собственных пережитых состояний

¹ Dietrich R. Aspekte einer interkulturellen Didaktik. München, 1987. S. 226

партнеру по общению. Это особенно очевидно в общении представителей разных культур.

В межкультурной коммуникации специфика эмпатии состоит в том, что субъект коммуникации стремится воспроизвести в самом себе переживания других людей, с которыми он находится в контакте. Иными словами, эмпатия основана на умении поставить себя на место другого человека, взглянуть на окружающий мир его глазами, почувствовать его состояние и учесть все это в своем поведении и поступках. Механизм эмпатии заключается в перенесении элементов внутреннего мира другого в свой собственный. В его характеристике наиболее точным, вероятно, будет понятие «сопереживание», поскольку эмпатия обнаруживает себя как переживание переживаний другого человека, в ходе которого достигается не только та или иная степень или глубина понимания субъектом состояний и поступков объекта, но и определенное согласие с мотивами, эмоциями, установками, объясняющими и оправдывающими его поведение.

Каждый вид коммуникации характеризуется особыми отношениями партнеров, направленностью их целей и задач. В этом отношении специфика межкультурной коммуникации заключается в желании понять, о чем думает партнер, причины его переживаний, его точку зрения и образ мыслей. Поэтому при межкультурной коммуникации, чтобы понять коммуникативное поведение представителей другой культуры, необходимо рассматривать его в рамках их культуры, а не своей, т.е. здесь следует проявлять эмпатическое отношение к партнеру по коммуникации. Это отношение означает мысленное, интеллектуальное и эмоциональное проникновение во внутренний мир партнера, его чувства, мысли, ожидания и стремления.

Психологически эмпатия основывается на предположении, что в одинаковых обстоятельствах все люди переживают приблизительно одинаковые чувства и ощущения и это сопереживание позволяет им понять другие точки зрения, идеи и различные культурные явления. Благодаря этому свойству возникает способность человека представить себя на месте другого, принять его мировоззрение, понять его чувства, желания, поступки. В связи с этим М. Беннет предлагает альтернативу «золотому правилу нравственности» — «платиновое правило общения», которое

концентрированно выражает сущность эмпатического подхода: «поступай с другими так, как они поступали бы сами с собой»¹.

Эмпатический тип коммуникации с его стремлением понять проблему культурных различий изнутри и найти необходимые пути и способы для взаимопонимания значительно увеличивает вероятность полного понимания между партнерами. Для этого необходимо помнить и придерживаться *основных характеристик эмпатии*:

- О внимательно слушать, что говорят;
- О стремиться понять, как чувствуют себя другие;
- О быть искренне заинтересованным в том, что говорят и делают другие;
- О проявлять сочувствие к нуждам и интересам других;
- О обладать способностью понимать точку зрения другого.

В психологии разработаны специальные методы, с помощью которых можно повысить чувствительность людей к переживаниям друг друга. Одним из таких методов является метод подстройки, который часто применяют те, кто пытается понять состояние другого. Он заключается в том, что нужно попробовать максимально близко подстроиться к партнеру через подражание его внешнему поведению: принять подобную ему позу, перенять свойственный ему в данный момент темп речи и т.п. Исследования показали, что если это удастся, то открываются переживания собеседника и возникает чувство понимания его поведения.

§ 1.4. Культура и ценности

Природа и сущность ценностей культуры

Осваивая окружающий мир, человек решает для себя, какие его элементы важны для жизни, а какие не имеют значения, что для него является важным, а что несущественно, без чего он может обойтись, а без чего нет. В результате этого у него формируется ценностное отношение к миру, в соответствии с которым все предметы и явления рассматриваются им по критерию

¹ *Bennet M* Basic Concepts of Intercultural Communication Selected Readings Yarmouth, 1998

важности и значимости для его жизни. Каждый предмет, явление или идея получают свою оценку и представляют определенную ценность, на основании которой складывается соответствующее к нему отношение. В результате формируется общее ценностное отношение человека к миру, при котором те или иные явления окружающего мира имеют смысл и значимость. Таким образом, ценность не есть вещь сама по себе — она представляет собой отношение к вещи, событию, процессу и т.д. Исходя из такого понимания ценностей, американские культурологи К. Клакхон и Ф. Строббек определили ценности как «сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие стройность и направленность разнообразным мотивам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общих человеческих проблем»¹.

Аналогичным образом у каждого народа складывается собственная система отношений к природе, к людям своей и чужой общности, к идеям, к вещам и т.д. На основе этих отношений формируются система ценностей этого народа и его культура. Ценностное отношение к миру формирует ценностные ориентации и установки, которые определяют в свою очередь поведенческие модели и регулируют поведение представителей данного народа.

Современные англичане считают самообладание главным достоинством человеческого характера. Слова «Умей держать себя в руках» наиболее адекватно выражают девиз этого народа. Чем лучше человек умеет владеть собой, тем он достойнее. В радости и в горе, при успехе и при неудаче человек должен оставаться невозмутимым хотя бы внешне, а еще лучше — если и внутренне.

Роль ценностей в жизни как отдельного индивида, так и общества в целом чрезвычайно велика. Именно в соответствии с ними происходит отбор информации в процессе взаимодействия с окружающим миром, устанавливаются социальные отношения, формируются эмоции и чувства, навыки общения и т.д.

В человеческом сознании одновременно сосуществует множество ценностей самого разного характера и содержания. На этом основании вполне оправданно говорить о системе ценностей, внутри которой те или иные ценности определенным образом упорядочены по отношению друг к другу. Каждая система

¹ Klukchon K., Strodbek F. Variation in Value Orientation. N. Y., 1961.

ценностей имеет большое значение в любой культуре, поскольку определяет отношения человека с природой, обществом, ближайшим окружением и с самим собой. Дело в том, что, усваивая ценности окружающего мира, человек опирается на устоявшиеся в его культуре традиции, нормы, обычаи и постепенно формирует индивидуальную систему основополагающих ценностей, служащих ему руководством в жизни. На этой основе в каждой культуре складывается своя система ценностей, отражающая ее специфическое положение в мире, обыкновенно представляющая собой иерархию, в которой ценности расположены по нарастающей значимости. Благодаря этой системе обеспечиваются целостность данной культуры, ее неповторимый облик, необходимая степень порядка и предсказуемости.

Если рассматривать ценность как значимость чего-либо для человека и общества, то это понятие наполняется субъективным содержанием, поскольку в мире нет явлений, в равной степени значимых для всех людей без исключения. Поэтому исследователи теории ценностей выделяют различные группы ценностей: личные ценности, возрастные ценности, ценности каких-либо больших и малых социальных групп, исторические ценности различных эпох и государств, общечеловеческие ценности и т.д.¹ Из всей системы ценностей человека и общества выделяется *группа культурных ценностей*, которая в свою очередь подразделяется на две основные группы.

Во-первых, это совокупность выдающихся произведений интеллектуального, художественного и религиозного творчества. В эту группу включаются также выдающиеся архитектурные сооружения, уникальные произведения ремесла, археологические и этнографические раритеты.

Во-вторых, к числу культурных ценностей отнесены оправдавшие себя и доказавшие на практике свою эффективность принципы совместного сосуществования людей: нравы, обычаи, стереотипы сознания и поведения и т.п., которые ведут к интеграции общества, росту взаимопонимания между людьми, их комплиментарноеTM, солидарности, взаимопомощи и т.д. Обе группы культурных ценностей на практике составляют «ядро» любой культуры и определяют ее неповторимый характер.

¹ Козлова О.А. Ценностные ориентиры в межкультурном коммуникативном пространстве // Мир языка и межкультурная коммуникация. Барнаул, 2001; Шаджаева Ю. Национальные ценности и человек. Майкоп, 1996.

В процессе межкультурной коммуникации довольно часто обнаруживаются значительные различия в восприятии одних и тех же ценностей представителями разных культур. Среди огромного числа разнообразных восприятий можно выделить небольшую группу таких ценностей, которые совпадают как по характеру оценок, так и по содержанию. Такого рода ценности получили название универсальных или общечеловеческих. Их универсальный характер обусловлен тем, что основные черты таких ценностей базируются на биологической природе человека и на всеобщих свойствах социального взаимодействия людей независимо от культурной специфики. Например, нет ни одной культуры в мире, которая оценивала бы положительно убийство, ложь и воровство. В каждой культуре существуют свои границы терпимости по отношению к этим явлениям, но общая негативная их оценка однозначна.

Рассмотрение культуры как системы ценностей логично ставит вопрос о формах их существования и сферах распространения. В культурной антропологии принято выделять четыре основные сферы культурных ценностей — быт, идеологию, религию и художественную культуру. В аспекте межкультурной коммуникации из всех этих сфер наиболее важное значение имеет сфера быта, представляющая собой исторически первую сферу возникновения и существования культурных ценностей.

Ведущее положение сферы бытовой культуры в межкультурной коммуникации определяется тем, что она является основополагающей для формирования личности, поскольку процессы социализации и инкультурации индивида начинаются еще в детстве, когда человек не способен к освоению культурных ценностей идеологии, религии и искусства. Значение бытовой культуры состоит в том, что она вырабатывает и формирует такие ценности, которые выполняют определяющую роль в межкультурной коммуникации. Ведь сфера быта является хранителем исторической памяти культуры, поскольку она значительно устойчивее идеологии и религии и изменяется гораздо медленнее, чем они обе. Поэтому именно бытовая культура в большей степени содержит в себе ценности «вечные», общечеловеческие и этнические. Кроме того, именно ценности бытовой культуры служат основой возникновения идеологии, религии и искусства.

Англичане считают, что неумеренное проявление родительской любви и нежности приносит вред детскому характеру. В их традициях — относиться к детям сдержанно, даже прохладно. Здесь бытует пословица: «Пожалеть розгу - значит испортить ребенка». В Британии принято считать, что наказывать детей — это и право, и обязанность родителей. Не случайно в британских школах до сих пор не отменены телесные наказания. Детям внушают, что плакать недостойно и позорно. Плачущий ребенок вызывает откровенные насмешки сверстников и молчаливое неодобрение родителей.

Вместе с тем ценности бытовой культуры самодостаточны. Это значит, что, пользуясь только ценностями бытовой культуры, индивид получает устойчивые ориентиры для жизни в условиях соответствующей культуры. В процессе межкультурной коммуникации дополнительное значение бытовой культуре придает ее стихийный характер. Ценности бытовой культуры рождаются в процессе житейской практики и имеют утилитарную направленность. Поэтому они не нуждаются в обосновании и доказательстве, носители данной культуры воспринимают их как естественные и само собой разумеющиеся. Их освоения достаточно для приобщения индивида к культуре того или иного народа.

Приоритетное положение, значение³ и влияние ценностей в жизни людей также определяются культурой, ее своеобразием и особенностями. Индивид, как правило, специально не осознает большую часть особенностей своей культуры и воспринимает их как само собой разумеющиеся. Осознание ценностей своей культуры наступает лишь при встрече с представителями других культур, когда происходит взаимодействие разных культур и обнаруживаются различия в их ценностных ориентациях. Именно в этих случаях возникают непонимание, растерянность, бессилие и раздражение.

Исключить эти ситуации и добиться положительных результатов в межкультурных контактах возможно лишь с помощью знания особенностей ценностных ориентации партнера. Это знание помогает предсказать его поведение, цели, желания, обеспечивает успех в общении.

Содержание любой ситуации общения с необходимостью включает в себя нормы и правила, регулирующие взаимодействие и характер отношений ее участников, предписывающие им

как вести себя, если позиции участников достаточно определены. Каждый человек, прежде чем вступить во взаимодействие с другими людьми, обычно соотносит свои предполагаемые действия с принятыми в его среде стандартами поведения, ожидая и от других соблюдения определенных норм и правил общения. При отсутствии подобных представлений невозможно жить в современном обществе. Такие *общие представления, регулирующие поведение людей, вырабатываются в обществе и называются социальными нормами*.

Нормативность является одним из существенных свойств культуры любого общества и народа. Это выражается в том, что в каждой культуре существует множество норм, относящихся ко всем сферам жизнедеятельности общества. Они исторически вырабатываются данной культурой, имеют устойчивый характер, их нарушение предполагает применение тех или иных мер воздействия на индивида. На практике нормы культуры представляют собой существующие правила, образцы поведения, критерии и т.д., которые ограничивают природную вседозволенность и требуют неукоснительного их выполнения во всех без исключения случаях.

Объективная необходимость возникновения и существования норм культуры обусловлена тем, что жизнь человека в обществе невозможна без соблюдения определенных правил. В соответствии с данными правилами любая культура имеет представление о «плохом» и «хорошем» поведении. Поэтому в каждой культуре формируется система долженствований и запретов, которые предписывают, как человек должен поступать в той или иной ситуации, или указывают, чего он не должен делать ни при каких обстоятельствах. Таким образом, общение людей облечено в различные формы, подчинено тем или иным условностям и законам. Культурные нормы предписывают, как должны общаться, например, младшие и старшие по возрасту или чину, мужчины и женщины, законопослушные граждане и преступники и т.д.

Формы культурных ценностей

Практически с самого начала культурной деятельности человека возникла потребность в регулировании его поведения и общения с другими людьми. Дело в том, что вместе с со-

зданием ценностей культуры возникла проблема регулирования распределения этих ценностей и отношений между людьми по поводу этих ценностей. Ведь материальные продукты культуры, создаваемые людьми, лишь показывают границы их способностей и возможностей, но не определяют, как должны действовать люди между собой при распределении и использовании этих ценностей. В связи с этим возникли правила, регулирующие человеческое поведение, которые позднее получили название норм. Изначально эти нормы указывали на то, где, как, когда и что должны были делать люди в своей повседневной жизни. По мере роста их количества и расширения культурной деятельности человека нормы приобрели разную степень влияния и значения.

На протяжении всей истории человечества в различных культурах было создано огромное количество самых разнообразных норм поведения и общения. В зависимости от способа, характера, цели и сферы применения, границ распространения, строгости исполнения все многообразие поведенческих норм разделилось на следующие виды: нравы, обычаи, традиции, обряды, право (законы).

Нравы были исторически одним из первых регуляторов человеческого поведения. Их предназначение — регулировать повседневное поведение людей, способы реализации продуктов культурной деятельности и давать оценку различным формам взаимоотношений людей. Из всего многообразия культурных норм нравы являются наиболее подвижными и динамичными, поскольку призваны регулировать текущие события и поступки. Нравы представляют собой моральные оценки допустимости тех или иных форм как собственного поведения, так и поведения других людей. Под действие этого вида культурных норм подпадают такие формы поведения, которые бытуют в данном обществе и могут быть подвергнуты моральной оценке.

В силу своей природы нравы не предполагают немедленного практического исполнения, а ответственность за их нарушение в целом значительно меньше, чем при нарушении всех других норм. Эта ответственность носит относительный характер, поскольку наказание за нарушение нравов может быть самым различным — от неодобрительных взглядов до смертной казни, но наиболее распространенным наказанием является устное порицание.

Обычаи — наиболее распространенный и влиятельный вид культурных норм, они представляют собой исторически сложившиеся формы социальной регуляции поведения и отношений людей, воспроизводящие образцы действий и предписывающие правила поведения для носителей одной культуры. Влияние обычаев распространяется, главным образом, на сферу частной жизни. По своему назначению они призваны регулировать взаимоотношения и общение между близкими и дальними родственниками, друзьями и соседями, публичное поведение человека за пределами собственного дома, бытовой этикет со знакомыми и незнакомыми.

Сохранение традиционных манер поведения особенно характерно для народов Малайзии, где из поколения в поколение передаются нормы взаимоотношения родителей и детей, уважительного отношения молодых людей к пожилым, чинопочитание в зависимости от занимаемого общественного и имущественного положения. Согласно нормам повседневного поведения там считается неприличным показывать на кого-то указательным пальцем. Надо сжать правую руку в кулак и показать на человека большим пальцем. Брать и передавать что-либо можно только правой рукой, а еще лучше — обеими руками, слегка наклонившись вперед.

Регулятивная роль обычаев заключается в том, что они предписывают строго установленное поведение в определенных ситуациях. Обычаи также возникли в незапамятные времена как традиционные формы поведения, благодаря которым обеспечивалась культурная и социальная стабильность общества. В такой их роли было заинтересовано все общество, и оно стремилось их сохранять и культивировать, поэтому многие обычаи оставались неизменными на протяжении веков.

В каждой культуре постепенно складывается своя система обычаев, охватывающая все стороны повседневных отношений носителей этой культуры. Тот или иной обычай всегда порожден специфической ситуацией. Поэтому характер и основные черты обычаев обязательно соответствуют образу жизни общества и его социально-сословной структуре и одинаковые, на первый взгляд, обычаи в разных культурах приобретают совершенно различное содержание и смысл. Примерами здесь могут служить обычаи заключения брака в разных культурах.

Обычай заключения брака у разных народов имеет множество форм проявления. Так, в Европе или Северной Америке вполне естественно, когда молодые люди сами решают вопрос о вступлении в брак. А у многих народов Азии и Африки принято, чтобы главы семей заключали договор о браке. У многих народов до недавнего времени жених и невеста не имели права видаться до свадьбы. В западном обществе с его идеалом романтической любви девушка ужаснулась бы при одной мысли быть проданной будущему мужу, не имея права самой принимать решение. В других культурах, напротив, продажа невесты считается нормой: родственники назначают цену за невесту, которую готова заплатить другая сторона.

Традиции связаны со становлением разнообразных культурных регуляторов поведения человека, происходившим одновременно с развитием и усложнением его взаимоотношений с окружающим миром. По мере накопления культурного и социального опыта стали возникать и более устойчивые формы поведения, которые предписывали наиболее рациональные действия при взаимоотношениях различных групп людей в соответствующих ситуациях. Имеющие рациональный характер и многократно проверенные на практике, они стали передаваться от поколения к поколению, что постепенно придало им традиционный характер и породило новый вид культурных норм — традицию (первоначальное значение слова «традиция» — передавание, передача).

В настоящее время назначение традиций сводится к регулированию межличностных и межгрупповых отношений, а также к передаче от поколения к поколению продуктов социального и культурного наследия. Исходя из этого традиция «...представляет собой один из важнейших механизмов поддержания, сохранения устойчивости норм, ценностей, образцов этнической культуры. Этим термином обозначается непосредственная трансляция специфических культурных форм от поколения к поколению и соблюдение строгого следования этим формам. Благодаря действию механизма традиции структурируется опыт социокультурной идентификации, упорядочиваются взаимодействия с представителями других групп в стандартных ситуациях. Это происходит благодаря тому, что под действием традиции в процессе социализации индивид осваивает стандартный этнично-специфичный опыт»¹.

¹ См.: Орлова Э.А. Введение в социальную и культурную антропологию. М., 1994. С. 151.

Традиции имеют место в самых разных областях человеческой жизни. Взятые вместе, они представляют собой устойчивую систему поведения человека в самых разных сферах жизни и в разных ситуациях, выполняя при этом особую роль. Основной особенностью традиций является акцент на использовании таких образцов и моделей поведения, следование которым служит необходимым условием общественной жизни каждого человека. Этот вид культурных норм исключает элемент мотивации поведения, поскольку нормы, составляющие традицию, выполняются автоматически. Представители данной культуры должны твердо следовать установившейся модели поведения, основываясь только на интуитивном убеждении, что «так поступали наши предки», «так принято» и т.п.

Автоматическое следование традиции на практике представляет собой простое соблюдение привычных норм и требований к поведению представителей какой-либо культуры. Возьмем для примера процедуру совершения покупок. В европейских странах при покупке товара отношения продавца и покупателя определяются устойчивыми ценами; в редких случаях здесь уместен торг, но он скорее исключение, а не правило. В то же время именно торг выступает необходимым атрибутом процедуры покупки в арабских странах. Там торг является одновременно формой общения между продавцом и покупателем и поэтому превращается в увлекательную и эмоциональную форму коммуникации.

Обряд является одной из разновидностей культурных норм. Он представляет собой совокупность символических стереотипных коллективных действий, воплощающих те или иные социальные идеи, представления, ценности и нормы. Его главными отличительными чертами выступают массовость и высокая эмоциональность. Как правило, обряды сопровождают важные моменты человеческой жизни, связанные с рождением, свадьбой, вступлением в другую социальную или возрастную группу, смертью. Среди большого количества различного рода обрядов наиболее известны и распространены религиозные обряды, особенно жертвоприношения. Достоверно известно, что во многих религиях жертвоприношения связаны с предметами пищи, а христианский обряд причащения — с хлебом и вином. Это не случайно, поскольку еда является первоосновой

человеческого существования. По этой причине практически в любой культуре ей приписывалось мистическое и символическое значение. На ранних этапах становления культуры процесс потребления пищи означал для человека не только утоление голода, но и приобщение к окружающему миру через убеждение, что сила животного переходит к съевшему его человеку, а съеденные злаки и ягоды символически приобщают человека к силам Земли. Подобного рода символические значения лежат в основе многих религиозных традиций, жертвоприношений и таинств.

Право является неотъемлемой частью культуры любого народа наряду с указанными видами культурных норм. Оно представляет собой систему обязательных правил поведения, санкционированных государством. Прообразом права были запреты (табу) в поведении древних людей. По своей сути право есть совместный договор людей о правилах поведения. Эти правила обязательны для всех, а их исполнение контролируется государством. Действие права распространяется на все сферы общественной и индивидуальной жизни, поскольку нормы права определяют производство и распределение между людьми продуктов их культурной деятельности, регулируют отношения во всех сферах человеческих взаимоотношений, регламентируют контакты и связи между народами.

Таким образом, различные виды культурных норм пронизывают практически все сферы человеческой жизнедеятельности. Их спектр довольно широк — от простых запретов до сложной системы социальных институтов. В процессе развития культуры некоторые из них сами приобрели статус культурных ценностей, а обязательность их исполнения в общественном сознании современного общества воспринимается не только как простая повинность, но и как осознанная необходимость, внутреннее убеждение человека. Все эти нормативные регуляторы могут быть как разрешительными, так и запретительными. Однако независимо от своего характера они помогают координировать действия отдельных индивидов и человеческих групп, вырабатывать оптимальные пути решения конфликтных ситуаций, находить культурные способы реализации и удовлетворения разнообразных потребностей.

§ 1.5. Культурная идентичность и «чужеродность» культуры

Понятие идентичности и ее формы

Как уже было отмечено ранее, одной из ведущих человеческих потребностей является потребность в разнообразных взаимосвязях с окружающим миром, потребность в коллективной жизнедеятельности, которая реализуется путем самоотождествления индивида с какими-либо идеями, ценностями, социальными группами и культурами. Такого рода самоотождествление определяется в науке понятием «идентичность». У этого понятия довольно длительная история, однако вплоть до 1960-х гг. оно имело ограниченное употребление. Широкое распространение термина «идентичность» и его введение в междисциплинарный научный оборот произошло благодаря трудам американского психолога Эрика Эриксона¹. Со второй половины 1970-х гг. это понятие прочно вошло в лексикон всех социально-гуманитарных наук, привлекает внимание ученых различных направлений и дает начало многочисленным теоретическим и эмпирическим исследованиям проблемы идентичности².

Исследования проблемы идентичности наиболее быстрыми темпами развивались в психологии, где сложились две школы — психоанализа и бихевиоризма. Традиции этих двух школ нашли свое продолжение в психологической антропологии. Э. Эриксон сформулировал концепцию идентичности и определил круг основных проблем и понятий. Среди последних он выделил понятие «психосоциальная идентичность» как продукт взаимодействия между обществом и личностью. Исследуя адаптивную функцию идентичности, Эриксон отметил в структуре психосоциальной идентичности позитивные и негативные элементы, сочетание которых определяет психическое здоровье индивида и его способность к взаимодействию с другими людьми.

¹ Эриксон Э. Детство и общество. СПб., 1996; Идентичность: юность и кризис. М., 1996.

² Benois J.M. (ed.). L'identite. Semmaire interdisciplinaire dirimge par Lévi-Strauss. P., 1977; Borner P. Concepts of National Identity. An Interdisciplinary Dialogue. Baden-Baden, 1986; Levy-Strauss C.L. L'Identite. P., 1977; Waterman A. (ed.). Identity in Adolescence: Processes and Contents. San-Francisco, 1985.

Рассматривая психосоциальную идентичность как важную личностную потребность индивида, Эриксон особенно подчеркивал ее мотивационную функцию, которая заключается в стремлении людей к обретению социального статуса, в имманентной установке адаптироваться к любым объективным условиям.

Понятие «идентичность» сегодня широко используется также в этнологии, культурной и социальной антропологии. В самом общем понимании оно означает осознание человеком своей принадлежности к какой-либо социокультурной группе, позволяющее ему определить свое место в социокультурном пространстве и свободно ориентироваться в окружающем мире. Необходимость в идентичности вызвана тем, что каждый человек нуждается в известной упорядоченности своей жизнедеятельности, которую ему может обеспечить только сообщество других людей. Для этого он должен добровольно принять господствующие в данном сообществе элементы сознания, вкусы, привычки, нормы, ценности и иные средства взаимосвязи, принятые среди окружающих. Усвоение этих элементов социальной жизни группы придает жизни человека упорядоченный и предсказуемый характер, а также делает его причастным к соответствующей культуре.

Поскольку каждый индивид является одновременно членом нескольких социальных и культурных общностей, то в зависимости от типа групповой принадлежности принято выделять различные виды идентичности: профессиональную, гражданскую, этническую, политическую, религиозную и культурную. Из всех видов идентичности для нас представляет интерес прежде всего *культурная идентичность — принадлежность индивида к какой-либо культуре или культурной группе, формирующей ценностное отношение человека к самому себе, другим людям, обществу и миру в целом.*

Таким образом, сущность культурной идентичности заключается в осознанном принятии индивидом соответствующих культурных норм и образцов поведения, ценностных ориентации и языка, понимании своего Я с позиций тех культурных характеристик, которые приняты в данном обществе, в самоотождествлении себя с культурными образцами именно этого общества.

Значение культурной идентичности в межкультурной коммуникации состоит в том, что она предполагает формирование у индивида определенных устойчивых качеств, благодаря кото-

рым те или иные культурные явления или люди вызывают у него чувство симпатии или антипатии, а в зависимости от того или иного чувства он выбирает соответствующий тип, манеру и форму общения.

Принято считать, что основными чертами характера евреев являются чувство собственного достоинства и отсутствие робости и стеснительности. Для передачи этих качеств существует даже специальный термин «хуцпа», не имеющий перевода на другие языки. Хуцпа — особый вид гордости, побуждающий к действию несмотря на опасность оказаться неподготовленным, неспособным или недостаточно опытным. Для еврея «хуцпа» означает особую смелость, стремление бороться с непредсказуемой судьбой. Обладающий хуцпа человек легко пригласит на танец королеву бала, потребует повышения по службе и прибавки к заработной плате, будет стремиться к более высоким оценкам и более интересной работе, не боясь отказа или неудач.

Рассматривая вопрос о сущности культурной идентичности, следует помнить, что главными субъектами культуры и межкультурной коммуникации являются люди, находящиеся в тех или иных отношениях друг с другом. В содержании этих отношений значимое место занимают представления людей о самих себе, которые зачастую также весьма существенно разнятся от культуры к культуре.

В культурной антропологии стало аксиомой утверждение, согласно которому каждый человек выступает носителем той культуры, в которой он вырос и сформировался как личность, хотя в повседневной жизни он сам обычно этого не замечает, воспринимает как данность специфические особенности своей культуры. Однако при встречах с представителями других культур, когда эти особенности становятся очевидными, люди начинают сознавать, что существуют другие формы переживаний, виды поведения, способы мышления, которые весьма значительно отличаются от привычных и известных. Все эти разнообразные впечатления о мире трансформируются в сознании человека в идеи, установки, стереотипы, ожидания, которые в итоге становятся для него важными регуляторами его личного поведения и общения. Путем сопоставления и противопоставления позиций, точек зрения и т.д. различных групп и общностей в процессе взаимодействия с ними происходит становление личной идентичности человека, которая является совокупностью знаний и представле-

ний индивида о своем месте и роли как члена соответствующей социокультурной группы, о своих способностях и деловых качествах.

Вероятно, не требует доказательства утверждение, что в реальной жизни нет двух абсолютно похожих людей. Жизненный опыт каждого человека неповторим и уникален, и, следовательно, каждый человек по-разному реагирует на внешний мир. Идентичность человека возникает в результате его отношения к соответствующей социокультурной группе, составной частью которой он выступает. Но поскольку человек одновременно является участником разных социокультурных групп, то он обладает сразу несколькими идентичностями. В их совокупности отражаются его пол, этническая и религиозная принадлежность, профессиональный статус и т.д. Эти идентичности связывают людей друг с другом, но в то же время сознание и индивидуальный жизненный опыт каждого человека изолируют и отделяют людей друг от друга.

В определенной степени межкультурную коммуникацию можно рассматривать как взаимоотношение противостоящих идентичностей, при котором происходит взаимодействие идентичностей партнеров по коммуникации. В результате этого взаимодействия неизвестное и незнакомое в идентичности партнера становится знакомым и понятным, что позволяет ожидать от него соответствующего поведения. Взаимодействие идентичностей облегчает согласование отношений в коммуникации, определяет ее вид и механизм. Например, на протяжении продолжительного времени основным типом отношений между мужчиной и женщиной в культурах многих народов Европы служила «галантность». В соответствии с этим типом происходило распределение ролей при общении полов (активность мужчины, завоевателя и обольстителя, наталкивалась на реакцию противоположного пола в форме кокетства), что предполагало соответствующий сценарий общения (интриги, уловки обольщения и т.п.) и соответствующую риторичность общения.

Вместе с тем тот или иной тип идентичности может создавать препятствия для коммуникации. В зависимости от типа идентичности собеседника стиль его речи, темы общения, формы жестикюляции могут оказаться уместными или, наоборот, неприемлемыми. Таким образом, идентичность участников коммуникации

определяет сферу и содержание общения. Разнообразие этнических идентичностей, являющееся одним из главных факторов межкультурной коммуникации, может быть одновременно и препятствием для нее. Наблюдения и эксперименты этнологов показывают, что во время официальных обедов, приемов и других подобных мероприятий межличностные отношения участников складываются по этническому признаку. Сознательные усилия по смешению представителей разных этнических групп не давали эффекта, поскольку через непродолжительное время вновь стихийно возникали этнически однородные группы общения.

Таким образом, в межкультурной коммуникации культурная идентичность обладает двойственной функцией. Она позволяет коммуникантам составлять представление друг о друге, взаимно предугадывать поведение и взгляды собеседников, т.е. облегчает коммуникацию. Но в то же время обнаруживается и ее ограничительный характер, в соответствии с которым в процессе коммуникации возникают конфронтации и конфликты. Ограничительный характер культурной идентичности направлен на рационализацию процесса коммуникации, т.е. на ограничение коммуникативного процесса рамками возможного взаимопонимания и исключение из него тех аспектов коммуникации, которые ведут к конфликту.

«Свои» и «чужие» в культурной идентичности

Культурная идентичность основывается на разделении представителей всех культур на «своих» и «чужих». Такое разделение может привести как к отношениям сотрудничества, так и к отношениям противоборства. В связи с этим культурная идентичность может рассматриваться в качестве одного из важных инструментов, который оказывает влияние на сам процесс коммуникации.

Дело в том, что при первых же контактах с представителями других культур человек быстро убеждается, что они иначе реагируют на те или иные явления окружающего мира, у них есть собственные системы ценностей и нормы поведения, которые существенно отличаются от принятых в его родной культуре. В подобного рода ситуациях расхождения или несовпадения каких-либо

явлений другой культуры с принятыми в «своей» культуре возникает понятие «чужой».

Тот, кто сталкивался с чужой культурой, переживал неизвестные ранее чувства и ощущения. Когда в коммуникацию вступают носители разных культур, то представители каждой из них в восприятии чужой культуры придерживаются позиции наивного реализма. Им кажется, что их стиль и образ жизни являются единственно возможными и правильными, что ценности, которыми они руководствуются в своей жизни, одинаково понятны и доступны всем другим людям. И только сталкиваясь с представителями других культур, обнаруживая, что привычные модели поведения непонятны для них, индивид начинает задумываться о причинах своих неудач.

Гамма этих переживаний также довольно широка — от простого удивления до активного негодования и протеста. При этом каждый из партнеров по коммуникации не осознает культурно-специфических взглядов на мир своего партнера и в результате «нечто само собой разумеющееся» сталкивается с «само собой разумеющимся» другой стороны. Как следствие возникает представление о «чужом» — нездешнем, иностранном, незнакомом и необычном. Каждый человек, столкнувшись с чужой культурой, прежде всего отмечает для себя много необычного и странного. Констатация и осознание культурных различий становятся исходным пунктом для понимания причин неадекватности в ситуации коммуникации.

Исходя из этого обстоятельства в межкультурной коммуникации понятие «чужой» приобретает ключевое значение. Проблема заключается в том, что до настоящего времени не сформулировано научное определение этого понятия. Во всех вариантах использования и употребления оно понимается на обыденном уровне, т.е. путем выделения и перечисления его характерных признаков и свойств. При таком подходе понятие «чужой» имеет несколько значений и смыслов:

- О нездешний, иностранный, находящийся за границами родной культуры;
- О странный, необычный, контрастирующий с обычным и привычным окружением;
- О незнакомый, неизвестный и недоступный для познания;
- О сверхъестественный, всемогущий, перед которым человек бессилен;

О зловещий, несущий угрозу для жизни.

Представленные семантические варианты понятия «чужой» позволяют рассматривать его в самом широком значении, как все то, что находится за пределами само собой разумеющихся, привычных и известных явлений или представлений. И, наоборот, противоположное ему понятие «свой» подразумевает тот круг явлений окружающего мира, который воспринимается как знакомый, привычный, само собой разумеющийся.

В межкультурной коммуникации классической является ситуация, когда при общении представителей различных культур происходит столкновение культурно-специфических взглядов на мир, при котором каждый из партнеров первоначально не осознает значения различий в этих взглядах, поскольку каждый считает свои представления нормальными, а представления своего собеседника ненормальными.

Образно говоря, при взаимодействии с представителем другой культурой индивид как бы отправляется в другую страну. При этом он выходит за границы привычной обстановки, из круга привычных понятий и отправляется в незнакомый, но манящий своей неизвестностью другой мир. С одной стороны, чужая страна незнакома и кажется опасной, а с другой — все новое привлекает, обещает новые знания и ощущения, расширяет кругозор и жизненный опыт.

§ 1.6. Культура и язык

Язык как явление культуры

В основе современной цивилизации лежит многообразие культур, которые находятся в постоянной взаимосвязи и взаимодействии. При этом каждая культура имеет свою языковую систему, с помощью которой ее носители общаются друг с другом. В науке различные формы языкового общения получили название вербальных средств коммуникации. К наиболее известным вербальным средствам общения относится прежде всего человеческая речь, так как благодаря речи люди передают и получают основную массу жизненно важной информации. Однако челове-

ческая речь является только одним из элементов языка, поэтому ее функциональные возможности гораздо меньше, чем языковой системы в целом.

Значение языка в культуре любого народа трудно переоценить. Каждая наука в этой оценке обычно подчеркивает нечто свое. В культурологической литературе значение языка чаще всего сводится к следующим оценкам:

- О зеркало культуры, в котором отражается не только реальный, окружающий человека мир, но и менталитет народа, его национальный характер, традиции, обычаи, мораль, система норм и ценностей, картина мира;
- О кладовая, копилка культуры, так как все знания, умения, материальные и духовные ценности, накопленные тем или иным народом, хранятся в его языковой системе — фольклоре, книгах, устной и письменной речи;
- О носитель культуры, так как именно с помощью языка она передается из поколения в поколение. Дети в процессе инкультурации, овладевая родным языком, вместе с ним осваивают и обобщенный опыт предшествующих поколений;
- О один из методов идентификации объектов окружающего мира, их классификации и упорядочения сведений о нем;
- О способ адаптации человека в условиях окружающей среды;
- О средство правильной оценки объектов, явлений и их соотношений;
- О способ организации и координации человеческой деятельности;
- О инструмент культуры, формирующий личность человека, который именно через язык воспринимает менталитет, традиции и обычаи своего народа, а также специфический культурный образ мира¹.

Таким образом, согласно культурологическому подходу, *язык является специфическим средством хранения и передачи информации, а также управления человеческим поведением*. Благодаря языку осуществляется специфически человеческая форма передачи социального опыта, культурных норм и традиций, через язык реализуется преемственность различных поколений и исторических эпох.

¹ Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. М., 2000. С. 14—15.

Культурно-языковое разнообразие насчитывает много тысячелетий, но превращение языка в важнейшее межкультурное коммуникативное средство произошло при появлении языков межэтнического общения. Речь здесь идет о таких языках, которые широко используются в качестве языков-посредников при общении многих народностей. Считается, что одним из первых международных языков был аккадский, который использовался в качестве языка общения ближневосточных народов. После него в течение столетий межкультурно-языковые контакты имели ограниченный, локальный характер. Положение изменилось, когда сформировался древнегреческий язык. В качестве международного древнегреческий язык вобрал в себя все коммуникативно значимые элементы культуры того времени. На лексической основе древнегреческого языка стала складываться научная терминология, что способствовало превращению его в язык мирового общения.

После упадка греческой культуры ведущее положение в межкультурно-языковом общении занял латинский язык. Во многом это было вызвано тем, что латинский стал языком западного христианства, на нем в течение столетий велось богослужение во многих странах мира. Со временем латинский язык также стал языком науки, оставаясь таковым практически до конца XIX в. Именно латинский язык был положен в основу научной систематизации флоры, фауны и медицины. В настоящее время около 85% научно-технической терминологии в составе развитых языков составляют термины, образованные на лексической базе древнегреческого и латинского языков.

В XVII в. на смену латинскому языку в качестве межкультурного языка общения пришел французский язык, который оставался в этой роли до середины XX в. Французский язык был и языком культуры, поскольку вплоть до XX в. французская культура была самой развитой и модной в Европе. На протяжении нескольких веков все культурные заимствования происходили из французского языка. В настоящее время французский язык находится на втором месте после английского по степени своего распространения в мире. Вместе с тем следует признать, что в межкультурном общении роль французского языка оказалась более скромной, поскольку он не стал языком мировой науки и не был языком религии.

Наконец, со второй половины XX в. определяющее положение в международном и межкультурном общении завоевал английский язык, влияние которого в настоящее время стало глобальным. Впервые на планете появился язык, который используется всеми народами — либо в качестве родного, либо в качестве второго, либо в качестве иностранного языка. Можно с уверенностью утверждать, что в обозримом будущем ведущим языком международного и межкультурного общения останется английский. Мир вступил в эпоху глобального билингвизма «родной язык + английский язык». Использование английского в качестве языка межкультурного общения становится необходимостью для всех народов мира, включая и сами англоязычные народы.

В современной лингвистике существует много определений языка, но все они сходятся в главном: язык представляет собой основное средство общения между людьми. Современные развитые языки выполняют различные функции в культуре их носителей, но среди многочисленных функций языка существует коммуникативная функция, предполагающая, что без языка любые формы общения людей невозможны. Язык предназначен для коммуникации и может быть назван основным ее средством. А поскольку культура как специфически человеческий способ адаптации к окружающей среде тоже может быть названа коммуникацией, то становится ясно, что взаимосвязь языка, культуры и коммуникации является естественной и неразрывной.

Непреходящая роль языка в процессе коммуникации стала предметом научного анализа еще с начала Нового времени. Ее исследовали Д. Вико, И. Гердер, В. Гумбольдт и другие ученые прошлого, заложив своими работами основы лингвистики. Самые большие успехи в изучении языка как основного средства общения принес XX в., когда ученые смогли объяснить неразрывную взаимосвязь языка, мышления и культуры.

Инициаторами изучения этой взаимосвязи были американский культурный антрополог Ф. Боас и британский социальный антрополог Б. Малиновский. Боас еще в 1911 г. указал на эту связь, проиллюстрировав ее сравнением двух культур через их словарный состав. Так, для большинства североамериканцев снег — простое погодное явление, и в их лексиконе для обозначения этого понятия есть только два слова: snow (снег) и slush (слякоть). А в языке эскимосов Аляски существуют более 20 слов,

описывающих снег в разных состояниях. Такое разнообразие словарных средств ясно показывает, что для эскимосов снег — это не просто составная часть погоды, а ее важнейшая часть, на которой базируется большинство элементов их культуры.

Гипотеза лингвистической относительности Сепира - Уорфа

Существенный вклад в изучение взаимосвязи языка и культуры внесли исследования середины XX в., которые позволяют сделать вывод, что соотношение языка и культуры чрезвычайно сложно и многоаспектно. В настоящее время в решении этой проблемы наметилось несколько подходов и точек зрения.

Первый подход разработан группой отечественных культурологов, которые считают, что взаимосвязь языка и культуры оказывается движением в одну сторону¹. По их мнению, если язык отражает действительность, а культура есть неотъемлемый компонент этой действительности, то и язык — простое отражение культуры. Изменения действительности влекут за собой соответствующие изменения в культуре, что находит отражение в языке. При таком подходе остается открытым вопрос об обратном воздействии языка на культуру.

В рамках второго подхода исследование вопроса взаимосвязи привело к разработке гипотезы лингвистической относительности, создателями которой стали американские лингвисты Э. Сепир и Б. Уорф. Основу этой гипотезы составляет убеждение, что люди видят мир по-разному — сквозь призму своего родного языка, что язык — это не просто инструмент для воспроизведения мыслей, он сам формирует наши мысли. Для сторонников этой точки зрения реальный мир существует так, как он отражается в языке: по-разному говорящие люди по-разному смотрят на мир. Но если каждый язык отражает действительность только присутствующим ему способом, то, следовательно, языки различаются своими «языковыми картинами мира».

Гипотеза Сепира — Уорфа исходит из положения, что язык является основой той картины мира, которая складывается у каждого человека и приводит в порядок (гармонизирует) огром-

¹ См работы С А Артановского, Г А Брутяна, Е И Кукушкина, Э С Маркаряна и др

ное количество предметов и ^явлений окружающего нас мира. При этом в данной гипотезе выделяются следующие основные положения:

О язык обуславливает способ мышления говорящего на нем народа;

О способ познания реального мира зависит от того, на каких языках мыслят познающие его субъекты. «Мы расчленяем природу в направлении, подсказанном нашим языком. Мы выделяем в мире явлений те или иные категории и типы совсем не потому, что они самоочевидны, напротив, мир предстает перед нами как калейдоскопический поток впечатлений, который может быть организован нашим сознанием, а это значит в основном — языковой системой, хранящейся в нашем сознании»¹.

Согласно этой гипотезе, любой предмет или явление становится доступным для нас только тогда, когда ему дается название. Соответственно предмет или явление, не имеющее названия, для нас просто не существует. Сформулировав какое-либо название, мы тем самым включаем новое понятие в ту систему понятий, которая уже существует в нашем сознании. Иными словами, мы вводим новый элемент в существующую у нас картину мира. Можно утверждать, что язык не просто отображает мир, он строит идеальный мир в нашем сознании, он конструирует вторую реальность, с которой человек имеет дело прежде, чем с предметами реальной действительности. Человек видит мир так, как он говорит. Поэтому люди, говорящие на разных языках, видят мир по-разному.

В соответствии с гипотезой Сепира — Уорфа реальный мир создается благодаря языковым особенностям данной культуры. Каждый язык имеет собственный способ представлять одну и ту же реальность. В этом процессе все основывается на степени переживаний, которые определяют восприятие и мышление. Если какой-то объект объясняется системой из нескольких понятий, то это означает, что он имеет важное значение для людей данной культуры. Чем сложнее и разнообразнее совокупность понятий для одного явления, тем оно более значимо и весомо в данной культуре. И, наоборот, чем явление менее значимо, тем грубее язы-

¹ См. • Уорф БЛ Отношение норм поведения и мышления к языку // Новое в зарубежной лингвистике 1960 Вып 1. С 174

ковая дифференциация. Например, раньше в классическом арабском языке было более 6000 слов, которые так или иначе характеризовали верблюда (окраска, форма тела, пол, возраст, передвижение и т.д.), но в настоящее время многие из них исчезли из языка, поскольку значение верблюда в повседневной арабской культуре сильно уменьшилось.

Гипотеза Сепира — Уорфа получила широкую известность, и у нее появились как последователи, так и противники. Последние подвергают гипотезу резкой критике, обосновывая свои позиции следующими положениями: 1) источником понятий служат предметы и явления окружающего мира. Любой язык в своем генезисе — результат отражения человеком окружающего мира, а не самодовлеющая сила, творящая и создающая мир; 2) язык в значительной степени приспособлен к особенностям физиологической организации человека, но эти особенности возникли в результате длительного приспособления живого организма к окружающему миру; 3) неодинаковое членение внеязыкового континуума возникает в период первичной номинации. Оно объясняется неодинаковостью ассоциаций и различиями языкового материала, сохранившегося от прежних эпох.

Гипотеза лингвистической относительности дала толчок многочисленным исследованиям проблемы взаимосвязи языка, мышления и культуры, что привело к рождению третьего подхода в объяснении этой взаимосвязи¹. Исходные идеи этого подхода состоят в следующем:

- 0 язык является составной частью культуры, которую мы наследуем от наших предков;
- 0 язык — основной инструмент, посредством которого мы усваиваем культуру;
- 0 язык — важнейшее явление культуры, поскольку понимание сущности культуры возможно только через рассмотрение явлений этой культуры как кодов, формируемых подобно языку, и естественный язык представляет наиболее совершенную модель такого рода кодов. Поэтому концептуальное осмысление культуры возможно только посредством естественного языка.

¹ Серебренников Б.А. О материалистическом подходе к явлениям языка. М., 1983; Фрумкинц Р.М. «Теории среднего уровня» в современной лингвистике // Вопросы языкознания. 1996. № 2.

Диалектика языка и культуры в коммуникации

Эти исходные положения означают, что между языком и реальным миром стоит человек — носитель языка и культуры. Именно он воспринимает и осознает мир посредством органов чувств, создает на этой основе свои представления о мире. Они в свою очередь рационально осмысливаются в понятиях, суждениях и умозаключениях, которые уже можно передать другим людям. Таким образом, между реальным миром и языком стоит мышление.

Слово отражает не сам предмет или явление окружающего мира, а то, как человек видит его, через призмой картины мира, которая существует в его сознании и которая детерминирована его культурой. Ведь сознание каждого человека формируется как под влиянием его индивидуального опыта, так и в результате инкультурации, в ходе которой он овладевает опытом предшествующих поколений. Таким образом, язык является не простым зеркалом, автоматически отражающим все окружающее, а призмой, через которую смотрят на мир и которая в каждой культуре своя. Язык, мышление и культура настолько тесно взаимосвязаны, что практически составляют единое целое и не могут функционировать друг без друга.

Отношения между языком и культурой могут рассматриваться как отношения части и целого. Язык может быть воспринят как компонент культуры и как ее орудие. Однако язык в то же время автономен по отношению к культуре в целом, и он может рассматриваться в качестве независимой, автономной семиотической системы. Поскольку каждый носитель языка одновременно является и носителем культуры, то языковые знаки приобретают способность выполнять функцию знаков культуры и тем самым служат средством представления основных установок культуры. Именно поэтому язык способен отображать культурно-национальную ментальность его носителей.

Путь от реального мира к понятию и выражению этого понятия в слове различен у разных народов и детерминирован различными природными, климатическими условиями, а также различным социальным окружением. В силу этих обстоятельств у каждого народа своя история, своя культурная и языковая картина мира. При этом культурная картина мира всегда богаче, чем язы-

ковая. Но именно в языке реализуется, вербализируется культурная картина мира, хранится и передается из поколения в поколение. В этом процессе слова представляют собой не просто названия предметов и явлений, а кусочек реальности, пропущенный через призму культурной картины мира и поэтому приобретший специфические, присущие данному народу черты.

В то же время языковая практика свидетельствует, что язык не является механическим придатком какой-либо культуры, поскольку в этом случае он был бы не в состоянии использоваться в многочисленных ситуациях межкультурного общения. Лингвистическая относительность ограничивала бы потенциал языка рамками только одной культуры. В действительности одним из ведущих свойств языка является его универсальность, позволяющая человеку использовать язык в качестве средства общения во всех потенциально возможных ситуациях общения, в том числе и по отношению к другим культурам. Именно универсальность языка позволяет ему осуществлять как внутрикультурное, так и межкультурное общение.

Как правило, в межкультурной коммуникации больше всего проблем возникает при переводе информации с одного языка на другой. Очевидно, что абсолютно точный перевод в таких случаях невозможен из-за разных картин мира, создаваемых разными языками. Наиболее частым случаем такого языкового несоответствия выступает отсутствие точного эквивалента для выражения того или иного понятия и даже отсутствие самого понятия. Это вызвано тем, что понятия или предметы, обозначаемые такими терминами, уникальны для данной культуры и поэтому в других культурах отсутствуют и, следовательно, там нет терминов для их выражения. Так, в русском языке нет понятий «эль» или «виски», а значит, нет и соответствующих слов на русском языке. В свою очередь в английском языке нет слов, обозначающих блины, борщ, водку и т.п. В случае необходимости такие понятия выражаются с помощью заимствований.

Но лексических заимствований в лексиконе любого языка не очень много (обычно не более 6—7%). В межкультурной коммуникации, пожалуй, самыми сложными оказываются ситуации, когда одно и то же понятие по-разному — избыточно или недостаточно — выражается в разных языках (вспомним наши примеры со снегом у эскимосов и верблюдом у арабов). Проблема заклю-

чается в том, что значение слова не исчерпывается одним лишь лексическим понятием (денотацией слова), а в значительной степени зависит от его лексико-фразеологической сочетаемости и коннотации. Абсолютно полное совпадение названных аспектов слова практически невозможно. Именно поэтому невозможно переводить слова только с помощью словаря, который дает длинный список возможных значений переводимого слова. Изучая иностранный язык и используя его в общении, следует заучивать и употреблять слова не в отдельности, по их значениям, а в естественных, наиболее устойчивых сочетаниях, присущих данному языку.

Поэтому «победу» можно только «одержать», «роль» — «играть», «значение» — «иметь». Русский «крепкий чай» по-английски будет «сильным чаем» (strong tea), а «сильный дождь» — «тяжелым дождем» (heavy rain). Это отдельные примеры лексико-фразеологической сочетаемости слов, которые естественны и привычны в родном языке, но совершенно непонятны для иностранца (если он будет их переводить по словарю).

Помимо проблем, связанных с лексико-фразеологической сочетаемостью слов, существует проблема несоответствия между культурными представлениями разных народов о тех или иных предметах и явлениях реальности, которые обозначены эквивалентными словами этих языков. В данном случае примером может служить словосочетание «зеленые глаза», которое по-русски звучит весьма поэтично, наводит на мысль о колдовских глазах. Но то же словосочетание по-английски (green eyes) служит образным синонимом зависти и ревности, которые были названы У. Шекспиром в его трагедии «Отелло» «зеленоглазым чудовищем».

Слово как единица языка соотносится с обозначаемым предметом или явлением реального мира. Однако в различных культурах это соответствие может быть разным, поскольку разными могут быть как сами эти предметы или явления, так и культурные представления о них. Например, английское понятие «house» существенно отличается от русского «дом». Для нас дом означает место жительства, место работы, любое здание и учреждение. Для англичанина понятие «house» означает только здание или строение. Домашний очаг передается словом «home». Это значит, что в русском языке понятие «дом» шире, чем «house» в английском.

В настоящее время, согласно общепринятой точке зрения, как в культуре, так и в языке каждого народа присутствуют одновременно общечеловеческий и национальный компоненты. Универсальные значения, одинаково осознаваемые всеми людьми в мире или представителями отдельных культур, создают почву для межкультурной коммуникации, без них межкультурное взаимопонимание было бы в принципе невозможно. Однако в любой культуре присутствуют специфические культурные значения, закрепленные в языке, моральных нормах, убеждениях, особенностях поведения и т.д.

ГЛАВА 2 ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

§ 2.1. Понятие и основные теории межкультурной коммуникации

Понятия «общение» и «коммуникация»: методологический аспект

Социальное бытие человека с необходимостью предполагает взаимоотношения человека с природой, культурным окружением и другими людьми, с которым каждый индивид вступает в прямые или опосредованные контакты. Дело в том, что в своей индивидуальной жизнедеятельности человек овладевает опытом и знаниями предыдущих поколений только через общение с другими людьми и поколениями. Общение выступает как взаимодействие субъектов, порожаемое потребностями их совместного существования. В процессе общения происходит взаимный обмен видами и результатами деятельности, идеями, чувствами, установками и т.п. Именно общение организует социум и позволяет человеку жить и развиваться в нем, координируя свое поведение с действиями и поведением других людей. «Нет сферы человеческой деятельности, которая не могла бы быть рассмотрена сквозь призму общения, не говоря уже о том, что само общение, опосредованное знаками, все более кристаллизуется в самостоятельную деятельность с определенной психологической структурой, с собственной стратегией решения тех или иных коммуникативно-познавательных задач»¹.

В силу своей практической значимости процесс общения привлекает внимание специалистов самых разных областей гуманитарного знания: философии, психологии, социологии, культурологии, этнологии, лингвистики и др. При этом каждая наука или научное направление, изучающие те или иные аспекты общения, выделяет в этом процессе свой предмет изучения.

¹ См.: Дридзе Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации. Проблемы семиосоциопсихологии. М., 1984. С. 268.

Проблемы общения, его сущность и формы проявления сравнительно недавно стали широко исследоваться в отечественной науке. Инициаторами здесь стали психологи и лингвисты, которые в 1960—1970-е гг. основной акцент в своих исследованиях сделали на раскрытии психологических и социальных характеристик общения, семантической интерпретации коммуникативных актов, правилах и особенностях речевого поведения коммуникантов. При этом процесс общения рассматривался как обмен мыслями и идеями при помощи языковых знаков¹.

В 1980-е гг. различные проблемы процесса общения стали изучать представители социологической науки, которые заинтересовались более всего анализом социальной природы и сущности общения. В социологической литературе того времени общение рассматривалось как «процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (классов, групп, личностей), в котором происходит обмен деятельностью, информацией, опытом, способностями, а также результатами деятельности»². Тогда же появился логико-семиотический и культурологический интерес к процессу общения. В рамках этих научных направлений стало возможным связать коммуникативный акт с личностью участника общения, понять общение как феномен того или иного типа культуры³.

Особенно бурный рост исследовательского интереса к проблемам общения наблюдался в 1990-е гг., что было вызвано бурным развитием современных электронных средств связи и социально-политическими изменениями в мире. Тогда появились многочисленные концептуальные работы отечественных исследователей по теории общения и коммуникации, в которых излагались системные представления о процессе общения, его фор-

¹ См.: *Бенеviste Э.* Общая лингвистика. М., 1974; Проблемы структурной лингвистики. М., 1973; Проблемы прикладной психолингвистики. М., 1972; Общение. Текст. Высказывания. М., 1977; *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М., 1971.

² *Философский энциклопедический словарь.* М., 1983. С. 447.

³ *Аверинцев С.С.* Попытка объясниться: Беседы о культуре. М., 1988; *Арутюнова Н.Д.* Типы языковых значений. Оценка. Событие. Факт. М., 1988; *Бореев В.Ю., Дридзе Т.М.* Язык и социальная психология. М., 1980; *Коваленко А.В.* Культура и массовая коммуникация. М., 1986; *Леонтьев А.Н.* Психология общения. М., 1977; *Семиотика.* М., 1983; *Язык и личность.* М., 1989.

мах, видах и типах¹. Однако у исследователей пока еще нет единого мнения о научном статусе теории коммуникации, ее объекте и предмете, а также ее месте в системе современного гуманитарного знания и вузовского образования.

В отечественной науке появился и получил широкое распространение термин «коммуникация», который прочно вошел в понятийный аппарат социально-гуманитарного знания. Появление нового термина закономерно привело к возникновению проблемы соотношения понятий «коммуникация» и «общение», привлекло внимание специалистов из различных областей науки. В результате продолжительных споров, дискуссий и обсуждений различных точек зрения сложились следующие подходы к ее разрешению.

Сущность первого подхода состоит в отождествлении обоих понятий². В качестве основного аргумента этой точки зрения выдвигается этимологическая и семантическая тождественность понятий «коммуникация» и «общение». Исходя из первоначального значения латинского термина «communicatio», обозначающего «делать общим», «связывать», «общаться», сторонники этой точки зрения понимают его как обмен мыслями и информацией с помощью различных сигналов. В свою очередь русское слово «общение» также обозначает процесс обмена мыслями, информацией и эмоциональными переживаниями между людьми. В обоих случаях нет принципиальной разницы в содержании понятий «общение» и «коммуникация», поэтому они равноправны.

Второй подход основывается на разделении понятий «коммуникация» и «общение». Согласно этой точке зрения, «общение» и «коммуникация» — пересекающиеся, но несинонимичные понятия. Различие между коммуникацией и общением заключается по меньшей мере в двух отношениях. Во-первых, «общение» имеет и практический, материальный, и духовный, информационный, и практически-духовный характер, тогда как коммуникация является чисто информационным процессом — передачей тех или иных сообщений. Во-вторых, они различаются

¹ Зарецкая Е.Н. Теория и практика речевой коммуникации. М., 1998; Конечная В.П. Социология коммуникации. М., 1997; Почепцов Г.Г. Теория и практика коммуникации. М., 1998; Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации. СПб., 2002; Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации. М., 2002.

² См. работы Л.С. Выготского, В.Н. Курбатова, А.А. Леонтьева и др.

по характеру самой связи вступающих во взаимодействие систем. Коммуникация есть субъектно-объектная связь, где субъект передает некую информацию (знания, идеи, деловые сообщения и т.д.), а объект выступает в качестве пассивного получателя информации, который должен ее принять, понять, усвоить и в соответствии с этим поступать. Таким образом, коммуникация является однонаправленным процессом: информация передается только в одну сторону. Общение, напротив, представляет собой субъект-субъектную связь, при которой «нет отправителя и получателя сообщений — есть собеседники, соучастники общего дела». В общении информация циркулирует между партнерами, поскольку они равно активны, следовательно, процесс общения в отличие от коммуникации носит двунаправленный характер. Коммуникация — монологична, общение — диалогично.

Близкую позицию занимает известный социальный психолог Г.М. Андреева. По ее мнению, общение — категория более широкая, чем коммуникация, она предлагает выделять в структуре общения три взаимосвязанные стороны:

- О коммуникативную, т.е. собственно коммуникацию, которая заключается в обмене информацией между общающимися индивидами;
- О интерактивную, заключающуюся в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;
- О перцептивную, представляющую собой процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания².

В рамках второго подхода особую точку зрения сформулировал А.В. Соколов³. Его позиция заключается в том, что общение — одна из форм коммуникационной деятельности. Основу выделения этих форм составляют целевые установки партнеров по ком-

¹ Каган М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений. М., 1988. С. 143-146.

² Андреева Г.М. Атрибутивные процессы в условиях совместной деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987; Астафурова Т.Н. Лингвистические аспекты межкультурной деловой коммуникации. Волгоград, 1997; Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. Казань, 1991.

³ Соколов А.В. Введение в теорию социальной коммуникации. СПб., 1996. С. 24-28.

муникации, в соответствии с которыми возникают три варианта отношений участников коммуникации:

- О субъект-субъектное отношение в виде диалога равноправных партнеров. Такая форма коммуникации и есть собственно общение;
- О субъектно-объектное отношение, свойственное коммуникационной деятельности в форме управления, когда коммуникатор рассматривает реципиента как объект коммуникативного воздействия, как средство достижения своих целей;
- О объект-субъектное отношение, свойственное коммуникативной деятельности в форме подражания, когда реципиент целенаправленно выбирает коммуникатора в качестве образца для подражания, а последний может даже не осознавать своего участия в коммуникационном акте.

Типичным способом реализации коммуникативного общения является диалог двух собеседников, а способом управления и подражания — монолог в устном, письменном и поведенческом виде. Вполне очевидно, что в данном случае коммуникация рассматривается как понятие, более широкое, чем общение.

Наконец, третий подход к проблеме соотношения общения и коммуникации основан на понятии информационного обмена. Этой точки зрения придерживаются те ученые, которые считают, что общение не исчерпывает все информационные процессы в обществе. Данные процессы охватывают весь общественный организм, пронизывают все социальные подсистемы, присутствуют в любом фрагменте общественной жизни. Причем вербальные (словесные) средства составляют лишь небольшую часть информационного обмена в обществе, а большая часть обмена информацией осуществляется в невербальных формах — с помощью невербальных сигналов, вещей, предметов и материальных носителей культуры. Последние позволяют передавать информацию и в пространстве, и во времени. Именно поэтому «общение» обозначает только те процессы обмена информацией, которые представляют собой специфическую человеческую деятельность, направленную на установление и поддержание взаимосвязи и взаимодействия между людьми. Таким образом, понятие «коммуникация» является более общим по отношению к понятию «общение».

Анализ представленных точек зрения позволяет сделать обобщающий вывод, согласно которому процесс общения представляет собой сложную систему взаимодействия людей, включающую в себя такие элементы, как содержание, функции, манеру и стиль.

Содержание общения выражается в передаче от человека к человеку информации, в восприятии, самооценке, взаимодействии и взаимовлиянии партнеров по общению. В соответствии с содержанием общения выделяются четыре основные его функции:

- О инструментальная (управление и передача информации, необходимой для деятельности);
- О интегративная (объединение людей в процессе общения);
- О самовыражения (взаимопонимание людей);
- О трансляционная (передача различных способов деятельности, оценок и т.д.).

В зависимости от содержания и соответствующей функции процесс общения выражается в той или иной манере общения. Манера общения определяется: тоном общения (спокойный, властный, вкрадчивый, взволнованный и т.д.); дистанцией общения (интимная, личная, социальная, публичная). Сочетание этих факторов порождает разнообразие манер общения, среди которых наиболее распространены уважительная, пренебрежительная, шутливая, серьезная, доброжелательная, недоброжелательная. Наконец, содержание, функции и манеры общения реализуются с помощью стиля общения, который определяет эмоциональную атмосферу взаимодействия партнеров. К наиболее известным стилям общения относят дружеский, дистанционный, подавляющий, популистский, заигрывающий, требовательный, деловой и др.

Исходя из отмеченных признаков, форм и стилей общение можно определить как процесс *взаимодействия партнеров, в ходе которого формируются и развиваются различные виды отношений между ними, каждого партнера как самому себе и совместной деятельности.*

Если сравнивать понятия «общение» и «коммуникация», то следует обратить внимание на то, что процесс коммуникации также обязательно включает в себя передачу различного рода сообщений и информации и обмен ими, но не сводится только к такому

его пониманию. Понимание коммуникации как процесса обмена информацией не объясняет специфики феномена коммуникативной деятельности в области человеческого взаимодействия. В этом случае в коммуникации теряется элемент взаимопонимания, которое является основной ее особенностью. Как справедливо отмечает немецкий социолог Х. Райманн, «...под коммуникацией следует понимать не само сообщение или передачу сообщения, а в первую очередь взаимное понимание»¹. Безрезультатная передача какого-либо смысла представляет собой только попытку коммуникации, но не саму коммуникацию. Поэтому вслед за Райманном мы будем интерпретировать коммуникацию прежде всего как взаимопонимание. Процесс, во время которого реализуется стремление к взаимопониманию, будем называть коммуникативным процессом. В этом контексте «коммуницировать» соответственно будет означать «делать понятным для партнера по общению то, что ты хочешь передать», понимать друг друга, а не просто сообщать или состоять во взаимосвязи.

Исходя из представленных подходов и точек зрения, *коммуникация* — это социально обусловленный процесс обмена информацией различного характера и содержания, передаваемой при помощи различных средств и имеющий своей целью достижение взаимопонимания.

Таким образом, «общение» и «коммуникация» — частично совпадающие, но не тождественные понятия, имеющие как общие, так и отличительные признаки. Общими для них являются соотнесенность с процессами обмена и передачи информации и связь с языком как средством передачи информации. Отличительные признаки выражаются в различных объемах и содержании этих понятий (узком и широком). Мы будем исходить из понимания коммуникации как процесса обмена мыслями, идеями, представлениями, эмоциональными переживаниями и информацией, направленного на достижение взаимопонимания и взаимодействия друг на друга партнеров по коммуникации. Общение — это процесс обмена познавательной и оценочной информацией, имеющий своей целью удовлетворение потребности человека в контакте с другими людьми.

¹ Reimann H Kommunikationssysteme Umnsse einer Soziologie der Vermittlungs- und Mitteilungsprozesse Tübingen, 1968 S 75

Теории межкультурной коммуникации

Современное коммуникативное пространство представляет собой довольно сложную систему, в которой одно из основных мест принадлежит различным видам коммуникации. Это обусловлено тем, что в различных ситуациях и обстоятельствах человек ведет себя по-разному и тем самым в каждом отдельном случае взаимодействует с другими людьми особым образом. Кроме того, характер и особенности коммуникации определяются также средствами и способами передачи информации, субъектами коммуникации, ее целями и многими другими причинами. Все это позволяет выделить различные виды коммуникации. В современной коммуникативистике выделение тех или иных видов коммуникации осуществляется по нескольким основаниям, поэтому количество видов коммуникации в различных источниках весьма существенно различается¹. При этом каждый вид коммуникации имеет свое теоретическое обоснование и выражение. В то же время функциональный подход к этому вопросу позволяет выделить следующие виды коммуникации: межэтническая, деловая, социальная, международная, межличностная, массовая, межкультурная и др. Из всех отмеченных видов коммуникации для нас представляет интерес прежде всего межкультурная коммуникация.

Объективным основанием для межкультурной коммуникации являются различия между культурами, складывающиеся в процессе формирования каждой этнической культуры. Как отмечено выше, жизнедеятельность и отношения людей определяются существующими в той или иной культуре нормами, которые регулируют практически все области человеческого мышления и поведения и оказывают влияние на характер восприятия, оценки и межличностные отношения. Образование, воспитание, историческая память, традиции, обычаи и язык вырабатывают систему ориентации, помогающую людям успешно справляться с жизненными ситуациями и различными проблемами.

Каждый человек реагирует на внешний мир в соответствии с этими особенностями своей культуры. Эти культурные нормы за-

¹ Основы теории коммуникации. М., 2003; Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации. СПб., 2002; Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации. М., 2002.

частую не осознаются индивидом, поскольку составляют часть его личности. Осознание особенностей собственной культуры происходит при контакте с людьми, которые в своем поведении руководствуются другими культурными нормами. При этом такого рода взаимодействие зачастую связано с дискомфортом или порождает конфликтные ситуации и требует обстоятельного исследования.

Поведение людей, принадлежащих другим культурам, не является чем-то непредсказуемым, оно поддается изучению и прогнозированию, но обуславливает потребность в специальных образовательных программах, направленных на формирование знаний и навыков межкультурной коммуникации.

Стремление понять чужие культуры и поведение их представителей, разобраться в причинах культурных различий и совпадений существует столько же времени, сколько существует культурное и этническое разнообразие человечества. Столь же древним, как и желание постичь другие культуры, является стремление не принимать во внимание другие культуры или рассматривать их как недостойные, оценивая носителей этих культур как людей второго сорта, считая их варварами, у которых нет ни культуры, ни личностных качеств, ни вообще каких-либо человеческих достоинств.

Такого рода полярное отношение к другим культурам существовало на всем протяжении человеческой истории. В трансформированном виде эта дилемма сохраняется и в современных условиях, что находит выражение в спорах и дискуссиях специалистов о содержании, объекте, предмете и целях межкультурной коммуникации. В результате этих споров, дискуссий и обсуждений сложилось несколько теорий межкультурной коммуникации, в которых рассматриваются различные проблемы взаимодействия культур. К наиболее известным теориям межкультурной коммуникации относятся теория высоко- и низкоконтекстуальных культур Э. Холла, теория культурных измерений Г. Хофштеде и теория культурной грамотности Э. Хирша.

Теория высоко- и низкоконтекстуальных культур Э. Холла¹. На основе сравнительных исследований различных культурных

¹ *HALL E.* The Dance of Life. N.Y., 1998; The Hidden Dimension. N.Y., 1998; Beyond Culture. N.Y., 1998.

групп Холл выделил не только их культурно-коммуникативные образцы, но и разработал общую типологию по отношению их к *контексту— информации, окружающей и сопровождающей то или иное культурное событие*. Он обратил внимание, что все культуры 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 характера использования пространства и времени Холл разграничил все культуры на высококонтекстуальные 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. Степень информированности в свою очередь зависит от плотности социальных связей и скорости обмена информацией между членами этой сети. В соответствии с этим все культуры можно классифицировать по признаку слабой и сильной контекстуальной зависимости. Люди, которые пользуются плотной информационной сетью, относятся к культуре с высоким контекстом, а индивиды с более свободной сетью связей в своем социальном окружении и с меньшим объемом обмена информацией относятся к культуре 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 этом случае в отношениях между людьми всегда присутствуют тесные связи. 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, Япония и Россия.

Для представителей высококонтекстуальных культур много информации передается неязыковым контекстом — иерархией, статусом, внешним видом человека, манерами его поведения, условиями 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, как бы высоко профессионален он ни был. Вся необходимая информация для ведения переговоров уже заложена в сознании людей, и без знания этой информации 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, оно может иметь различные интерпретации. Дело в том, что в японской культуре не принято прямо говорить «нет» из опасения, что отрицание чего-либо может подорвать авторитет партнера. Японцы особенно чувствительны к «сохранению лица» собеседника и 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. К типу низкоконтекстуальных культур 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. Здесь люди часто выража-

ют 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:

- О невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы;
- О серьезная роль невербального общения и умения «говорить глазами»;
- О излишняя избыточность информации, поскольку для общения достаточно первоначальных фоновых знаний;
- О отсутствие открытого выражения недовольства при любых условиях и результатах общения.

В свою очередь *низкоконтекстуальные культуры* характеризуются следующими признаками:

- О прямая и выразительная манера речи;
- О незначительная доля невербальных форм общения;
- О четкая и ясная оценка всех обсуждаемых тем и вопросов;
- О оценка недосказанности как недостаточной компетентности или слабой информированности собеседника;
- О открытое выражение недовольства.

Иллюстрацией для понимания обоих типов культур может служить описание работы менеджеров, принадлежащих к культурам с низким и высоким контекстом. Так, в культуре с низким контекстом менеджер будет принимать посетителей одного за другим, строго по очереди. Во время своей работы он не будет отвечать на телефонные звонки или звонить сам. Он будет 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 ме-

неджер отвлекается на телефонные разговоры и на прочие минутные вопросы. В этой ситуации все действующие лица обо всем информированы, и каждый знает, где ему следует искать необходимую информацию.

Кроме проблемы контекстуальное™ культуры в теории Холла значительное место отводится исследованию вопроса использования времени представителями 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 с помощью времени люди выражают свои чувства, подчеркивают важность своих поступков и действий.

Каждой культуре присуща своя система использования времени, что чрезвычайно важно для межкультурной коммуникации. Для понимания партнера требуется знать, как понимается время в его культуре. По Холлу, в зависимости от способа использования времени культуры следует разделять на два противоположных вида: монохронные, в которых время распределяется таким образом, что в один и тот же отрезок времени возможен только один вид деятельности; полихронные, в которых в один и тот же отрезок времени производится несколько видов деятельности.

Монохронное 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. Монохронное время разделяется на отрезки, т.е. все тщательно планируется для того, чтобы человек мог в любой отрезок времени сконцентрироваться на чем-либо. Представители монохронных культур приписывают времени вещественную стоимость: его можно потратить, сэкономить, потерять, наверстывать, ускорять. Тем самым оно становится системой, с помощью которой поддерживается порядок в организации человеческой жизни¹. Исходя из того, что «монохронный» человек способен заниматься только одним видом деятельности в определенный отрезок времени, он вынужден как бы «закрывать» в своем собст-

¹ Hall E., Hall M. Hidden Differences. Studies in International Communication. How to Communicate with Germans. Hamburg, 1983. P. 13.

венном 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 североευропейских стран.

Полихронное восприятие времени противоположно монохронному — в нем многое происходит одновременно. Полихронное время понимается не как прямолинейный путь, а как некий узел переплетения многих проблем, поэтому оно менее ошутимо. В культурах полихронного типа большую роль играют межличностные, человеческие отношения, а общение с человеком рассматривается как более важное действие, чем принятый план действий. Поэтому представители полихронных культур более динамичны в обращении со временем¹. 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 монохронных и полихронных культур можно обобщенно описать следующим образом: в монохронных 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 никому не мешать, проявляют больше уважения к другим людям, 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

¹ Hall E, Hall M. Op. cit. P 14.

принятые в обществе нормы поведения, которые строго соблюдаются. Например, в Японии размещение участников за столом переговоров строго определено старшинством. 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. Здесь люди легко вступают в дружественные отношения и так же легко прерывают их. Легкость и быстрота, с которой американцы знакомятся с людьми, привела к созданию одного из самых распространенных стереотипов, согласно которому «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 присутствует всегда много прикладных моментов. Они менее постоянны, нежели представители других культур, и не любят зависеть от других людей. Американцы часто ранжируют свои дружеские отношения, выделяя «друзей по работе», «друзей по спорту», «друзей по отдыху», «друзей семьи» и т.п.

Сравнение особенностей каждого типа культуры позволяет прийти к выводу, что при взаимном общении представителям этих культур приходится сталкиваться с множеством сложностей. Здесь всегда важно помнить, что на поведение представителей другой культуры нельзя реагировать так же, как принято в своей культуре. Теория Холла помогает взглянуть на представителей различных культур изнутри и облегчает понимание культурных коммуникативных образцов. Однако в 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 культурных измерений Г. Хофштеде. 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 людей формируется в детском возрасте, поскольку именно в детстве человек наиболее восприимчив к процессам обучения. Определённые ощущения, формы мышления и способы действий, которые возникают в ходе обучения и закрепляются в сознании человека, консервируются и в дальнейшем слабо поддаются изменениям. Как известно, 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:

О дистанция власти (от низкой до высокой);

О индивидуализм — коллективизм;

О маскулинность — феминность;

О 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 всех восточноевропейских стран, в том числе России. Эти исследования позволили установить, что различные феномены культуры могут быть измерены по четырем указанным параметрам, которые на практике выступают в различных комбинациях между собой, что и определяет ментальность соответствующей культуры.

Измерение по параметру *дистанция власти* означает сравнение культур по степени концентрации власти или распределения ее по различным уровням организации. Этот показатель позволя-

ст установить, какое значение в разных культурах придается властным отношениям между людьми и как варьируются различные культуры 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 зависит от поведения наделенных властью членов общества, т.е. когорты руководителей, а не остальной массы руководимых.

В культурах с высокой дистанцией власти последняя видится как некая данность, имеющая фундаментальные основы. Поэтому представители данного типа культуры полагают, что власть — важнейшая часть социальной жизни, а носители власти рассматривают своих подчиненных как людей, существенно отличающихся от них самих. При этом в культурах такого типа акцент делается в основном на принудительной форме власти. Здесь высокую ценность имеют 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 культурах 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 подчиняются всем вышестоящим лицам. Начальникам и прочим носителям властных полномочий традиционно оказывается подчеркнутое уважение и демонстрируется послушание. В таких культурах не допускаются выражение противоречий, жесткая критика или открытое противодействие.

Подобного рода взаимоотношения в культурах с высокой дистанцией власти основываются на убеждении, что люди изначально рождаются неравными, у каждого есть свое место в жизни, обуслов-

ленное сложной иерархической структурой общества, и своя дистанция между различными социальными слоями общества. Социальная иерархия общества определяет и структуру составляющих его организаций. Еще в школе детей учат, что они не должны пребывать 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 точка зрения, согласно которой неравенство в обществе должно быть сведено к минимуму. Представители этого типа культур считают, что иерархия — условное закрепление неравенства людей в обществе, поэтому наибольшее значение там придается таким ценностям, как равенство в отношениях, индивидуальная свобода и уважение личности. Подчиненные здесь считают, что они такие же люди, как и их руководители. Поэтому коммуникация в данных культурах менее формальна, равенство собеседников выражено сильнее, а стиль общения носит в большей мере консультативный характер.

В этих культурах 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 отклонять ее и прерывать 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.

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 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.

Коллективистская культура, напротив, характеризуется тем, что в ней групповые цели доминируют 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 по отношению к группе.

По мнению Хофштеде, подавляющее большинство людей живет в коллективистских обществах, в которых интересы группы превалируют над интересами индивида. Коллективистский характер общества означает не власть государства над индивидом, а власть группы над ним. К данному типу культур 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 проявлять преданность.

Наряду с современной системой законов японцы подчиняются неписаному кодексу общественного поведения, в основе которого лежит строгая субординация, напоминающая человеку о подобающем ему 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. Это, как правило, родственники, бывшие одноклассники, сослуживцы одного с ним ранга. Поскольку любая группа в японском обществе основана на жесткой иерархии, то чужак, задумавший проникнуть в нее со стороны, сразу оказывается инородным телом 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 людей на «своих» и «чужих». Большое внимание уделяется взглядам, целям и потребностям группы, а не индивида. Социальные нормы и обязанности определяются группой, а личные взаимоотношения считаются 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 как такового. «Личное мнение» определяется мнением группы, но если возникает какая-либо проблема, в отношении которой не выработана четкая групповая позиция, то формулируется групповое мнение путем обсуждения ее на совете группы.

Меньшая часть человечества живет в обществах, в которых интересы индивида преобладают над интересами группы. Эти об-

щества и их культуры были названы Хофштеде индивидуалистскими. В них отношения между людьми 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 и не зависит 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 влияния здесь несравненно меньше, чем в коллективистских обществах.

В силу указанных причин в таких индивидуалистских культурах, как культуры Германии, США, Австралии, Великобритании, Канады, Нидерландов, 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. 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, своих делах, 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 человека невоспитанного. В Англии возведена в культ легкая беседа, способствующая расслаблению ума, а отнюдь не глубокомысленный диалог и тем более не столкновение противоположных взглядов.

Каждый тип культуры имеет свои преимущества и недостатки. Коллективисты вынуждены придерживаться многочисленных экономических, социальных и культурных ограничений, получая взамен надежную поддержку. Индивидуалисты достигают более высокого материального уровня и всегда имеют больше возможностей при выборе образа жизни и поведения.

Измерение *маскулинности* — *феминности* 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, он лишь фиксирует преобладание определенных черт в национальном характере. Мужскими, по его мнению, следует считать культуры, в которых ценятся тщеславие, стремление к успеху, признание достижений и забота о высоком достатке. Женскими следует признать те культуры, в которых превалируют значимость межличностных отношений, сотрудничества, стремление к пониманию и проявляется забота 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.

Однако 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 доминируют следующие ценности: настойчивость, сила, независимость, материальный успех, открытость. В культурах с мужским началом, характерных для Австрии, Великобритании, Венесуэлы, Германии, Греции, Ирландии, Италии, Мекси-

ки, Швейцарии, Филиппин, Японии, 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.

Феминные культуры, присущие Дании, Нидерландам, Норвегии, Португалии, Финляндии, Чили, Швеции, ценят больше всего 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. Соответственно в воспитании детей большое значение придается развитию 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 женских культурах значительного отличается от культур маскулинного типа, представители которой имеют более сильную мотивацию к достижению практических результатов, в работе они видят смысл жизни, признание, успех и конкуренция рассматриваются как главные источники удовлетворенности работой. В культурах феминного типа упор делается на взаимную зависимость и служение друг другу.

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

Состояние и чувство неопределенности является неотъемлемой частью человеческого существования, поскольку человек не обладает способностью предсказывать события ни ближайшего, ни отдаленного 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 культурах с высокой степенью избегания неопределенности наблюдается высокий уровень агрессивности, для выхода которой в таких обществах создаются особые каналы.

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. Их характеризует высокий уровень беспокойства, и поэтому они заняты 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 данного типа 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 на нейтральные темы и как бы вскользь, без нажима, часто в конце обеда или ужина. Иоступать наоборот считается признаком не только дурного тона, но и невеликого ума сразу демонстрируя свой интерес, вы оказываетесь в роли просителя, а получив 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 условиях, 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 правила устанавливаются ими только в случае крайней необходимости. При этом они лучше чувствуют себя в неординарных ситуациях, которые открывают больше возможностей для творческого решения различных проблем. Здесь господствует убеждение, что правил должно быть как можно меньше, во всем следует надеяться только на себя. Представители этих 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 этой категории 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 собственную программу действий для своих членов, которая отличается от программ действий других культур. Поэтому интерес к культурным различиям всегда 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 осознание и понимание культурных различий. Это позволяет гибко реагировать на неожиданные действия партнеров по межкультурной коммуникации и избегать возможных конфликтов при контактах с представителями других культур.

Теория культурной грамотности Э. Хирша¹. Необходимым условием эффективной межкультурной коммуникации является достаточный уровень культурной грамотности, который предусматривает понимание фоновых знаний, ценностных установок, психологической и социальной идентичности, характерных для данной культуры. Рассмотрению проблемы формирования культурной грамотности посвящена теория американского культуролога Э. Хирша

Главной целью этой теории является формирование необходимых навыков и знаний носителей английского языка для адекватной коммуникации с носителями других языков и культур. По мнению создателя теории, для успешного владения языком необходимо глубокое знание различных культурных символов соответствующей национальной культуры. Такого рода знания детерминируют языковые значения, особенности общения, смысл текстов и специфику дискурса определенного лингвокультурного сообщества. Для успешной коммуникации с представителями других культур каждый человек должен владеть необходимым культурным минимумом знаний своих партнеров по коммуникации.

Хирш рассматривает культурную грамотность как явление, призванное создать «дух коммунальной кооперации», подразумевая под этим наличие знаний, позволяющих носителю культуры взять газету и читать ее с адекватным уровнем понимания как эксплицитной, так и имплицитной информации, соотнося читаемое с контекстом и смыслом. Культурная грамотность, с точки зрения Хирша, «делает нас хозяевами стандартного инструмента познания и коммуникации, таким образом позволяя нам передавать и получать сложную информацию устно и письменно, во времени и пространстве»². Однако культурная грамотность — это не только культурно-специфическая информация, но и информация о мире в целом. Культурная грамотность — наиболее динамичный компонент межкультурной компетенции, требующий постоянного пополнения текущей культурной информации.

¹ *Hirsh E.D. Cultural Literacy (What Every American Needs to Know). Boston, 1978; The Theory Behind the Dictionary of Cultural Literacy // The Dictionary of Cultural Literacy. Boston, 1988*

² *Hirsh E.D. Cultural Literacy. N.Y., 1988. P. 2-3.*

Компетенция не существует вне коммуникации. Именно в конкретных коммуникативных ситуациях выявляется уровень языковой и иных видов компетенции. Коммуникант не осознает своей некомпетентности в тех сферах общения, которые для него закрыты. 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:

О необходимый для выживания;

О достаточный для вхождения в чужую культуру;

О обеспечивающий полноценное существование в новой культуре — ее «присвоение»;

О позволяющий в полной мере реализовать идентичность языковой личности.

Для адекватного межкультурного понимания и эффективного взаимодействия необходима пропорциональная зависимость между уровнями языковой, коммуникативной и культурной компетенции. В случае асимметрии велика вероятность непонимания, поскольку от человека, владеющего языком, ждут соответствующего уровня культурной грамотности и обращаются к нему как к обладающему достаточным объемом культурологической информации.

Сущность межкультурной коммуникации

Рассмотренные выше теории межкультурной коммуникации позволяют констатировать, что процесс межкультурной коммуникации начинается с простого сознания факта реально существующих культурных различий между разными людьми. Следовательно, главной целью их общения становится преодоление межкультурных различий.

Признание существования различий дает возможность осознать, что у каждого человека существуют свои правила, модели мышления и поведения, отличающие людей друг от друга и результат общения (успешность — неуспешность) зависит от того, как человек воспринимает эти различия. Боязнь трудностей и неудобных ситуаций, свойственная многим людям, может стать причиной избегания межкультурных контактов. Но для специа-

листа в области межкультурной коммуникации трудности выступают как мотивационный толчок, который помогает приобретать новые навыки общения и избегать неправильного понимания друг друга. Для достижения успешного результата общения следует считать различия между людьми необходимыми: общение с точной копией себя вряд ли может доставить удовольствие, а различия окружающих помогают обрести новый взгляд на наши достоинства и недостатки.

Наше отношение к собеседнику влияет на то, как мы интерпретируем сообщение. Например, если друг скажет: «Не могли бы мы начать работу над этим проектом?», мы воспримем это как простую просьбу, однако если эти же слова скажет начальник, они приобретут вид требования и вызовут желание защититься или согласиться.

В свою очередь содержание сообщений также влияет на взаимоотношения. Так, мы настроены более дружелюбно по отношению к коллеге, который делает нам комплименты, и хуже относимся к тому, который нас постоянно критикует. Наша оценка собеседника также влияет на оценку информации, которую мы получаем от него. Чем выше степень доверия между людьми, тем более важной считается информация, которая поступает в ходе общения.

Межкультурная коммуникация может быть описана посредством когнитивных, социальных и коммуникационных стилей, используемых людьми. Кто-то демонстрирует доминирующий коммуникативный стиль, кто-то — подчиненный. Одни заботливы и теплы, другие — холодны и бесчувственны. Некоторые стремятся быть авторитарными, другие предпочитают подчиняться. Кроме того, люди играют различные коммуникативные роли, называемые соответствующими коммуникативными стилями.

Несомненно, результат межкультурной коммуникации во многом зависит от степени неуверенности собеседников, которая возрастает, если мы не знаем, как наш собеседник относится к нам, каковы его намерения, чего следует ждать в дальнейшем. Все люди испытывают дискомфорт, задавая эти вопросы, и чтобы избавиться от него, человек выбирает оптимальный стиль поведения, позволяющий добиться максимума взаимопонимания при минимуме вопросов. Возможность предугадать дальнейший ход событий дает нам ощущение психологического комфорта.

Поэтому чем меньше неизвестности во взаимодействии, тем лучше мы себя чувствуем в конкретной ситуации.

Однако любой коммуникации присущи некоторая двусмысленность и неясность. В родной культуре ее уровень сокращается при помощи стандартных способов и возможностей предугадывания. Например, для приветствия существует набор установленных жестов и ритуалов, который мы понимаем и ожидаем от партнера. Если собеседники принадлежат к одной культуре, им не составит труда понять подобные действия, что заметно облегчает процесс взаимопонимания. При общении с представителями другой культуры самые простые и наиболее часто употребляемые жесты могут иметь разное значение, вследствие чего уровень неопределенности и двусмысленности резко возрастает, что приводит к большему числу вариантов и моделей поведения.

Работа по сокращению уровня неопределенности состоит из трех этапов — преконтакт, начальный контакт и завершение контакта.

Этап преконтакта предполагает, что у собеседников складывается доконтактное впечатление друг о друге. В процессе общения мы подсознательно переходим от ненаправленного изучения обстановки к целенаправленному, осознаем, что наш партнер является частью коммуникативной ситуации. С этого момента мы получаем большой объем невербальной информации из наблюдения за его поведением, жестами и даже внешностью. Происходит «сканирование» будущего собеседника. Большинство стратегий редукции неуверенности предполагают извлечение информации через невербальные каналы.

На этапе начального контакта, т.е. в первые минуты вербального взаимодействия, формируется впечатление о собеседнике. Существует мнение, что решение о продолжении или прекращении контакта мы принимаем в первые четыре минуты разговора, а уже в первые две минуты делаем выводы о том, нравятся ли этот человек, понимает ли он меня и не трачу ли я зря время.

Завершение контакта связано с нашей потребностью в прекращении общения. При этом мы пытаемся охарактеризовать нашего собеседника согласно значимым для нас моделям. Во-первых, мы пытаемся понять его поведение и делаем вывод о мотивации его поступков: если действия собеседника нравятся нам, мы считаем, что в их основе лежит позитивная мотивация,

отрицательные действия вызывают у нас негативную оценку человека. Во-вторых, если первое впечатление о человеке положительно, мы продолжаем приписывать ему положительные качества и при продолжении контакта, а если первое впечатление отрицательно, мы и дальше будем считать его плохим человеком. Иными словами, создается положительная либо отрицательная атмосфера контакта.

Системы коммуникаций в различных культурах передаются от поколения к поколению и усваиваются в процессе инкультурации. Для каждой культуры существуют единственно приемлемые стили общения. Например, в Саудовской Аравии для общения свойственно обилие комплиментов, знаков благодарности и внимания. Здесь никто не будет публично критиковать коллегу, иначе «критика» обвинят в грубости и неуважении. Американцы довольно неформальны и переходят к сути дела сразу же, без лишних разговоров. Англичане обладают некой внутренней утонченностью, предпочитают взаимопонимание и контроль при общении с другими. Эти примеры доказывают, как важно знать и понимать межкультурный стиль общения тех людей, с которыми мы взаимодействуем.

§ 2.2. Структура межкультурной коммуникации

Предварительные замечания

С точки зрения коммуникативистики практическая жизнь представляет собой чередование ситуаций непосредственного общения. Понимание другого человека, его намерений, желаний, прогнозирование поведения окружающих, а также способность сделать себя понятным для других оказываются жизненно важными факторами. Возможность взаимопонимания связана прежде всего с тем, что каждый человек должен владеть определенными приемами общения, схемами типизации как людей, так и окружающей социальной среды, способами обмена посланиями и т.д. Отсюда ясно, что процесс коммуникации является чрезвычайно сложным, включающим в себя причины, формы, виды, типы и результаты коммуникации.

В рассмотрении вопроса о структуре межкультурной коммуникации большинство зарубежных и отечественных специалистов в этой области придерживается точки зрения, согласно которой говорить о межкультурной коммуникации (интеракции) можно лишь в том случае, если ее участники представляют разные культуры и осознают все культурные явления, не принадлежащие к их культуре как чужие¹. По мнению сторонников такого подхода, отношения являются межкультурными, если участники процесса коммуникации не только прибегают к собственным традициям, обычаям, представлениям и способам поведения, но и одновременно знакомятся с чужими правилами и нормами повседневного общения. При этом в данном процессе выявляются и характерные, и незнакомые свойства других культур, тождество и инакомыслие, привычное и новое в отношениях, представлениях и чувствах, возникающих у партнеров по коммуникации.

На нашей планете существуют социокультурные системы, структурно и органически объединенные единими культурными традициями, ценностями и особенностями. В качестве примеров таких систем можно назвать американскую, латиноамериканскую, африканскую, европейскую культуру и т.д. Чаще всего эти культурные системы выделяются по континентальному признаку, и в силу своей масштабности они получили название макрокультур. Вполне естественно, что внутри макрокультур обнаруживается как субкультурные различия, так и сходные черты, позволяющие говорить о наличии такого рода макрокультур, а население соответствующих регионов считать представителями одной макрокультуры.

Детерминанты межкультурной коммуникации

Каждая отдельная макрокультура не является гомогенной структурой, внутри ее существуют отдельные этнические культуры и различные общественные группы, обладающие

¹ *Dodd C* Dynamics of Intercultural Communication Boston, 2000, *Guirdham M* Communication across Cultures West Lafayette, 1999, *Martin J, Nakayama Th* Intercultural Communication in Contexts L, 2000, *Samovar L, Porter R, Siefam L* Communication Between Cultures Belmont, 2000, *Астафурова ТН* Лингвистические аспекты межкультурной деловой коммуникации Волгоград, 1997, *Гудков Д* Теория и практика межкультурной коммуникации М, 2003, *Тер-Минасова СГ* Язык и межкультурная коммуникация М, 2000

своими культурными особенностями. Со структурной точки зрения такого рода социокультурные группы называют микрокультурами (субкультурами). Каждая микрокультура (например, молодежная субкультура) имеет одновременно и сходство, и различие со своей материнской культурой, что обеспечивает их представителям одинаковое восприятие мира. Макрокультура может отличаться от микрокультуры этнической, религиозной принадлежностью, географическим расположением, экономическим состоянием, половозрастными характеристиками, социальным статусом ее носителей и т.д. В зависимости от сочетания и значения тех или иных факторов в каждой социокультурной группе формируются свои ценностные ориентации, выражающиеся в специфическом отношении к природе, времени, пространству, характеру общения, характеру аргументации в ходе общения, личной свободе индивида, природе самого человека.

Отношение к природе. В отношении человека к природе возможны три варианта:

0 природа воспринимается как контролируемая человеком;

0 природа воспринимается как находящаяся в гармонии с ним;

0 природа воспринимается как ограничивающая его.

В зависимости от варианта отношения к природе поведенческие реакции людей располагаются в диапазоне от свободного волеизъявления до фатализма. Например, в индустриальных странах доминирует первый вариант, когда человек властвует над природой, которая находится в его распоряжении. Поведение человека в таких культурах основывается на убеждении, что человеку все подвластно, все его пожелания могут быть исполнены, если приложить к этому достаточно усилий. При варианте гармонии с природой не делается различий между жизнью человека и природой, все поступки и виды деятельности осуществляются в соответствии с природой. Такого рода поведение характерно для японской и китайской культур. В варианте подчинения человека природе доминируют фаталистические убеждения. В культурах данного типа любые события воспринимаются как неизбежные, а поведение людей определяется такого рода событиями. Представители этих культур редко дают обещания, но если нарушаются заранее разработанные планы, то эти нарушения воспринимаются как неизбежные, не подлежащие и не поддающиеся контролю. Такое отношение к природе характерно для культуры

американских индейцев, а также культур народов с натуральным ведением хозяйства.

Отношение к времени. Каждая культура имеет свой собственный язык времени, который необходимо выучить, прежде чем на нем общаться. Так, если западная культура четко измеряет время и опоздание в ней рассматривается как провинность, то у арабов, в Латинской Америке и в некоторых странах Азии опоздание никого не удивит. Более того, для нормального и эффективного общения там принято потратить какое-то время на произвольные беседы, не проявляя поспешности, которая может стать причиной культурного конфликта.

По критерию отношения к времени можно определить культурную направленность человеческой жизни, которая может быть ориентирована в прошлое, настоящее и будущее. Представители каждой культуры могут использовать все три возможности ориентирования во времени, но при этом какая-то одна из них преобладает. В культурах с преобладающей ориентацией на прошлое главное внимание уделяется традициям, тесным родственным и семейным связям. Этот тип культуры позволяет фокусироваться на нескольких действиях одновременно, не всегда следовать запланированным срокам, изменять планы, заниматься делами по мере возможности, часто медленно, поскольку время воспринимается как неисчерпаемый ресурс, который никогда не кончается. В связи с этим характерными чертами данных культур являются привычки опаздывать и изменять сроки выполнения заданий без извинений и указания причин, попытки решить несколько проблем одновременно, воздержание от твердых обязательств или четко оговоренных сроков.

Практическим примером того, как обходятся с временем в разных культурах, служит отношение людей к пунктуальности. Во многих странах пунктуальности придается большое значение. Например, в Германии, Швейцарии и некоторых других странах Европы, а также в Северной Америке обычно ожидается своевременное появление собеседника. Причем существует определенная «шкала» опозданий, и для каждой ступени этой шкалы предусматривается подходящая форма извинения. Так, неписанные правила делового этикета европейских культур позволяют опаздывать на встречу не больше чем на 7 мин. Большее опоздание является демонстрацией собственной несерьезности и грозит потерей доверия партнера. Студенты, ждущие в аудитории преподавателя, могут покинуть ее через 15 минут и будут правы.

Ориентация на настоящее проявляется в тех культурах, где люди не интересуются прошлым, а будущее для них неопределенно и непредсказуемо. В таких культурах время фиксировано, люди пунктуальны, ценится соответствие планов и результатов. События происходят быстро, ибо время конечно, необратимо и поэтому очень ценно.

В процессе межкультурной коммуникации партнеры обычно руководствуются своими мерками времени и применяют их друг к другу. При этом обеими сторонами не учитываются те скрытые сигналы, та информация, которая содержится и выражается в другой временной системе. Так теряется важный источник информации, и общение оказывается малоэффективным. Чтобы уметь понимать скрытые сигналы и лучше ориентироваться в чужой культуре, необходимо хорошо знать ее временную систему.

Как правило, при взаимодействии ни один контакт между людьми, принадлежащими к различным временным системам, не обходится без стресса. При этом очень сложно избежать негативных эмоций, если приходится подстраиваться под другую временную систему. Здесь важно помнить, что на поступки людей из другой системы времени нельзя реагировать точно также, как на те же поступки людей из своей временной системы. Многие вещи, например опоздание или «внезапный» перенос встречи, имеют иное, а иногда и просто противоположное значение.

Отношение к пространству. Каждому человеку для нормального существования необходим определенный объем окружающего пространства, которое он считает своим личным. Размеры этого пространства зависят от степени близости с теми или иными людьми, от принятых в данной культуре форм общения, от вида деятельности т.д. Этому личному пространству придается большое значение, поскольку вторжение в него обычно рассматривается как покушение на внутренний мир человека.

Чувства личного пространства люди интуитивно придерживаются при общении с представителями своей культуры, что, как правило, не создает проблем для коммуникации. Однако при общении с представителями других культур дистанция общения создает такие проблемы, поскольку отношение к пространству в каждой культуре обусловлено ее особенностями и может ошибочно пониматься представителями другой культуры. Дело в том,

что большинство людей воспринимает пространство не только глазами, но и всеми остальными органами чувств. Начиная с детства, человек усваивает значение пространственных сигналов и в рамках собственной культуры может их безошибочно узнавать. Однако при общении с представителями других культур органы чувств человека не в состоянии точно истолковать незнакомые пространственные сигналы, что может стать причиной непонимания или конфликта.

В соответствии с параметром отношения к пространству культуры подразделяются на те, в которых преобладающая роль принадлежит: 1) общественному пространству; 2) личному пространству.

Для культур первого типа характерно небольшое расстояние между индивидами в процессе общения, частые прикосновения друг к другу, совместное проживание в одной комнате, отсутствие личных офисов на рабочих местах и т.д. Для представителей таких культур считается нормальным осмотреть личные вещи других людей, прочитать любые открытые тексты в чужих помещениях, заглянуть в гости к друзьям без предупреждения.

В культурах второго типа прикосновения допустимы преимущественно между близкими людьми или носят сугубо ритуальный характер, дистанция общения — не менее вытянутой руки; как правило, члены семьи имеют отдельные комнаты, а на работе все сотрудники — отдельные офисы, прочтение какого-либо текста, предназначенного для другого лица, расценивается как грубый поступок, визиты заранее согласовываются, поскольку появление без предупреждения рассматривается как вторжение в личное пространство.

Таким образом, реакция людей на одни и те же пространственные сигналы почти всегда различается в разных культурах. В тех странах, где люди довольствуются относительно небольшим личным пространством, толчая на улице, когда все друг друга касаются или даже толкают, воспринимается как нормальное явление. В этих культурах люди не боятся прямых физических контактов. К ним относятся культуры таких стран, как Италия, Испания, Франция, Россия, страны Ближнего Востока и другие. В других культурах, например в культурах североевропейских стран, Германии, США, люди, наоборот, максимально стремятся избежать близких дистанций или прикосновений.

Динамика движений и личная дистанция при разговоре являются неотъемлемой частью процесса коммуникации. Та дистанция при разговоре, которая допускается между чужими людьми, показывает динамику коммуникации, которая проявляется в движениях. Если собеседник подходит слишком близко, мы автоматически делаем шаг назад. Так, латиноамериканцы и европейцы в обычной обстановке разговаривают на разных расстояниях, но при общении друг с другом латиноамериканец будет стараться оказаться на привычном для него расстоянии, а европейцем это стремление будет воспринято как вторжение в его личное пространство, и он постарается отодвинуться. В ответ латиноамериканец постарается приблизиться вновь, что европейец расценит как проявление агрессии.

Пространственный фактор в коммуникации может также служить для выражения отношений господства — подчинения. Однако в каждой культуре приняты разные сигналы, выражающие отношения во власти.

Например, в Германии и США верхние этажи офисов обычно предназначены для руководящих сотрудников фирмы или отдела. При этом угловые офисы с наиболее широким обзором занимают, как правило, главные менеджеры или владельцы фирм. В России руководящие сотрудники стараются избегать верхних и вообще крайних этажей, предпочитая размещать свои офисы на средних этажах здания. Похожая картина наблюдается и во Франции. Это объясняют тем, что власть и контроль в этих странах обычно исходят из центра.

Отношение к общению. Этот критерий подразделяет культуры на высококонтекстуальные и низкоконтекстуальные (см. § 2.1).

Очевидно, что характер и результаты процесса коммуникации определяются среди прочего степенью информированности его участников. В некоторых культурах для полноценного общения необходима дополнительная подробная информация. В таких культурах практически отсутствуют неформальные сети информации и, как следствие, люди оказываются недостаточно информированными. Такие культуры называют культурами с низким контекстом. Для данного типа культур характерно пренебрежение контекстом — все значения должны быть выражены вербально, а все необходимое для общения обговаривается непосредственно в его ходе. Кроме того, в этих культурах важное

значение придается формальному общению, предпочтения не выражаются открыто, не приветствуется эмоциональность. В низкоконтекстуальных культурах упускаются из виду прямые сигналы и намеки, а типичные косвенные невербальные сигналы расшифровываются однозначно.

Напротив, в других культурах у людей нет необходимости в получении более полной информации. Здесь люди нуждаются лишь в незначительном количестве дополнительной информации, чтобы иметь ясную картину происходящего, так как в силу высокой плотности неформальных информационных сетей они всегда оказываются хорошо информированными. Такие общества называются культурами с высоким контекстом. В культуре данного типа большое значение придается факторам, сопровождающим процесс общения (место, время, статус и т.п.), традициям, невербальным элементам коммуникации. Общение характеризуется вниманием к формальностям, эмоциональностью, импульсивностью и частым восприятием деловых отношений как личных. Типичной формой поведения в таких культурах является предпочтение личного общения письменному, поскольку личный контакт предоставляет больше возможностей извлекать значения из контекста общения.

Учет контекста или плотности информационных сетей культуры является обязательным элементом успешного понимания того или иного события.

Тип информационных потоков. Для процесса коммуникации очень важной культурной категорией являются информационные потоки, которые наряду с рассмотренными выше факторами образуют единый комплекс причин, определяющих поведение человека в рамках своей культуры. Для процесса коммуникации важность информационных потоков определяется формами и скоростью распространения информации. Проблема заключается в том, что в одних культурах информация распространяется медленно, целенаправленно, по предназначенным для этого каналам и носит ограниченный характер. В других культурах система распространения информации действует быстро и широко, вызывая соответствующие действия и реакции. Поэтому для межкультурной коммуникации важно, каким образом в соответствующей культуре распространяется информация. Ведь культурные различия, влияющие на характер распространения ин-

формации, могут стать серьезными препятствиями при межкультурных контактах.

Например, в североевропейских странах (особенно в Германии), которые относятся к монохронным культурам с низким контекстом (см. § 2.1), передаваемая информация важнее, чем та, которая уже находится в памяти, поскольку в культурах этих стран, образно говоря, люди «отгораживаются» от окружающего мира. Это тип культуры с низкой скоростью распространения информации. В этих странах все должно иметь свою структуру и порядок, все предельно точно определено правилами, а пространство для личной инициативы незначительно. Люди вовлечены в поток информации, перегруженный мельчайшими деталями. Для того чтобы переработать такой огромный объем информации, требуется большое число правил, регулирующих ее распространение.

Подобные правила в конечном итоге приводят к тому, что в тех культурах, где информация подготавливается заранее и носит формальный характер, люди имеют дело с толстыми стенами, двойными дверьми и перегруженным расписанием. Все это в буквальном смысле слова осложняет подход к другим людям и делает поток информации максимально узким и избирательным. По этой причине люди из этих культур воспринимаются как недоступные и ограниченные только кругом своих интересов.

В культурах с высоким контекстом, к которым принадлежат Россия, а также Франция и другие страны южной Европы, все происходит наоборот. Эти культуры являются полихронными и имеют высокую скорость распространения информации (см. § 2.1). Люди располагают эффективной неформальной информационной сетью и, как правило, не отгораживаются от возможных помех со стороны внешнего окружения. Вся информация течет беспрепятственно, причем те данные, которые хранятся в памяти, являются более важными, чем те, которые вновь передаются. Люди обо всем превосходно информированы, и у них нет необходимости выяснять подоплеку каждого нового события. Перегрузка информационных каналов случается также нечасто, поскольку люди находятся в непрерывном контакте друг с другом. Тщательный распорядок дня и всевозможные мероприятия по ограничению своего времени и пространства в этих культурах отсут-

ствуют, так как они выступают помехой для жизненно важных контактов между людьми, имеющих для них первостепенное значение.

Отношение к личной свободе. По данному критерию культуры разделяются на индивидуалистские и коллективистские (см. § 2.1). Для первых характерен акцент на личном Я и на личности как основной единице и ценности общества. В условиях культур этого типа индивид независим от других индивидов в рамках культурных норм данного общества и несет ответственность за все свои действия и поступки. В таких культурах высоко ценятся личная инициатива, личные достижения, решения принимаются индивидуально, во всем преследуются личные цели, распространено стремление полагаться только на себя, положительно оценивается конкуренция с другими индивидами. В поведении представителей индивидуалистских культур прослеживаются действия, направленные на то, чтобы их заметили и признали их личные достижения.

В коллективистских культурах главным является понятие Мы. В соответствии с этим достижения каждого индивида ассоциируются с совместной, групповой деятельностью. Здесь групповые цели, взгляды, потребности доминируют над личными и поэтому личность во всем зависит от коллектива и делит с ним ответственность за все происходящее. Наиболее ценными здесь признаются такие качества человека, как сотрудничество, совместная деятельность, скромность. В этих условиях считается неприличным подчеркивать собственные достоинства и достижения. Для коллективистских культур характерно ожидание признания собственных достоинств через оценки, высказанные другими.

Отношение к природе человека. Этот критерий основывается на особенностях характера человека и его отношении к общепринятым нормам и другим людям. В соответствии с таким подходом человеческая природа допускает, что человек может быть порочным и поэтому требуется контроль за его поведением. Существуют культуры, считающие человека изначально греховным. В таких культурах четко определены понятия добра и зла, хорошего и плохого. Этим понятиям придается большое значение, поскольку на них базируются основные культурные ценности данного общества.

Противоположностью этому типу являются культуры, в которых сущность человека считается изначально положительной, а поскольку человек сам по себе положителен, то понятие хорошего и плохого относительно, так как зависит от конкретных обстоятельств. Нормы поведения и законы должны применяться в этих культурах гибко, а их нарушение или несоблюдение может принести и положительные результаты.

Отношение к межкультурной коммуникации

Осознание себя как участника МКК и опыт межкультурного взаимодействия являются положительными предпосылками, настраивающими коммуникантов на эффективное общение. Собеседники, которым известно, что они вступают в контакт с представителем чужой культуры, учитывают это обстоятельство при выборе коммуникативных средств, и это упрощает их взаимодействие. Так, носители языка, обладающие опытом межкультурного общения, стараются говорить более четко и медленно, избегают использования идиом, специфических слов и выражений, сленга и сложных синтаксических конструкций. Однако в некоторых случаях высокий языковой уровень иностранца вводит в заблуждение носителя культуры, и он обращается к собеседнику как к соотечественнику. Ситуация еще более осложняется, если оба собеседника не информированы о принадлежности друг друга к разным культурам.

В этом случае эффективность коммуникации зависит от значения таких факторов, как этноцентризм, языковая компетентность, глубина погружения в чужую культуру и т.д. Эффективность коммуникации будет значительно выше у человека, лично участвующего в межкультурном общении, нежели у туриста, который наблюдает чужую страну из окна автобуса, контактируя при этом только с гидом-переводчиком.

Формы межкультурной коммуникации. В процессе межкультурной коммуникации каждый человек одновременно решает две проблемы — стремится сохранить свою культурную идентичность и включиться в чужую культуру. Комбинация возможных вариантов решения этих проблем определяет четыре основные формы межкультурной коммуникации: прямую, косвенную, опосредованную и непосредственную. При прямой коммуникации

информация адресована непосредственно от отправителя к получателю. Она может осуществляться как в устной, так и в письменной форме. При этом наибольший эффект достигается посредством устной речи, сочетающей в себе вербальные и невербальные средства.

В косвенной коммуникации, которая носит преимущественно односторонний характер, информационными источниками являются произведения литературы и искусства, сообщения по радио, телевизионные передачи, публикации в газетах, журналах и т.п.

Непосредственная и опосредованная формы коммуникации различаются наличием или отсутствием промежуточного звена, выступающего в роли посредника между партнерами. Посредником может быть человек, техническое средство. Коммуникация, опосредованная техническими средствами, может оставаться прямой (разговор по телефону, переписка по электронной почте). При этом только сокращается возможность использования невербальных средств.

Контекст межкультурной коммуникации. Информация, составляющая содержание процесса коммуникации, существует не изолированно, а в неразрывной взаимосвязи с культурной картиной мира, имеющейся у каждой стороны. В совокупности культурная картина мира и коммуникативная информация образуют контекст процесса коммуникации. В межкультурной коммуникации принято выделять внутренний и внешний контексты.

В качестве внутреннего контекста выступает совокупность фоновых знаний, ценностные установки, культурная идентичность и индивидуальные особенности индивида. Сюда же может быть отнесен настрой, с которым коммуникант вступает в общение и который составляет психологическую атмосферу коммуникации.

Внешний контекст коммуникации составляют время, сфера и условия общения. Для межкультурной коммуникации важным обстоятельством является место проведения коммуникации, которое определяет фон коммуникативного процесса. Коммуникант, находящийся на своей территории, чувствует себя более комфортно, чем иностранец, поскольку лучше ориентируется в пространстве собственной культуры. Характер коммуникации на рабочем месте и дома различается по сте-

пени углубления в бытовую культуру и влияния личностных факторов.

Временной контекст, т.е. хронологический период, в котором происходит коммуникативная ситуация, также влияет на ее эффективность, поскольку в различные периоды времени по-разному складываются взаимоотношения между участниками (партнерами) коммуникации. С этой точки зрения коммуникация может быть одновременной и разновременной. Одновременной можно считать коммуникацию, которая происходит путем личных контактов, по телефону, интернету в режиме on-line. Все остальные коммуникативные ситуации относятся к категории разновременной коммуникации.

При контакте культур существует опасность как недооценки, так и переоценки роли контекста в коммуникации. Например, американцы не всегда в достаточной мере учитывают роль контекстуальной информации при общении с представителями высококонтекстуальных культур, в результате чего партнеры по коммуникации расценивают их поведение как невежливое и бестактное. Американцы в свою очередь обвиняют представителей высококонтекстуальных культур в нежелании четко и ясно выражать свои мысли и быть правдивыми.

В целом для межкультурной коммуникации свойственно низкоконтекстуальное общение, поскольку ее участники интуитивно отдают себе отчет в том, что их партнеры-иностранцы недостаточно хорошо знакомы с инокультурным контекстом. В таких ситуациях необходимо соблюдать чувство меры, т.е. давать разъяснение контекста, которое служило бы целям общения, а не превращалось в избыточные комментарии, обидные для собеседника.

Перечисленные типы культур и ценности определенным образом могут сочетаться, комбинироваться друг с другом. Так, монокронная ориентация во времени чаще всего сочетается с линейностью аргументации, склонностью к личной свободе, низкой контекстуальностью в общении. Полихронная временная ориентация в свою очередь чаще присуща коллективистским и высококонтекстуальным культурам с холистическим стилем аргументации и высокой дистанцией власти. Сама полихронная ориентация чаще всего сочетается с фаталистическим отношением к жизни, которое не позволяет контролировать реальные события и их временные рамки.

Приведенные критерии довольно поверхностно и схематично отражают культурное разнообразие. В реальных культурах пересечение и сочетание отмеченных критериев, более сложное и противоречивое, образует различные варианты и комбинации, оказывает влияние на восприятие, мышление, поведение всех носителей данной культуры. В результате проявления отмеченных факторов культура каждого народа предстает как самостоятельная система, отличающаяся от других религиозными, нравственными, этническими и другими признаками.

§ 2.3. Аккультурация в межкультурной коммуникации

Аккультурация как освоение чужой культуры

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.

Понятие и сущность 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 развитая¹. 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)².

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.

¹ *Herskovits M. Cultural Relativism. N. Y., 1972.*

² *Хоруженко КМ. Культурология. Энциклопедический словарь. Ростов н/Д, 1997. С. 18.*

Основные формы аккультурации. 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 иной 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 вы-

оказывания 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 делиться 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.

§ 2.4. «Культурный шок» в освоении «чужой» культуры

Понятие культурного шока и его симптомы

Проблемам аккультурации и адаптации посвящено довольно большое количество научных исследований как в нашей стране, так и за рубежом. 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 ощущений¹. 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:

О напряжение из-за усилий, прилагаемых для достижения психологической адаптации,

¹ *Oberg K* Culture Shock Adjustments to New Cultural Environments // Practical Anthropology 1960 №7

- О чувство потери из-за лишения друзей, своего положения, профессии, собственности;
- О чувство одиночества (отверженности) в новой культуре, которое может трансформироваться в отрицание этой культуры;
- О нарушение ролевых ожиданий и чувства самоидентификации;
- О тревога, переходящая в негодование и отвращение после осознания культурных различий;
- О 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 сознательно-го, и человек начинает с большим вниманием относиться как к своей культуре, так и к чужой¹. Индивид осознает наличие этой скрытой системы контролирующих 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.

¹ Weaver R L Understanding Interpersonal Communication Harper Collins College Publishers, 1996 P 159-160

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 адаптации¹. Сегодня для их описания предложена так называемая кривая адаптации (U-образная кривая), в которой выделяются пять этапов адаптации.

Первый этап называют «медовым месяцем»: большинство мигрантов, оказавшись за границей, стремятся учиться или рабо-

¹ Oberg K. Op. cit.

тать, 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.

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 жалуюсь им на жизнь.

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.

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.

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 исследова-

ієли 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 новации¹.

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, эмпатия². 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 инфор-

¹ *ВоскР.К.* Culture Shock. N.Y., 1970.

² Там же

мацией. 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 предрассудков.

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

- О 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;
- О 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 приспособляться должны не они, а другие;
- О 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.

§ 2.5. Модель освоения «чужой» культуры М. Беннета¹

Механизм освоения «чужой» культуры

Анализ проблем освоения чужой культуры, культурного шока и аккультурации поставил перед исследователями закономерный вопрос о целенаправленном научении, о подготовке человека к жизни в чужой культуре и к межкультурному взаимодействию. Как считает один из крупнейших специалистов по межкультурной коммуникации 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 межкультурной коммуникации проистекают именно из-за неприятия межкультурной разницы.

По мнению Беннета, осознание культурных различий проходит несколько этапов. На начальном этапе само существование

¹ *Bennet M.* (ed.). *Basic Concepts of Intercultural Communication. Selected Readings.* Yarmouth, 1998.

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:

0 содержание *этноцентристских этапов*:

- отрицание (изоляция, сепарация);
- защита (диффамация, превосходство, обратное развитие);
- умаление (физический универсализм, трансцендентальный универсализм);

0 содержание *этнорелятивистских этапов*:

- признание (уважение к различиям в поведении, уважение к различиям в системах 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.

Отрицание. 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, как уже указывалось, 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 другую категорию, более низкую.

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 меж-

культурного 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.

Защита. На этапе защиты человек воспринимает культурные различия как угрозу для своего существования и пытается им противостоять. Поскольку существование различий признается как реальный факт, 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 может быть 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 состоянием для всех. 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 термин «развивающиеся страны», подразумевающий эталоном развития всех стран европейский и американский уровень.

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 и не 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 культуры, 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. ,

Умаление. 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 что-то 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 этноцентричным, 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 контексте. Поэтому на данном этапе важно ознакомить людей с эмпирическим материалом, подчеркивающим значение социального контекста человеческого поведения. Физический универсализм — результат эмпиризма, подхода, стремящегося к обобщению опытных (в основном естественно-научных) данных.

Трансцендентальный универсализм является его своеобразным аналогом. Он предполагает, что все люди являются продуктом некоего единого принципа или подхода (чаще всего 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 принятия культурных различий как неизбежного и позитивного, проходит через этап адаптации к ним и может завершиться формированием межкультурно компетентной личности.

Признание. Очередным, по представлениям Беннета, этапом развития межкультурной чуткости и одновременно первым этапом этнорелятивизма является этап признания (одобрения), 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 существенно 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 (гипотеза Сепира — Уорфа). В то же время происходит знакомство с особенностями невербального поведения, неожиданными для неподготовленного человека.

Этот этап подготавливает людей к признанию различий в системах *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 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 этнорелятивизма, приходит осознание того, что культура — не застывшее образование, а процесс. Поэтому лучше гово-

речь 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. Не следует путать сочувствие с сопереживанием, которое требует ставить себя на место другого человека, чтобы его понять. Сопереживание (сострадание) является этноцентристской категорией, так как основано на предположении об одинаковости людей, которые все должны чувствовать одно и то же в сходных обстоятельствах. Сострадание легко отличить от сочувствия. Фраза: «Я бы на его месте сделал так...» почти всегда говорит о сострадании, а фраза: «Я начинаю думать об этом по-другому, когда представляю его точку зрения» — о сочувствии.

Эмпатическое чувство развивается у человека долгие годы и требует все возрастающих знаний о других культурах, изучения иностранных языков, понимания разных коммуникационных стилей, повышения чувствительности к разным ситуациям, в которых возможно применение альтернативных культурных ценностей. Но эмпатия имеет ограниченный характер.

Более глубокая адаптация связана с *плюрализмом*, под которым подразумевается не просто осознание различия культур, но и полное понимание этого различия в конкретных культурных ситуациях. Оно 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 (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 включает другие жизненные принципы помимо ее собственных. Такой человек психологически и социально готов понять множество реальностей, способен к обдуманному выбору 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 ему выбрать наилучшую модель поведения в конкретной ситуации: где-то поступить по-американски, где-то — по-японски и т.п. Эта 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 нет и 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 ведут к одной вершине, при этом каждая тропинка представляет взгляду уникальный пейзаж.

После этого можно посмотреть на культуры как объективно, так и субъективно, использовать ту или другую культуру без явно-го 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 поведенческой сферах.

Конечно, мультикультурный человек — это идеал. Процесс психического роста от монокультурного человека к мультикультурному — это процесс изменения, в 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.

ГЛАВА 3 ВИДЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

§ 3.1. Вербальная коммуникация

Специфика вербальной коммуникации

Разнообразие видов социального взаимодействия, социальных контекстов и намерений участников общения находит свое отражение в разнообразии речевых жанров — от повседневной болтовни до эмоциональных признаний, от деловых совещаний и переговоров до выступления в средствах массовой информации. При этом речевое общение через образы, мотивы, установки, эмоции определяет социальные и межличностные отношения, речь конституирует их.

Даже поверхностное наблюдение за поведением людей позволяет выделить среди них особую группу, отличающуюся высокой коммуникабельностью. Люди этого типа могут легко устанавливать контакты с другими людьми и приобретают знакомых, комфортно чувствуют себя в любой компании. По наблюдениям психологов, такие люди осознанно или неосознанно используют определенные приемы аттракции, т.е. умения расположить к себе собеседника¹. Специальными исследованиями зарубежных ученых установлено, что характер, форма и стиль коммуникации во многом зависят от первых минут, а иногда и секунд общения. Существует множество очень простых приемов, позволяющих практически в любой ситуации облегчить начальный этап коммуникации, что определяет весь дальнейший ход этого процесса. К числу таких приемов относятся улыбка, обращение к собеседнику по имени, комплимент и т.д. Хорошо известные каждому человеку, часто неосознанно применяемые в повседневной практике и действенные приемы общения позволяют расположить к себе собеседника и заложить основу для продолжительного и эффективного общения.

¹ Коул М. Культурно-историческая психология. М., 1997; Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. М., 2002; Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. М., 1999; Рогов Е.И. Психология общения. М., 2001.

В зависимости от сочетания различных способов, приемов и стилей общения в коммуникативистике принято выделять три основных вида межкультурной коммуникации — вербальную, невербальную и паравербальную.

Как считают специалисты, коммуникативное взаимодействие людей на три четверти состоит из речевого (вербального) общения¹. В процессе коммуникации осуществляется взаимное влияние людей друг на друга, обмен различными идеями, интересами, настроениями, чувствами и т.д. Для этого каждая культура создала свою языковую систему, с помощью которой ее носители имеют возможность общаться и взаимодействовать. В науке различные формы языкового общения получили название вербальных средств коммуникации. *Под вербальной коммуникацией понимается языковое общение, выражающееся в обмене мыслями, информацией, эмоциональными переживаниями собеседников.*

Значение языка в жизни и культуре любого народа трудно переоценить. В процессе социализации и инкультурации человек усваивает определенные особенности видения окружающего мира. Язык играет большую роль в развитии и закреплении этих особенностей видения: посредством языка окружающий мир оценивается и интерпретируется. Различные интерпретации действительности отражаются в языке и передаются при помощи языка. Поэтому в межкультурной коммуникации язык следует понимать как средство общения, которое предназначено для взаимопонимания участников коммуникации.

Использование языка в качестве основного средства вербальной коммуникации предполагает, что каждому слову или звуку придается специальное, только ему свойственное значение. Для носителей данного языка это значение является общепринятым и помогает им понимать друг друга. Однако в современном мире насчитывается около 3000 языков, в каждом из которых создана своя языковая картина мира, предполагающая специфическое восприятие мира носителями данного языка. Поэтому при коммуникации носителей различных языков возникают ситуации языкового несоответствия, проявляющиеся в отсутствии точного эквивалента для выражения того или иного понятия или даже в

¹ Юсупов ИМ. Психология взаимопонимания. Казань, 1991 С 100.

отсутствии самого понятия. В таких случаях происходит языковое заимствование и используются понятия из других языков в своем исходном значении.

Следовательно, процесс межкультурной коммуникации осложняется различным соотношением вербальных элементов в общении представителей различных культур. В данном случае возникает проблема соотношения высоко- и низкоконтекстуальных культур. Так, в низкоконтекстуальных культурах недостаточно только выслушать словесное высказывание. Чтобы понять его, необходимо точно представлять себе, в какой ситуации оно было произнесено, кто его сказал, кому и в какой форме. Только с учетом всех этих элементов формируется полное и точное значение высказывания, раскрывается его смысл. В высококонтекстуальных культурах для понимания достаточно одних только словесных высказываний. Другими словами, существуют культуры, в которых контекст очень важен, и культуры, в которых значение контекста невелико, культуры различаются в зависимости от того, какое значение в них придается контексту и словам. На Западе старая традиция ораторского искусства (риторики) предполагает исключительную важность вербальных сообщений. Эта традиция в полной мере отражает западный тип логического, рационального и аналитического мышления. В культурах западных народов речь воспринимается независимо от контекста разговора, поэтому ее можно рассматривать отдельно и вне социокультурного контекста. Здесь в процессе коммуникации говорящий и слушающий рассматриваются как два самостоятельных субъекта, чьи отношения становятся понятными из их устных высказываний.

Напротив, в азиатских и восточных культурах, для которых социокультурный контекст имеет большое значение, слова считаются составной частью коммуникативного контекста в целом, включающего также личные качества участников общения и характер их межличностных отношений. Таким образом, в этих культурах вербальные высказывания считаются частью коммуникативного процесса, неразрывно связанного с этикой, психологией, политикой и социальными отношениями. По убеждениям представителей этих культур, все эти факторы способствуют социальной интеграции и установлению гармо-

нии, а не являются просто выражением индивидуальности говорящего или его личных целей. Поэтому в восточных и азиатских культурах основной акцент делается не на технике построения устных высказываний, а на манере их произнесения, соответствии существующим общественным отношениям, которые определяют положение в обществе каждого из коммуникантов. Этим объясняется традиционное недоверие азиатских культур к словам в отличие от западных, которые всегда верили в силу слова.

Осторожное отношение к словам в азиатских культурах, например, проявляется в том, что азиаты в любой ситуации, если это возможно, стараются всегда быть как можно сдержаннее в своих отрицательных или однозначных высказываниях. Азиатов больше интересует эмоциональная сторона взаимодействия в целом, чем значения определенных слов и выражений. Учтивость (вежливость) у них часто бывает важнее правдивости, что согласуется с тем, какое значение придается ими поддержанию социальной гармонии как основной функции речи. Это обстоятельство заставляет азиатов любезно отвечать согласием, тогда как на самом деле действительный ответ может быть неприятен собеседнику. Сами структуры некоторых азиатских языков (китайского, японского, корейского) порождают двусмысленность: например, в японском языке глаголы ставятся в конец предложения, поэтому понять сказанное можно лишь дослушав предложение до конца. В отмеченных языках можно часами говорить, не высказывая своего мнения четко и ясно. Даже в обычном разговоре японец может сказать *hai* («да»), хотя это совсем не обязательно подразумевает согласие.

Азиатское понимание ограниченных возможностей языка заставляет представителей азиатских культур больше внимания уделять строгим манерам и этикету. Они прекрасно знают, что произносимые слова и реальные их смыслы могут означать совершенно различные вещи. Осторожное отношение к слову в азиатских культурах проявляется в том, что азиаты в любой ситуации стараются быть как можно сдержаннее в своих отрицательных и утвердительных высказываниях. Для них учтивость часто важнее правдивости. Именно поэтому для японца почти невозможно прямо сказать «нет» собеседнику. Сдержанность и двусмысленность — важнейшие черты в коммуникационном процессе азиатских культур.

На официальных переговорах с китайской стороной следует быть готовым к тому, что будут созданы ситуации, когда партнер должен «первым открыть карты», т.е. первым высказать свою точку зрения, первым сделать предложения. Если переговоры проводятся на китайской территории (китайцы предпочитают проводить переговоры у себя дома), то китайская сторона может ссылаться на то, что, согласно их традициям, «гость говорит первым». Попытки получить первичную информацию от китайских партнеров часто оказываются безрезультатными.

По сравнению с вербальными средствами выражения мыслей в азиатских и восточных культурах жители европейских стран и США высказываются более прямо, ясно и точно, стараясь избегать молчания в ходе общения. Представители европейских культур говорят то, что думают, и думают то, что говорят, поскольку для них не имеет значения социокультурный контекст коммуникации. В этих культурах в высшей степени одобрительно относятся к тем, кто просто и прямо выражает свои мысли и чувства.

Формы вербальной коммуникации

Вербальная коммуникация, как считают специалисты по теории коммуникации, может проходить преимущественно в форме диалога или монолога.

Диалогом называется форма общения, состоящая из обмена высказываниями двух взаимодействующих сторон или партнеров. На практике диалог представляет собой взаимные реплики собеседников, которые в свою очередь являются естественным ответом на побуждения собеседника или реакцией на происходящее вокруг. В теории коммуникации диалог считают первичной, естественной формой языкового общения, генетически восходящей к устно-разговорной сфере. Он представляет собой сложно организованную структуру, создаваемую совместной деятельностью коммуникантов. Специалисты по коммуникации выделяют следующие типы диалога:

- О информативный, состоящий из вопросно-ответной коммуникации и имеющий своей целью получение информации;
- О прескриптивный, содержащий просьбу, приказ, обещание или отказ выполнить какое-либо действие;

- О обмен мнениями, представляющий собой общение дискуссионного характера между собеседниками с равной коммуникативной компетенцией;
- О праздноречивый, представляющий собой эмоциональное общение собеседников (жалобы, хвастовство, восхищение, опасение и т.д.) или информационно бесцельный, но интеллектуальный разговор¹.

Современными исследованиями установлено, что диалог детерминируется такими социальными характеристиками участников, как социальный статус, роль, профессия, этническая принадлежность, возраст. В зависимости от этих факторов выбираются темы, языковые средства и позиции в языковом общении. Возможности взаимопонимания в диалоге ограничиваются, как правило, социальными и культурно-специфическими аспектами коммуникации, различиями в значимости знаков и социальных символов, сигнализирующих о принадлежности человека к той или иной этнокультурной группе.

Для диалога как простейшей разговорной речи характерны повторения каких-то слов за собеседником, дополнения намеки, междометия и т.д. Особенности диалогической речи в значительной степени зависят от степени близости и взаимопонимания собеседников. В разговоре одну и ту же мысль можно по-разному высказать близкому другу, родителям, коллеге и т.д.

Монолог является речевой формой общения, рассчитанной на пассивное и опосредованное восприятие, поскольку произносится одним человеком при обращении к другому или многим людям. Монологическая речь сложна по своему строению: она продолжается достаточно долго, не перебивается репликами и требует предварительной подготовки. Здесь необходимо строго придерживаться последовательности, логики и грамматической правильности высказывания. Основными признаками монолога являются большая протяженность реплик, композиционная сложность, стремление выйти за тематические рамки общения.

В риторике и теории коммуникации выделяются несколько типов монолога, которые различаются методами изложения материала. В зависимости от методов принято выделять следующие типы монолога:

¹ Основы теории коммуникации/Под ред. М.А. Василюка. М., 2003. С. 194.

О драматический, при котором сложный вид речи дополнительно сопровождается другими средствами коммуникации — мимикой, жестами, пластическими движениями и т.п.;

О информационный, означающий сообщения различного рода.

Теория коммуникации большое внимание уделяет логическому построению речи, убедительности аргументации и ориентированности на взаимопонимание с партнером. Для этого разрабатываются специальные технологии манипулирования и убеждения слушателя или собеседника: запугивание, увещивание, введение в заблуждение, лесть, эмоциональные призывы и т.д.

Стили вербальной коммуникации

Каждому человеку присущ свой стиль общения, который накладывает характерный отпечаток на его поведение и взаимодействие с другими людьми. В коммуникативном стиле отражаются особенности общения человека, характеризующие его способы взаимодействия с другими людьми. Согласно исследованиям, стиль общения зависит как от индивидуальных особенностей и личностных черт человека, так и от общепринятых в данной культуре норм общения и отношения к людям. В связи с этим *коммуникативный стиль* можно определить как *совокупность устойчивых и привычных способов поведения, присущих данному человеку, которые используются им при установлении отношений и взаимодействий с другими людьми.*

Коммуникативный стиль представляет собой индивидуальную стабильную форму коммуникативного поведения человека, проявляющуюся в любых условиях взаимодействия с другими людьми. Здесь мастерство коммуниканта проявляется не только в культуре его речи, но и в умении найти наиболее точную и наиболее подходящую для каждого конкретного случая стилистическую форму языка. Например, анализируя свое собственное поведение, вы заметили, что всегда стараетесь добиться реализации своих интересов: именно вы устанавливаете время встреч, поездок, развлечений; в беседах с другими людьми задаете тему разговора и говорите большую часть времени и т.д. Все это означает, что управление, манипулирование людьми, доминирование над ними является вашим стилем общения и одной из ваших поведенческих установок.

Практика показывает, что эффективная межкультурная коммуникация требует знания и умения использовать все ее компоненты. Среди этих компонентов важное место принадлежит нескольким стилям вербальной коммуникации, которые основываются на искусном владении всеми речевыми жанрами — от реплики или комментария до лекции, доклада, информационного сообщения, публичной речи.

Как и многое другое, стили вербальной коммуникации также существенно варьируются в разных культурах. В коммуникативистике обычно выделяют следующие группы стилей вербальной коммуникации: прямой и непрямой; искусный (вычурный) и краткий (сжатый); инструментальный и аффективный.

Прямой и непрямой стили вербальной коммуникации. Благодаря этим двум стилям выражаются или скрываются глубинные побуждения и намерения в процессе общения или, иными словами, выявляется степень открытости человека.

Прямой вербальный стиль имеет своей целью выражение истинных намерений и поэтому предполагает жесткий стиль общения, исключая условности и недосказанность.

Например, этот коммуникативный стиль 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 для большинства американцев выступает как показатель честности и убежденности, а 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 ответственность. Поэтому для них характерны следующие высказывания: «Говорите, что вы имеете в виду», «Давайте по существу» и т.д. Американский вербальный стиль несет в себе индивидуальное достоинство, подчеркивает ценность настойчивости и равенства в отношениях. Языковая социализация американских детей направлена на достижение искренности в общении, которая требует в свою очередь использования соответствующих слов и выражений, отражающих истинные намерения и ценности говорящего. В этом стиле проявляется забота о сохранении лица говорящего, о четком обосновании собствен-

ной позиции по отношению к теме разговора. Чаще всего такой стиль развивается в индивидуалистских культурах.

Непрямой вербальный стиль позволяет скрывать и камуфлировать истинные желания, цели и потребности говорящего человека.

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 почти никогда не лгут, однако им не приходится 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. Японские дети с двухлетнего возраста учатся щадить чувства другого человека, усваивая тонкости поведения путем подражания поведению своих матерей. У корейцев непрямой вербальный стиль выражается в том, что они никогда не дают негативных ответов типа «нет» или «я не согласен с вами». Обычно они используют уклончивые ответы типа «я согласен с вами в принципе» или «я сочувствую вам», что по сути дела является мягкой формой отказа.

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

Искусный, или вычурный, стиль предполагает использование богатого, экспрессивного языка в общении.

Например, этот стиль широко распространен в культурах арабских народов Ближнего Востока, где благодаря клятвам и заверениям сохраняется лицо говорящего, 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 выражении

ях, 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 собеседник выражает свои мысли сдержанно, то они просто 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 — все это при общении с арабами означает искренность.

Краткий, или сжатый, вербальный стиль коммуникации является противоположностью вычурного. 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 недосказанность 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 и аффективный стили вербальной коммуникации различаются ориентацией (направленностью) процесса вербальной коммуникации на того или иного его участника.

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 в США люди стремятся предъяснить себя посредством вербального общения, через разговорную речь показать и утвердить свое индивидуальное 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. При аффективном стиле человек вынужден быть осторожным в своей речи, избегать рискованных высказываний и положений. Для этого он широко пользуется неточными выражениями и избегает прямых утверждений или отрицаний. Если оба собеседника придерживаются этого стиля, то постоянно возникают ситуации недопонимания и интерпретации сказанного.

Например, аффективный стиль вербальной коммуникации характерен для японского стиля общения. Главной своей целью он ставит достижение понимания собеседниками друг друга. Они должны проявлять интуитивную чуткость к значениям, таящимся между строк. Сами слова,¹ 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.

Контексты вербальной коммуникации

Перечисленные варианты стилей вербальной коммуникации в той или иной степени присутствуют практически во всех культурах, но в каждой конкретной культуре оцениваются по-своему, каждому из них придается собственное значение. В каждом случае стиль коммуникации отражает ценности и нормы, лежащие в основе соответствующей культуры. Эти нормы и ценности усваиваются в детстве и определяют способы взаимодействия человека с окружающим миром и другими людьми.

Межкультурная коммуникация всегда требует от ее участников выбора языка общения. Это может быть язык одного из коммуникантов или же какой-либо третий (нейтральный) язык, который является иностранным для всех участников межкультурной ситуации. В обоих случаях возникает проблема точности и эффективности коммуникации, которые прямо зависят от язы-

ковой и культурной компетенции участников. Коммуникация с использованием иностранного языка, как правило, порождает различного рода помехи вербального характера, которые осложняют взаимопонимание. На процесс взаимопонимания в вербальной коммуникации оказывают существенное влияние такие характеристики речевого общения, как денотация и коннотация, полисемия, синонимия, смешение наблюдения и оценки.

Денотация и коннотация. Жизненный опыт человека влияет на значения, которые он придает словам. Денотация — это значение слова, признаваемое большинством носителей данного языка (лексическое значение слова), а коннотация — вторичные ассоциации слова, разделяемые одним или несколькими носителями данного языка. Например, слово «лев» означает хищное животное семейства кошачьих (денотация), а в повседневном общении людей это слово может быть синонимом мощи, силы и величия (коннотация). Дело в том, что первоначальное значение слова не является вечным и неизменным. Значения слов меняются от эпохи к эпохе, от поколения к поколению, от года к году, а также в зависимости от региона, времени и места. Неправильный выбор слова может приводить к конфузу, обиде и непониманию. Игнорирование этого факта существенно осложняет коммуникацию.

Полисемия. Некоторые слова имеют несколько общепринятых значений, что также может послужить причиной неэффективной коммуникации. Примерами таких слов в русском языке могут быть слова «замок», «мука», «лук». Каждое конкретное значение многозначного слова обычно определяется в речевом контексте, в который они включены.

Синонимия. Процесс коммуникации предполагает возможность кодирования какой-либо информации с помощью разных слов и фраз. Выбор такого рода синонимов осуществляется отправителем сообщения для того, чтобы привлечь внимание получателя, передать необходимую информацию и вызвать соответствующую ответную реакцию. Выбор того или иного синонима может свидетельствовать об отношении говорящего человека к своему партнеру. Синонимы могут демонстрировать нейтральное, положительное или отрицательное отношение одной стороны коммуникации к другой.

Наблюдения и оценки. Компетентность в коммуникации, а значит, ее эффективность предполагает умение видеть различие между фактуальными утверждениями и выводами, основанными в мнении, чувствовать разницу между оценками, включающими и себя результаты, наблюдений, и оценками, которые отделены от результатов наблюдений. Мы можем видеть, слышать, трогать и т.п.; результаты наших наблюдений описательны. Оценка же включает в себя некоторые выводы из того, что мы наблюдаем, наше отношение к действиям партнера. В процессе коммуникации часто возникают недоразумения из-за того, что его участники свои предположения или мнения представляют как факты. Вместо того чтобы пытаться приписать собеседнику какие-то мысли, чувства, настроения, имеющие для нас значение, иногда лучше выделить те его слова, которые послужили основой для соответствующей интерпретации.

§ 3.2. Невербальная коммуникация

Сущность невербальной коммуникации

Исследования процесса коммуникации показывают, что речевое (вербальное) общение является основным видом человеческой коммуникации, но оно сопровождается различного рода несловесными действиями, помогающими понять и осмыслить речевой текст. Эффективность любых коммуникационных контактов определяется не только тем, насколько понятны собеседнику слова или другие элементы вербальной коммуникации, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию, которая передается мимикой, жестами, телодвижениями, темпом и тембром речи. Хотя язык является самым эффективным и продуктивным инструментом человеческого общения, все же это не единственное средство коммуникации. Установлено, что с помощью языка люди передают не более 40% информации своим собеседникам¹. Остальная информация передается с помощью несловесных средств, которые получили название невербальных.

¹ Рогов Е.И. Психология общения. М., 2001. С. 81.

Дело в том, что средствами вербальной коммуникации можно передать только фактические знания, но их оказывается недостаточно для передачи чувств человека. Различного рода чувства, переживания и настроения, не поддающиеся словесному выражению, передаются средствами невербального общения. Сферу невербальной коммуникации составляют все неязыковые сигналы, посылаемые человеком и имеющие коммуникативную ценность. Эти средства объединяют большой круг явлений, включающий не только мимику, жесты, позы тела, тембр голоса, но и различные элементы окружающей среды, одежду, элементы оформления внешности и т.д.

Под невербальной коммуникацией в науке понимается *совокупность неязыковых средств, символов и знаков, используемых для передачи информации и сообщений в процессе общения.*

Невербальные способы передачи информации появились в жизни людей раньше, чем вербальные. Первым такую мысль высказал Ч. Дарвин, который считал, что в основе всех невербальных форм общения лежат эмоции человека, которые представляют собой биологические реакции на внешние стимулы. Учеными доказано, что у человека и приматов мимика при выражении эмоций, некоторые жесты, телодвижения являются врожденными и служат сигналами для получения ответной реакции. Эти сигналы и реакции первоначально не предполагали высокоразвитого человеческого сознания и поэтому оказались устойчивыми и эффективными в своих функциях.

Другим примером биологической природы невербальных форм общения может служить поведение животных, которые прекрасно понимают друг друга при помощи поз, телодвижений, определенной демонстрации агрессии или страха. Более того, домашние животные понимают мимику и жесты человека, тон его голоса, они отводят глаза в сторону, когда не желают схватки, и т.д. Вероятно, каждому приходилось наблюдать за собаками или кошками, которые выражали отношение к действиям человека, желание или нежелание общаться с ним и т.п.

Невербальная коммуникация является самой древней формой общения людей. Исторически невербальные средства коммуникации развились раньше, чем язык. Они оказались устойчивыми и эффективными в своих первоначальных функциях и не предполагали высокоразвитого человеческого сознания. Кроме

того, постепенно проявились их определенные преимущества перед вербальными: они воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют на адресата, передают тончайшие оттенки отношения, эмоций, оценки, с их помощью можно передавать информацию, которую трудно или по каким-то причинам неудобно выразить словами.

В основе невербальной коммуникации лежат два источника — биологический и социальный, врожденный и приобретенный в ходе социального опыта человека.

Установлено, что мимика при выражении эмоций у человека и приматов, некоторые жесты, телодвижения являются врожденными и служат сигналами для получения ответной реакции. Об этом говорят эксперименты со слепыми и глухими детьми, у которых не было возможности увидеть, а потом сымитировать чью-то мимику при выражении удовольствия или неудовольствия.

Другим доказательством биологической природы невербальной коммуникации является то, что ее элементы с трудом поддаются сознательному контролю: побледнение или покраснение лица, расширение зрачков, искривление губ, частота моргания и др.

Но сигналы эмоций, унаследованные человеком от своих предков, достаточно сильно изменились к настоящему времени и по форме, и по своим функциям. Так, считается, что улыбка человека, связанная с положительными эмоциями, восходит к простому животному оскалу агрессии. Животные отводят взгляд в знак умиротворения, когда не желают схватки, у человека — это сигнал о нежелании поддерживать контакт.

Социальная обусловленность коммуникации, как считают этологи, присуща не только человеку, но и животным. Они зафиксировали довольно много правил невербального общения у животных и птиц. Но животные обучаются этим правилам только через имитацию, а человек приобретает их и в ходе процессов инкультурации и социализации. Некоторые нормы невербальной коммуникации имеют общенациональный или этнический характер (в Европе обычно здороваются, пожимая руку, а в Индии кладывают обе руки перед грудью и делают небольшой поклон), фугие — узкопрофессиональную область применения (сигналы, соторыми обмениваются водолазы или грузчики).

Двойная природа невербальной коммуникации объясняет наличие универсальных, понятных всем знаков, а также специфических сигналов, используемых в рамках только одной культуры. На основе признаков намеренности/ненамеренности невербальной коммуникации выделяют три типа невербальных средств:

- О поведенческие знаки, обусловленные физиологическими реакциями: побледнение или покраснение, а также потоотделение от волнения, дрожь от холода или страха и др.;
- О ненамеренные знаки, употребление которых связано с привычками человека (их иногда называют самоадапторами): почесывание носа, качание ногой без причины, покусывание губ и др.;
- О* собственно коммуникативные знаки — сигналы, передающие информацию об объекте, событии или состоянии.

Когда говорят о невербальной коммуникации, то прежде всего подразумевают дополнительную информацию о человеке, которую дают его внешний вид и выразительные движения. Жесты, мимика, позы, одежда, прическа, окружающие предметы, привычные действия — все они представляют собой определенный вид сообщений. «Прочтение» этих элементов поведения собеседника способствует достижению более высокой степени взаимопонимания. Внимательное отношение к информационным источникам такого рода в ходе любого коммуникационного акта позволяет получить сведения о морально-личностном потенциале партнера, его внутреннем мире, настроении, чувствах и переживаниях, намерениях и ожиданиях, степени решительности или отсутствии таковой.

По своей сути невербальная коммуникация представляет собой обмен невербальными сообщениями между людьми в процессе их общения, а также их понимание и интерпретацию, которая возможна потому, что за всеми невербальными проявлениями человеческого поведения закреплено определенное значение, понятное окружающим. Ядро невербальной коммуникации составляют самые разнообразные движения, которые вызываются психическими состояниями человека, его отношением к партнеру, обстоятельствами взаимодействия. Благодаря качественному разнообразию этих средств и условий общения человек может передавать и получать самую обширную информацию о личности

коммуникатора — о его темпераменте, эмоциональном состоянии в момент коммуникации, социальном статусе и т.д. Кроме того, через невербальные средства можно узнать об отношении коммуникантов друг к другу, их близости или отдаленности, типе их отношений, а также динамике взаимоотношений.

Специфические формы и способы невербальных средств общения позволяют сделать вывод о существенных отличиях вербального и невербального типов коммуникации. Невербальные сообщения всегда ситуативны, по ним можно понять нынешнее состояние участников коммуникации, но нельзя получить информацию об отсутствующих предметах или происшедших в других местах событиях, что можно сделать с помощью вербального сообщения. Невербальные сообщения синтетичны по своей структуре, их с трудом можно разложить на отдельные составляющие. В отличие от них вербальные элементы коммуникации (слова, предложения, фразы) всегда четко отделены друг от друга. Наконец, невербальные сообщения обычно произвольны и спонтанны по своей природе: невербальное поведение практически не поддается сознательному контролю. Поэтому в реальной практике коммуникации очень часто возникают ошибки в интерпретации каких-либо невербальных действий.

Люди используют невербальное общение для того, чтобы полнее, точнее и понятнее выразить свои мысли, чувства, эмоции. Эта цель является общей для всех культур, но в разных культурах «слова» невербального языка имеют разное значение, им придается различный смысл. Так, покачивание головой из стороны в сторону для русского человека означает «нет», в то время как для болгарина это значит «да». Невербальные послания в чем-то аналогичны устной и письменной речи, поскольку любое слово, поза или жест имеют соответствующие данной культуре значения. Правда, в отличие от слова многим невербальным знакам можно легко придать альтернативный смысл. Обычно в общении люди добиваются точного понимания невербального языка, когда связывают его с конкретной ситуацией, социальным положением и культурным уровнем собеседника.

Несмотря на двойственный характер невербальные знаки включают в себя довольно большой объем разносторонней информации о личностных качествах партнеров по коммуникации

(их темпераменте, эмоциональном состоянии, социальном статусе, коммуникативной компетенции и т.д.), об отношениях участников коммуникации друг к другу (желаемом уровне общения, типе отношений, динамике взаимоотношений), об отношении к ситуации общения (желание продолжать общение, стремление выйти из коммуникации).

Глубокое и обстоятельное рассмотрение невербальной коммуникации достигается через раскрытие ее основных форм и способов, к которым относятся:

- О кинесика — совокупность жестов, поз, телодвижений;
- О такесика — рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания и другие прикосновения к телу партнера по коммуникации;
- О сенсорика — совокупность чувственных восприятий, основывающихся на информации от органов чувств;
- О проксемика — способы использования пространства в процессе коммуникации;
- О хронемика — способы использования времени в процессе коммуникации.

Кинесика

Кинесика представляет собой совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения. Этот термин был предложен для изучения общения посредством движений тела. «Кин» — мельчайшая единица движения тела человека, считывая которую, можно интерпретировать передаваемые через жесты и другие движения сообщения. Поведение человека складывается из «кинем» так же, как человеческая речь из последовательности слов, предложений, фраз. Кинемы выполняют роль дополнения или замещения речевых сообщений. Кинесика включает зрительно воспринимаемые движения, выполняющие регулятивную функцию в общении. Это не только движения лица и тела, но и оформление внешности, походка, почерк и др. Элементами кинесики принято считать жесты, мимику, позы и взгляды, которые имеют как физиологическое происхождение (например, зевота, потягивание, расслабление и др.), так и социокультурное (широко раскрытые глаза, сжатый кулак как знак победы и т.п.).

Жесты представляют собой различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие его отношение непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека. Большинство людей во время общения использует руки, чтобы подчеркнуть или выделить наиболее важные места в разговоре, указать на предметы или людей, выразить мысль жестом и проиллюстрировать свое высказывание. По мнению исследователей, жест несет информацию не только о психическом состоянии человека, но и об интенсивности его переживаний. Считается, что жесты имеют социальное происхождение, поэтому межкультурные различия проявляются в них особенно ярко.

Например, выражая свое одобрение в общественных местах, немцы не аплодируют, как это принято в культурах других народов, а стучат костяшками пальцев по крышке стола, свистят или кричат. При счете они не загибают, а, наоборот, разгибают пальцы, сжатые в кулак.

В различных культурах по-разному принято привлекать к себе внимание официанта. В США это делается поднятым указательным пальцем, легким движением руки, словами «официант» или «извините». В Европе для этого слегка постукивают ложкой или кольцом по стакану. На Ближнем Востоке принято хлопать в ладоши. В Японии приподнимают руку ладонью вниз, слегка шевеля пальцами, а в Испании и Латинской Америке — ладонью вверх, быстро сжимая и разжимая пальцы.

Используемые во всех культурах жесты можно условно разделить на произвольные и непроизвольные, культурно обусловленные и физиологические. Так, почесывание или потирание рук, верчение карандаша в руках может быть отнесено только к физиологическим жестам. Это так называемые жесты-адапторы — движения рук, ориентированные на себя или на использование физических объектов. Но большая часть жестов культурно обусловлена, они являются символами и носят договорный характер. Их можно классифицировать следующим образом:

О иллюстраторы — описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. Эти жесты сопровождают идущий в данный мо-

мент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Так, иллюстраторы имеют свойство усиливаться, когда увеличивается энтузиазм говорящего или когда ему кажется, что слушающий это не понимает;

О *конвенциональные жесты*, или эмблемы, они используются при приветствии или прощании, приглашении, запрещении, оскорблении и т.п. Они могут быть прямо переведены в слова, употребляются сознательно и являются условными движениями. Часто их применяют вместо слов, которые неловко высказать вслух, поэтому все неприличные жесты попадают в эту категорию;

О *модальные жесты* — жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смятения, подавленности, разочарования, отвращения, радости, восторга, удивления. Они выражают эмоциональное состояние человека, его оценку окружающего, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в ходе коммуникации;

О *жесты, используемые в различных ритуалах* (христиане крестятся, мусульмане в конце молитвы проводят двумя ладонями по лицу сверху вниз и др.).

Поскольку все эти жесты культурно обусловлены, в разных культурах одни и те же жесты могут иметь совершенно разное значение, что зачастую создает много проблем в межкультурной коммуникации. Особенно разнообразным является жест приветствия, который в различных культурах может выражаться поклоном, поднятием бровей, кивком головы, ударом руки, поцелуем, объятием, слезами, биением черепа до крови и т.д.

Например, для нас привычно при приветствии помахать рукой из стороны в сторону. На индонезийском острове Бали двое влюбленных могут приветствовать друг друга тяжелым дыханием в виде дружеского сопения. Жители Бирмы, Монголии и Лапландии в качестве приветствия традиционно обнюхивают друг друга. Эскимосы приветствуют незнакомцев ударом кулака по голове или плечу. Жители Амазонии свое приветствие выражают взаимным похлопыванием по спине, а полинезийцы обнимают и потирают спину собеседника. В районе островов Тор-

реса для приветствия необходимо изогнуть правую руку в форме крюка, затем почесывать ладони друг другу, повторяя это несколько раз.

Практически во всем мире получил широкое распространение жест, который в русской культуре называется «фига». В зависимости от принадлежности к той или иной культуре он расценивается как шуточный жест, как жест-издевка, как защитительный знак (от «дурного глаза»), как символ плодородия, как непристойное приглашение к сексуальным отношениям, как жест понимания между влюбленными, как знак величайшего презрения и т.д. Даже в настоящее время в Италии, Сербии, Англии, Шотландии верят в оберегающую силу фиги. Приверженцы религиозного культа Макумба в Южной Америке (прежде всего, в Бразилии) носят по этой причине изображение фиги в качестве брелока на шее.

При контактах с представителями других культур во многих ситуациях возникает впечатление, что люди ведут себя неестественно.

Например, если мы говорим о себе и показываем при этом пальцем на свою грудь, то этот жест покажется японцам странным, так как в таких случаях они прикасаются пальцем к носу. Только в XX в. рукопожатие стало приемлемым во всем мире. В прошлом такой прямой физический контакт считался неприличным во многих культурах. Китайцы и в настоящее время стараются избегать телесных контактов с незнакомцами. Для них крепкое рукопожатие так же неприято, как для европейцев и американцев похлопывание по плечу (для «западника» это означает «будь здоров»).

Жесты и телодвижения зачастую свидетельствуют о принадлежности человека к какой-либо культуре, даже если он в совершенстве владеет иностранным языком. Существует немало анекдотов о том, каким образом обнаруживают себя американские и русские шпионы. Американца легко узнать по специфической манере сидеть, положив лодыжку одной ноги на колено другой, откинувшись на стуле и заложив руки за голову. Русских же подводит традиционная привычка пить чай, не вынимая ложки из стакана.

Поза является весьма значимой формой невербальной коммуникации. *Поза — положение человеческого тела, которое при-*

нимает человек в процессе коммуникации. Это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому она говорит об истинном состоянии человека больше, чем выражение его лица. Дело в том, что человека с раннего детства обычно учат владеть своим лицом при выражении каких-либо чувств, но не обучают сознательно управлять положением своего тела, и поэтому именно поза может рассказать нам о настоящих переживаниях людей и их истинном отношении к окружающим. Наблюдение за позами дает значимую информацию о состоянии человека — напряжен он или раскован, настроен на неторопливую беседу или ждет окончания общения. Любое изменение указывает на изменение отношений между участниками общения.

Специалистам известно около 1000 различных устойчивых положений, которые способно принимать человеческое тело. В коммуникативистике при общении принято выделять три группы поз:

- 0 *включение* или *исключение из ситуации общения* (открытость или закрытость для контакта). При готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед. Закрытость достигается скрещиванием на груди рук, сплетенными в замок пальцами, фиксирующими колени в позе «нога на ногу», отклонением спины назад и др.;
- 0 *доминирование* или *зависимость*. Доминирование проявляется в «нависании» над партнером, похлопывании его по плечу, руке, лежащей на плече собеседника, зависимость — во взгляде снизу вверх, сутулости;
- 0 *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.

Как и другие элементы невербальной коммуникации, позы различаются не только в разных культурах, но и в рамках одной культуры в социальных и половозрастных группах.

Например, почти все западные люди сядут на стуле, положив ногу на ногу. Но если европеец, находясь в Таиланде, сядет так и направит подошву ботинок на тайца, тот почувствует себя униженным и обиженным, а арабский партнер воспримет это как глубокое оскорбление потому, что тайцы и арабы считают

ногу самым неприятной и «низкой» частью тела. Североамериканский студент может сидеть перед профессором так, как ему удобно, принять расслабленную позу, одну ногу закинуть на другую, поскольку такая поза не является в США каким-то особым индикатором отношений. Но в европейских культурах такая поза предполагает социальное равенство партнеров по коммуникации.

Телодвижения помогают человеку выражать свои чувства и намерения. Так, человек проявляет по отношению к своему собеседнику большую открытость, если стоит к нему лицом, а не боком. Неприязнь у сидящего человека проявляется в напряжении тела, и, наоборот, расслабление тела и наклон вперед выражают симпатию.

В процессе коммуникации телодвижения могут также использоваться для выражения желания закончить или начать разговор.

Например, в американской культуре применяется несколько жестов, когда есть желание поменять тему разговора, высказаться самому или закончить беседу: наклониться вперед; перестать смотреть собеседнику в глаза; поменять позу; часто кивать головой; касаться обеими ногами пола. Эти тонкие намеки имеют, как правило, практический эффект и меняют характер общения. Представьте себе человека, который стоит, скрестив руки, постоянно смотрит на часы, постукивает ногой по полу и не смотрит вам в глаза. Эти сигналы обычно говорят о том, что ему надо уходить.

Ошибочное употребление жестов может привести к серьезным недоразумениям. Например, широко известен случай, происшедший с одним американским политиком в одной из стран Латинской Америки. В своих речах он постоянно подчеркивал, что США хотят оказать помощь этой стране, демонстрировал свое дружелюбие и расположение окружающим. Однако его поездка не увенчалась успехом. Самой большой ошибкой политика было то, что, сходя с трапа самолета, он продемонстрировал всем известный американский жест — ОК. Но в Латинской Америке ЛТОТ жест считается неприличным.

Несмотря на наличие общечеловеческих жестов было бы наивно полагать, будто они совершенно одинаковы у всех народов и поэтому понятны без специального обучения. Один и тот же

жест, одно и то же выразительное движение у разных народов может означать различные вещи. Причина этого заключается в том, что сходные жесты воспринимаются по-разному в зависимости от того, где в данный момент находится воспринимающий.

Например, когда шведский студент, обучающийся в Москве, хотел доехать до своего института, он встал на обочине дороги и поднял вверх большой палец сжатой в кулак руки. Таким жестом он пытался остановить попутную машину. Но он не знал, что в русской культуре этот жест означает одобрение. Водители принимали к сведению высокую оценку их мастерства и проезжали мимо.

Но если попытаться вникнуть в значения и интерпретации этого жеста в других культурах, то следует отметить, что в англоязычных странах поднятый вверх палец имеет три значения. В первом он используется при «голосовании» на дороге, т.е. при попытке остановить попутную машину. Во втором значении жест интерпретируется как «все в порядке». В третьем, когда большой палец резко выбрасывается вверх, этот жест означает нецензурное ругательство. В некоторых странах, в частности в Греции, он означает «заткнись».

Мимика представляет собой все изменения выражения лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения. Она является важнейшим элементом невербальной коммуникации, поскольку помогает человеку излагать свои мысли полнее, точнее, понятнее для слушателя, передавать настроение, отношение к тому, о чем он говорит. Лицо партнера по общению вольно или невольно приковывает наше внимание, поскольку выражение лица позволяет нам установить обратную связь с собеседником, т.е. узнать, понимает нас партнер или нет. Человеческое лицо очень пластично и может принимать самые разные выражения. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует о состоянии человека. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Считается, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20 000 смыслов. Лучше всего исследована улыбка, с помощью которой можно передать симпатию к своему собеседнику или снисхождение к нему, свое хорошее настроение или

иронию по отношению к партнеру, а также просто показать хорошее воспитание.

Мимика складывается из спонтанных и произвольных мимических реакций. Развитие мимики стало возможным потому, что юловек может управлять каждым отдельным мускулом своего іща. В связи с этим осозанный контроль над выражением лица позволяет нам усиливать, сдерживать или скрывать переживаемые эмоции. Поэтому при интерпретации мимики особое внимание следует обращать на ее согласованность со словесными иысказываниями. Пока между мимикой и словами есть согласованность, мы обычно не воспринимаем ее отдельно. Когда несо- [насованность становится достаточно сильной, это сразу же становится понятным даже неопытному человеку.

Для усиления эмоций мы делаем нашу мимику более выразительной и точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации. Так, мы можем несколько преувеличить свою радость, получая подарок, или свое огорчение, нака- улывая ребенка. Однако различные формы проявления челове- іких эмоций нередко имеют специфический характер для разных культур.

Например, смех и улыбка во всех западных культурах ассоцируются с шуткой и радостью. Типичная «улыбчивость» азиа- іов может быть одновременно как выражением положительных шоций (симпатии, радости и т.д.), так и способом скрыть нега- іивные эмоции (недовольство, растерянность, удивление и т.д.). И Японии смех является признаком смущения и неуверенности, поэтому иногда возникают ситуации непонимания, когда европеец сердится, а японский партнер, смущаясь, улыбается. Если европеец не знает такой особенности японской культуры, то его і пев увеличивается, так как он может подумать, что над ним смеются.

Достаточно часто мы попадаем в ситуации, когда нам приходится сдерживать свои эмоции, чтобы не обидеть или не оскорбить своих близких или знакомых. При этом решающим фактором оказываются культурные традиции. Если в соответствии с нормами данной культуры мужчина не должен публично проявлять страх или открыто плакать, ему придется сдерживать свои)моции, иначе он будет осужден общественным мнением.

Несмотря на то что каждый человек является опытным интерпретатором мимических реакций других людей, его выводы зависят от множества субъективных причин. Кто-то может долго не замечать явного выражения лица своего партнера, другой, напротив, видит только те знаки, которые подтверждают его установку и прогноз в отношении ситуации, третий замечает только те эмоции, которые характерны для него самого, не воспринимая все чуждое.

Разные люди в различной степени способны контролировать свою мимику, но всем нам приходится учиться это делать, а также интерпретировать мимику других людей.

Хотя многие исследователи согласны с тем, что представители разных культур одинаково реагируют на некоторые раздражители, но только печаль, счастье и отвращение проявляются одинаково всеми людьми, а прочие эмоции могут выражаться по-разному.

Окулистика

Общение между людьми начинается с общения глаз, которые по этой причине являются главным элементом невербальной коммуникации. Визуальный контакт обозначает начало общения, в процессе общения он является знаком внимания, поддержки или, напротив, знаком прекращения общения. Установлено, что направление взгляда в общении зависит от содержания общения, от индивидуальных различий, от сложившегося характера взаимоотношений. Особенности визуального общения в коммуникативистике исследуются *окулистикой, которая представляет собой использование движения глаз, или контакт глаз, или визуальный контакт в процессе коммуникации.*

Контакт глаз также является специфической формой человеческого общения, поскольку с помощью глаз человек может выразить богатую гамму эмоций. Взгляды бывают очень красноречивыми и выражают самые различные чувства и состояния. Так, взгляд может быть суровый, нежный, кокетливый, лукавый, молящий, задумчивый, просящий, укоризненный, восхищенный, прощальный, мимолетный, туманный, пронзительный, насмешливый и т.д. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуника-

ции. Если искушенные собеседники и в состоянии сдерживать эмоции, выражаемые с помощью жестов и телодвижений, то контролировать реакции зрачков практически невозможно. Зрачки произвольно расширяются и сужаются и тем самым передают точную информацию о вашей реакции на любое событие. К примеру, китайские и турецкие торговцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя: если тот удовлетворен ценой, то зрачки его глаз расширяются.

В процессе коммуникации визуальный контакт может обозначать начало разговора, в беседе он используется как знак внимания, поддержки или, напротив, прекращения общения, он также может указывать на окончание реплики или беседы в целом. Специалисты часто сравнивают взгляд с прикосновением руки, он психологически сокращает дистанцию между людьми. Поэтому длительный взгляд (особенно на представителя противоположного пола) может быть признаком влюбленности. Вместе с тем часто такой взгляд вызывает беспокойство, страх и раздражение. Прямой взгляд может быть воспринят как признак агрессивности или стремление к доминированию. Исследования окулистики показали, что человек способен воспринимать чужой взгляд без дискомфорта не более 3 с.

Например, в западных культурах «прямой взгляд» считается важным показателем в общении: если человек не смотрит на своего партнера, то окружающие принимают его за неискреннего, поскольку считают, что человеку, который не смотрит тебе в глаза, нельзя доверять. Так, американцы обычно не доверяют тому, кто не смотрит им в глаза, использование визуального контакта ведет к росту доверия между людьми. Отсутствие прямого взгляда тоже может быть воспринято с беспокойством. Умышленный отказ от такого взгляда является средством манипулирования зависимым партнером, которому таким образом показывают, что он не интересен и общение с ним в тягость.

Визуальный контакт может варьироваться в зависимости от того, какой человек, какого пола находится в контакте. Обычно доминирующие и социально уравновешенные личности чаще вступают в визуальный контакт. Женщины делают это чаще, чем мужчины.

|| Движения глаз были предметом многих специальных исследований. Так, согласно исследованиям Холла, англичане часто имеют затрудне-

ния в общении с североамериканцами из-за различий в «поведении глаз». Англичан с детства учат внимательно слушать собеседника. При этом правильное поведение глаз англичанина-слушателя предполагает их неподвижность и сфокусированность в одной точке. Они не кивают головой во время разговора, а только слегка как бы ворчат, чтобы дать понять собеседнику, что понимают его. Создается впечатление, что они прямо смотрят на говорящего. Англичане также могут подмигивать, чтобы дать понять, что слышат партнера по общению. Взгляд американца, хотя и направлен на собеседника, но все же постоянно переходит от одного глаза к другому и даже может быть отведен в сторону.

Как правило, азиатские женщины традиционно не смотрят в глаза мужчинам, особенно незнакомцам, им просто это не разрешается. Азиатские подчиненные тоже не смотрят в лицо своему начальнику: такие действия могут быть расценены им как дерзкое и неуважительное поведение.

Как и прочие элементы невербальной коммуникации, «поведение глаз» различается в разных культурах и может стать причиной непонимания в межкультурной коммуникации.

Например, если в США белый преподаватель делает замечание чернокожему студенту, а он в ответ опускает глаза вместо того, чтобы прямо смотреть на преподавателя, тот может разозлиться. Дело в том, что черные американцы рассматривают опущенный взгляд как проявление уважения, а белые американцы расценивают как знак уважения и внимания прямой взгляд. Камбоджийцы считают, что встретить взгляд другого человека оскорбительно, так как это означает вторжение в их внутренний мир, а отвести глаза считается признаком хорошего тона. Подмигивание у северных американцев означает, что им что-то очень надоело; подмигивание может стать и знаком флирта. Если нигерийцы подмигивают своим детям, для тех это знак уйти из комнаты. А в Индии и Таиланде подмигивание рассматривается как оскорбление.

Такесика

Сопоставление поведения представителей различных культур позволило установить, что при общении используются разнообразные виды прикосновений к собеседникам. К прикосновениям относят прежде всего рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.п. Как показали специальные наблюдения и исследования, с помощью разного рода прикосно-

вений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью. *Особое научное направление, изучающее значение и роль прикосновений при общении, получило название такесики.*

Люди прикасаются друг к другу по разным причинам, разными способами и в разных местах. Исследования показывают, что разнообразные прикосновения необходимы человеку, поскольку стимулируют и регулируют его общение с другими. Ученые, изучающие тактильное поведение людей, считают, что в зависимости от цели и характера прикосновения можно разделить на следующие типы:

- О профессиональные — они носят безличный характер, человек при этом воспринимается только как объект общения (осмотр врача);
- О ритуальные — рукопожатия, дипломатические поцелуи;
- О дружеские;
- О любовные.

С помощью прикосновений человек усиливает или ослабляет процесс общения. Использование прикосновений зависит от ряда факторов, среди которых наиболее важными являются тип культуры, принадлежность к женскому или мужскому полу, возраст, статус человека и тип личности. Каждая культура выработала свои правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры и принадлежностью взаимодействующих к тому или иному полу. Очень часто это зависит от роли, которую играют мужчина и женщина в соответствующей культуре. В некоторых культурах запрещается прикосновение мужчины к мужчине, но не ограничивается прикосновение женщины к женщине. В других культурах женщинам запрещается прикасаться к мужчинам, хотя мужчинам традиционно позволяется прикасаться к женщинам при общении.

Например, арабы, латиноамериканцы, народы Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Но прикосновения исключены при общении японцев, индийцев и пакистанцев. Латиноамериканцы полагают, что не касаться при беседе партнера означает вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы считают, что касаться собеседника человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая недружелюбие или агрессивные намерения.

С этой точки зрения культуры можно разделить на *контактные*, в которых прикосновения очень распространены, и *дистантные*, где они совсем отсутствуют. К контактным принадлежат латиноамериканские, восточные, южноевропейские культуры. Так, арабы, евреи, жители Восточной Европы и средиземноморских стран довольно активно используют прикосновения при общении. В противоположность им североамериканцы, азиаты и жители Северной Европы принадлежат к низкоконтактным культурам. Они предпочитают находиться на расстоянии от собеседника, причем азиаты используют большую дистанцию, нежели североамериканцы и североевропейцы. Немцы, англичане и представители других аглосаксонских народов редко пользуются прикосновениями при общении.

Исследования тактильного поведения немцев, итальянцев и североамериканцев подтвердили, что принадлежность к контактной или дистантной культуре зависит также от личности и пола.

Например, в Германии и США мужчины общаются на большем расстоянии и реже прикасаются друг к другу, чем в Италии. Итальянские мужчины стоят ближе друг к другу и прикасаются друг к другу значительно чаще, чем итальянские женщины; при этом итальянские мужчины общаются со своими собеседниками при помощи тех невербальных средств, которые характерны только для немецких и американских женщин.

В азиатских культурах через прикосновение передаются, кроме прочего, чувства патронирования и превосходства. Так, прикосновение к плечу или спине означает дружбу. В арабских и некоторых восточноевропейских странах выражение дружеских чувств происходит в форме крепких объятий. У мусульман объятия являются выражением мусульманского братства.

В тактильной коммуникации есть и свои запреты.

Например, в азиатских культурах нельзя прикасаться к голове собеседника, что рассматривается как обида. Поэтому азиатские учителя зачастую бьют учеников по голове, и они воспринимают это как обидное наказание.

Атрибутом встречи и общения является рукопожатие. В коммуникации оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность. Слишком короткое, вялое рукопожатие сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, весьма продолжительное рукопожатие и влажные

руки говорят о сильном волнении, высоком чувстве ответственности. Затянувшееся рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрируют дружелюбие. Однако надолго задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство неловкости или раздражения.

Исторически сложилось несколько видов рукопожатий, каждое из которых имеет свое символическое значение:

- О ладонь, повернутая вверх под ладонью партнера, означает готовность подчиниться, бессознательный сигнал тому, чье доминирование признается;
- О ладонь, повернутая вниз на ладони партнера, выражает стремление к доминированию, попытку взять ситуацию под свой контроль;
- О ладонь ребром вниз (вертикальное положение) фиксирует положение равенства собеседников;
- О рукопожатие «перчатка» (две ладони обхватывают одну ладонь собеседника) подчеркивает стремление к искренности, дружелюбию, доверительности.

У немцев, как и у всех европейцев, рукопожатие является неотъемлемой частью приветствия. Они пожимают руки не только во время первого приветствия, но и по окончании разговора. У них предпочтительно крепкое рукопожатие. Обычно человек, старший по возрасту либо занимающий более высокое положение в обществе, предлагает руку первым. Женщина подает руку первой, если только статус мужчины не выше, чем ее собственный. Мужчина при приветствии слегка наклоняется. Обычно это легкий наклон плечей и шеи. Если человек заходит в комнату, в которой находятся другие люди, ему необходимо пожать руку каждому присутствующему.

Таким образом, умелое и грамотное использование прикосновений может значительно облегчить процесс коммуникации и выразить многие человеческие чувства и настроения, вызвать доверие и расположение партнера. Но в межкультурной коммуникации следует учитывать различия во взглядах на значение рукопожатия у иностранцев.

Например, при встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго. А западноевропейцы и американцы терпеть не могут вялых рукопожатий, поскольку в этих культурах очень ценятся атлетизм и энергия. Им следует

пожимать руки энергично и сильно; кроме того, там принято по-качивать сцепленные руки от трех до семи раз.

Сенсорика

Сенсорика представляет собой тип невербальной коммуникации, основывающийся на чувственном восприятии другого человека. Наряду со всеми другими сторонами невербальной коммуникации отношение к партнеру формируется на основе ощущений органов чувств человека. Мы строим наше общение с собеседником во многом в зависимости от того, как мы чувствуем запахи, ощущаем вкус, воспринимаем цветовые и звуковые сочетания, ощущаем тепло тела. Эти коммуникативные функции человеческих органов чувств позволяют считать их инструментами невербальной коммуникации.

Особенно большое значение в общении имеют *запахи*, прежде всего запахи тела и используемой человеком косметики. Мы можем отказаться от общения с человеком, если сочтем, что от него плохо пахнет. Те же сложности возникают и в межкультурной коммуникации. Запахи, привычные в одной культуре, могут казаться отвратительными в другой.

Например, жители высокогорья Новой Гвинеи натирают себя грязью и свиным жиром и почти не моются. (Представьте себе, что вам нужно будет общаться с такими людьми и каким будет ваше отношение к ним.) На арабов успокаивающе действует возможность почувствовать запах друга. Обоняние для них представляет собой способ «проникнуть» в другого человека. Естественно, что отказать другому в обонянии своего запаха означает поступить неуважительно к партнеру. В некоторых сельских местностях Ближнего Востока сваты, приглашенные посмотреть невесту, иногда просят разрешения понюхать ее.

Особенности национальной кухни также сильно различаются у разных народов. Ароматы традиционной кухни, которые иностранец воспринимает как необычные или отталкивающие, представителям данной культуры могут казаться вполне приемлемыми и привычными.

Например, в американском доме является обычным запах яиц, сваренных вкрутую. У американцев этот запах не вызывает неприятных ощущений, но для некоторых азиатов он столь же

невыносим, как запах гниющей рыбы: они не едят вареных яиц и не имеют возможности привыкнуть к ним. Русскому придется с осторожностью пробовать блюда индийской или индонезийской кухни из-за большого количества специй, используемых при их приготовлении. Индусу же, очевидно, наша кухня покажется слишком пресной.

Цветовые сочетания, используемые в разных культурах, также сильно варьируются. Нам могут не нравиться какие-то сочетания, узоры, они могут казаться слишком яркими или чересчур блеклыми.

Слуховые предпочтения также зависят от конкретной культуры. Именно поэтому так сильно отличается музыка у разных народов. Чужая музыка нередко кажется странной, непонятной и некрасивой.

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

Проксемика

Проксемика — это использование пространственных отношений при коммуникации, выражающееся в отделении личной территории, персонализации места и объекта общения, которые становятся собственностью человека или группы индивидов. Данный термин был введен американским психологом Э. Холлом для анализа закономерностей пространственной организации коммуникации, а также влияния территорий, расстояний и дистанций между людьми на характер межличностного общения. Специальные исследования показали, что они существенно различаются в разных культурах и довольно значимы для коммуникации.

Каждый человек считает, что для его нормального существования необходим определенный объем пространства вокруг него, который является его собственным, и нарушение этого пространства рассматривается им как вторжение во внутренний мир,

как недружественный поступок. Поэтому общение людей всегда происходит на определенном расстоянии друг от друга, и это расстояние — важный показатель типа, характера и широты отношений между людьми. Каждый человек подсознательно устанавливает границы своего личного пространства, которые зависят не только от культуры данного народа, но и от отношения к конкретному собеседнику. Так, друзья всегда стоят ближе друг к другу, чем незнакомые люди. Тем самым изменение дистанции между людьми при общении является частью процесса коммуникации. Кроме того, расстояние между партнерами по коммуникации зависит и от таких факторов, как пол, раса, принадлежность к определенной культуре или субкультуре, конкретных социальных обстоятельств и др. Холл в результате своих наблюдений выделил четыре зоны коммуникации:

- О интимную — разделяющую достаточно близких людей, не желающих посвящать в свою жизнь третьих лиц;
- О личную — расстояние, которое поддерживает индивид при общении между собой и всеми другими людьми;
- О социальную — дистанция между людьми при формальном и светском общении;
- О публичную — дистанция общения на публичных мероприятиях (собраниях, лекциях и др.).

Интимная зона коммуникации наиболее близка к человеку, и в этой зоне он чувствует себя в безопасности. Практически во всех культурах мира не принято вторгаться в чужую интимную зону. Поэтому многие люди с трудом переносят ситуации, когда кто-нибудь без разрешения до них дотрагивается, похлопывает по плечу, а тем более пошлепывает. Человек должен сам определять, кто может быть допущен в его интимную зону. В эту зону разрешается проникнуть только тем лицам, которые находятся в тесном эмоциональном контакте с ее владельцем. Это дети, родители, супруги, влюбленные, близкие друзья и родственники. Поэтому тот, кто вторгается в чужую интимную зону, не имея на то разрешения, вызывает сильные отрицательные чувства, вплоть до отвращения.

Доказано, что ощущение территории человека является генетическим, и от него невозможно избавиться: чем сильнее человек мешает чье-то приближение, тем больше в его крови выраба-

тывается гормонов борьбы¹. В такой момент человек, как правило, готовится к самозащите. Это заложено природой, гормоны борьбы помогают организму либо справиться с внешней опасностью, либо убежать от нее. Если нет возможности осуществить то или другое, то гормон борьбы превращается в «яд». По этой причине человек, нарушивший интимную зону партнера по общению, причиняет ему и психологический, и физиологический вред.

Зоны интимной дистанции отличаются друг от друга в зависимости от той или иной культурной среды.

Например, в западноевропейских культурах она составляет около 60 см. В культурах восточноевропейских народов эта дистанция меньше — приблизительно 45 см. В странах Южной Европы и Средиземноморья она равна расстоянию от кончиков пальцев до локтя. Партнеры на этом расстоянии не только видят, но и хорошо чувствуют друг друга. Данная зона необходима человеку, чтобы сохранять ощущение уверенности в себе, внутреннего комфорта.

Для процесса коммуникации наиболее важным является *личная зона*, непосредственно окружающая тело человека. Эта зона составляет 45—120 см, в ней происходит большая часть всех коммуникационных контактов человека. На таком расстоянии физический контакт не обязателен. Это оптимальное расстояние для разговора, беседы с друзьями и хорошими знакомыми, общения на приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

Личное пространство зависит от особенностей культуры и характера отношений между людьми.

Например, в азиатских культурах личное пространство может зависеть и от кастовой принадлежности участников коммуникации. Обычно лица высшей касты находятся на принятой дистанции от лиц низшей касты. Исследования по вопросу коммуникационной проксемики, проведенные в 7 странах Европы, показали, что для личного общения англичане используют больше пространства, чем французы и итальянцы. В свою очередь французы и итальянцы используют больше личного пространства, чем ирландцы и шотландцы, а армяне и грузины при общении располагаются ближе, чем эстонцы.

¹ Argyle M Bodily Communication L, N Y, 1988

Незнание границ личной зоны при межкультурном общении может привести к межкультурному конфликту, поскольку люди разных культур испытывают дискомфорт при общении из-за незнания личной дистанции своего собеседника. Так, латиноамериканцы обычно общаются, находясь в зоне для них личной, а для североамериканцев интимной. Поэтому первые считают вторых сдержанными и холодными.

Личная дистанция зависит кроме прочего от симпатии или антипатии собеседников. Чем больше симпатизируют друг другу партнеры по общению, тем меньше расстояние между ними. Но и здесь сказываются межкультурные различия.

Например, немцы общаются на большем расстоянии, чем русские, и чрезмерное приближение русского немец может интерпретировать как вторжение в свое личное пространство и ответить агрессивно. Североамериканцы предпочитают общаться в пределах личной и общественной зон, а жители Ближнего Востока и латиноамериканцы — в личной зоне, но у них она включена в интимную зону с точки зрения жителей США. Поэтому при общении американца и араба американец будет считать, что его собеседник вторгается в его интимную зону, и будет стремиться увеличить дистанцию общения, а араб, напротив, будет стремиться сократить эту дистанцию. В результате американец почитает араба навязчивым, а для араба американец останется холодным.

Нарушение личного пространства — одно из самых больших культурных потрясений для американцев, приезжающих в Россию, когда им приходится ездить в общественном транспорте, стоять в очереди или просто общаться с русскими. Американцы очень неохотно садятся втроем на заднее сиденье автомобиля. Если в учебной аудитории достаточно места, американские студенты обязательно садятся через одно место друг от друга, в то время как русские сели бы рядом, чтобы не обидеть соседа.

Культуры, в которых предпочитают тесный контакт, характерны для регионов с теплым климатом, а те культуры, где люди предпочитают общаться на расстоянии и меньше соприкасаться физически, — с холодным. При этом представители индивидуалистских культур оказывают активное и агрессивное сопротивление в случае нарушения их личного пространства, в то время как

представители коллективистских культур в таких случаях ограничиваются пассивным отпором.

Социальная зона — это то расстояние, которое поддерживается при общении с незнакомыми людьми или с малой группой людей, т.е. такое расстояние принято при общении с людьми, которых мы не очень хорошо знаем. Социальная (общественная) зона составляет 120—260 см. Она наиболее удобна для формального общения, поскольку позволяет его участникам не только слышать партнера, но и видеть его. Поэтому такое расстояние принято сохранять на деловой встрече, совещании, дискуссии, пресс-конференции и пр.

Социальная зона непосредственно граничит с личной, и в ней, как правило, происходит большая часть формальных и служебных контактов. В этой зоне осуществляется общение учителя и учеников, начальников и подчиненных, обслуживающего персонала и клиентов и т.д. Здесь очень важно интуитивное чувство дистанции общения, поскольку при нарушении социальной зоны бессознательно возникают отрицательная реакция на партнера и психологический дискомфорт, которые также приводят к неудачным результатам коммуникации.

Публичная зона — это расстояние, предпочтительное при коммуникации с большой группой людей, с массовой аудиторией. Эта зона предполагает такие формы общения, как собрания, презентации, лекции, доклады и речи и пр. Публичная зона начинается с расстояния от 3,5 м и может простирается до бесконечности, но в пределах сохранения коммуникационного контакта. Поэтому публичную зону называют открытой.

Публичную зону коммуникации мы можем наблюдать во время совершения светских или религиозных церемоний, когда глава государства или религиозного института находится на значительном расстоянии от большинства людей.

Во время Второй мировой войны американцы помещали пленных немцев по четыре человека в комнату. Они тут же начинали делить пространство комнаты на свои личные территории. Конструкция домов в Германии обеспечивает максимум уединения: дворы там тщательно огорожены, все, что можно, запирается на ключ. Когда немец желает уединения, он прячется за закрытой дверью, а араб уходит в самого себя.

Хронемика

Хронемика — это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Для общения время является не менее важным фактором, чем слова, жесты, позы и дистанции. Восприятие и использование времени являются частью невербального общения и весьма существенно различаются в разных культурах. Критерием отношения к времени в разных культурах служит величина допустимого опоздания.

Например, общие собрания в африканских деревнях начинаются только после того, как соберутся все жители. Если в США вы опаздываете на важную встречу, то это расценивается как отсутствие интереса к делу и оскорбление для партнера, а в Латинской Америке опоздать на 45 мин. — обычное дело. Поэтому встреча бизнесменов из США и Латинской Америки может закончиться неудачно из-за незнания особенностей использования времени в другой культуре.

Исследования проблемы использования времени в различных культурах позволяют выделить две основные модели использования времени — монокронную и полихронную.

При *монокронной модели* время образно представляется в виде дороги или длинной ленты, разделенной на сегменты. Благодаря этому разделению времени на части человек в данной культуре предпочитает одновременно заниматься только одним делом, а также разделяет время для дела и для эмоциональных контактов. В монокронных культурах допускается опоздание на 10—15 мин., но при этом оно должно сопровождаться извинениями.

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. Крайним случаем являются культуры, в языках которых вообще нет слов, относящихся к времени (например, у североамериканских индейцев). Здесь обычно опоздание на 40—60 мин. и отсутствие каких-либо извинений.

Если в монокронной культуре время постоянно отслеживается, считается, что «время — деньги», в полихронной культуре такой необходимости нет, о точном использовании времени даже не задумываются. Примерами полихронной культуры могут слу-

жить русская, латиноамериканская, французская культуры. Монохронные культуры — немецкая, североамериканская.

Хрономика также изучает ритм, движение и расчет времени в культуре. Так, в крупных городах мы должны идти по улицам быстрее, чем в маленьких деревушках. Ритмы африканцев, являющиеся для них измерителями времени, принципиально отличаются от европейских ритмов.

Разные культуры используют формальные и неформальные виды времени. Неформальное время связано с неопределенным отсчетом: «через некоторое время», «позже», «во второй половине дня» и т.д. Формальное время, напротив, отсчитывается очень точно: «к двум часам», «завтра в 15.30» и т.п. Наиболее часто потехи в межкультурной коммуникации возникают в ситуации, когда один собеседник оперирует формальным временем, а его оппонент из другой культуры — неформальным. Первый приходит на встречу к двум часам дня, а другой — примерно во второй половине дня, если приходит вообще.

Огромное значение в понимании временного поведения партнера по коммуникации играет знание его темпа жизни. Например, временная среда городов-мегаполисов отражает их монохронную, зависящую от времени культуру. Особенно поражает в этом отношении временная среда Нью-Йорка. Свои впечатления от нью-йоркского темпа жизни описал один корейский студент. «Быть ньюйоркцем в Нью-Йорке — это совсем не то, что быть японцем, китайцем или корейцем. Это значит изменить характер. Кажется, что в каждом движении ньюйоркца присутствует какая-то цель. Это так не похоже на азиатов в восточном селе, которые часто лениво прогуливаются взад-вперед. Но у этих людей нет даже времени на то, чтобы поболтать или только обменяться взглядами. Оказаться среди жителей Нью-Йорка — это значит приобрести новый деловой взгляд на жизнь, которого не имел раньше. Даже человек, который идет на спектакль и делает для этого нужные приготовления, выглядит деловито. Каждое его действие решительно, методично, обдуманно. Он должен точно знать, чего хочет. Его намерение похоже на центральную железнодорожную станцию, где все определено, рассчитано по времени с математической точностью»¹.

¹ *Martin /., Nakayama Th. Intercultural Communication in Contexts. L.; Toronto, 2000. P.185.*

§ 3.3. Паравербальная коммуникация

Сущность и средства паравербальной коммуникации

В процессе коммуникации произнесенное слово никогда не является нейтральным, а часто даже более важным, чем содержание сообщения. Смысл высказывания может изменяться в зависимости от того, какая интонация, ритм, тембр, фразовые и логические ударения были использованы для его передачи. Все эти звуковые элементы передачи информации получили название паралингвистических средств. Исследователи выделяют следующие акустические средства, сопровождающие, дополняющие и замещающие звуки речи: темп, высота, громкость, скорость, тембр, ритмичность, паузы, интонацию, вздохи, стоны, покашливание и др.

Голосовые характеристики относятся к важнейшим факторам восприятия других, поскольку речевые оттенки влияют на смысл высказывания, сигнализируют об эмоциях, состоянии человека, его уверенности или неуверенности и т.д. Поэтому наряду с вербальными и невербальными средствами коммуникации в общении используются и *паравербальные средства — совокупность звуковых сигналов, которые сопровождают устную речь, принося в нее дополнительные значения*. Примером такого рода может служить интонация, сигнализирующая о вопросительном характере предложения, сарказме, отвращении, юморе и т.п. Иными словами, при паравербальной коммуникации определенная часть информации передается через голосовые оттенки, которым в разных языках придается определенный смысл.

Хотя индивидуальные характеристики голоса не могут служить надежным показателем личных качеств человека, тем не менее в процессе общения следует помнить о важной особенности восприятия человека по голосу. Слушатели склонны наделять более высокими достоинствами людей с более совершенно звучащей речью (приятный тембр, интонации), приписывать им не только высокие интеллектуальные и психологические качества (обаяние, интеллигентность, доброжелательность), но и значительно более высокие партнерские и деловые качества (компетентность, надежность, уверенность и др.).

С помощью голоса можно передавать основные эмоции — страх, гнев, радость, удивление и эмоциональные состояния — доброжелательность, тревожность, уверенность, заинтересованность. Например, эмоция печали выражается медленным нарастанием и спадом силы и высоты голоса, увеличенной длительностью слогов, падением силы и звонкости голоса. Быстрая речь вызывает представление о человеке активном, энергичном, а низкий глухой голос связывают с человеком целеустремленным, волевым, решительным и т.п.

Назначение паравербальной коммуникации заключается в том, чтобы вызвать у партнера соответствующие эмоции, ощущения, переживания, которые необходимы для достижения определенных целей и намерений. Такие результаты обычно достигаются с помощью паравербальных средств общения, к которым относятся: *просодика* — темп речи, тембр, высота и громкость голоса; *экстралингвистика* — паузы, кашель, вздохи, смех и плач (т.е. звуки, которые мы воспроизводим с помощью голоса).

Действие паравербальной коммуникации базируется на использовании механизма ассоциаций человеческой психики, т.е. способности человеческого интеллекта восстанавливать прошлую информацию благодаря свежей информации, которая в данный момент принимается человеком, когда одно представление вызывает другое. В данном случае эффект достигается благодаря тому, что говорящий создает общее информационное поле взаимодействия, которое помогает собеседнику понимать партнера. Средствами достижения эффективной коммуникации здесь служат следующие характеристики человеческого голоса:

О скорости речи, которая может быть очень медленной, немного замедленной, быстрой и очень быстрой. От скорости речи зависит степень восприятия говорящего партнерами по коммуникации. Оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп речи свидетельствуют об импульсивности собеседника, его уверенности в своих силах. Напротив, спокойная медленная манера речи указывает на невозмутимость, рассудительность, хорошее настроение собеседника, богатство его чувств. Заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенность, легкую возбудимость. Считается, что нормальная скорость речи человека составляет 140—150 слов в минуту;

- О громкость речи*, которая является выразителем чувств человека. По показателю громкости речь человека изменяется в диапазоне от очень тихой до крика. Громкая речь обычно свидетельствует об искреннем побуждении либо кичливости и самодовольстве, а тихая указывает на сдержанность, скромность, такт или нехватку жизненной силы, слабость человека. Заметные изменения в громкости свидетельствуют об эмоциональности и волнении собеседника. Как показывает коммуникационная практика, усилению эмоциональности речи в иных случаях способствует отсутствие логических доводов. В обычной обстановке общения следует говорить с нормальной громкостью, поскольку спокойный и солидный голос снимает напряжение и пробуждает интерес к общению;
- О артикуляция*. Ясное и четкое произношение слов свидетельствует о внутренней дисциплине говорящего, его потребности в ясности. Неясное, расплывчатое произношение говорит об уступчивости, неуверенности, вялости воли;
- О высота голоса*. Голоса различаются и по способности оказывать влияние на других людей. Высота голоса зависит от возрастных, половых и индивидуально-личностных особенностей человека. У женщин и детей голосовые связки короче и тоньше, чем у мужчин, поэтому высота голоса у них выше примерно на октаву. Фальцет зачастую присущ человеку, у которого мышление и речь больше основываются на интеллекте. Грудной голос является признаком повышенной естественной эмоциональности. Высокий пронзительный голос является признаком страха и волнения;
- О режим речи*. Ритмическое говорение означает богатство чувств, уравновешенность, хорошее настроение. Строго циклическое говорение указывает на сильное осознание переживаемого, напряжение воли, дисциплину, педантичность. Угловато-отрывистая манера речи служит выражением трезвого, целесообразного мышления.

Таким образом, паравербальная коммуникация основывается на тональных и тембровых особенностях языка и их использовании в культуре. На этом основании можно выделять тихие и громкие культуры.

Например, в Европе американцев осуждают за их манеру говорить слишком громко. Эта их черта рождена тем обстоятельством, что очень часто для общительных американцев не имеет значения, слушают ли их речь или нет. Для них гораздо важнее показать свою компетентность и открытость. В отличие от них англичане придерживаются совершенно другой точки зрения: они считают, что не следует вмешиваться не в свои дела. Поэтому у них особенно развита способность направлять свою речь прямо на нужного партнера и при этом учитывать не только уровень шума, но и расстояние.

Как ни парадоксально, весьма важную роль в коммуникации играет молчание. В разных культурах представление о том, сколько молчания необходимо для адекватного общения, имеет свою национальную специфику.

Например, американцы не выносят длительных пауз и всегда пытаются заполнить их говорением. Поэтому, когда иностранные журналисты или бизнесмены едут в США, чтобы получить необходимую информацию, их инструктируют: делайте затяжные паузы — и американцы вам сами все расскажут.

В межкультурной коммуникации важное значение имеет интонация речевого общения, которая зачастую определяет смысл и содержание передаваемой информации.

Например, в европейских языках значимая информация выделяется при помощи контрастного ударения. В южноазиатских языках, наоборот: новая информация сообщается тише, чем уже известная. В некоторых арабских и африканских культурах громкость говорения используется как средство регулирования смены ролей говорящий — слушающий. В европейских культурах громкое и одновременное говорение означает спор или ссору.

Культурноспецифические особенности паравербальной коммуникации находят свое выражение и в скорости речи.

Например, финны говорят относительно медленно и с длинными паузами. Эта языковая особенность создала им имидж людей, которые долго думают и неторопливо действуют. В культуре североамериканских индейцев нормальными считаются паузы, длящиеся несколько минут в рамках одного речевого общения. Быстро говорящие культуры представляют носители романских языков (французы, румыны, молдаване, цыгане), которые практически не делают паузы между отрезками речи. По

этому показателю немцы занимают среднее положение, но скорость речи выше в Берлине и ниже на севере Германии.

Еще одно средство паравербальной коммуникации — *манера речи*: в некоторых культурах говорят много, а в других — лаконично, немногословно. В ряде культур содержание сказанного часто имеет второстепенный характер.

Например, в языке и литературе арабов содержание и значение сказанного не являются главными. Там предпочтение отдается игре слов. Разные слова могут употребляться в одном и том же значении. Арабы очень любят выражать одну и ту же мысль разными словами.

Л ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

§ 4.1. Сущность и детерминирующие факторы процесса восприятия

Основные элементы процесса восприятия

Как уже было отмечено, главным отличительной особенностью процесса коммуникации является обязательное взаимопонимание партнеров. Без правильного восприятия, оценки и взаимопонимания весь процесс коммуникации теряет смысл. Для эффективной и успешной коммуникации с представителями других культур необходимы определенные знания, навыки и способности, которые формируют взаимопонимание партнеров по коммуникации. Исследования отечественных и зарубежных ученых по проблеме межкультурного взаимопонимания позволяют сделать вывод, что существует довольно много причин для непонимания и возникновения межкультурных конфликтов. Эти причины прямо или косвенно связаны с психологическим механизмом восприятия и формированием межкультурной компетенции.

Процесс коммуникации начинается с наблюдения за партнером, его внешностью, голосом, особенностями поведения и т.д. Совокупность этих наблюдений составляет процесс восприятия, который в самом общем виде представляет собой отбор, организацию и интерпретацию чувственных данных. Эта исходная и обязательная составная часть коммуникации получила название перцептивной стороны общения. При этом термин «перцептивный» здесь используется не просто как «восприятие», а как познавательное восприятие собеседника или партнера. Восприятие своего партнера по коммуникации происходит в виде его «прочтения», в ходе которого расшифровываются внутренний мир и особенности личности по ряду внешних (в основном невербаль-

ных и паравербальных) проявлений. При этом одновременно осуществляется и эмоциональная оценка другого, предпринимается попытка понять логику его поступков и мышления, а на основе этих знаний строить стратегию собственного поведения.

Каждый человек убежден, что он в состоянии правильно понять и оценить другого человека. Такого рода убеждение вызвано тем, что восприятие им другого основывается на его впечатлениях и представлениях о нем. Вся информация о другом человеке формируется через органы чувств в форме ощущений. Полученной информации придается какое-либо значение, т.е. она интерпретируется. Например, звук телефонного звонка, который Мы слышим, является ощущением, а значение, которое придается этому звуку, будет нашей интерпретацией. В частности, неожиданный телефонный звонок в 3 часа ночи в большинстве случаев будет интерпретирован как тревожный сигнал о каком-то неординарном событии, а телефонный звонок в течение дня мы обычно интерпретируем как нормальную, повседневную ситуацию.

Процесс восприятия предполагает отражение в сознании человека отдельных ощущений о предметах, ситуациях и событиях внешнего мира, в результате которого сенсорные данные отбираются и организовываются таким образом, чтобы мы могли понять как очевидные, так и скрытые характеристики окружающего мира. При этом восприятие мира и последующее суждение о нем не свободно от эмоций, мотиваций или представлений. Так, похожих на нас людей мы склонны воспринимать более позитивно, чем непохожих, такое отношение распространяется на людей, напоминающих тех знакомых, с которыми мы когда-то имели опыт позитивного общения. Более того, на основании своего прошлого опыта человек структурирует и перерабатывает поступающие от органов чувств сигналы так, что они могут служить для преодоления конкретных жизненных затруднений. Как правило, интерпретация и структурирование поступающей информации происходит на основании предыдущего опыта. Данный подход обеспечивает успешное преодоление затруднений и доказал свою практическую эффективность.

Вместе с тем восприятие человеком информации об окружающей среде избирательно. Культурный и жизненный опыт, эмоции, воспитание, образование каждого человека индивидуальны и неповторимы, и по этой причине разные люди просто не в со-

стоянии давать одним и тем же событиям одинаковую интерпретацию. Получая информацию из окружающего мира, человек систематизирует и упорядочивает ее в удобной для себя форме. Это означает, что воспринимаемые вещи, люди, отношения, события и явления подразделяются на соответствующие группы, классы, виды, т.е. категории. В психологии это процесс получил название «категоризация».

Категоризация помогает «упростить» действительность, сделать ее более понятной и доступной, что позволяет справиться с огромным потоком информации о людях, явлениях, событиях. Кроме того, с помощью категоризации становится возможным строить предположения и предсказания, структурировать и устанавливать связь между нашими знаниями о людях и окружающем мире, описывая типичные образцы поведения и отдельные поступки людей, давая им характеристику. Если человек делит какую-либо область окружающего мира на категории, то он тем самым группирует все объекты данной категории (вещи, люди) исходя из их общих признаков, не учитывая различий. Однажды созданная и использованная на практике категория впоследствии оказывает постоянное влияние на то, как человек позднее будет воспринимать свое социальное окружение, других людей.

Категоризация является необходимым элементом процесса восприятия окружающего мира. Вещи приобретают ясность только в том случае, если установлено их четкое отличие от других вещей. Если категории уже сформированы, то мы принимаем их за само собой разумеющиеся, а границы между ними воспринимаем как «нормальные». В то же время строго очерченные, жесткие категории затрудняют адекватное восприятие мира и создают проблемы, особенно в межличностном общении. Однако, если какое-либо событие не может быть подвергнуто категоризации, то возникает беспокойство или даже страх по этому поводу, поскольку создается ситуация неопределенности и неясности. Для того чтобы легче «справляться» с окружающей действительностью, необходимы гибкие категории.

Вместе с тем при восприятии и оценке окружающего мира человек руководствуется своими представлениями о красоте, дружбе, свободе, справедливости и т.д., зависит от предыдущего жизненного опыта, личных интересов, воспитания, социально-экономических факторов и т.д. В силу действия всех этих факторов

окружающий мир для человека открывается в самых разных значениях: от самых благоприятных до несущих угрозу его жизни. Все это означает, что восприятие действительности человеком обусловлено культурными, социальными и личностными причинами. Из огромного числа факторов такого рода ученые выделяют четыре главных, которые в основном определяют восприятие человеком действительности в процессе коммуникации: фактор первого впечатления, фактор «превосходства», фактор привлекательности и фактор отношения к нам.

Фактор первого впечатления

Каждый человек имеет собственные представления и суждения о других людях, об окружающем мире, о себе. Именно они в процессе коммуникации формируют первое впечатление о партнерах и собеседниках. В разных ситуациях общения требуются различные представления о партнере — такие, которые помогали бы выстроить поведение и общение с ним. В конкретных ситуациях необходимо представлять, как поведет себя партнер, чего от него следует ожидать в данном контексте. Коммуникация строится на принципе «здесь и сейчас», и представление о партнере должно следовать этому принципу.

Для процесса коммуникации фактор первого впечатления имеет большое значение, поскольку образ партнера, который начинает формироваться сразу при знакомстве, становится регулятором всего последующего поведения. Первое впечатление позволяет правильно и эффективно начать общение в конкретной ситуации. Дело в том, что процессы коммуникации осуществляются в определенном контексте, рамки которого определяют правила поведения и возможную интерпретацию происходящего. Факторами, формирующими контекст коммуникации, чаще всего выступают место и время встречи, намерения и цели участников, наличие или отсутствие посторонних лиц, групповые нормы и т.д. От сочетания этих факторов и особенностей партнеров зависит «техника» общения. Выбор техники общения диктуется социокультурными и личностными характеристиками партнера, которые позволяют отнести его к какой-то категории, группе. В начале общения в фокусе восприятия оказываются те признаки партнера, которые позволяют определить его принад-

лежность к той или иной группе в соответствии с особенностями ситуации общения и требованиями к построению дальнейшего поведения.

Большое влияние на первое впечатление о человеке оказывает его внешний вид. Одежда человека может сказать особенно много. В каждой культуре есть модели одежды, способные сообщить о социальном статусе человека (дорогой костюм или рабочая роба), иногда по ней узнают о событиях в жизни человека (свадьба, похороны). Форменная одежда указывает на профессию ее владельца. Так, человек в форме милиционера уже одним своим присутствием может призвать к порядку. Одежда может выделить человека, сфокусировав на нем внимание, а может помочь затеряться толпе.

Поэтому, зная «секреты» одежды, человек может создать определенный образ своего партнера по общению, повысить свой престиж, доказать свою значимость. В принципе это явление ничем не отличается от желания папуаса украшать себя яркими и длинными перьями: их обладатель пользуется наибольшим уважением у соплеменников. Однако, прежде чем одеваться, индивид должен решить, зачем, для кого или для чего он это делает. Предположим, ему предстоит официальная встреча с иностранным деловым партнером. В этом случае с помощью правильно подобранной одежды он может создать благоприятное впечатление, вызвать доверие к себе, зарекомендовать себя надежным партнером.

В невербальном общении имеют значение цвет одежды и манера ее носить. Можно наблюдать следующие различия в одежде немцев и русских: у немцев преобладают коричневые, желтые и бежевые цвета. Удивление у русских вызывает манера немцев носить обувь: при входе в дом они часто не снимают обувь и могут даже прилечь в ней на диван или кровать. Это поведение объясняется тем, что на улицах Германии так же чисто, как и в домах. Широко известны рассказы, что немцы с шампунем моют тротуары около своих домов.

Кроме того, с помощью одежды можно передать самую разнообразную информацию о статусе человека. Так, креолки острова Ямайка могут посредством особым образом повязанного платка передать сведения о своем семейном статусе. Если женщина показывает только один кончик головного платка, то это значит,

что она еще свободна от семейных отношений, два открытых кончика означают, что она помолвлена, три — замужем, а четыре — разведена или овдовела. Женщины острова Самоа передают похожие послания посредством цветов, которые вставляются либо за правое ухо, либо за левое.

Полнота и характер первого впечатления зависят от таких качеств воспринимающего субъекта, как степень его уверенности в себе и присущего ему отношения к другим людям. Если один из участников общения уверен, что его суждения о другом точно соответствуют действительности, то он не будет заинтересован в обратной связи. В этом случае роль первого впечатления окажется решающей. Большинство людей неоднократно переживало ситуации, когда партнер по общению никак не реагирует на ваше поведение — он уже сделал о вас свое заключение, которое невозможно изменить.

В действии фактора первого впечатления важным является вопрос о его правильности или неправильности. Исследования показывают, что почти каждый взрослый, имеющий достаточный и разнообразный опыт общения, вполне способен точно определить почти все характеристики партнера — его психологические черты, социально-демографическую принадлежность и т.п. Но эта точность высока только в нейтральных обстоятельствах, т.е. в ситуациях, из которых искусственно устранены все возможные внешние влияния, зависимости между людьми, и единственной целью является точное и полное восприятие другого человека. В реальных ситуациях обязательно присутствует какой-то процент ошибок. Чем нейтральнее отношения между партнерами по коммуникации, чем более люди заинтересованы друг в друге, тем больше вероятность ошибок при первом впечатлении.

Фактор превосходства

Первое впечатление создает только основу для дальнейшего общения, но его оказывается недостаточно для постоянного и длительного общения. В постоянном общении становится важным более глубокое и объективное восприятие партнера. В этой ситуации начинает действовать фактор превосходства

ва, в соответствии с которым происходит определение статуса партнера по коммуникации. Исследования показывают, что для определения этого параметра коммуникации служат два источника информации:

- О одежда, включающая все атрибуты внешности, в том числе и знаки различия, очки, прическу, драгоценности и т.п.;
- О манера поведения (как сидит, ходит, разговаривает и смотрит человек во время общения).

В самом деле, в одежде и манере поведения человека так или иначе «заложена» информация, свидетельствующая о его принадлежности к той или иной социальной группе или ориентации на какую-то группу. Различные элементы одежды и поведения служат знаками групповой принадлежности как для самого «носителя» одежды и «автора» поведения, так и для окружающих. Правильное понимание знаков такого рода во многом определяет общение и взаимодействие людей.

В Китае важное значение придают налаживанию неформальных отношений. Вас могут спросить о возрасте, семейном положении, детях, что следует понимать как искренний интерес. По этой причине вас могут пригласить в гости или в ресторан, где подадут не менее 20 блюд. Не отказывайтесь ни от какого блюда, попробуйте хотя бы немного каждое из них. Традиционным завершением китайского застолья является подача супа — это сигнал, что обед близится к концу. После супа гость должен первым встать из-за стола.

Китай — самая церемониальная страна Азии, там принято говорить много тостов, но совсем не обязательно при этом чокаяться бокалами. Но если все же за столом чокаются, то строго соблюдается правило: младший должен чокнуться верхней частью своего бокала о ножку бокала более старшего, тем самым показывая, что он ставит себя ниже сотрапезника. Разливающий напиток должен наполнять чужие бокалы до краев, иначе это воспринимается как неуважение.

В прежние времена это было настолько важно, что люди определенного профессионального статуса или общественного положения не только могли, но и должны были носить определенную одежду в соответствии с неписаными нормами и строгими предписаниями.

Например, в Китае вплоть до XX в. самой распространенной одеждой был халат, и социальное положение владельца кодировалось фасоном и цветом халата. Так, халат желтого цвета мог

носить только император, коричневого и белого цветов — престарелые сановники, красного и синего — герои; студенты носили халаты голубого цвета, крестьяне — белого, бедняки — черного.

В настоящее время, когда практически во всех культурах исчезли столь жесткие предписания и ограничения, роль одежды в кодировании социального положения человека все же остается значимой. Можно, вероятно, говорить о существовании неофициальной знаковой системы одежды и внешних атрибутов человека, элементы которой одновременно являются признаками, определяющими формирование первого впечатления о статусе. Здесь наиболее важными являются три показателя: цена (чем она выше, тем выше статус); силуэт (одежда людей высокого социального положения отличается «строгим», «официальным» силуэтом); цвет (в разных странах конкретные цвета могут иметь разное значение). Все эти особенности неосознанно фиксируются сознанием и влияют на оценку статуса, следовательно, и на тип взаимоотношений в форме превосходства или равенства партнеров по коммуникации.

Отношения превосходства или равенства определяются также манерой поведения коммуникантов, в которой присутствуют элементы, позволяющие судить о статусе. Каждый человек по манере поведения может определить свое равенство или неравенство в общении с другими. Дело в том, что в процессе общения в той или иной степени проявляются интерес к партнеру, реакции на информацию и действия, настроение, состояние и т.д. Внешне эти признаки выглядят, например, как высокомерие, наглость, уверенность в себе и т.п. Такое поведение может восприниматься по-разному, но оно почти всегда свидетельствует об определенном превосходстве. На это же указывает ряд мелких деталей общения: расслабленная поза (означает превосходство в ситуации); партнер смотрит в окно или осматривает свои ногти (явная демонстрация превосходства). Если партнер говорит непонятно для собеседника, употребляет много специальных терминов, иностранных слов, т.е. не стремится к тому, чтобы его поняли, то это воспринимается как интеллектуальное превосходство.

Особенно часто фактор «превосходства» можно наблюдать при межкультурной коммуникации, когда человек оказывается в ситуации, которую он не понимает, в которой плохо ориентиру-

ется, что влечет за собой определенную зависимость от своих партнеров по общению. В этом случае человек, легко ориентирующийся в ситуации, — «хозяин» ситуации, он обязательно будет вести себя уверенно, независимо и, следовательно, демонстрировать в манере поведения элементы превосходства.

Таким образом, действие фактора превосходства начинается тогда, когда при общении человек фиксирует превосходство другого над собой по знакам в одежде и манере поведения. С одной стороны, человек на основе этого строит свое поведение в данный момент, а с другой — при оценке личности партнера может допускать ошибки, преувеличивать или преуменьшать те или иные его качества.

Фактор привлекательности

Психологическими исследованиями достоверно установлено, что существуют реальные основания для восприятия и понимания человека по его внешности. В них доказано, что почти все детали внешнего облика могут нести информацию о эмоциональном состоянии человека, отношении к окружающим людям, отношении к себе, состоянию его чувств в данной ситуации общения. В этом проявляется действие фактора привлекательности при коммуникации.

По своей сущности фактор привлекательности имеет ту же социальную природу, что и фактор превосходства, поэтому их механизмы схожи. Знаки привлекательности следует искать не в разрезе глаз или цвете волос, а в социальном значении того или иного признака, который служит знаком привлекательности. У каждого народа существуют свои, отличающиеся друг от друга каноны красоты и одобряемые или неодобряемые обществом типы внешности. В этом отношении привлекательность представляет собой не что иное, как степень приближения к соответствующему типу внешности, максимально одобряемой той социокультурной группой, к которой принадлежит человек.

|| При контактах с представителями других культур китайцы с самого начала большое внимание уделяют внешнему виду своих партнеров, манерам их поведения. На этой основе китайцы пытаются определить

статус своих собеседников. В дальнейшем они преимущественно ориентируются на людей с более высоким статусом, как официальным, так и неофициальным. Кроме того, среди партнеров они выделяют людей, которые выражают симпатии китайской стороне. Именно с такими людьми они стараются больше контактировать и взаимодействовать.

Наиболее значимым признаком фактора привлекательности является телосложение человека. Принято выделять три основных типа телосложения: эндоморфное (пикническое) — склонные к полноте люди; мезоморфное — стройное, сильное, мускулистое телосложение; эктоморфное (астеническое) — высокие, худые, хрупкие фигуры. Давно доказано, что тип телосложения человека связан с некоторыми его психологическими чертами. Так, пикники обычно более общительны, склонны к комфорту, переменчивы в настроениях; атлеты характеризуются высоким жизненным тонусом, любовью к приключениям; астеники обычно более сдержаны, молчаливы, спокойны. В обыденном сознании людей эти связи зафиксированы довольно прочно.

Сами по себе типы телосложения не имеют принципиального значения для коммуникации. Главное здесь — какой тип телосложения социально одобряется, а какой нет. Привлекательность определяется социально одобряемым типом и усилиями, затраченными на его получение. На первый взгляд, утверждение такого рода кажется несколько абсурдным, поскольку тип телосложения задан природой. Однако по-разному оцениваются, например, толстяк, который этого не скрывает, и толстяк, который стремится выглядеть подтянуто. Здесь знаком привлекательности являются усилия, затраченные на приближение к идеалу. Фактором привлекательности являются усилия человека выглядеть социально одобряемым и желание быть отнесенным к группе с социально одобряемыми знаками.

Фактор отношения к нам

Как правило, рассмотрение процесса общения ограничивается вопросами восприятия и понимания других людей. Однако совершенно очевидно, что здесь также важен вопрос об отношении к нам партнера при коммуникации: люди, которые нас любят или хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно

лучше тех, кто относится к нам плохо. Фактор отношения к нам проявляется при общении в чувствах симпатии или антипатии, в согласии или несогласии с нами.

В практике общения существует большое количество косвенных признаков согласия. Это и определенное поведение — кивки головой, одобряющие и ободряющие улыбки в нужных местах и многие другие проявления, соответствующие позиции человека. Главное в них — выражение согласия с нашей позицией. Тогда включается механизм восприятия по фактору отношения к нам. Основой этого фактора служит представление о так называемых субъективных группах, которые не «существуют в природе», т.е. не детерминированы общественными отношениями, а существуют только в нашем сознании. Например, человек считает себя умным, знающим инженером, хорошо разбирающимся в политике и футболе, счастливым в семейной жизни и т.д. Это то же, что относить себя к группам умных людей, знающих инженеров, знатоков политики, футбола и др., естественно, что знаком принадлежности к этим группам будет согласие с ним.

Отмеченные факторы действуют постоянно в процессе восприятия, однако роль и значение каждого из них в той или иной конкретной ситуации различны. Поэтому восприятие одних и тех же явлений каждый раз происходит специфическим образом. В результате восприятие человеком окружающего мира носит избирательный характер. Люди, ситуации, явления и предметы своего окружения воспринимаются индивидами не абсолютно адекватно и не такими, как их описывают другие наблюдатели, а чаще всего такими, какими эти индивиды ожидают их увидеть. При этом одни объекты воспринимаются вполне осознанно, внимательно, поскольку являются особо значимыми, а другие объекты рассматриваются приближенно или же вообще игнорируются. Важнейшим фактором, управляющим этим процессом, является степень значимости объекта для воспринимающего. Так, если необходимы капли от насморка, то в поле восприятия будут попадать все аптечные киоски с характерным знаком зеленого креста, а все другие знаки будут «ускользать» из поля зрения. Восприятие всех явлений окружающего мира фильтруется через упорядоченную систему установок, значимости полученной информации, а также ожиданий, интересов, чувств, черт характера.

§ 4.2. Культура и восприятие

Различия в восприятии культуры

Окружающий человека мир преломляется в его сознании через призму культуры, модифицированную на основе индивидуальных восприятий личности. При этом мир воспринимается не пассивно, а определяется системой воззрений, верований, культурных традиций, нравственных ценностей, убеждений, предрассудков и стереотипов. На отношение человека к миру также влияет множество субъективных факторов, начиная от остроты зрения индивида, его роста, жизненного настроения, отношения к воспринимаемому объекту и кончая глубиной знаний о мире. В результате формируется упрощенная модель окружающей действительности, которая помогает индивиду ориентироваться в сложном мире: наши поступки в известной мере определяются тем, каким мир кажется нам, а не тем, каков он на самом деле. В этом смысле человек является пленником собственных восприятий.

Взаимодействуя и общаясь друг с другом, представители из разных культур исходят из разного перцептивного опыта. Однако физический механизм восприятия един для всех индивидов: органы чувств подают сигнал через нервную систему в мозг, где происходят его идентификация и интерпретация. Если процесс формирования ощущений у всех людей одинаков, то процесс идентификации и интерпретации полученных ощущений определяется культурой. Хотя восприятие окружающего мира происходит в мозгу отдельно взятого индивида, именно культура обуславливает оценку и интерпретацию полученной информации.

Это не означает, что все представители одной культуры абсолютно одинаково воспринимают мир: в рамках одной культуры можно встретить большой спектр различий. Но культура определяет нашу субъективную реальность, проявляясь в восприятии и поведении. Поведение — реакция человека на восприятие окружающего мира, которая культурно обусловлена. Каждая культура дает свое представление об окружающем мире. И лишь понимая представления других, человек способен общаться с ними, понимать их и свое поведение.

Восприятие и интерпретация культуры

Восприятие формируется через активное взаимодействие человека с окружающей его культурной и естественной средой и зависит от таких факторов, как пол, опыт, воспитание, образование, потребности и т.д. Но не только эти характеристики оказывают влияние на формирование восприятия. Культурная и социальная среда, в которой проходит становление человека, играет значительную роль в способе его восприятия окружающей действительности. Влияние культурной составляющей восприятия можно видеть особенно отчетливо в общении с людьми, принадлежащими к другим культурам.

Показательным примером роли культуры в восприятии является рассказ американской учительницы, работавшей в Австралии с детьми аборигенов. На перемене учительница предложила поиграть в игру, в которой водящий ставится в центр круга, ему завязывают глаза и он должен угадать, кто из детей до него дотронулся. Угадывать он должен был без повязки на глазах. Дети австралийских охотников не понижали, в чем состоит суть игры, так как легко вычисляли все происходящее по следам на песке. На уроке после этой игры учительница была удивлена, что дети не слушали ее объяснений и не хотели учить алфавит. Позже она поняла в чем дело: ученики сочли ее глупой, потому что она не может угадывать человека по его следам, и решили, вполне резонно, что она вообще вряд ли может научить их чему-то стоящему.

Значительное количество жестов, звуков и типов поведения в целом интерпретируется носителями различных культур неодинаково. Например, немец подарил своему русскому другу на день рождения восемь прекрасных роз. Но в русской культуре четное число цветов обычно приносят усопшим. Поэтому такой подарок, согласно данной культурной интерпретации, будет русскому по меньшей мере неприятен.

Этот простой пример служит хорошей иллюстрацией того, что культурная принадлежность человека определяет интерпретацию им того или иного факта, т.е. когда при восприятии какого-либо элемента реальности к нему добавляется компонент культуры, то его «объективная» интерпретация становится еще более проблематичной. Это объясняется тем, что культура дает человеку определенное направление в восприятии мира органами чувств и это влияет на то, как интерпретируется и оценивается

информация, получаемая из окружающего мира. Например, мы довольно точно замечаем различия людей внутри своей культурной группы, в то время как представителей других культур мы часто воспринимаем похожими друг на друга. Так, для большинства русских все кавказцы почти не отличаются друг от друга. Результатом такого восприятия стало широко распространенное выражение «лицо кавказской национальности» несмотря на всю его абсурдность. Можно сказать, что, подвергая большие группы людей одинаковому воздействию, культура генерирует похожие значения, смыслы и схожее поведение ее членов.

Другой культурной детерминантой, определяющей восприятие человеком реальности, является язык, на котором он говорит и выражает свои мысли. В свое время ученые задались вопросом: действительно ли люди одной языковой культуры видят мир иначе, чем другой? В результате наблюдений и исследований этого вопроса сложились две точки зрения — номиналистская и релятивистская.

Номиналистская позиция исходит из утверждения, что восприятие человеком окружающего мира осуществляется без помощи языка, на котором мы говорим. Язык является просто внешней «формой мысли». Поэтому в ходе мыслительной деятельности в сознании всех людей формируются одинаковые образцы реальности, которые могут быть выражены различными путями на разных языках. Другими словами, любая мысль может быть выражена на любом языке, несмотря на то что в некоторых языках для этого потребуется больше слов, а в некоторых — меньше. Различные языки не означают того, что у людей есть разные перцептуальные миры и различные мыслительные процессы.

Релятивистская позиция предполагает, что язык, на котором мы говорим, особенно структура этого языка, определяет особенности мышления, восприятие реальности, структурные образцы культуры, стереотипы поведения и т.д. Эта позиция хорошо представлена упомянутой ранее гипотезой Э. Сепира и Б. Уорфа, согласно которой любая языковая система выступает не только инструментом для воспроизведения мыслей, но и фактором, формирующим человеческую мысль, становится программой и руководством мыслительной деятельности индивида. Иначе говоря, формирование мыслей является частью того или иного

языка и различается в разных культурах, причем иногда весьма существенно, также как и грамматический строй языков.

Гипотеза Сепира—Уорфа имела огромное значение для научного видения проблем языка и его влияния на повседневную коммуникацию. Она ставит под сомнение основной постулат сторонников номиналистской позиции, согласно которой мы все обладаем одним и тем же перцептуальным миром и одной и той же социокультурной реальностью. Убедительными аргументами в пользу этой гипотезы являются также терминологические вариации в восприятии цветов в разных культурах. Так, представители англоязычных культур и индейцы навахо воспринимают цвета по-разному. Индейцы навахо используют одно слово для синего и зеленого, два слова для двух оттенков черного, одно слово для красного. Таким образом, восприятие цвета — культурно обусловленная характеристика. Причем различие культур в восприятии цвета проходит в двух плоскостях. Во-первых, культуры различаются как по количеству цветов, имеющих свои названия, так и по степени точности различия оттенков одного и того же цвета в данной культуре. Каждая культура устанавливает определенный спектр, в котором находятся границы, отделяющие одно название от другого. Например, голубому цвету в русской культуре «соответствует» светло-синий в немецкой и т.д. Во-вторых, значение, которое придается цвету, также существенно меняется от одной культуры к другой. В одной культуре красный цвет означает любовь, черный — печаль, белый — невинность и т.д., а для представителей другой культуры тем же самым цветам дается другая интерпретация; например, красный во многих культурах ассоциируется с опасностью или гибелью.

§ 4.3. Межкультурные конфликты и пути их преодоления

Возникновение межкультурных конфликтов

Нормальный человек, насколько бы неконфликтным он ни был, не в состоянии прожить без каких-либо разногласий с окружающими. «Сколько людей — столько мнений», и

поэтому мнения разных людей неизбежно вступают в противоречие друг с другом.

В современной конфликтологии возникновение конфликтов объясняется самыми разными причинами. В частности, существует точка зрения, согласно которой вражда и предубежденность между людьми извечны и коренятся в самой природе человека, в его инстинктивной «неприязни к различиям». Так, представители социал-дарвинизма утверждают, что законом жизни является борьба за существование, которая наблюдается в животном мире, а в человеческом обществе проявляется в виде различного рода конфликтов, т.е. конфликты для человека так же необходимы, как питание или сон.

Проведенные специальные исследования опровергают эту точку зрения, доказывая, что как враждебность к иностранцам, так и предубеждения против какой-то конкретной народности, не являются всеобщими. Они возникают под влиянием причин социального характера. Этот вывод в полной мере относится и к конфликтам, носящим межкультурный характер.

Диапазон причин возникновения межкультурных конфликтов (как и конфликтов вообще) предельно широк: в основе конфликта могут лежать не только недостаточное знание языка и связанное с этим простое непонимание партнера по коммуникации, но и более глубокие причины, нечетко осознаваемые самими участниками. Конфликты нельзя рассматривать только как деструктивную сторону процесса коммуникации. Согласно теории позитивного конфликта, конфликты понимаются как неизбежная часть повседневной жизни и не обязательно должны носить дисфункциональный характер.

Существует множество определений понятия «конфликт». Чаще всего под *конфликтом понимается любой вид противоборства или несовпадения интересов*. Отметим те аспекты конфликта, которые, на наш взгляд, непосредственно связаны с проблемой межкультурного общения. Исходя из этого конфликт будет рассматриваться не как столкновение или конкуренция культур, а как нарушение коммуникации.

Конфликт имеет динамический характер и возникает в самом конце ряда событий, которые развиваются из имеющихся обстоятельств: *положение вещей — возникновение проблемы — конфликт*. Возникновение конфликта вовсе не означает прекращения отно-

шений между коммуникантами; за этим скорее стоит возможность отхода от имеющейся модели коммуникации, а дальнейшее развитие отношений возможно как в позитивном направлении, так и в негативном.

В процессе коммуникации с представителями других культур причинами напряженности и конфликта очень часто бывают ошибки атрибуции (см. § 4.5). Знание или незнание культурных особенностей партнеров играет огромную роль в построении атрибуций. Обладание такой информацией позволяет многое прояснить относительно того, что является желательным и на что накладывается табу в каждой конкретной культуре.

Вернемся к одному из наших примеров, когда ваш немецкий приятель подарил вам на день рождения четное количество цветов. Сам факт дарения цветов является актом коммуникации. Причем ваш приятель может видеть в нем знак особого расположения к вам, знак примирения или просто рутинное действие, так как в его культуре на день рождения принято дарить цветы, не придавая значения их четности или нечетности. Но это вовсе не обязательно должно совпасть с вашими представлениями о том, сколько цветов должно быть в букете. При соответствующей культурной интерпретации этого факта возникают напряжения, нарушения коммуникации и, как следствие, развивается конфликтная ситуация. Это не означает, что созданные вами неверные атрибуции, безусловно, вызывая определенные напряжения в коммуникации, должны привести к конфликту. Например, вы можете оценить акт дарения четного количества цветов как простое незнание некоторых особенностей русской культуры и видеть в нем чистую случайность. Однако это может быть расценено вами как акт неуважения или враждебного отношения. Вы можете подумать, что ваш немецкий приятель «наверняка» знал, что это не принято, но сделал это, чтобы вас позлить. Возможно, и та и другая атрибуции ошибочны. Например, ваш приятель знал, что это не принято в русской культуре, и купил нечетное количество роз, но одна сломалась по дороге. Выбросить еще одну хорошую розу для получения нечетного количества цветов в букете он не решился, поскольку с его культурной позиции это не так важно, и т.д. Именно поэтому было бы неправомерно утверждать, что все недостаточно «объективные» атрибуции и соответственно все напряжения в коммуникации приводят к конфликту.

Процесс перехода конфликтной ситуации в конфликт не имеет исчерпывающего объяснения в специальной литературе. Так, П. Куконков полагает, что переход от конфликтной ситуации к собственно конфликту идет через осознание противоречия сами-

ми субъектами отношений¹, т.е. конфликт выступает как «осознанное противоречие». Из этого вытекает важный вывод: носителями конфликтов выступают сами социальные акторы (в нашем примере — это вы и ваш немецкий приятель). Только в том случае, когда вы сами для себя определяете ситуацию как конфликтную, можно говорить о наличии конфликтной коммуникации.

К. Делхес называет три основные причины коммуникационных конфликтов—личные особенности коммуникантов, социальные отношения (межличностные отношения) и организационные отношения².

К *личностным причинам* конфликтов относятся ярко выраженные своенравие и честолюбие, фрустрированные индивидуальные потребности, низкая способность или готовность к адаптации, подавленная злость, несговорчивость, карьеризм, жажда власти или сильное недоверие. Люди, наделенные такими качествами, часто вызывают конфликты.

К *социальным причинам* возникновения конфликтов относят сильно выраженное соперничество, недостаточное признание способностей, недостаточную поддержку или готовность к компромиссам, противоречащие друг другу цели и средства для их достижения.

К *организационным причинам* конфликтов относят перегрузку работой, неточные инструкции, неясные компетенции или ответственность, противоречащие друг другу цели, постоянные изменения правил и предписаний для отдельных участников коммуникации, глубокие изменения или реструктуризацию укоренившихся позиций и ролей.

Возникновение конфликтов наиболее вероятно среди людей, которые находятся между собой в достаточно зависимых отношениях (например, партнеры по бизнесу, друзья, коллеги, родственники, супруги). Чем теснее эти отношения, тем вероятнее возникновение конфликтов; поэтому частота контактов с другим человеком повышает возможность возникновения конфликтной ситуации в отношениях с ним. Это верно и для формальных, и для неформальных отношений. Таким образом, в межкультурном общении причинами

¹ Куконов П. Социальная напряженность как этап в процессе развития конфликта // Социальные конфликты. 1995. Вып. 9.

² Delhees K. Soziale Kommunikation. Psychologische Grundlagen für das Miteinander in der modernen Gesellschaft. Opladen, 1994.

коммуникативных конфликтов могут выступать не только культурные различия. За этим часто стоят вопросы власти или статуса, социальное расслоение, конфликт поколений и т. д.

В ситуации межкультурной напряженности или конфликта наблюдается чрезмерное акцентирование различий между противоборствующими сторонами, которое может принимать форму противопоставления собственной этнической группы другой группе.

Следует сказать, что в реальной жизни «чисто» межкультурные конфликты не встречаются. Реальные отношения предполагают наличие целого множества взаимопроникающих конфликтов, и было бы ошибкой считать, что в основе любого конфликта между представителями различных культур лежит незнание культурных особенностей партнера по коммуникации. Поэтому не стоит питать иллюзий относительно того, что одно лишь знание культурных различий является ключом к разрешению межкультурных конфликтов, однако всегда следует учитывать, что возможное нарушение коммуникации может быть вызвано неверными атрибуциями коммуникантов.

Стратегии разрешения конфликтов

Современная конфликтология утверждает, что любой конфликт можно урегулировать или значительно ослабить, если сознательно придерживаться одного из пяти стилей поведения:

- 0 *соревнование* — «прав тот, кто сильнее» — активный, не стремящийся к сотрудничеству стиль. Эта манера поведения необходима в такой ситуации, когда одна из сторон с большим рвением добивается своих целей и стремится действовать в своих интересах независимо от того, какое воздействие это оказывает на других. Подобный способ разрешения конфликта, сопровождаемый созданием ситуации «победа — поражение», использованием соперничества и игры с позиции силы для достижения своих целей, сводится к подчинению одной стороны другой;
- 0 *сотрудничество* — «давайте решим это вместе» — активный, стремящийся к сотрудничеству стиль. В данной ситуации обе стороны конфликта стремятся к Достижению своих целей. Подобная манера поведения характеризуется стремлением решить

проблему, выяснить разногласия, обменяться информацией, видеть в конфликте стимул к конструктивным решениям, выходящим за рамки данной конфликтной ситуации. Поскольку выходом из конфликта считается нахождение решения, выгодного обеим сторонам, такая стратегия часто называется подходом «победа — победа»;

0 *уход от конфликта* — «оставьте меня в покое» — пассивный и не стремящийся к сотрудничеству стиль. Одна из сторон может признавать, что конфликт имеет место, но ведет себя так, чтобы избежать конфликта или заглушить его. Такой участник конфликта надеется, что он разрешится сам собой. Поэтому разрешение конфликтной ситуации постоянно откладывается, используются различные полумеры, чтобы заглушить конфликт, или скрытые меры, позволяющие избежать более острой конфронтации;

0 *уступчивость* — «только после вас» — пассивный, стремящийся к сотрудничеству стиль. В отдельных случаях какая-либо из сторон конфликта может попытаться умиротворить другую сторону и поставить ее интересы выше собственных. Подобное стремление успокоить другого предполагает уступчивость, подчинение и податливость;

0 *компромисс* — «давайте пойдем друг другу навстречу» — при этой манере поведения обе стороны конфликта идут на взаимные уступки, частично отказываясь от своих требований. В этом случае никто не побеждает и никто не проигрывает. Подобный выход из конфликта предваряют переговоры, поиски вариантов и путей к взаимовыгодным соглашениям.

Наряду с применением того или иного стиля разрешения конфликта следует пользоваться следующими приемами и правилами:

- 0 не спорить по мелочам;
- 0 не спорить с тем, с кем спорить бесполезно;
- 0 стремиться обходиться без резкостей и категоричности;
- 0 стараться не победить, а найти истину;
- 0 признавать свою неправоту;
- 0 не быть мстительным;
- 0 использовать юмор, если это уместно.

Как и любой другой аспект межкультурной коммуникации, стиль разрешения конфликтов определяется особенностями культур участников конфликта.

Например, одной из главных норм делового сотрудничества в Японии является практика переговоров при решении различных сложных вопросов (на основе устной договоренности сторон). Американцы же не могут себе представить, как можно сесть за стол и спокойно разговаривать с партнером, который не выполняет своих обязательств. Значительные культурные различия можно наблюдать в методах разрешения конфликта между китайскими и британскими менеджерами: китайцы предпочитают более пассивные стили поведения типа «компромисс» или «уступчивость», а британцам более свойственны активные стили типа «сотрудничество» или «соревнование». Приверженность китайцев объясняется их стремлением к гармонии и «сохранению лица». Взаимоотношения людей в китайском обществе основываются на осознании, что человек существует только как часть семьи или клана. Это требует от индивида уважения к общественной иерархии. Необходимость проявления почтительности к старшим ориентирует китайцев на подчинение власти и подавление агрессии. Идея гармонии побуждает их всегда искать золотую середину и учит достижению равновесия путем контроля над эмоциями. И, наконец, понятие «лицо» воспитывает у китайцев умение сохранять самообладание, не терять чувства собственного достоинства и не создавать ситуации, ведущие к «потере лица» другими людьми.

§ 4.4. Межличностная аттракция в межкультурной коммуникации

Понятие и детерминанты межличностной аттракции

Среди людей, составляющих круг общения любого индивида, всегда есть какая-то часть, которая нравится больше, те, которые нравятся меньше, и те, которые вообще не вызывают каких-либо эмоций по отношению к себе. В этом факте проявляется оценочное отношение людей друг к другу. Стремление нравиться другим людям и их взаимные встречные чувства составляют важную сторону жизни каждого индивида и играют значительную роль в межкультурных контактах людей.

Процесспредпочтенияоднихлюдейдругим,взаимногопритяжения между людьми, взаимной симпатии получил название межличностной аттракции. По сути межличностная аттракция представляет собой оценочную реакцию одного человека, которая побуждает его вести себя определенным образом при взаимодействии с другим. Таким образом, аттракцию можно считать разновидностью восприятия, определяющей содержание, характер и стиль межличностной коммуникации.

В практической жизни привлекательность одного человека для другого проявляется в широком диапазоне эмоциональных состояний, которые формируются под влиянием внешних и внутренних факторов межличностной аттракции.

Внешние факторы аттракции. К числу данных факторов, т.е. не связанных непосредственно с процессом взаимодействия, можно отнести следующие: степень выраженности у человека потребности в аффилиации; эмоциональное состояние партнеров по общению; пространственную близость партнеров.

Потребность в аффилиации — потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью. Степень выраженности данной потребности у того или иного человека в значительной мере определяет тип его межличностного поведения. Человек со слабовыраженной потребностью в аффилиации производит впечатление необщительного, избегающего людей. Человек, у которого данная потребность выражена очень сильно, постоянно ищет контакта с другими, стремится к людям, старается сделать так, чтобы его заметили. Общая направленность на людей, непереносимость одиночества оказывается для человека с ярковыраженной потребностью в аффилиации фактором, усиливающим для него привлекательность другого человека как потенциального партнера по общению.

Эмоциональное состояние. Экспериментально установлено, что человек, переживающий положительные эмоции, смотрит на окружающих чаще, чем находящийся в нейтральном, агрессивном или подавленном настроении. Для человека с негативными эмоциями другие люди либо просто не существуют, либо на них переносится плохое настроение. Таким образом, от того, как ин-

дивид относится к другим людям и как они относятся к нему, зависит общее эмоциональное состояние, влияющее на тип и характер процесса коммуникации.

Пространственная близость. Действие этого фактора состоит в том, что при прочих равных условиях чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность. Влияние пространственной близости имеет решающее значение для установления межличностных контактов. В детские годы круг друзей формируется прежде всего из сверстников, живущих близко друг к другу, а также из одноклассников. Брачными партнерами часто становятся люди, либо живущие недалеко друг от друга, либо те, кто учатся или работают вместе.

Пространственная близость влияет и на продолжительность отношений. Огромное количество дружеских отношений, влюбленностей, ухаживаний прекращается под воздействием пространственной разделенности. Поговорка «С глаз долой — из сердца вон» во многом верна именно потому, что указывает на сложность поддержания общения на расстоянии. Сохранение отношений вопреки расстоянию можно объяснить только тем, что получаемые в результате этих отношений положительные результаты перевешивают затраченные усилия.

Пространственная близость выступает фактором межличностной аттракции прежде всего потому, что люди, живущие неподалеку друг от друга, находятся в сходной среде, пользуются одинаковой социальной структурой, потребляют одни и те же культурные ценности. В результате они имеют общие вопросы и проблемы, что способствует их общению и взаимодействию. Следствием этого становятся близкие контакты и взаимоотношения между ними, т.е. устойчивая коммуникация. Рассмотренные факторы можно считать внешними детерминантами аттракции именно потому, что они выступают в качестве ситуативных условий, способствующих или препятствующих общению между людьми.

Внутренние факторы аттракции. Но когда люди начинают процесс общения между собой, вступает в действие другая группа факторов, вызванных самим процессом межличностного общения, — внутренние факторы.

К внутренним, или собственно межличностным, детерминантам аттракции относятся: физическая привлекательность партнера по общению; демонстрируемый стиль общения; фактор сходства между партнерами по общению; выражение личного отношения к партнеру в процессе общения.

Физическая привлекательность. Человеческая психика воспринимает красоту как важный элемент установления и развития межличностных отношений. Этот фактор проявляет свое действие начиная с четырех лет, когда красота человека обеспечивает ему более высокую популярность, чем менее привлекательным сверстникам. Уже в этом возрасте, осознавая привилегированное положение красивых сверстников, дети утверждают, что лучше быть красивым, потому что тогда их все будут любить и не будут обижать.

Исследования взаимосвязи красоты и коммуникабельности позволяют сделать вывод, что красивые люди обладают более развитыми коммуникативными навыками. Это объясняется различными условиями социализации красивых и некрасивых людей. Было также замечено, что у более красивых мужчин и женщин в общении с другими людьми преобладает ориентация непосредственно на партнера. Здесь действует стереотип «красивый значит хороший», так как красота ассоциируется с положительными личными качествами, а некрасивость — с отрицательными.

В то же время было установлено, что более высокий уровень физической привлекательности не обеспечивает стабильного успеха в долговременных отношениях: влияние внешней привлекательности обычно снижается по мере того, как раскрываются другие черты партнера по общению.

Стиль общения. Важным фактором межличностной аттракции является манера поведения. Вероятно, каждому человеку знакомо чувство, что общение с одними людьми приносит больше удовольствия, чем с другими. Те, кто проявляет при общении щедрость, решительность, великодушие, нежность, коммуникабельность, как правило, нравятся больше, чем те, кого воспринимают как скупых, холодных, апатичных и робких.

В коммуникативистике выделяют поддерживающий и неподдерживающий стили общения. Поддерживающий стиль можно определить как тип поведения, в результате которого партнер

по общению начинает больше себя ценить. Данный стиль проявляется следующим образом:

- 0 обращение к партнеру по имени, что демонстрирует внимание к данной личности. Восприятие такого обращения, как правило, окрашено положительной эмоцией;
- 0 комплименты, т.е. похвала, содержащая небольшое преувеличение положительных качеств человека, которому делается комплимент;
- 0 прямое признание, т.е. прямое согласие с собеседником, которое сообщается непосредственно партнеру;
- 0 выражение положительных чувств, при котором один из партнеров вербально или невербально сообщает другому о положительных эмоциях, вызванных их общением;
- 0 выражение благодарности.

Неподдерживающий стиль — тип поведения, в результате которого партнер по общению начинает оценивать себя ниже. Этот стиль характеризует такие черты:

- 0 уход от обсуждения, когда партнер по коммуникации переводит разговор на другую тему;
- 0 безличные предложения — подчеркнуто правильная речь, означающая отказ отличного общения;
- 0 прерывание говорящего;
- 0 противоречие между вербальным и невербальным содержанием общения.

Сходство. В основе этого фактора лежит принцип когнитивного соответствия: «приятный человек — это человек, который согласен со мной». Этот принцип предполагает, что люди имеют психологическую потребность в согласованности, последовательности своих действий. Социокультурные установки, чувства, ценности человека взаимосвязаны между собой, и это обеспечивает относительное равновесие и стабильность его жизнедеятельности. Поэтому он стремится поддерживать эту согласованность или создавать ее, если она утрачена. Сохранение устойчивости и равновесия достигается за счет коммуникации, которая дает необходимые знания и навыки для полноценного существования человека.

Исследование этого фактора межличностной аттракции нашло свое выражение в теории коммуникативных актов. Согласно

этой теории, межличностная коммуникация — это один из способов, с помощью которого человек пытается поддерживать состояние когнитивного баланса, или симметрии. Самый простой акт коммуникации может быть представлен как ситуация, в которой один человек сообщает информацию другому человеку о каком-либо предмете. Если партнеры по общению имеют сходные взгляды и чувства относительно обсуждаемого предмета, то их отношения симметричны. Если их взгляды и чувства относительно данного предмета расходятся, то их отношения асимметричны. Иными словами, люди, имеющие сходные ценностные ориентации, испытывают взаимную симпатию и чем более сходны установки партнеров, тем сильнее ощущение реальности и значимости их взглядов, что является источником поддержания коммуникативной компетенции. Напряжение, вызванное расхождением взглядов, создает дискомфорт, от которого человек старается избавиться путем согласования своего поведения с поведением другого человека.

В общем сходные цели сближают людей в их общении друг с другом, но иногда сходство может выступать фактором, снижающим межличностную аттракцию. В ситуациях соперничества два человека, имеющие одинаковые цели, часто негативно воспринимают друг друга. Вряд ли двое мужчин, добывающихся расположения одной женщины, станут друзьями. Две женщины, претендующие на одно рабочее место, едва ли понравятся друг другу. Поэтому факт, что два человека имеют в чем-то схожие взгляды, — еще не достаточное условие для их взаимной привлекательности и успешной коммуникации.

Личное отношение к партнеру. Важнейшей внутренней детерминантой межличностной аттракции является выражение личного отношения к партнеру в ходе общения. Эффективная и успешная аттракция возникает в ответ на положительные действия, а неприязнь — на отрицательные. Индивид положительно относится к тем людям, которые его хвалят, любят, сотрудничают с ним, и, напротив, отрицательно — к тем, кто его критикует, ненавидит или является конкурентом. Психологами замечено, что эмоциональная реакция на положительные действия со стороны другого человека определяется не столько самими действиями, сколько тем, как они интерпретируются, какие мотивы приписываются субъекту, какой смысл имеет для человека соответствующий

шая оценка. Здесь важно, воспринимает ли человек эти действия как адресованные ему лично или как безличные, как привычное для субъекта поведение в данной ситуации. В то же время чрезмерные комплименты и похвалы порождают вопрос об искренности и мотивации такого поведения и общения.

Таким образом, межличностная аттракция определяется действием ряда факторов. Положительное восприятие другого человека может зависеть от эмоционального состояния самого воспринимающего; от степени выраженности у человека потребности в аффилиации; от того, находится ли данный человек рядом или далеко. Людям скорее нравятся те, кто имеет взгляды, образование, ценности, статус, сходные с их собственными; те, чье поведение и стиль общения поддерживает их самоуважение и достоинство.

§ 4.5. Атрибуция в межкультурной коммуникации

Понятие и сущность атрибуции

В процессе межкультурного взаимодействия человек воспринимает другого вместе с его действиями и через действия. От адекватности понимания действий и их причин во многом зависит построение взаимодействия с другим человеком, а в конечном счете — успешность общения с ним. При этом чаще всего причины и процессы, определяющие поведение другого человека, остаются скрытыми и недоступными. Поскольку имеющейся информации чаще всего недостаточно, а потребность сделать причинные выводы сохраняется, то индивиды начинают не столько искать истинные причины поведения своих партнеров, сколько приписывать их ему. Поэтому попытки сформировать представление о других людях и объяснить их действия без достаточной для того информации заканчиваются «додумыванием» причин их поведения. В основе приписывания лежит сходство поведения воспринимаемого лица с поведением какого-то другого лица, имевшим место в аналогичной ситуации.

Естественно, что механизм такого понимания стал предметом научного интереса психологов. Это постепенно привело к

появлению самостоятельного направления в социальной психологии, которое стало исследовать процессы и результаты приписывания причин поведения. В социальной психологии объяснение способов, используемых для определения причин социального поведения, осуществляется в рамках теории казуальной атрибуции.

В современной науке атрибуция рассматривается как процесс интерпретации, посредством которого индивид приписывает наблюдаемым и переживаемым событиям или действиям определенные причины. Интерпретация причин поведения человека предпринимается в первую очередь тогда, когда оно не укладывается в те представления и логические объяснения, которыми пользуется в своей жизни объясняющий. Именно в ситуациях межкультурных контактов существование атрибуций проявляется особенно отчетливо, так как постоянно приходится объяснять «необычное» поведение.

Возникновение интереса к свойству атрибуции обычно связывают с работами выдающегося американского психолога Фрица Хайгера¹. Размышляя о том, как происходит «наивный анализ поведения» у любого обычного человека, Хайгер указал нарастающую роль приписывания другому намерения совершить какой-либо поступок. Согласно его предположениям, в поведении каждого человека можно выделить два основных компонента: *старание*, которое он рассматривает как сумму намерений совершить действие и усилий, прилагаемых для осуществления этих намерений, и *умение*, определяемое как разница между способностями совершить действие и объективными трудностями, препятствующими совершению этого действия. Поскольку намерения, усилия и способности принадлежат человеку, а трудности определяются внешними обстоятельствами, то «наивный наблюдатель», приписав основную роль какому-либо из этих факторов, сможет сделать вывод о том, почему человек совершил действие. Его заключения сводятся к тому, что «он сам такой» (приписывается ответственность действующему) или же что «так сложились обстоятельства» (причина действия связана с внешней средой).

Таким образом, в соответствии с представлениями Хайгера, наблюдатель, владея только информацией о содержании дейст-

¹ Heiger F. The Psychology of Interpersonal Relations. N.Y., 1958.

вия, может объяснить поступок либо личностными особенностями, либо влиянием внешнего окружения. По его мнению, построение атрибуций связано с желанием упростить окружающую среду и попытаться предсказать поведение других людей. В этом контексте атрибуции выполняют важнейшую психическую функцию — делают события и явления предсказуемыми, контролируемыми и понятными.

Иное объяснение атрибуции, позволяющее найти ее причину и в личности, и в окружении, предложил Гарольд Келли¹. По его мнению, информация о каком-либо поступке оценивается в трех аспектах: согласованности, стабильности и различения. *Согласованность* означает степень уникальности действия с точки зрения принятых в обществе норм поведения. При этом низкая согласованность отражает уникальность данного поведения, а высокая говорит о том, что данное действие является обычным для большинства людей в данной ситуации. *Стабильность* поведения подразумевает степень изменчивости реакций данного человека в привычных ситуациях. О высокой стабильности говорят тогда, когда человек ведет себя неизменно, а низкая свидетельствует о том, что данное действие уникально для подобных обстоятельств (оно совершается только сегодня). *Различие* определяет степень уникальности данного действия по отношению к данному объекту. Низкое различие предполагает, что человек ведет себя также и в других подобных ситуациях. Высокое различие предполагает уникальность сочетания реакции и ситуации.

По мнению Келли, различные сочетания высоких или низких значений факторов определяют отнесение причины поступка либо к личностным особенностям (личностная атрибуция), либо к особенностям объекта (стимульная атрибуция), либо к особенностям ситуации (обстоятельственная атрибуция). При *личностной* атрибуции поведение человека рассматривается с точки зрения его уникальности или традиционности, т.е. насколько поведение данного человека свойственно другим людям. При *стимульной* атрибуции внимание к поведению человека акцентируется на вопросах: ведет ли человек себя одинаково по отношению к разным людям или предметам? Зависит ли характер поведения от объекта действий и его особенностей? *Обстоятельственная* зл-

¹ Kelfy H. Attribution Theory in Social Psychology. Lincoln, 1967.

рибуция устанавливает зависимость поведения человека от особенностей ситуации, в которой происходит действие.

Таким образом, каждый из участников коммуникации, оценивая другого, стремится построить собственную систему понимания причин поведения партнера. В обыденной жизни люди, как правило, не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Исследования показывают, что у каждого человека есть свои привычные объяснения чужого поведения. Так, для одних характерна личностная атрибуция. Эти люди в любой ситуации склонны находить виновника случившегося события, приписывать причину произошедшего конкретному человеку, но только не себе. Другие придерживаются обстоятельной атрибуции, в соответствии с которой они винят обстоятельства, не стремясь выявить конкретного виновника. Наконец, третьи руководствуются стимульной атрибуцией: человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем.

Например, успех школьницы на экзамене можно приписать либо ее умственным способностям, старательности и упорной работе, либо легким вопросам в билете, либо тому, что она сумела воспользоваться шпаргалкой. Ссору между влюбленными молодыми людьми можно объяснить либо дурным характером одного из них, либо происками и сплетнями недоброжелателей и завистников, строящих им козни.

Ошибки атрибуции и их влияние на процесс межкультурной коммуникации

Результаты многих исследований процесса атрибуции свидетельствуют о том, что в экспериментальных условиях люди часто оценивают поведение других таким образом, как если бы они производили определение причин их поведения по той или иной схеме атрибуции. Однако в реальной жизни так случается крайне редко. Рассмотренные модели атрибуции предполагают сложный анализ разнобразной информации о действиях человека. Между тем далеко не всегда есть вся необходимая информация и время для ее анализа. В повседневной жизни человек обычно недостаточно информирован о действительных причинах поведения другого человека или даже вовсе не знает о них.

В этом случае в условиях дефицита информации он начинает приписывать другим людям причины поведения, чтобы дать «разумное» объяснение их действиям. Создается целая система такого приписывания, результатом которой являются необъективные, ошибочные атрибуции.

Существует несколько причин, почему люди создают необъективные атрибуции. Исследователи атрибуции говорят о двух классах причин, которые приводят к ошибочным атрибуциям: 1) различия в имеющейся информации и позиции наблюдения; 2) мотивационные различия.

Первый класс причин — информационные различия и различия в восприятии — очевиднее всего проявляется при анализе различий в приписывании причин поведения, которое производится «автором» действия и «сторонним наблюдателем». Действительно, атрибуция зависит от точки зрения наблюдателя на ситуацию. Очевидно, что любая ситуация «изнутри» выглядит иначе, чем «снаружи», и поэтому можно говорить о разных ситуациях для того, кто действует, и для того, кто наблюдает. Соответственно и приписывание причин у «действующего» и «наблюдающего» происходит по-разному.

Американские исследователи М. Хьюстон и Дж. Джаспере описали атрибуцию воспринимающего как диспозиционную, а атрибуцию деятеля как ситуационную¹. Иными словами, они предположили, что люди, объясняя свое собственное поведение, склонны приписывать его причины преимущественно требованиям ситуации и обстоятельствам, а при объяснении чужого поведения приписывают причины в основном внутренним условиям — диспозициям. Так, если действует другой человек, то причина его поведения заключается в том, что «он сам такой», а если действую я, то «таковы обстоятельства». При этом положительное поведение членов «чужой» группы чаще всего не замечается. Оно может рассматриваться как «редкий случай», как удачное стечение обстоятельств или как результат приложения сверхусилий.

Информационные различия между деятелем и наблюдателем заключаются в степени владения информацией о действии: дея-

¹ *Hewstone M., Jaspars J. Social dimensions of attribution // The social dimension. Cambridge, 1984.*

тель информирован о причинах действия больше, чем наблюдатель. Он также знает о своих желаниях, мотивах, ожиданиях, связанных с этим действием, а у наблюдателя этой информации, как правило, нет. Таким образом, различия в восприятии заключаются в том, что действие по-разному видится с точки зрения деятеля и наблюдателя. В результате наблюдатель склонен постоянно переоценивать возможности личности, роль диспозиций в поведении действующего. Данная переоценка получила название *фундаментальной ошибки атрибуции*. Суть ее заключается в том, что всем людям присуще свойство преувеличивать значение личностных факторов и недооценивать ситуативные факторы при интерпретации причин действий и поведения других людей. Вследствие этого причиной собственных негативных действий признается сложившаяся ситуация, в то время как аналогичное поведение другого человека объясняется присущими ему личными качествами.

Наряду с фундаментальной ошибкой атрибуции выявлены другие ошибки: иллюзорных корреляций и ложного согласия, вызванные прежде всего характером используемой информации.

Ошибка иллюзорных корреляций возникает из-за использования априорной информации о причинных связях. В соответствии со своими представлениями человек склонен в любой практической ситуации выделять одни моменты и не замечать других и вместо поиска действительных причин использовать стандартные и известные объяснения. Примером такого рода может служить объяснение молодыми родителями причины плача своего младенца. Одни склонны «переводить» плач как просьбу о еде и начинают кормить ребенка, другие считают, что ему холодно, и кутают его, третьи уверены, что у него что-то болит, и вызывают врача и т.д. Поскольку достоверно установить причину плача в каждом случае очень трудно, то очевидно, что при атрибуции используются какие-то предварительные представления о том, почему дети плачут.

Если рассматривать механизм ошибки иллюзорных корреляций как влияние ожиданий причин тех или иных действий, то очень важен вопрос о происхождении этих ожиданий. Очевидно, что иллюзорные корреляции появляются у человека в силу разных обстоятельств: прошлого опыта, профессиональных и иных

стереотипов, полученного воспитания, возраста, личностных особенностей и многого другого. В каждом случае иллюзии будут свои, следовательно, и атрибуции различны.

Ошибка ложного согласия в атрибуции состоит в том, что приписывание причин всегда происходит с эгоцентрической позиции: человеку кажется, что его поведение является обычным и единственно правильным. Если другие люди действуют по-иному, то их поведение считается ненормальным, а причина кроется в их личностных особенностях. В этом случае человек в качестве критерия использует свое поведение, переоценивая при этом его обычность и распространенность.

Второй класс причин, вызывающий различия в атрибуции, — мотивационная предубежденность — находит свое проявление в эгозащитной субъективности. Суть ее в том, что люди склонны воспринимать успехи как собственные достижения, а неудачи — как следствие тех или иных обстоятельств. *Мотивационная ошибка атрибуции* направлена на поддержание самооценки человека, т.е. результаты действий человека не должны противоречить его представлениям о самом себе.

Таким образом, выделяют множество ошибок атрибуции, вызванных различными причинами, в силу которых атрибуции приводят к разным результатам. Но дело в том, что все ошибки атрибуции являются «ошибками» только по отношению к идеальным моделям приписывания причин. При реальной атрибуции эти «неправильности» просто отражают те особенности видения ситуаций взаимодействия и общения, которые и служат предметом атрибуции. Ведь приписывание человеком причин обусловлено не абстрактной потребностью в понимании мира; оно ориентировано на улучшение совместного общения, нахождение общего с партнером взгляда на мир. Поэтому естественно, что цели совместной деятельности, условия взаимодействия, точки зрения партнеров находят свое отражение в атрибуциях и могут подчинять их себе. Даже в тех случаях, когда разница в приписывании причин очень велика, но при этом цели деятельности общие и одинаково принимаются партнерами, т.е. тем самым задано общее для них восприятие контекста взаимодействия, приписывание причин поведения будет более близким к реальной ситуации, к пониманию партнера и, таким образом, окажется правильным.

Ошибки атрибуции имеют особенно важное значение при межкультурной коммуникации, поскольку мотивы и причины поведения представителей других культур понимаются и оцениваются человеком, как правило, неточно и неполно. В этом виде коммуникации поведение участников может определяться этническими, культурными, расовыми, статусными и многими другими причинами, которые для партнера остаются скрытыми и неизвестными.

Специалисты в области межкультурного общения разрабатывают рекомендации, позволяющие представителям различных культур лучше понять друг друга и более успешно взаимодействовать. Исходной установкой к такого рода рекомендациям могут служить слова американского исследователя межкультурной коммуникации Гарри Триандиса: «Мудрость межкультурного взаимодействия заключается в том, чтобы не спешить с умозаключениями, когда люди делают, на ваш взгляд, что-то странное. Подыгрывайте им, пока не поймете эту культуру»¹. По его мнению, на практике для достижения эффективной межкультурной коммуникации можно руководствоваться следующими правилами:

1. Ни один человек не может избежать общения. Все поведение человека в процессе общения включает в себе открытую и закрытую информацию, которую следует уметь воспринимать.
2. Общение не всегда означает понимание. Даже если два человека согласны с тем, что они общаются и разговаривают, это не всегда означает, что они понимают друг друга. Понимание возникает тогда, когда два человека одинаково интерпретируют символы, используемые в процессе общения.
3. Процесс общения необратим: невозможно вернуть переданную информацию. Можно объяснить, прояснить или иначе сформулировать свое сообщение, но как только информация передана, она стала частью прошлого опыта и может оказывать влияние на восприятие настоящего и будущего.
4. Общение происходит в контексте (оно ситуативно). В процессе коммуникации нельзя игнорировать условия общения, которое происходит в определенном месте и в определенное время, с использованием определенных средств коммуникации. Контекст общения всегда несет смысловую нагрузку.

¹ *Triandis H. Intercultural Education and Training // P. Funke (ed.). Understanding the USA. A Cross-Cultural Perspective. Tübingen, 1989. P. 41.*

§ 4.6. Стереотипы восприятия в межкультурной коммуникации

Понятие и сущность стереотипа

Человек, воспринимая мир сквозь призму представлений, отношений и ценностей, господствующих в его родной культуре, ведет себя в соответствии с конкретными культурными нормами. Поэтому представления людей о мире всегда относительно и разнообразны и зависят от того, в какой культуре человек родился и воспитывался. Чтобы понять, почему представитель другой культуры ведет себя именно так в определенном социокультурном контексте, следует прежде всего разобраться, как он воспринимает этот мир, увидеть ситуацию его глазами, представить себе, как работает его восприятие.

В процессе интерпретации поведения представителей одной культуры представителями другой содержание казуальной атрибуции во многом определяется стереотипными представлениями каждой из сторон о другой — это представления об образе жизни, обычаях, нравах, привычках, т.е. о системе этнокультурных свойств того или иного народа. Основу таких представлений составляют упрощенные ментальные репрезентации различных категорий людей, преувеличивающие сходные качества между ними и игнорирующие различия.

Сравнение с другими народами помогает каждому человеку почувствовать свою собственную индивидуальность.

Например, в глазах французов бельгийцы выглядят лишенными юмора простаками-тугодумами, швейцарцы — ограниченными, скуповатыми и расчетливыми педантами, итальянцы — любителями приврать. В перечне французских этнических стереотипов грек представляется оборотистым человеком, турок — физически сильным, поляк — не дураком выпить. Англичан нередко упрекают в корыстолюбии и эгоизме, немцы вызывают опасение своей дисциплиной, организованностью, трудолюбием и агрессивностью. В русских французы ценят размах, широту, сердечность, выдержку и стойкость в беде, т.е. те качества, которых им самим недостает.

Стереотипные представления человек обычно привлекает тогда, когда не имеет возможности интерпретировать каждый новый факт или ситуацию более глубоко или сознательно откло-

няется от такого подхода. В процессе коммуникации между носителями различных культур стереотипные представления занимают значительное место.

Встречаясь с представителями других народов и культур, человек обычно проявляет естественную склонность воспринимать их поведение с позиций своей культуры, «мерить на свой аршин». При этом без умения быстро и правильно оценить собеседника сложно ориентироваться в ином социальном и культурном окружении. Чаще всего непонимание чужого языка, символики жестов, мимики и других элементов поведения собеседника ведет к искаженному толкованию смысла его действий, что порождает такие негативные чувства, как настороженность, презрение, враждебность. Реальным выходом из негативных ситуаций являются стереотипы, которые становятся своего рода подсказками, помогающими сформировать суждения, предположения и оценки других людей.

Своим появлением стереотипы обязаны межкультурным или межэтническим контактам, когда выявляются наиболее типичные черты, характерные для того или иного народа, той или иной культуры. В зависимости от этих характерных признаков и качеств стереотипы подразделяются на группы (категории). Так постепенно складываются этнокультурные стереотипы, представляющие собой обобщенные представления о типичных чертах, характерных для какого-либо народа или его культуры.

Корни стереотипов — в объективных условиях жизни людей, для которых характерно многократное повторение однообразных жизненных ситуаций. Это однообразие закрепляется в сознании человека в виде стандартных схем и моделей мышления. Стереотипы формируются благодаря способности человеческого сознания закреплять информацию об однородных явлениях, фактах и людях в виде устойчивых идеальных образований. Эти однородные объекты фиксируются в сознании в соответствующих представлениях, образах, оценках, посредством которых люди получают возможность обмениваться информацией, понимать друг друга, вырабатывать одинаковые ценностные установки. В культурологии стереотипы трактуются как «устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы»¹.

¹ Казаринова Н.В. Межличностное общение. СПб, 2000. С. 17.

Стереотипы отражают общественный опыт людей, общее и повторяющееся в их повседневной практике. Они формируются в результате совместной деятельности людей путем акцентирования сознания человека на тех или иных свойствах, качествах явлений окружающего мира, которые хорошо известны, видны или понятны по крайней мере большому числу людей. По своему содержанию стереотипы представляют собой концентрированное выражение этих свойств и качеств, наиболее схематично и понятно передающее их сущность.

Психологический механизм возникновения стереотипов основывается на принципе экономии усилий, свойственном повседневному человеческому мышлению. Данный принцип означает, что люди стремятся не реагировать на происходящие явления каждый раз со всей полнотой ощущений и переживаний, а подводят их под известные категории. Постоянно меняющийся мир просто перегружает человека новой информацией и психологически вынуждает его классифицировать эту информацию по наиболее удобным и привычным моделям, которые получили название стереотипов. В этих случаях познавательный процесс остается на уровне обыденного сознания, ограничиваясь житейским опытом, основанным на обобщении типичных для данной области представлений. В то же время окружающий человека мир обладает известными элементами единообразия и повторяемости, на которые у человека вырабатываются устойчивые реакции и способы действия, носящие также стереотипный характер. Отказ от стереотипов потребовал бы от человека постоянного напряжения внимания и превратил бы его жизнь в бесконечную череду проб и ошибок. Стереотипы помогают человеку дифференцировать и упрощать окружающий мир, «наводить в нем порядок».

В целом можно сказать, что стереотипы являются определенными убеждениями и «привычными знаниями» людей относительно качеств и черт характера других индивидов, а также событий, явлений, вещей. По этой причине стереотипы существуют и широко используются людьми. В зависимости от характера объекта и его места в социальной структуре выделяют различные виды стереотипов, например групповые, профессиональные, этнические, возрастные и т.д. В качестве объектов стереотипизации чаще всего выступают обобщенные и упрощенные образы этих групп. В качестве этнического стереотипа выбирается обычно какая-либо заметная черта внешности (цвет кожи, разрез глаз,

форма губ, тип волос, рост и т.д.). Основой стереотипа может также служить какая-либо черта характера и поведения человека (молчаливость, сдержанность, скупость и т.п.).

Реальным носителем стереотипов является группа, и поэтому именно в опыте группы следует искать корни стереотипа. В повседневной жизни наибольшее распространение получили *этнические стереотипы* — устойчивые суждения о представителях одних национальных групп с точки зрения других. Такого рода стереотипы-клише становятся основными компонентами общения для представителей групп, в которых эти стереотипы распространены.

Например, стереотипны представления о вежливости и худобе англичан, эксцентричности итальянцев, легкомысленности французов или «загадочной славянской душе».

Стереотипы часто эмоционально окрашены симпатиями и антипатиями, в зависимости от которых одно и то же поведение получает разную оценку. Те черты, которые у своего народа рассматриваются как проявление ума, у другого народа считаются проявлением хитрости. То, что применительно к себе называют настойчивостью, в отношении «чужака» расценивается как упрямство.

Например, европейцев, впервые вступивших в общение с японцами, шокировало и поныне шокирует то, что японцы с веселой улыбкой говорят о таких печальных вещах, как болезнь или смерть близких родственников. Это стало основой для формирования стереотипа о бездушии, цинизме и жестокости японцев. Однако в подобных случаях улыбку надо понимать в том смысле, какой она имеет не в европейской культуре поведения, а в японской. Там она символизирует стремление японца не беспокоить окружающих своими личными горестями.

Несмотря на обоснованность или необоснованность, истинность или ложность стереотипов, все они являются неотъемлемым элементом любой культуры и уже самим фактом своего существования оказывают воздействие на психологию и поведение людей, влияют на их сознание и межнациональные контакты.

Откуда берутся стереотипы?

Нет ничего удивительного и плохого в том, что люди используют в своей жизни стереотипы. По наблюдениям специалистов, стереотипы диктуют около двух третей форм чело-

веческого поведения¹. Среди них есть и такие, которые ограничивают инициативу и свободу выбора, и такие, которые избавляют человека от необходимости каждый раз «открывать Америку» и «изобретать велосипед». Формирование и усвоение человеком стереотипов происходят различными путями. Во-первых, они усваиваются в процессе социализации и инкультурации. Поскольку стереотипы представляют собой часть культуры, то привычку думать о других группах определенным образом мы «всасываем с молоком матери». Многие стереотипы передаются и развиваются в соответствии с образами, заложенными в нашем сознании еще родителями. Свою окончательную форму они приобретают между 12-м и 30-м годом жизни, после чего устойчиво закрепляются и меняются с большим трудом. Причем это касается не только того, как выглядят чужие группы в наших глазах, но и наших представлений о том, как выглядит собственная группа в представлениях чужих групп.

Во-вторых, стереотипы формируются в процессе общения с теми людьми, с которыми чаще всего приходится сталкиваться (родители, друзья, сверстники, учителя и т.д.). Если, например, дети слышат от своих родителей, что «русские слишком простодушны» или что «цыганам нельзя смотреть в глаза — обманут», то они воспринимают эти стереотипы.

В-третьих, стереотипы могут возникать через ограниченные личные контакты. Так, если вас на рынке обманул торговец-азербайджанец, то вы можете заключить, что все азербайджанцы лживы. В этом случае стереотип приобретается на основании ограниченной информации.

В-четвертых, особое место в образовании стереотипов занимают средства массовой информации. Возможности формирования стереотипов средствами массовой информации не ограничены как по своему масштабу, так и по своей силе. Для большинства людей пресса, радио и телевидение весьма авторитетны. Мнение средств массовой коммуникации становится мнением людей, вытесняя из мышления их индивидуальные установки. Поэтому, даже не имея личного опыта общения, люди наделяют иностранцев строго фиксированными чертами внешности и особенностями характера.

¹ Рогов Е И Психология общения М , 2001

Объясняя механизм формирования стереотипов средствами массовой информации, выделим причины их влияния на общественность:

- О для многих людей средства массовой информации являются источником авторитетного мнения, которое не переоценивается критически. Это происходит в том случае, когда индивид не обладает достаточными знаниями для формирования собственного мнения или установки;
- О большое значение имеет статус источника информации. Совершенно очевиден результат информационного воздействия на людей, проводимого известным политиком или общественным деятелем. Чем выше авторитет источника информации, тем, соответственно, выше доверие аудитории к этой информации. Даже если некоторые индивиды критически воспримут информацию от такого источника, то она все равно закрепится в их сознании;
- О средства массовой информации способны «снять ответственность» за принятое решение. Всякий раз, когда человек колеблется в принятии решения, его окончательный выбор осуществляется с помощью одобрения авторитетом одного из вариантов решения. При этом человек не испытывает внутреннего конфликта из-за последствий своего решения и снимает с себя всю ответственность за его принятие. В результате принятого решения у индивида исчезает всякая критическая оценка своего поведения, а также беспокойство за его результат, который может повлечь за собой его поведение. Все представляется правильным и справедливым, так как, по его мнению, он действует с санкции авторитета. В этом случае влияние средств массовой коммуникации сравнимо с массовым гипнозом.

Функции стереотипов

По своему характеру стереотипы представляют собой чувственно окрашенные образы, аккумулирующие социальный и психологический опыт общения и взаимодействий индивидов. Имея такую природу, стереотипы обладают рядом качеств: целостностью, ценностной окраской, устойчивостью, консерватизмом, эмоциональностью, рациональностью и др. Благодаря этим качествам стереотипы выполняют свои разнообразные

функции и задачи, из которых для процесса межкультурной коммуникации особое значение имеют следующие:

- О объяснение человеческих поступков путем предоставления готовой и простой информации об их специфических социокультурных особенностях;
- О предвидение различных форм поведения от партнеров по коммуникации;
- О формирование основ собственного поведения по отношению к собеседникам и партнерам.

Функция передачи относительно достоверной информации основана на процессах «глобального» обобщения, происходящих при наблюдении неординарного, бросающегося в глаза, необычного поведения и образа мыслей членов другой культурной группы. Попадая в чужую культуру, люди склонны к обобщению и упорядочению всего, что они видят. Уже с первых контактов с чужой культурой начинается классификация новой информации и формируется модель этой культуры. Это достигается, как правило, путем упрощения и генерализации реальности, выделения наиболее характерных черт данной культуры. Поэтому на основе всего многообразия впечатлений создаются четкие контуры чужой культуры и формулируется характеристика ее представителей по определенным признакам.

Например, в основе стереотипов практичности и пунктуальности немцев или гостеприимства и склонности выпить у русских лежат наблюдения за их действительным поведением.

Ориентирующая функция заключается в том, что с помощью стереотипизации удается создать упрощенную матрицу окружающего мира, в ячейки которой, опираясь на стереотипы, «расставляются» определенные социальные группы. Такой прием позволяет довольно быстро дифференцировать людей по группам на основе стереотипных признаков и ожидать от них определенного поведения.

Например, если спросить у любого человека, для членов какой этнической группы характерно предсказывать судьбу по линиям руки, то скорее всего у него возникнет образ цыганки. Наоборот, увидев на улице цыганку, которая заговаривает с прохожими, можно предположить, что она предлагает услуги гадалки. Но если так же будет действовать женщина, ничем не отличающаяся

по внешнему облику от членов вашей культурной группы, то такого предположения не возникает.

Следовательно, стереотипы помогают «распределить» социальное окружение на обозримые и понятные группы и тем самым облегчить восприятие незнакомого культурного окружения.

Функция влияния на создание реальности заключается в том, что с помощью стереотипов удается четко разграничить свою и чужую этнические группы. Стереотипизация позволяет классифицировать поведение окружающих и дать объяснение его причин путем отнесения к уже известным явлениям, оценить чужую и свою группы и тем самым защитить традиции, взгляды, ценности своей группы. Поэтому стереотипы выступают своего рода «защитным механизмом», служащим для сохранения позитивной идентичности собственной культурной группы.

Такое разграничение связано также с понятием «ингруппового фаворитизма», подразумевающего формирование более позитивного образа собственной культуры по сравнению с другими. Стереотипы, создавая определенную реальность, консолидируют собственную культурную группу и обозначают ее границы. Примером этого могут служить «стереотипы-поговорки» или анекдоты, существующие в каждой культуре. «Незванный гость — хуже татарина», «Что русскому хорошо, то немцу — смерть». В таких поговорках можно увидеть вполне конкретный образ другой группы.

Как уже было отмечено, носителями и создателями стереотипов являются те или иные социальные группы, которые, взаимодействуя между собой, вырабатывают по отношению друг к другу определенные социальные стереотипы. Стереотипы проецируются в основном на большие социальные группы. Личный опыт общения с представителями чужой культуры, как правило, не приводит к корректировке стереотипа даже в том случае, если очевидно отклонение от уже имеющегося представления. В таких обстоятельствах наш опыт интерпретируется как исключение, а существующий стереотип продолжает рассматриваться как норма.

Поскольку стереотип является порождением группы, то адекватно он может использоваться только при межгрупповых отношениях для быстрой ориентировки в ситуации и определения этнической или культурной принадлежности представителей раз-

личных групп. Ориентировка и определение происходят практически мгновенно — по знакам групповой принадлежности срабатывает психологический механизм стереотипизации и актуализируется соответствующий стереотип. Причем для срабатывания этого механизма совершенно не важно, что в действительности происходит, каков личный опыт носителя стереотипа; главное — не ошибиться в ориентировке.

Значение стереотипов для межкультурной коммуникации

В процессе межкультурной коммуникации один партнер воспринимает другого вместе с его действиями и через действия. От адекватности понимания действий и их причин во многом зависит построение взаимоотношений с другим человеком. Поэтому стереотипы позволяют строить предположения о причинах и возможных последствиях своих и чужих поступков. С помощью стереотипов человек наделяется теми или иными чертами и качествами, и на этой основе прогнозируется его поведение. Таким образом, и в коммуникации вообще, и в процессе межкультурных контактов в частности стереотипы играют очень важную роль.

В межкультурной коммуникации стереотипы становятся результатом этноцентрической реакции — попытки судить о других людях и культурах с позиций исключительно своей культуры. Нередко при межкультурном общении и оценке партнеров по общению коммуниканты изначально руководствуются сложившимися стереотипами. Очевидно, нет людей, абсолютно свободных от стереотипов, реально можно говорить только о разной степени стереотипизации коммуникантов. Исследования показывают, что степень стереотипизации обратно пропорциональна опыту межкультурного взаимодействия.

Стереотипы жестко «встроены» в нашу систему ценностей, являются ее составной частью и обеспечивают своеобразную защиту наших позиций в обществе. По этой причине стереотипы используются в каждой межкультурной ситуации. Без употребления этих предельно общих, культурно специфических схем оценки как собственной группы, так и других культурных групп невозможно обойтись.

Зависимость между культурной принадлежностью того или иного человека и приписываемыми ему чертами характера обычно не является адекватной. Люди, принадлежащие различным культурам, обладают разным пониманием мира, что делает коммуникацию с «единой» позиции невозможной. Руководствуясь нормами и ценностями своей культуры, человек сам определяет, какие факты и в каком свете оценивать, это существенно влияет на характер нашей коммуникации с представителями других культур.

Например, при общении с оживленно жестикулирующими во время разговора итальянцами у немцев, привыкших к другому стилю общения, может сложиться стереотип о «взбалмошности» и «неорганизованности» итальянцев. В свою очередь у итальянцев может сложиться стереотип о немцах как о «холодных» и «сдержанных» и т.д.

В зависимости от способов и форм использования стереотипы могут быть полезны или вредны для коммуникации. Стереотипизация помогает людям понимать ситуацию и действовать в соответствии с новыми обстоятельствами в следующих случаях:

О если стереотипа сознательно придерживаются. Индивид должен понимать, что стереотип отражает групповые нормы и ценности, групповые черты и признаки, а не специфические качества, свойственные отдельному индивиду из данной группы;

О если стереотип является описательным, а не оценочным. Это предполагает отражение в стереотипах реальных и объективных качеств и свойств людей данной группы, но не их оценку как хороших или плохих;

О если стереотип точен. Это означает, что стереотип должен адекватно выражать признаки и черты группы, к которой принадлежит человек;

О если стереотип является лишь догадкой о группе, но не прямой информацией о ней. Это означает, что первое впечатление о группе не всегда дает достоверное знание обо всех индивидах данной группы;

О если стереотип модифицирован, т.е. основан на дальнейших наблюдениях и опыте общения с реальными людьми или исходит из опыта реальной ситуации.

В ситуации межкультурных контактов стереотипы бывают эффективны только тогда, когда они используются как первая и положительная догадка о человеке или ситуации, а не рассматриваются как единственно верная информация о них.

Стереотипы становятся неэффективными и затрудняют коммуникацию, когда, ориентируясь на них, ошибочно относят людей не к тем группам, некорректно описывают групповые нормы, когда смешивают стереотипы с описанием определенного индивида и когда не удается модифицировать стереотипы, основанные на реальных наблюдениях и опыте. В таких случаях они могут стать серьезной помехой при межкультурных контактах.

В целом выделяют следующие причины, из-за которых стереотипы могут препятствовать межкультурной коммуникации:

О если за стереотипами не удастся выявить индивидуальные особенности людей: стереотипизация предполагает, что все члены группы обладают одинаковыми чертами. Такой подход применяется ко всей группе и к отдельному индивиду на протяжении определенного промежутка времени несмотря на индивидуальные вариации;

О если стереотипы повторяют и усиливают определенные ошибочные убеждения и верования до тех пор, пока люди не начинают их принимать за истинные;

О если стереотипы основываются на полуправде и искажениях. Сохраняя в себе реальные характеристики стереотипизируемой группы, стереотипы при этом искажают действительность и дают неточные представления о людях, с которыми осуществляются межкультурные контакты.

Люди сохраняют свои стереотипы, даже если действительность и жизненный опыт им противоречат. Поэтому в ситуации межкультурных контактов важно уметь правильно обходиться со стереотипами, т.е. осознавать и использовать их, а также уметь от них отказываться при несоответствии между ними и реальной действительностью.

§ 4.7. Предубеждения в межкультурной коммуникации

Понятие и сущность предубеждения

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 предубеждения.

Психология рассматривает предрассудок как психологическую установку предвзятого и враждебного отношения к чему-либо без достаточных для такого отношения оснований или причин. Применительно к этническим группам или их культурам предрассудок выступает в виде установки предвзятого или враждебного отношения к представителям этих групп, их культурам и любым фактам действительности, 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. Этот же фактор определяет и такую распространенную форму предрассудка, как ксенофобия — неприязнь к иностранцам

Предрассудки 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.

Следует различать стереотип и предрассудок в процессе межкультурной коммуникации. Как уже было отмечено, стереотипы являются отражением тех черт и признаков, которые свойственны всем членам той или иной социокультурной группы. Это своего рода обобщенный, собирательный образ представителей соответствующей группы, в котором, как правило, отсутствуют ярко выраженные эмоциональные оценки. Поэтому стереотипы содержат возможность позитивных суждений о стереотипизированной группе.

В отличие от стереотипа предрассудок представляет собой только отрицательную и враждебную оценку группы или принадлежащего к ней индивида на основании приписывания им негативных качеств. Для предрассудков характерно бездумное негативное отношение ко всем членам группы или большей ее части. В практике человеческого общения объектом предрассудков обычно бывают люди, резко отличающиеся от большинства какими-либо чертами, отрицательно оцениваемыми другими людьми. Наиболее известными формами предрассудков являются расизм, сексизм, гомофобия, дискриминация по возрастному признаку и т.д.

Предрассудки, как и стереотипы, являются элементами культуры, поскольку порождены общественными причинами, а не биологическими. 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 или нормативных актов. Чаще всего предрассудки включены в культуру в виде нормативных заповедей, т.е. строгих представлений о том, «что и как должно быть», каким образом следует относиться к представителям соответствующих этнических или социокультурных групп.

Механизм формирования предрассудков

Многочисленные отечественные и зарубежные психологические исследования показывают, что существует особый механизм, при помощи которого возможно направить свою эмоциональную реакцию на человека, причинно не связанного с возникновением этой реакции. Данный механизм чаще всего используется в культивации этноцентризма, стереотипов и предрассудков и называется *психологическим процессом перемещения*.

Суть этого процесса сводится к переносу выражения эмоций в иную ситуацию, где это можно осуществить либо безопасно, либо с большой выгодой. Психологическое перемещение используется людьми или бессознательно — в качестве защитного механизма психики, или преднамеренно — в поисках «козла Отпущения», на котором вымещают досаду по поводу какой-либо неудачи или ошибки. При этом психологическое перемещение не является атрибутом только индивидуальной психической деятельности. Оно характерно и для коллективных психических процессов и может охватывать значительные массы людей. Использование механизма перемещения позволяет направить гнев и враждебность людей на объект, не имеющий отношения к причинам этих эмоций.

Развиваясь на почве неполного или искаженного знания, предрассудки могут возникать по отношению к объектам самого различного рода — к вещам и животным, ключам и их ассоциациям, к идеям и представлениям и т.д. Самым распространенным

видом предрассудков являются этнические. Сохранению и широкому их распространению способствуют некоторые социально-психологические причины, вытекающие из социально-экономических условий жизни людей. Одна из этих причин — попытка представителей доминирующей этнической группы найти источник психического удовлетворения от чувства мнимого превосходства, находясь внизу социальной лестницы из-за сложного материального положения. Отсутствие действительного престижа при низком социальном положении среди господствующей этнической группы компенсируется иллюзорным престижем от сознания принадлежности к «высшей расе».

В зарубежной психологии существует довольно много теорий происхождения предрассудков. Одной из них является *теория фрустрации и агрессии*. Ее суть заключается в том, что в человеческой психике в силу определенных причин, вызванных какими-то отрицательными эмоциями, создается состояние напряжения — *фрустрация*. Это состояние требует разрядки, и ее объектом может стать любой человек. 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 враждебное предубеждение.

Согласно другой теории, формирование предрассудков объясняется потребностью людей определить свое положение по отношению к другим, основываясь на превосходстве своей этнической группы и тем самым своего индивидуального над другими. В процессе такого самоутверждения уничижаются достижения другой группы и подчеркивается неприязненное отношение к ней. В данном случае, по мнению Г. Тэджфела, 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 дискриминация¹.

¹ *Tajfel H. Social Stereotypes and Social Groups // Intergroup Behaviour / J. C. Turner, H. Giles (eds.). Oxford, 1984.*

Сказанное означает, что каждым отдельным индивидом предубеждения усваиваются в процессе социализации и кристаллизуются под влиянием культурно-групповых норм и ценностей. Их источником служит ближнее окружение человека, в первую очередь родители, учителя, приятели. Таким образом, индивидуальные предубеждения в большинстве случаев возникают не из личного опыта межкультурного общения, а в результате усвоения сложившихся ранее предубеждений.

Типы предубеждений

В повседневной жизни человека предубеждения играют весьма значительную роль. Во-первых, наличие того или иного предубеждения серьезно искажает для его носителя процесс восприятия людей из других этнических или социокультурных групп — он видит в них то, что хочет видеть, а не то, что есть на самом деле, поэтому положительные качества объекта предубеждения не учитываются при общении и взаимодействии. Во-вторых ^ в среде людей, зараженных предубеждениями, возникает неосознанное чувство тревоги и страха перед теми, кто для них является объектом дискриминации. Носители предубеждений видят в них потенциальную угрозу, что порождает еще больше недоверия. В-третьих, существование предубеждений и основанных на них традиций и практики дискриминации, сегрегации, ущемления гражданских прав в конечном счете искажает самооценку объектов этих предубеждений. Значительному числу людей навязывается чувство социальной неполноценности, и как реакция на это чувство возникает готовность к утверждению личностной полноценности через межэтнические и межкультурные конфликты.

Различного рода негативные формы взаимоотношений возникают в результате влияния какого-то одного предубеждения или группы предубеждений. Все зависит от того, к какому типу принадлежит соответствующий предубеждение. В психологии принято выделять шесть основных типов предубеждений:

О ярые необоснованные предубеждения, в содержании которых открыто декларируется утверждение, что члены чужой группы по тем или иным признакам хуже представителей собственной группы;

- О *символические предрассудки* основываются на наличии негативных чувств по отношению к членам чужой группы, которые воспринимаются как угрожающие культурным базовым ценностям собственной группы;
- О *токенизский тип* предрассудков выражается в предоставлении социальных преимуществ этническим или социокультурным группам 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;
- О предрассудки *типа «длинной руки»* подразумевают позитивное поведение по отношению к членам чужой группы только в определенных обстоятельствах (например, случайное знакомство, формальные встречи). В ситуации более близкого контакта (например, соседство) демонстрируется недружелюбное поведение;
- О *фактические антипатии* как тип предрассудков предполагают наличие открытого негативного отношения к членам чужой группы в случае, если их поведение действительно не устраивает членов собственной группы;
- О предрассудки *типа «знакомое и незнакомое»* подразумевают отказ от контактов с членами чужой группы, поскольку представители данной группы всегда в той или иной степени испытывают неудобства при общении с чужаками и предпочитают взаимодействовать с людьми собственной группы. Такое взаимодействие не вызывает нервных и эмоциональных переживаний.

Корректировка и изменение предрассудков

В процессе жизнедеятельности каждый человек постоянно подвергается влиянию друзей, знакомых, которые бессознательно или осознанно пытаются изменить предрассудки, корректируя их в «лучшую» сторону. На самом деле предрассудки поддаются изменению с трудом, и если они однажды были усвоены, то от них очень трудно отказаться. В этом отношении особой «живучестью» отличаются этнические предрассудки. Так, человек довольно просто может отказаться от предрассудка относительно автомобилей той или иной марки, но гораздо сложнее

отказаться от негативного мнения о какой-либо этнической группе. Условием для изменения предрассудков служит одинаковый статус индивидов.

Например, если глава русской семьи, имеющий предрассудки, скажем, относительно цыган, узнает, что в следующем году класс, где учатся его дети, будет посещать цыганский ребенок, то это приведет к диссонансу на когнитивном уровне. Для того чтобы снизить когнитивный диссонанс, он будет скорее всего пытаться пересмотреть свое отношение к цыганам и «смягчить» его.

Изменению предрассудков могут способствовать средства массовой информации. Однако для этого нужны годы. К тому же предрассудок нельзя «совсем» вычеркнуть из сознания людей, его можно лишь сделать более обоснованным, доступным для понимания, модифицировать и описать.

Наивно полагать, что изменение стереотипов и предрассудков — несложное дело, быстро осуществимое при помощи социальных технологий или других методик. Фактически люди склонны помнить ту информацию, которая поддерживает предрассудок, и игнорировать информацию, которая им противоречит, и если предрассудки были когда-либо усвоены человеком, то они проявляются в течение длительного времени.

§ 4.8. Результаты межкультурной коммуникации

Цели и задачи межкультурной коммуникации

Как и любой вид общения, межкультурная коммуникация на любом уровне имеет свои цели, реализация которых обуславливает эффективность (или неэффективность) коммуникации. В этом вопросе важную роль играет понятие «межкультурная компетенция», которое только начинает входить в широкий научный оборот и поэтому еще не имеет точного терминологического определения. Указанный термин, как правило, связывают с понятием «коммуникативной компетенции», которое в самом общем виде обозначает «уровень сформированности межличностного опыта, т.е. обученности взаимодействию

с окружающими, который требуется индивиду, чтобы в рамках своих способностей и социального статуса успешно функционировать в данном обществе»¹ или же как «способность к выбору и реализации программ речевого поведения в зависимости от способности человека ориентироваться в различной обстановке, т.е. умения оценивать ситуации с учетом темы, задач, коммуникативных установок, возникающих у участников до и во время беседы»².

Если исходить из приведенных определений коммуникативной компетенции, под межкультурной компетенцией следует понимать *позитивное отношение к наличию в обществе различных этнокультурных групп и способность какого-либо индивида эффективно общаться с представителями любой из этих групп*. Данное понимание межкультурной компетенции было господствующим в зарубежной науке в начале 1970-х гг., когда происходило становление межкультурной коммуникации как самостоятельного научного направления и учебной дисциплины. В ходе этого процесса на рубеже 1970—1980-х гг. актуальными стали вопросы отношения к другой культуре и ее ценностям, преодоления этнического и культурного центризма. В контексте исследования этих проблем межкультурная компетенция стала рассматриваться как «комплекс аналитических и стратегических способностей, расширяющий интерпретационный спектр индивида в процессе межличностного взаимодействия с представителями другой культуры»³.

К середине 1980-х гг. в западной науке сложилось представление, согласно которому межкультурной компетенцией можно овладеть посредством овладения знаниями, полученными в процессе межкультурной коммуникации. Эти знания подразделялись на специфические, которые определялись как сведения о конкретной культуре в традиционных аспектах⁴, и общие, к кото-

¹ Емельянов Ю.Н. Теория функционирования и практика совершенствования коммуникативной компетенции. Л., 1991. С. 38.

² Костомаров В.Г. Методика преподавания русского языка как иностранного. М., 1990. С. 14-15.

³ Knapp K., Knapp-Potthoff A. Interkulturelle Kommunikation // Zeitschrift für Fremdsprachenforschung. 1990. № 1. S. 83.

⁴ Moosmüller A. Europäische Ethnologie und Interkulturelle Kommunikation // Mit der Differenz leben. K. Roth (Hg.) / München. 1996. S. 272.

рым относилось владение такими коммуникативными навыками, как толерантность, эмпатийное слушание, знание общекультурных универсалий¹. Однако вне зависимости от деления успех межкультурной коммуникации всегда связывался со степенью овладения знаниями обоих типов.

Соответственно такому разделению межкультурную компетенцию можно рассматривать в двух аспектах:

- 1) как способность сформировать в себе чужую культурную идентичность, что предполагает знание языка, ценностей, норм, стандартов поведения другого коммуникативного сообщества. При таком подходе усвоение максимального объема информации и адекватного знания иной культуры является основной целью процесса коммуникации. Такая задача может быть поставлена для достижения аккультурации, вплоть до полного отказа от родной культурной принадлежности;
- 2) как способность достигать успеха при контактах с представителями иного культурного сообщества даже при недостаточном знании основных элементов культуры своих партнеров. Именно с этим вариантом межкультурной компетенции приходится чаще всего сталкиваться в практике коммуникации.

В отечественной межкультурной коммуникативистике межкультурная компетенция определяется как «способность членов некой культурной общности добиваться понимания в процессе взаимодействия с представителями другой культуры с использованием компенсаторных стратегий для предотвращения конфликтов «своего» и «чужого» и создавать в ходе взаимодействия новую межкультурную коммуникативную общность»².

На основании данного понимания межкультурной компетенции ее составные элементы разделяются на три группы — аффективные, когнитивные и процессуальные.

К *аффективным элементам* относятся эмпатия и толерантность, которые не ограничиваются рамками доверительного отношения к иной культуре. Они образуют базис для эффективного межкультурного взаимодействия.

¹ *Barkowski H.* Prinzipien interkulturellen Lernens für die multikulturelle und mehrsprachige Schule // Kulturen - Sprachen - Welten Die Herausforderung (Inter-) Kulturalität / H. Eichelberger, E. Furch (Hg.). Innsbruck, 1998. S. 24.

² *Лукьянчикова М. С.* О месте когнитивного компонента в структуре межкультурной компетенции // Россия и Запад: диалог культур. Вып. 8, т. 1. М., 2000. С. 289.

К группе *когнитивных элементов* отнесят культурно-специфические знания, которые служат основой для адекватного толкования коммуникативного поведения представителей иной культуры, базисом для предотвращения непонимания и основанием для изменения собственного коммуникативного поведения в интерактивном процессе.

Процессуальные элементы межкультурной компетенции представляют собой стратегии, конкретно применяющиеся в ситуациях межкультурных контактов. Различают стратегии, направленные на успешное протекание такого взаимодействия, побуждение к речевому действию, поиск общих культурных элементов, готовность к пониманию и выявление сигналов непонимания, использование опыта прежних контактов и т.д., и стратегии, направленные на пополнение знаний о культурном своеобразии партнера.

Процессуальные элементы межкультурной компетенции описываются на конкретных примерах. Одно из таких описаний приведено ниже.

В Германии приняты две формы обращения: первая - *Sie*, вежливая и более формальная; вторая — *Du*, которая является русским эквивалентом «ты» и используется только при разговоре с родственниками, близкими друзьями, детьми. Вежливая форма *Sie* употребляется во всех остальных случаях, включая деловые связи. Следует пользоваться преимущественно вежливыми формами обращения, а также избегать употребления имен собственных, вместо которых традиционно принято использовать термины *Heir я Frau*. К женщине следует обращаться только *Frau* независимо от ее семейного положения.

С учетом выделения трех указанных групп можно определить следующие пути формирования межкультурной компетенции:

- О развивать способность рефлексировать собственную и чужую культуру, что изначально подготавливает к благожелательному отношению к проявлениям чужой культуры;
- О пополнять знания о соответствующей культуре для глубокого понимания диахронических и синхронических отношений между собственной и чужой культурами;
- О приобретать знания об условиях социализации и инкультурации в собственной и чужой культуре, о социальной стратификации, социокультурных формах взаимодействия, принятых в обеих культурах.

Таким образом, процесс овладения межкультурной компетенцией преследует цели: управлять процессом взаимодействия, адекватно интерпретировать его, приобретать новые культурные знания из контекста конкретного межкультурного взаимодействия, т.е. осваивать иную культуру в ходе коммуникативных процессов.

Мировой опыт показывает, что наиболее успешной стратегией достижения межкультурной компетенции является интеграция — сохранение собственной культурной идентичности наряду с овладением культурой других народов. По мнению немецкого культуролога Г. Ауэрнхаймера, обучение межкультурной компетенции следует начинать с направленного самоанализа и критической саморефлексии. На начальной стадии необходимо воспитать готовность признавать различия между людьми, которая позднее должна развиться в способность к межкультурному пониманию и диалогу. Для этого обучающимся нужно научиться воспринимать мультикультурную совместимость как само собой разумеющееся условие жизни.

Толерантность как результат межкультурной коммуникации

Процесс глобализации, ведущий к взаимозависимости культур, народов и цивилизаций, вызывает к жизни необходимость перехода от иерархической системы отношений, построенных на принципах господства и подчинения, к системе отношений, базирующихся на принципах демократии, плюрализма и толерантности. Вместе с тем глобализация создает предпосылки, затрудняющие диалог культур: нарастающее многообразие мира, увеличивающаяся социальная поляризация, рост религиозного фундаментализма и воинствующего национализма, неспособность существующих социальных институтов защитить любую этническую культуру в новых условиях. Здесь возникает потребность в консенсусе, который предполагает понимание того, что удовлетворение собственных интересов возможно при учете интересов другого.

Динамика отмеченных процессов зависит от того, каким образом культурные достижения различных сообществ включатся в движение человечества к своему единству и целостности. В на-

стоящее время во взаимодействии народов и культур очевидно доминирование локальных интересов над общими. Иными словами, подавляющая часть этнических групп отстаивает местные интересы, которые признаются приоритетными по отношению ко всем другим. В этой ситуации терпимость по отношению к членам своей группы сочетается с нетерпимостью ко всем остальным. Но авторитарное подчинение, грубая сила, утилитаризм и прагматизм малопродуктивны. Необходимым условием выживания народов в современном мире является интеграция, признание суверенности и ценности каждого народа и его культуры. Это означает, что взаимодействие народов и культур должно развиваться на основе принципа толерантности, выражающегося в стремлении достичь взаимного понимания и согласованности, не прибегая к насилию, подавлению человеческого достоинства, а путем диалога и сотрудничества.

Таким образом, глобализация современного мира постоянно напоминает человечеству о том, что мир многообразен и в то же время един, что различные подходы к одним и тем же процессам неизбежны ввиду различия культур. Но при этом усиление взаимозависимости человечества с необходимостью ставит проблему воспитания культуры толерантности.

Понятие толерантности. Человеческий мир — это непрекращающееся общение и взаимодействие людей. В этом общении большинство людей в своем видении мира, отношении к другим людям, поведении, образе жизни руководствуется ценностями и нормами своей культуры. При этом они не осознают себя продуктом этой культуры и редко задумываются о том, что поведение представителей других культур определяется иными ценностями и нормами. Оценивая чужую культуру по привычным стандартам и критериям своей собственной культуры, человек тем самым становится на позиции культурного центризма, суть которого заключается в убеждении, что чужая культура непременно хуже, чем собственная. Естественно, что такая точка зрения препятствует межкультурной коммуникации, поскольку не ведет к эффективному взаимодействию коммуникантов.

Дело в том, что каждая культура отражает лишь часть опыта, накопленного человечеством. При общении с представителями других культур необходимо иметь представление об их традиционных особенностях. Один из основополагающих моментов

межкультурной коммуникации заключается в том, что следует не спешить с умозаключениями и оценками, когда другие люди делают что-то странное, а постараться понять их культуру. Иными словами, в таких ситуациях необходимо избавиться от культурного центризма в оценке поведения людей, что возможно только через формирование межкультурной толерантности, в которой переплетаются готовность к активному общению с людьми другой культуры, открытость, свобода от предубеждений, терпимость, способность позволять другому существовать рядом со своим.

Понятие «толерантность» широко вошло в отечественную науку сравнительно недавно. Его этимология восходит к латинскому глаголу *tolero* — нести, держать, терпеть, который применялся в тех случаях, когда было необходимо нести, держать в руках какую-либо вещь. При этом подразумевалось, что для держания и переноса этой вещи человек должен прилагать определенные усилия, страдать и терпеть. Широкое распространение термин «толерантность» получил в его английской интерпретации (*tolerance*), где наряду с терпимостью он стал означать также допущение.

Категория «толерантность» в современном понимании имеет широкий разброс трактовок и интерпретаций. В русском языке наиболее близким по значению понятию «толерантность» является термин «терпимость», что в обыденном употреблении означает «способность, умение терпеть, мириться с чужим мнением, быть снисходительным к поступкам других людей». В таком понимании толерантность не является синонимом терпения или терпеливости. Как отмечает В.А. Тишков, «если терпение выражает чаще всего чувство или действие со стороны испытывающего боль, насилие или другие формы негативного воздействия, то терпимость заключает в себе уважение или признание равенства других и отказ от доминирования или насилия»¹.

В научной литературе толерантность рассматривается как уважение и признание равенства, отказ от доминирования и насилия, признание многомерности и многообразия человеческой культуры, норм поведения, отказ от сведения этого многообразия к единообразию и преобладанию какой-либо одной точки

¹ Тишков В.А. Толерантность и согласие в трансформирующихся обществах // Толерантность и культурная традиция. М., 2002. С. 12

зрения. В такой интерпретации толерантность предполагает признание прав другого человека, восприятие этого другого как равного себе, претендующего на понимание и сочувствие, готовность принять представителей других народов и культур такими, какие они есть, взаимодействовать с ними на основе согласия и уважения. Исходя из сказанного можно рассматривать толерантность как *чувство терпимости и уважительного отношения к культуре и мнениям других людей, не совпадающим с собственными*. Толерантность допускает право представителя любой культуры на свободное выражение своих взглядов и реальное поведение в практической жизни при одновременном благожелательном отношении к культуре, поведению и мнениям других людей.

Толерантность воспринимается как одна из самых ярких черт русского национального характера и проявляется в способности безропотно переносить жизненные трудности. Однако американцы считаются более терпимыми. Основы их толерантности заключаются в особенностях исторического развития США и многообразии американской культурной жизни. Большое число эмигрантов с собственными культурными традициями, привычками, религиозными верованиями и т.д. требовало определенного уровня терпимости, необходимого для того, чтобы люди, населяющие США, могли ужиться в мире и согласии.

Толерантность в межкультурной коммуникации. Практически любой человек способен интуитивно отличать нормальное поведение от дурного, но это качество не является врожденным для человека — оно формируется в процессе практического общения людей и выражает их исторический опыт коллективных и индивидуальных представлений, чувств и установок. В связи с этим толерантность является результатом процесса межкультурного общения, в котором воспитывается чувство уважения к другим народам, их традициям, ценностям и достижениям, осознание непохожести и принятие всего этнического и культурного многообразия мира. Моделью толерантных отношений в таком контексте является такое общество, в котором господствуют свобода и терпимость к любому мнению. Толерантность — «...это взаимная свобода, которую люди используют, чтобы верить и говорить то, что им кажется истиной, таким образом, что выражение каждым своих верований и мнений не несет никакого насилия...»¹

¹ Conche M. La tolerance francaise et sa signification universelle // Dokument de travail pour le 19 Congres mondial de philosophic. Moskou, 22-28 August. 1993. P. 77.

Толерантность как императив взаимодействия народов и культур основывается на существовании различий в человеческих сообществах и уважении этих различий. Но дело в том, что различия бывают разные — культурные, этнические, расовые, социальные и др. Культура толерантности предполагает безусловное признание и уважение большей части таких различий, поскольку они являются результатом естественно-исторического развития. Однако при этом культура толерантности не предполагает безусловной терпимости к социальному неравенству в его крайних проявлениях. Как отмечает М. Уолцер, там, где групповая принадлежность совпадает с классовой (т.е. с социальным неравенством), «терпимость определенно исключена»¹. По его мнению, когда различия культурного порядка совпадают с классовыми различиями (с социальным неравенством), нетерпимость приобретает «особенно ожесточенный характер»².

Толерантный подход в межкультурной коммуникации означает, что те или иные культурные особенности индивида или группы признаются лишь одними из многих и не могут подчинить себе все остальные. Он выступает как условие сохранения отличий, как право на отличность, непохожесть, инаковость. При таком подходе восприятие чужой культуры происходит на основе сравнения прежнего опыта и нового, сравнения с аналогичными элементами собственной культуры одновременно на рациональной и чувственно-эмоциональной основе. Чувства человека стимулируют понимание или препятствуют ему, устанавливая его границы. В ходе этого сравнения происходит вживание в мир чужой культуры.

Проявления толерантности в межкультурной коммуникации носят относительный характер.

Например, американцам непонятно, почему русские терпят бытовую неустроенность, нарушение прав потребителей, невыполнение законов со стороны должностных лиц, бытовой вандализм, нарушение прав человека. Русские в свою очередь недоумевают, почему американцы, проявляющие высокую степень толерантности к сексуальным меньшинствам или некоторым проявлениям религиозной розни, не допускают альтернативной точки зрения по вопросам прав женщин, политики, роли США в

¹ Уолцер М. О терпимости. М., 2000. С. 73.

² Уолцер М. Там же С. 71.

мире и т.д. Различные проявления толерантности выражаются и в том, что американцы в процессе взаимодействия намного больше, чем русские, стремятся к компромиссу и сглаживанию противоречий, в то время как русские больше склонны к эмоциям и крайностям. Кроме того, американцы обычно ждут быстрых решений и действий, а русские имеют тенденцию выжидать, проверяя надежность своих партнеров и устанавливая с ними более доверительные отношения.

Позитивное понимание толерантности достигается через уяснение ее противоположности — интолерантности, или нетерпимости, которая основывается на убеждении, что твоя группа, твоя система взглядов, твой образ и жизни стоят выше всех других. В основе *интолерантности* лежит неприятие другого из-за того, что он выглядит иначе, думает иначе, поступает иначе. В результате этого формируется нетерпимость, которая порождает стремление к господству и уничтожению, к отказу в праве на существование тому, кто придерживается иных норм жизни. Практически интолерантность проявляется в широком диапазоне форм поведения — от обычной невежливости, пренебрежительного отношения к людям другой национальности и культуры до этнических чисток и геноцида, умышленного и целенаправленного уничтожения людей. Основными формами проявления интолерантности являются:

- О оскорбления, насмешки, выражения пренебрежения;
- О негативные стереотипы, предубеждения, предрассудки, основывающиеся на отрицательных чертах и качествах;
- О этноцентризм;
- О дискриминация по различным основаниям в виде лишения социальных благ, ограничение прав человека, искусственная изоляция в обществе;
- О расизм, национализм, эксплуатация, фашизм;
- О ксенофобия в форме этнофобий, мигрантофобий;
- О осквернение религиозных и культурных памятников;
- О изгнание, сегрегация, репрессии;
- О религиозное преследование.

В современной жизни эти формы интолерантности порождаются самыми разными причинами, и поэтому актуальной является проблема целенаправленного воспитания толерантности. Лю-

бая культура для своего сохранения и выживания должна обучать своих носителей собственным ценностям и нормам и воспитывать их таким образом, чтобы они стали проводниками толерантности в отношении других культур, сохраняя и воспроизводя свои традиционные культурные отличия.

В условиях полиэтничности, многоязычия, поликультурности воспитание толерантности многопланово и приобретает чаще всего характер поликультурного образования, основными целями которого являются следующие:

- О глубокое и всестороннее овладение культурой собственного народа как обязательное условие интеграции в иные культуры;
- О формирование представлений о многообразии культур в мире и воспитание положительного отношения к культурным различиям;
- О создание условий для интеграции в культуры других народов;
- О формирование и развитие умений и навыков эффективного взаимодействия с представителями различных культур;
- О воспитание в духе мира, терпимости, гуманного межнационального общения.

Основным образовательным принципом в достижении отмеченных целей может служить принцип диалога, который позволяет соединять в мышлении и деятельности людей различные, не сводимые друг к другу культуры, формы деятельности, ценностные ориентации и формы поведения. Данное значение диалога обусловлено тем, что:

- О диалог рассматривается не только в качестве эвристического приема усвоения каких-либо знаний, но и как фактор, определяющий суть и смысл передаваемой информации;
- О диалог придает реальный практический смысл взаимодействию культур, общающихся между собой;
- О диалог становится постоянно действующей основой в развитии и взаимодействии культур.

Принцип диалога, распространяемый в сферу межкультурной коммуникации, означает уважение и признание всех национальных культур в структуре современной мировой культуры. Здесь основным содержанием является формирование терпимого отношения к людям, различающимся по этническому, религиозному и иным признакам. Этому могут помочь практические рекомендации, выработанные американскими исследователями

К. Ситарамом и Р. Когделлом, которые можно назвать кодексом межкультурной коммуникации, поскольку они способствуют выработке толерантного отношения к чужой культуре.

1. Сознавать, что представитель какой-либо культуры не устанавливает мировых стандартов.
2. Относиться к культуре аудитории с тем же уважением, с каким относился бы к своей собственной.
3. Не судить о ценностях, убеждениях и обычаях других культур на основе собственных ценностей.
4. Всегда помнить о необходимости понимать культурную основу чужих ценностей.
5. Никогда не исходить из превосходства своей религии над религией другого.
6. Общаясь с представителями другой религии, пытаться понимать и уважать эту религию.
7. Стремиться понять обычаи приготовления и принятия пищи других народов, сложившиеся под влиянием их специфических потребностей и ресурсов.
8. Уважать способы одеваться, принятые в других культурах.
9. Не демонстрировать отвращения к непривычным запахам, если те могут восприниматься как приятные людьми других культур.
10. Не исходить из цвета кожи как «естественной» основы взаимоотношений с тем или иным человеком.
11. Не смотреть свысока на человека, если его акцент отличается от твоего.
12. Понимать, что каждая культура, какой бы малой она ни была, имеет что предложить миру, но нет таких культур, которые бы имели монополию на все аспекты.
13. Не пытаться использовать свой высокий статус в иерархии своей культуры для воздействия на поведение других представителей другой культуры в ходе межкультурных контактов.
14. Всегда помнить, что никакие научные данные не подтверждают превосходства одной этнической группы над другой¹.

В формировании этих установок чрезвычайно важно, чтобы люди понимали необходимость как сохранения этнической и культурной идентичности, без которой невозможно нормальное психологическое самочувствие человека, так и развития мультикультурализма. Обе эти тенденции должны разумно и гармонично сочетаться друг с другом. Только обладающий позитивной эт-

¹ Ситарам К., Когделл Р. Основы межкультурной коммуникации // Человек. 1992. № 5. С. 106.

некультурной идентичностью человек способен к этнической и культурной толерантности, к жизни в современном, все более глобализующемся мире.

Воспитание и формирование установок толерантного отношения к чужой культуре достигается путем целенаправленного процесса образования, включающего в себя несколько этапов.

I. Общее ознакомление с культурой той или иной страны:

- осознание факторов, которые составляют уникальность данной культуры, и тех отличительных черт своей культуры, которые могут сказаться на успешной коммуникации с представителями иной культуры;
- поиски возможностей приобрести опыт межкультурного взаимодействия с представителями чужой культуры в привычной обстановке, чтобы реально ощутить особенности этого взаимодействия и культурные различия.

II. Языковая подготовка:

- обязательное ознакомительное изучение языка предполагаемой для коммуникации культуры;
- развитие языковых навыков путем самообразования (прослушивание аудиокассет, просмотр учебных фильмов, чтение газет и журналов, беседы с носителями языка);
- накопление индивидуального словарного запаса, необходимого для начального этапа культурной адаптации в чужой культуре;
- использование полученных языковых знаний и навыков при любой возможности.

III. Специализированная культурная подготовка:

- сбор и изучение информации о культурном своеобразии соответствующей страны;
- подготовка к неизбежному культурному шоку;
- получение необходимых практических советов от людей, знакомых с культурой данной страны;
- получение дополнительной информации из путеводителей для туристов.

Межкультурная компетенция в межкультурной коммуникации

Главная цель каждого участника коммуникативного процесса — быть понятым своим партнером, т.е. полно и точно донести свою информацию до собеседника. В то же время

эффективность общения пропорциональна уровню взаимопонимания между коммуникантами. Для достижения взаимопонимания необходима определенная совокупность знаний, навыков и умений, общих для всех коммуникантов, которая получила название межкультурной компетенции.

По своей сути межкультурная компетенция представляет собой единство трех основных составляющих — языковой, коммуникативной и культурной компетенции, которые в своем единстве образуют качественно новое целое, обладающее собственными признаками, отличными от каждого из компонентов, взятых в отдельности. Термином «компетентность» обозначают не просто сумму знаний и приемов, используемых индивидом в межкультурной коммуникации; это — наличие комплекса умений, позволяющих адекватно оценивать коммуникативную ситуацию, использовать вербальные и невербальные средства, воплощающие коммуникативные намерения, и получать результаты коммуникативного взаимодействия в виде обратной связи.

Языковая компетенция. В условиях межкультурной коммуникации языковая компетенция означает: правильный выбор языковых средств, адекватных ситуации общения; верную референцию; соотнесение ментальных схем с практической действительностью; способность повторить однажды полученный опыт в аналогичных коммуникативных ситуациях.

Фактор языковой компетенции в межкультурной коммуникации имеет относительный характер, поскольку: в оценке языковой компетенции представителей разных культур используются неодинаковые критерии; в разных культурах могут не совпадать представления о правильном или неправильном языковом употреблении; требования к владению родным языком всегда выше, чем требования к владению иностранным языком; оценка уровня компетенции различается в зависимости от целей коммуникации: человек может хорошо справляться с бытовым общением на иностранном языке, но быть недостаточно компетентным для общения с коллегами на профессиональном уровне.

Поскольку язык непосредственно связан с мышлением, процесс межкультурного общения может порождать конфликт между уровнями языковой компетенции на родном и иностранном языках. Для человека, привыкшего выражать свои мысли на родном языке с высокой степенью детализации, недостаток вербаль-

ных средств на иностранном языке существенно снижает эффективность коммуникации. Если происходит регулярное участие в межкультурной коммуникации, это противоречие становится стимулом к совершенствованию языковых навыков и переходу на более высокий уровень компетенции.

Коммуникативная компетенция включает в себя механизмы, приемы и стратегии, необходимые для обеспечения эффективного процесса общения. Здесь предполагается понимание не только закономерностей человеческого бытия как такового, но и учет многочисленных культурных различий, чуткость к малейшим изменениям коммуникативной ситуации и поведения собеседника. Коммуникант должен исходить из возможности допущения каких-либо ошибок и готовности их исправить.

В межкультурной коммуникации составляющими элементами коммуникативной компетенции являются:

- О умение интерпретировать специфические для данной культуры сигналы готовности собеседника начать коммуникацию или, напротив, нежелание общаться;
- О степень вовлеченности в общение, умение определить долю говорения и слушания в зависимости от ситуации и культурных норм среды общения;
- О эффективность, т.е. умение адекватно выразить свою мысль и понять мысль собеседника;
- О умение направить беседу в нужное русло;
- О умение подавать и интерпретировать сигналы смены коммуникативных ролей и сигналы завершения общения;
- О умение сохранять принятую для данной культуры коммуникативную дистанцию;
- О умение использовать вербальные и невербальные средства, приемлемые для данной культуры;
- О приспособляемость к социальному статусу коммуникантов и межкультурным различиям;
- О готовность к коррекции собственного коммуникативного поведения.

Культурная компетенция включает в себя понимание пресуппозиций, фоновых знаний, ценностных установок, психологической и социальной идентичности, характерных для культурной среды общения. Культурная компетенция участника межкуль-

турной коммуникации предполагает умение извлечь необходимую информацию из различных культурных источников (книги, фильмы, политические явления и т.д.) и дифференцировать ее с точки зрения значимости для межкультурной коммуникации. Очевидно, что культурная компетенция, необходимая для эффективного межкультурного общения, предполагает совпадение объемов культурной грамотности собеседников в соответствии с предметом и контекстом коммуникации.

Компетенция не существует вне коммуникации. Именно в конкретных коммуникативных ситуациях выявляется уровень языковой и иных видов компетенции. При этом в условиях межкультурной коммуникации индивид может занижать или завышать уровень своей компетенции. Это в значительной степени связано с психологическими характеристиками личности. Некоторые коммуниканты испытывают неуверенность при употреблении иностранного языка, другие готовы обойтись минимальными языковыми средствами.

За достаточный уровень межкультурной компетенции обычно принимается совокупность языковой, коммуникативной и культурной компетенции, обеспечивающая возможность адекватного общения в конкретной социальной или этнической группе.

А □ МЕЖКУЛЬТУРНАЯ Б w) КОММУНИКАЦИЯ КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

§ 5.1. Методы обучения межкультурной коммуникации

Обучение как коммуникация

Поведение людей, принадлежащих к другим культурам, не является чем-то непредсказуемым, оно поддается изучению и прогнозированию, но для этого требуется специальная подготовка к межкультурной коммуникации. Изучение иных культур, их особенностей и закономерностей позволяет овладеть необходимыми навыками для коммуникации с ее представителями и может существенно изменить отношение к своим культурным ценностям.

Современная система образования располагает широким выбором различных способов и методов обучения межкультурной коммуникации. Однако наиболее эффективными среди них являются те, которые не преподносят готовые факты из реальной жизни, а требуют анализа этих фактов в виде диагностики конкретных ситуаций межкультурного общения и генерирования всех имеющихся знаний и навыков для преодоления культурного непонимания. С этой целью в практике межкультурного обучения получили распространение активные методы: дискуссии, разнообразные игры, анализ ситуаций, тренинги, позволяющие полностью погрузиться в активное контролируемое общение. В практике межкультурного обучения имитационные и деловые игры и тренинги позволяют развернуть проблемы в динамике, дают возможность участникам прожить необходимое количество времени в конкретных ситуациях межкультурной коммуникации. Именно с помощью этих методов обучения партнеры по коммуникации обретают необходимые навыки общения и взаимодействия, развивают уверенность в себе, способность к гибким взаимоотношениям.

Существует несколько апробированных способов подготовить индивида к межкультурному взаимодействию. Их можно разделить на три группы: по методу обучения — дидактические или эмпирические; по содержанию обучения — общекультурные или культурно-специфические; по сфере, в которой стремятся достичь основных результатов, — когнитивные, эмоциональные, поведенческие.

Дидактические методы обучения индивида в свою очередь подразделяются на просвещение, ориентирование, моделирование, а эмпирические представляют собой тренинг.

Просвещение — это процесс приобретения знаний о культуре, к контакту с которой человек целенаправленно готовится. Перед поездкой в другую страну необходимо получить хотя бы минимум знаний по истории, географии, узнать об обычаях и традициях жителей этой страны.

Например, в США долгое время подготовка специалистов и дипломатов, выезжающих на длительное время за границу, строилась на имитационной игре, которую называли «классная комната». Обучающимся давали достаточно обширные знания о стране пребывания, правда, они носили в основном абстрактный характер. Довольно скоро обнаружилось, что подобные знания не особенно помогали в реальной жизни, а реакции местных жителей на действия и поведение американцев нередко сильно отличались от ожидаемых. Поэтому сегодня «классные комнаты» все чаще дают не конкретные знания о какой-либо стране, а учат переселенцев и визитеров обучаться правильному поведению.

Ориентирование — обучающая программа, имеющая целью быстро познакомить человека с основными нормами, ценностями и правилами поведения в чужой культуре. Для этого используют пособия, которые иронично называют культурными поваренными книгами. В них обычно даются рецепты поведения в наиболее часто встречающихся ситуациях.

Моделирование — такой метод обучения, который предполагает получение необходимых знаний на основе исследования искусственных моделей (условных образов, схем и процессов) соответствующих ситуаций межкультурного общения. Как правило, в качестве моделей межкультурного обучения используются описания поведенческих реакций представителей соответствующих культур.

По мнению зарубежных специалистов, отмеченные методы обучения не дают достаточного объема знаний и навыков для межкультурного взаимодействия. Каким бы полным ни был объем передаваемой ими информации, обучающие всегда оказываются недостаточно подготовленными для этого вида общения. Данный недостаток призван компенсировать тренинг межкультурной компетенции¹.

Само понятие «тренинг» вошло в научный оборот лишь в последние десятилетия и сегодня обычно связывается с комплексом упражнений, осуществляемых по специальной методике, разработанной на научной основе и реализуемой с помощью квалифицированных специалистов. Как метод учебных занятий *тренинг — планомерно осуществляемая программа разнообразных упражнений с целью формирования и совершенствования умений и навыков в той или иной сфере человеческой деятельности.*

Тренинг является наиболее универсальным методом обучения межкультурной коммуникации, поскольку развивает умение слушать своего собеседника, держать себя уверенно с другими людьми, публично выступать, строить эффективную модель взаимоотношений с партнерами по коммуникации, предотвращать и конструктивно разрешать конфликты, преодолевать осложняющие общение привычки и манеры поведения и т.д.

Обучение взаимодействию с представителями других культур ставит перед собой две основные задачи:

О через проигрывание ситуаций, протекающих по-разному в различных культурах, познакомить обучаемых с межкультурными различиями во взаимоотношениях с представителями других культур;

О познакомив обучаемых с самыми характерными особенностями чужой культуры, подготовить перенос полученных знаний на другие ситуации.

Основой подготовки обычно является общекультурный тренинг, или тренинг самосознания, в результате которого человек должен осознать себя представителем конкретной культуры, вывести на уровень сознания нормы, ценности и правила поведения в своей культуре. После этого становится возможным показать и проанализировать различия между разными культурами, а затем выработать умение замечать эти различия и пользо-

¹ Lewis R When Cultures Collide Managing successfully across cultures L, 1999

ваться ими для эффективного межкультурного взаимодействия. Для этого тренер чаще всего предлагает участникам рассмотреть различные конфликтные ситуации, которые решаются с позиций разных культур и фиксируют внимание на стереотипах и нормах родной культуры.

Тренинги другого вида — культурно-специфические — целенаправленно готовят человека к коммуникации в рамках той или иной конкретной культуры. Они могут быть:

- О когнитивными, дающими информацию о другой культуре;
- О поведенческими, обучающими практическим навыкам, необходимым для жизни в чужой культуре;
- О атрибутивными, объясняющими, каким образом представители разных народов и культур интерпретируют поведение и результаты деятельности с точки зрения другой культуры.

Среди названных видов тренингов самым важным является атрибутивный, так как большая часть проблем в общении с представителями других культур возникает из-за непонимания причин поведения друг друга. В определенной ситуации человек ждет конкретного поведения, а не дождавшись его, делает ложный вывод о человеке, с которым он общается. В ходе атрибутивного тренинга обучающийся знакомится с атрибуциями, характерными для интересующей его культуры.

В процессе подготовки к межкультурному взаимодействию нужно стремиться использовать разные методы подготовки и разные типы тренингов. Итогом процесса обучения должно стать овладение «латиновым правилом», сформулированным по аналогу с «золотым правилом» нравственности: «делай так, как делают другие. Делай так, как они любят, как им нравится. Это правило означает, что, попадая в чужую культуру, целесообразно поступать в соответствии с нормами, обычаями, традициями этой культуры, не навязывая своих религии, ценностей, образа жизни»¹.

Эффективность тренингов определяется тремя важными компонентами тренинговой программы: анализом потребностей в тренинге; подбором методов и техник, соответствующих теме и цели тренинга; оценкой программы тренинга и его результатов.

¹ Почебут Л.Г. Этнические факторы развития личности // Введение в этническую психологию. СПб., 1995. С. 66.

Сущность первого компонента тренинговой программы заключается прежде всего в определении основного круга проблем культуры, требующих обстоятельного рассмотрения и усвоения. Дело в том, что на протяжении одного тренинга физически невозможно освоить все особенности чужой культуры и поэтому для изучения приходится выбирать наиболее важные аспекты межкультурного общения. Однако, как показывают исследования, при проведении тренинговых мероприятий зачастую господствует убеждение, что тренинги всегда полезны. В действительности неясное представление о целях тренинга осложняет выбор оптимальных тренинговых техник и методов, снижает эффективность тренинга в целом.

Второй компонент тренинговой программы — подбор методов и техник — должен максимально соответствовать целям тренинга. Тренинговые методы включают в себя ролевые игры, анализ конкретной ситуации, мозговые атаки, групповые дискуссии и т.д. В отличие от них тренинговая техника предполагает использование особенностей обучающего воздействия того или иного метода для достижения максимального эффекта от тренинга. Специалисты различают четыре основных вида тренинговой техники: информационную, симуляционную (имитационную), упражнения по практическому выполнению заданий и групподинамические упражнения¹. Выбор оптимальной для тренинга техники зависит от многих факторов, важнейшим среди которых является цель тренинговой программы. В общем соответствия цели программы, тренинговые техники не имеют жесткой, однозначной целевой закреплённости: для достижения одной и той же цели может использоваться несколько техник.

Третий компонент тренинговой программы — оценка ее эффективности — заключается в сопоставлении по заданным параметрам состояния обучаемых до тренинга и после него. Несмотря на кажущуюся простоту процедуры оценки при ее практическом осуществлении возникает немало трудностей. Они связаны прежде всего с тем, что за время между исходной и итоговой оценками обучаемых на них могли оказать как позитивное, так и негативное влияние различные факторы. В качестве критериев результативности тренинга целесообразно использовать те же показатели, которые применялись для определения потребности в

¹ Weinert A. Organisationspsychologie. Weinheim, 1998. S. 714.

тренинге. При этом оценки эффективности тренинговых программ делятся на послетренинговые, которые измеряют эффект тренинговой программы непосредственно после ее завершения, и долгосрочные, которые даются после истечения определенного промежутка времени. Чтобы получить всестороннюю картину эффективности тренинговой программы, целесообразно использовать как послетренинговую, так и долгосрочную оценки.

§ 5.2. Учебная программа курса «Основы межкультурной коммуникации»¹

Программа учебного курса «Основы межкультурной коммуникации» составлена в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки дипломированного специалиста по специальности 023000 «Теория и практика межкультурной коммуникации».

Общий объем курса — 60 учебных часов, из которых 44 часа — аудиторные занятия.

Цели курса:

- 0 ознакомить студентов с историей возникновения и теоретическими основами межкультурной коммуникации;
- 0 помочь овладеть основными понятиями и терминологией;
- 0 развить культурную восприимчивость, способность к правильной интерпретации различных видов коммуникативного поведения;
- 0 формировать умения и навыки применения на практике полученных знаний в конкретных ситуациях межкультурного взаимодействия;
- 0 развивать способности толерантного отношения к другим культурам и их представителям.

Задачи курса:

- 0 изучение типов, видов, форм, моделей и структурных компонентов межкультурной коммуникации;

¹ Программа разработана на основе проекта программ государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования «Лингвистика и межкультурная коммуникация». М., 2001.

- О овладение методологическими приемами коммуникативного поведения;
- О ознакомление с особенностями коммуникативного поведения в различных сферах общественной жизни;
- О освоение методов исследования межкультурной коммуникации.

Содержание курса

Тема 1. История возникновения и развития межкультурной коммуникации (4 часа)

Исторические факторы и обстоятельства возникновения межкультурной коммуникации. Этапы развития межкультурной коммуникации в США. Утверждение межкультурной коммуникации в Европе и России. Предмет межкультурной коммуникации и ее содержание как учебной дисциплины.

Тема 2. Культура и культурное многообразие мира (4 часа)

Понятие культуры и основные методологические подходы к определению культуры. Основные компоненты культуры. Социализация и инкультурация, их виды и формы. Этноцентризм и культурный релятивизм. Понятие и сущность эмпатии. Культура и поведение. Культура и ценности. Культура и язык. Гипотеза Сепира—Уорфа.

Тема 3. Культурная идентичность (4 часа)

Понятие «культурная идентичность». Объективные основания многообразия культур. Проблема «чужеродности» культуры. Психология межкультурных различий. Переживание индивидом «чужого» и «своего» при контакте с представителями другой культуры.

Тема 4. Культура и коммуникация (6 часов)

Понятия «общение» и «коммуникация». Структура коммуникативного акта. Сущность межкультурной коммуникации. Межкультурная коммуникация как общение. Теории межкультурной коммуникации Э. Холла, Г. Хофштеде, Э. Хирша. Детерминанты межкультурной коммуникации.

Тема 5. Освоение культуры (6 часов)

Аккультурация, ее виды и результаты. Культурный шок: причины, факторы. Фазы развития культурного шока. Симптомы культурного шока и способы его преодоления. Типы реакции на другую культуру. Модель освоения чужой культуры М. Беннета.

Тема 6. Виды межкультурной коммуникации (6 часов)

Вербальный, невербальный и паравербальный виды коммуникации. Основные единицы вербальной коммуникации. Стили вер-

бальной коммуникации. Соотношение вербального и невербального видов коммуникации. Сущность понятия «невербальная коммуникация». Основные формы невербальной коммуникации: кинесика, мимика, такесика, сенсорика, проксемика, хронемика. Паравербальная коммуникация и ее основные компоненты.

Тема 7. Проблема понимания в межкультурной коммуникации (6 часов)

Процесс восприятия и его основные детерминанты. Культура и восприятие. Межличностная аттракция в межкультурной коммуникации. Основные элементы межличностной аттракции. Атрибуция и ее роль в межкультурной коммуникации. Ошибки атрибуции. Природа межкультурных конфликтов, причины их возникновения и способы преодоления.

Тема 8. Стереотипы и предрассудки в межкультурной коммуникации (4 часа)

Понятие и сущность стереотипа. Природа и функции стереотипов. Значение стереотипов в межкультурной коммуникации. Предрассудки и механизм их формирования. Типы предрассудков. Коррекция и изменение предрассудков.

Тема 9. Результаты межкультурной коммуникации (6 часов)

Эффективная коммуникация и ее элементы. Понятие и сущность толерантности. Толерантность в межкультурной коммуникации. Культурная компетенция и ее основные компоненты: языковая личность, коммуникативная и культурная типы компетенции. Уровни межкультурной компетенции и способы ее повышения.

Тема 10. Межкультурная коммуникация как учебная дисциплина (14 часов)

Межкультурная коммуникация и образование. Методы обучения межкультурной коммуникации. Тренинги в межкультурной коммуникации и их формы. Подготовка, методика проведения и оценка эффективности тренингов по межкультурной компетенции.

Примерный список вопросов к зачету (экзамену)

1. История и причины возникновения межкультурной коммуникации.
2. Понятие и основные определения культуры.
3. Социализация и инкультурация.
4. Культура и поведение.
5. Культурные нормы и ценности.
6. Культурная идентичность и ее сущность.
7. Культура и язык.
8. Гипотеза взаимосвязи языка и культуры Сепира-Уорфа.
9. Сущность этноцентризма.
10. Культурный релятивизм как методологическая основа межкультурной коммуникации.
11. Понятие и сущность эмпатии.
12. Природа и сущность понятий «свой» и «чужой».
13. Модель освоения чужой культуры М. Беннета.

14. Понятие коммуникации и ее роль в культуре.
15. Теория высоко- и низкоконтекстуальных культур Э. Холла.
16. Теория культурных измерений Г. Хофштеде.
17. Теория культурной грамотности Э. Хирша.
18. Структура межкультурной коммуникации.
19. Нормы и ценности в межкультурной коммуникации.
20. Стереотипы в межкультурной коммуникации.
21. Причины и функции стереотипов.
22. Понятие и виды коммуникации.
23. Общение и коммуникация.
24. Коммуникация и культура.
25. Вербальная коммуникация и ее элементы.
26. Невербальная коммуникация и ее формы.
27. Паравербальная коммуникация и ее элементы.
28. Сущность процесса восприятия.
29. Культура и восприятие.
30. Сущность и ошибки атрибуции.
31. Межкультурные конфликты и их причины.
32. Явление культурного шока, его симптомы и способы преодоления.
33. Понятие и детерминанты межличностной аттракции.
34. Понятие и сущность предрассудка.
35. Типы предрассудков и их коррекция.
36. Сущность и основные формы аккультурации.
37. Аккультурация как коммуникация.
38. Толерантность как результат межкультурной коммуникации.
39. Понятие и структура межкультурной компетенции.
40. Межкультурный тренинг как метод обучения межкультурной коммуникации.

§ 5.3. Тренинг «Формирование межкультурной толерантности»¹

Программа тренинга межкультурной толерантности направлена на осознание культурной обусловленности коммуникации и поведения человека, преодоление этно- и куль-

¹ Программа тренинга «Формирование межкультурной толерантности» является результатом реализации совместного проекта российских и немецких ученых (Мюнхенский университет) «Развитие учебного курса «Межкультурная коммуникация» в российской системе образования», получившего материальную и финансовую поддержку от Фонда «Фольксваген». При реализации данного проекта автор имел возможность прослушать основную часть курса «Межкультурная коммуникация» в университете Мюнхена, принять участие в тренинге по этой же теме с сотрудниками одного из подразделений фирмы «Сименс», провести несколько циклов тренинговых занятий со студентами Калужского педагогического университета. В программе использованы также материалы методического пособия Ю. Рот, Г. Коптельцевой «Встречи на грани культур» (Калуга, 2001) и учебно-методического пособия Н.М. Лебедевой, О.В. Луневой, Т.Г. Стефаненко, М.Ю. Мартыновой «Межкультурный диалог: тренинг этнокультурной компетентности» (М., 2003).

туроцентризма, этнической и культурной предубежденности и ксенофобии, что в итоге должно способствовать формированию этнокультурной толерантности в сфере повседневного межкультурного взаимодействия. Программа может быть использована не только в студенческой аудитории, но и при подготовке персонала различных учреждений, где имеет место сотрудничество представителей различных этносов и культур. Использование программы может способствовать развитию конструктивного этнокультурного диалога, исключению латентной ксенофобии и интолерантности, которые составляют характерную черту современной российской действительности.

Цели и задачи тренинга

Для построения программы тренинга важно изначально точно определить его тему и цель. Это позволит сформулировать конкретные задачи тренинга, а если четко определены цели, можно правильно выстраивать программу в целом и каждое занятие в отдельности, а также подбирать и разрабатывать задания и упражнения, намечать темы для обсуждения и готовить раздаточный материал.

Целью любого тренинга является развитие и формирование каких-либо качеств личности, повышающих ее способность решать разнообразные жизненные вопросы и проблемы. В соответствии с темой рассматриваемого тренинга главной его целью выступает развитие компетентности в сфере этнокультурного общения. Эта общая цель тренинга конкретно выражается в совокупности знаний, навыков, установок и моделей поведения, обеспечивающих эффективное взаимодействие с представителями других культур. Конкретизированная общая цель тренинга (знания, навыки, установки и модели) составляет его основные задачи.

Точное определение цели и задач тренинга — важнейшая часть начального этапа работы по составлению программы тренинга, которая должна проводиться тренером и его ассистентами. Если тренер планирует работать один и при этом не обладает достаточным опытом проведения тренингов, то целесообразно пригласить компетентных консультантов и помощников. Из-за

слабой методической подготовки тренера тренинг зачастую превращается в набор упражнений развлекательного характера, что дискредитирует саму идею тренинга как метода обучения. Чтобы избежать этого, тренер должен ясно представлять себе, на решение какой задачи направлено то или иное действие, происходящее в процессе тренинга.

Организационные вопросы проведения тренинга

На успешное проведение тренинга существенно влияют кроме прочего особенности самой тренинговой группы и условия его проведения. Поэтому следует принять во внимание такие характеристики, как состав группы, помещение, требования к тренеру, стратегия проведения занятий, временные характеристики тренинга, типы раздаточных материалов.

Состав группы. Эмпирическим путем установлено, что оптимальное число участников тренинга 15 человек. При этом все участники включаются в группу в соответствии с принципом добровольности, принципом свободного выбора данного вида обучения. В группах с такой численностью создаются наиболее благоприятные условия для групповой работы, каждому участнику при этом уделяется достаточно внимания и времени как тренером, так и другими участниками. В такой группе каждый участник имеет возможность проявить свои способности, знания и навыки, а также получить их от других, активно участвовать в дискуссиях.

При численности тренинговой группы более 15 человек снижается эффективность тренинга и поэтому потребуются серьезная коррекция программы. В современной тренинговой практике иногда работают с большими группами (до 50 человек), но в таких группах тренеру значительно труднее контролировать ход дискуссий, время выступлений, выбор лиц, которым предоставляется право выступить, применять специальные приемы поддержания внимания группы и т.д. Кроме того, большие группы требуют подбора и использования особых упражнений, позволяющих привлечь к работе всех участников тренинга.

Возрастные различия участников тренинга не должны превышать 10—15 лет. В противном случае члены группы чаще всего объединяются по возрастному признаку или проявляют возраст-

ную солидарность и конкуренцию. При этом эффективность тренинга существенно снижается и смещаются его акценты.

При определении состава участников группы особое внимание следует уделить их социальному статусу, который должен быть у всех одинаковым. Если не учитывать этого обстоятельства, нарушится одна из главных задач тренинга: освоение чужого культурного опыта, которое возможно только при условии свободы и доверительности отношений в группе. Конечно, различия социальных статусов участников не создают благоприятного психологического климата для работы.

Наконец, при комплектовании групп следует учитывать различия участников по этническому, конфессиональному и образовательному уровням. Эти показатели группы должны соотноситься с целями, задачами и темой тренинга.

Чтобы учесть влияние указанных и других характеристик или деталей, следует познакомиться со всеми участниками тренинга заранее, чтобы выявить особенности каждого участника тренинга. При отсутствии такой возможности тренеру нужно быть особенно внимательным на первых двух занятиях.

Помещение. Для проведения тренинга вполне достаточно отдельного помещения из расчета не менее 2 кв. м на человека. В идеальном варианте помещение для тренинга должно разделяться на относительно изолированные части. Помещение должно быть оборудовано аудио- и видеотехникой, компьютером и кодоскопом. Рабочие столы следует расставить так, чтобы члены группы сидели лицом друг к другу. В результате этого простого приема возникают эмоциональные связи участников, складывается атмосфера открытости и доверительности.

Требования к тренеру. Эффективность и слаженность работы группы зависят от умения ведущего (тренера) давать четкие, ясные инструкции, понятные всем участникам. При этом тренер может принимать участие в выполнении некоторых упражнений, если эти упражнения не требуют непосредственного наблюдения и руководства со стороны тренера. Для этого ему необходимо придерживаться следующих правил групповой работы:

0 предоставлять участникам тренинга полную информацию о работе группы — целях, задачах, планируемой работе, требованиях, предъявляемых к участникам;

- О обеспечивать конфиденциальность в работе с группой, выражающуюся в том, что любая информация относительно конкретных участников тренинга не должна стать достоянием третьих лиц;
- О соблюдать принцип добровольности, предполагающий, что члены группы могут не принимать участия в тех или иных упражнениях. В таких случаях тренер должен стоять на страже их интересов и защищать от возможного давления со стороны группы;
- О обеспечивать психологическую и физическую безопасность участников тренинга. С этой целью тренер с самого начала работы должен ввести правило, согласно которому участники могут говорить о своих чувствах, но при этом не должны давать оценки поведению и высказываниям друг друга.

Стратегия проведения занятий. Наш опыт показывает, что любая программа является только проектом, главным ориентиром при проведении тренинга и может корректироваться в зависимости от интересов участников, их поведения и других обстоятельств. Поэтому возможны различные стратегии ведения групповой работы. С известной степенью условности здесь можно выделить три основные стратегии — свободное ведение тренинга, программированное и смешанная форма.

Первая стратегия наиболее сложна в реализации, поскольку требует высокой квалификации тренера. Внешне эта стратегия выглядит как проявление пассивного ведения тренинга. Вмешательство тренера оказывается минимальным и сводится главным образом к внимательному выслушиванию и отдельным репликам. Тренер не предлагает ни задач, ни способов их реализации — все это делает сама группа. Отсюда первоначально складывается впечатление неопределенности и бесполезности тренинга. Поэтому постепенно участники начинают понимать, что эффективность их работы зависит от активности всех участников тренинга, что в итоге обеспечивает общие положительные результаты тренинга.

Вторая стратегия — программированное ведение тренинга — предполагает наличие у тренера подробного и точного плана всего тренинга в целом и каждого занятия в отдельности. В соответствии с планом тренинга группе предлагаются темы, упражнения и задания. Все они разъясняются тренером, а после завершения отдельных этапов тренинга происходит их рефлексия. В этой

стратегии тренинг проходит по традиционной схеме обучения. При этом основным действующим лицом становится тренер, на мнение которого полагается большинство членов группы.

Третья стратегия, компромиссная, практикуется наиболее часто, поскольку в Ней естественным образом сочетаются элементы программированности с широкими отступлениями в сторону свободной стратегии, когда тренер сознательно «провоцирует» обсуждение каких-либо вопросов, а некоторые из них выдвигаются самими участниками тренинга.

Временные характеристики тренинга определяют общее количество часов и их распределение по занятиям, глубину проработки задач тренинга, продолжительность и число используемых упражнений и заданий. Рассматриваемая программа рассчитана на 60 часов при средней продолжительности каждого занятия 3 часа в студенческой аудитории или в варианте интенсивного тренинга 6 часов в день. В первом варианте проводится от 2 до 4 занятий в неделю, а общая продолжительность тренинга 4–5 недель. Интенсивный вариант резко увеличивает продолжительность каждого занятия и одновременно существенно сокращает общую продолжительность тренинга, занимающего, как правило, 4–5 дней.

Опыт показывает, что организация тренинга с регулярностью одно занятие в неделю не является оптимальной. При больших промежутках времени между занятиями нарушается единая логика тренинга, в результате чего страдают общая творческая атмосфера тренинга и активность его участников. В таких случаях рекомендуется каждое занятие организовывать как более или менее завершенное и относительно самостоятельное.

Использование вспомогательных материалов. К вспомогательным материалам относятся различные канцелярские товары (ручки, фломастеры, маркеры, писчая бумага, листы ватмана и т.д.), специально подготовленные подборки текстов и заданий, видеозаписи и видеоматериалы. Организаторы тренингов обычно следуют сложившейся традиции проведения семинаров и конференций, когда папки с материалами раздают перед началом мероприятия. Однако это не самый правильный путь, поскольку участники начинают активно интересоваться содержанием материалов, до использования которых тренинг еще не дошел. Раздаточные материалы целесообразно выдавать в нужный момент ра-

боты. Желательно, чтобы эти материалы включали различные тексты, таблицы, схемы, иллюстрации, графики, а также печатные заготовки или ксерокопии, уже подготовленные для работы.

Использование видеоматериалов и видеозаписей дает возможность повторного просмотра неоднозначных ситуаций, выделения в них отдельных фрагментов и т.д. Конечно, применение видеотехники требует от тренера специальных навыков и опыта работы с ней. Кроме того, изготовление и подборка видеоматериалов должны быть ориентированы на цели и задачи тренинга, а не служить иллюстрацией очевидных истин. Для того чтобы эффективно использовать видеозапись, тренеру необходима специальная методическая подготовка.

Структура тренинговых занятий. Тренинг по формированию межкультурной коммуникации представляет собой последовательный цикл отдельных занятий, логически связанных между собой темой, целями и задачами. Поэтому каждое занятие должно быть тщательно спланировано и органично входить в единую структуру. Обязательные элементы в структуре занятий — процедуры начального приветствия и заключительного прощания. Разрабатывая структуру каждого отдельного занятия, следует предусмотреть включение между основными заданиями различных разминочных упражнений, которые также направлены на достижение целей занятия. Исходя из этого занятие должно включать в себя: вводную часть (знакомство, разминка), основную часть (дискуссии, упражнения, задания, рефлексия), завершающую часть (оценка занятия тренером, прощание).

Окончание тренинга должно завершиться подведением итогов. При этом целесообразно предложить участникам заполнить специальную анкету, где они могли бы анонимно высказать свои оценки, впечатления и пожелания по отношению к тренингу. Анкеты подобного рода позволяют авторам и организаторам тренинга оценить его эффективность.

Содержание занятий

Занятие 1. Что такое межкультурная коммуникация?

Вводное выступление тренера о целях тренинга, организационных вопросах его проведения и правилах поведения на занятиях. Тренер должен с самого начала работы заложить основы пове-

дения каждого участника группы путем создания располагающей атмосферы разговора и уважительного отношения к каждому участнику и его мнению. Разговор о целях тренинга призван не* только информировать участников, но и мотивировать их к достижению поставленных целей, стимулировать их личную активность. Сам стиль дискуссии должен способствовать формированию атмосферы доверия и чувства безопасности у каждого члена группы.

Знакомство участников тренинга. Процедура знакомства должна проходить в форме самопрезентации участников тренинга, если они не знакомы друг с другом, или же в форме представления своих соседей по столу, если продолжительность и характер знакомства позволяют это сделать. Желательно, чтобы каждый представляющий назвал имя своего соседа, описал его характер и дал психологический портрет. Очень важно, чтобы в презентации участников выявились их положительные характеристики, благодаря чему в дальнейшем каждый из них сможет адаптироваться в группе. Если в высказываниях членов группы будут отмечены какие-либо этнические, культурные или религиозные различия, тренеру следует специально остановиться на этих аспектах и узнать мнение каждого участника.

Особым моментом данного этапа занятия является запоминание имен участников группы, поэтому в заключение целесообразно повторить процедуру представления: тренер представляется сам, а затем сидящий от него слева называет имя ведущего и свое имя. Каждый следующий участник называет по очереди имена всех, представившихся до него. Таким образом, последнему участнику предстоит назвать имена всех членов группы.

Основное содержание занятия. Тренер кратко излагает содержание понятия «межкультурная коммуникация», рассказывает о формах и способах проявления межкультурной коммуникации в современных условиях и о ее практических последствиях. После этого каждый участник тренинга получает возможность сформулировать определение межкультурной коммуникации и показать ее многоаспектность. При этом должна быть создана атмосфера внимания и интереса к любым высказываниям. Основной целью является констатация актуальности темы тренинга, ее практического значения. Для этого следует акцентировать внимание уча-

стников на вопросах этнокультурного характера, особенностей поведения, принятых в той или иной культуре, наличия этнокультурных барьеров, необходимости достижения взаимопонимания и мирного преодоления этнокультурных конфликтов.

Рефлексия занятия. В конце каждого занятия следует оставлять время для того, чтобы участники тренинга могли поделиться своими чувствами, впечатлениями, мнениями, поговорить о своих настроениях. Важно, чтобы каждый участник тренинга сформулировал при этом свое личное мнение, а не просто присоединился к мнениям остальных. Рефлексия в подобных тренингах заставляет считаться с мнением других, развивает умение слышать и слушать, что является важнейшим элементом эмпатии.

Занятие 2. Межкультурная компетенция

Разминка — непродолжительные упражнения (15—20 мин.), когда участники выполняют короткие интерактивные задания, в ходе которых они должны общаться между собой, передвигаться по помещению, объединяться в малые группы и т.д. Упражнения разминочного характера способствуют созданию активной рабочей атмосферы, помогают снять напряженность и неуверенность, особенно характерные для начальной стадии занятия. Опытные тренеры часто используют подобного рода упражнения и непосредственно во время занятий, когда замечают признаки усталости и снижения внимания в группе. Разминочные упражнения, как правило, не требуют специального анализа, так как смысл их заключается в самом их проведении.

Упражнение «Образуем цепочку». Тренер предлагает группе построиться в порядке возрастания дней рождения (по месяцу и дню рождения), излагая задание только с помощью жестов и мимики; разговаривать категорически запрещается. Когда цепочка построена, каждый участник по очереди называет дату своего рождения, чтобы убедиться в правильности построения цепочки. При обнаружении ошибки участники должны найти свое место в цепочке. В заключение можно обсудить, по каким причинам произошли ошибки в построении¹.

¹ *Рот Ю., Коптельцева Г.* Встречи на грани культур. Калуга, 2001. С. 34.

Основное содержание занятия. Цель занятия — дать представление об особенностях межкультурной компетенции, культурно компетентной личности и ее отличии от некомпетентной личности. Тренер делает непродолжительное (15 мин.) сообщение, в котором поясняет содержание понятий «межкультурная компетенция», «культурно компетентная личность», «некомпетентная личность». После этого участники получают бланки опросника, где предлагается выделить 15 характеристик, свойственных культурно компетентной личности. Когда бланки заполнены всеми участниками, тренер в заранее подготовленном бланке отмечает, сколько участников отметило то или иное качество компетентности, и подсчитывает число ответов по каждому качеству. Пять качеств, набравших наибольшее количество баллов, составляют ядро культурно компетентной личности. Обсуждение каждого качества и оценка его значимости в межкультурной коммуникации целесообразно проводить на конкретных примерах из личного опыта каждого участника. В итоге обсуждения участники должны прийти к общему мнению, какими основополагающими качествами должна обладать культурно компетентная личность. Тренеру не следует самому отвечать на поставленные вопросы, он должен только задавать новые уточняющие вопросы, стимулируя групповую активность, вовлекая в обсуждение всех участников.

Упражнение «Волшебная лавка». Тренер предлагает участникам представить, что существует лавка, в которой можно «купить» различные человеческие качества: терпение, снисходительность, расположенность к другим людям, чувство юмора, чуткость, доверие, умение владеть собой, доброжелательность, склонность не обсуждать других, умение слушать, способность к сопереживанию и т.д. Тренер выступает в качестве «менялы», который обменивает одни качества на другие. Каждый участник должен «приобрести» одно или несколько качеств, которых у него нет, для того, чтобы быть культурно компетентной личностью. Тренер спрашивает у участника, сколько ему надо, например, «терпения», зачем оно ему, в каких случаях он хочет быть терпеливым. Взамен «продавец» просит у покупателя какое-либо качество, которого у покупателя избыток (чувство юмора можно «обменять» на способность к сопереживанию)¹.

¹ Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А., Шарова О.Д. Тренинг «Учимся толерантности». М., 2000. С. 199-200.

Рефлексия. Окончательно уточняются качества культурно компетентной личности и условия, необходимые для их формирования.

Занятие 3. Моя межкультурная компетенция

Разминка. Упражнение «Знаете ли вы этого человека?» Каждый участник получает по одной фотографии (разные для всех). Задание состоит в том, чтобы в течение 10—15 мин. дать ответ на вопросы, позволяющие составить характеристику изображенного человека.

В другом варианте этого упражнения участникам раздают одинаковые фотографии и при обсуждении сравниваются совпадения и различия в характеристиках.

При составлении характеристики необходимо попытаться определить возраст изображенного человека, национальность, семейное положение, профессию, а также ответить на следующие вопросы: что является самым важным в его жизни? Как он (она) обычно проводит свободное время? Как называется его любимая книга? Как называется его любимый фильм? При обсуждении результатов следует остановиться на таких вопросах: какие трудности вызвало выполнение задания? Что конкретно повлияло на формирование мнения? Какие факторы указали на имя, происхождение и национальную принадлежность человека, изображенного на фотографии? Насколько верны выводы о культурной принадлежности человека, сделанные на основании его внешности? ¹

Основное содержание занятия. Цель данного занятия — определить степень межкультурной компетенции каждого из участников тренинга и развить у них способность к самоанализу. Основной формой занятия является обсуждение, направленное на выяснение представления о себе каждого участника группы. Тренер предваряет обсуждение беседой примерно такого содержания: у каждого человека время от времени случаются приступы хандры, «кислого» настроения, меланхолии. В такие моменты забываются все собственные достижения, одержанные победы, радостные события жизни. Для преодоления таких состояний психологи рекомендуют использовать памятку, в которой занесены достоинства, достижения, способ-

¹ Пот Ю., Коптельцева Г. Указ. соч. С. 94—96.

ности человека. Во время приступов плохого настроения чтение такой памятки придает бодрости и позволяет человеку оценивать себя более адекватно. Тренер предлагает участникам провести такую работу.

Участники в полученных бланках с таблицами самостоятельно заполняют следующие графы: «Мои лучшие черты»; «Мои способности и таланты»; «Мои достижения» (в любой области жизнедеятельности).

Тренер предлагает членам группы зачитать свои памятки, а другим участникам высказать свое мнение о достоинствах каждого.

Это упражнение при всей своей внешней простоте несет большую смысловую и эмоциональную нагрузку. Его темой является одна из центральных проблем межкультурного обучения: умение взглянуть на себя и свою культуру чужими глазами. В ходе обсуждения памятки каждый участник имеет возможность отойти от собственных оценок и культурных норм. Это может привести к протестам и конфликтам в группе, чего тренер должен избежать, не позволяя перевести обсуждение на личностный уровень. Он должен убедить участников в правомочности других взглядов, которые не угрожают личной идентичности, но помогают лучше понять партнера из другой культуры, его взгляды, оценки и поведение.

Упражнение «Какое слово здесь пропущено?» Участникам раздают бланки с идиоматическими выражениями, в которых пропущено одно слово, и предлагают заполнить пробелы:

Упрямым, как _____.

Горячие _____ парни.

_____ дело тонкое.

Чисто _____ юмор.

_____ не читатель, _____ писатель.

Какой _____ не любит быстрой езды.

Чисто _____ шарм.

Результаты выносятся на обсуждение, в ходе которого необходимо ответить на следующие вопросы:

Часто ли употребляются данные выражения в разговорной речи?

Какая оценка представителей других культур в них содержится?

Приходилось ли вам общаться с представителями упомянутых культур?

Согласны ли вы с приведенными выражениями?

Знаете ли вы подобные выражения у других народов?

Формирование способности к межкультурному общению подразумевает среди прочего и критическое отношение к подобным выражениям, исподволь формирующим установки и поведение. В результате этого упражнения межкультурная компетенция развивается в двух направлениях: расширение знаний о своей и другой культурах путем сопоставления значений о своей и другой культурах в межличностном общении.

Рефлексия. Заключительную часть занятия можно провести в виде упражнения «Какой Я?» Цель упражнения — дать возможность каждому участнику осознать себя и увидеть, насколько соответствует Я-образ тому, каким его видят окружающие. Каждый участник делит чистый лист бумаги на четыре равные части: в первой части участник дает пять ответов на вопрос «Какой Я?»; во второй части — пять ответов на вопрос: «Какой Я в глазах близкого человека?»; в третьей части — ответы на вопрос: «Какой Я в глазах моего соседа слева?» Свернув свои листы так, чтобы ответов не было видно, каждый участник передает этот лист соседу слева. Таким образом, каждый участник, получив лист от соседа справа, на оставшейся части листа дает ему пять характеристик. Листы собираются, и из них по очереди зачитывают характеристики из последней части, а группа должна угадать, о ком идет речь. После этого целесообразно обсудить, насколько группа согласна с этим психологическим портретом. В заключение листы возвращаются участникам, и они сами сравнивают все четыре набора ответов, анализируя совпадения и различия¹.

Занятие 4. Отношение к себе и другим

Разминка. Упражнение «Отгадай, о ком идет речь». Каждому участнику группы дается лист с набором прилагательных, описывающих определенную нацию, причем все участники получают разные задания. Всем предлагается в течение 20 мин. ответить на вопрос, поставленный в задании.

В другом варианте этого упражнения все участники получают полные наборы одинаковых характеристик и определяют, к каким национальностям они относятся. В этом случае можно провести соревнование, кто быстрее и точнее выполнит задание.

¹ На пути к толерантному сознанию. М., 2000. С. 206.

К числу характеристик представителей соответствующих национальностей относятся следующие:

0 бесшабашный, щедрый, ленивый, необязательный, простодушный, бестолковый, неорганизованный, бесцеремонный, широкая натура, любитель выпить;

0 вежливый, сдержанный, педантичный, малообщительный, невозмутимый, консервативный, аккуратный, добросовестный, изящный;

0 элегантный, галантный, болтливый, лживый, обаятельный, развратный, скупой, легкомысленный, раскованный;

0 аккуратный, педантичный, исполнительный, экономный, неинтересный, въедливый, сдержанный, упорный, работоспособный¹.

Основное содержание занятия. Цель данного занятия — выяснить, как отношение к себе связано с отношением к другим; развивать чувствительность к пониманию другого; осваивать способы преодоления конфликтных ситуаций.

Формами проведения занятия могут быть лекция и дискуссия.

Психологами установлено, что восприятие человеком окружающей среды происходит избирательно, благодаря чему он может адекватно реагировать на происходящее. Избирательность восприятия заключается в том, что в общем потоке информации выделяются главные и игнорируются второстепенные признаки и ситуации. Применительно к восприятию других людей избирательное отношение позволяет определить социальное происхождение, тип поведения, интеллектуальный уровень и т.п. В то же время избирательное отношение к окружающему миру не исключает возникновения конфликтных ситуаций. Каждый человек время от времени попадает в конфликтные ситуации: с кем-то ссорится, выслушивает незаслуженные обвинения, и каждый по-своему выходит из подобных ситуаций: кто-то меняет свое поведение и отношение к другим людям, кто-то обижается, кто-то «дает сдачи», кто-то разрешает конфликт конструктивными действиями. В контексте межкультурной коммуникации возникает вопрос: как выйти из конфликтных ситуаций, сохранив

¹ Кобозева М.Н. Немец, англичанин, француз и русский, выявление стереотипов национальных характеров через анализ коннотаций этнонимов // Вестник Московского университета. Сер. Филология. 1995 № 3. С. 100-118.

собственное достоинство и не унизив другого человека? При обсуждении этого вопроса тренер предлагает участникам вспомнить и рассказать о случаях конфликтных ситуаций, в которых им приходилось быть непосредственными участниками, и каким путем эти ситуации были разрешены. После обмена примерами участники могут высказать мнение и дать оценки, какой путь выхода из конфликта оказался наиболее удачным и почему.

Упражнение «Групповая картинка». Группа делится на подгруппы из 3–4 человек. Каждая подгруппа выбирает какую-то национальность или этническую группу и придумывает средства изображения, чтобы остальные участники могли отгадать «их» национальность. При изображении можно использовать мимику, жесты, возгласы, но нельзя разговаривать. На подготовку задания дается некоторое время, а затем подгруппа представляет пантомиму остальным участникам.

После представления всех подгрупп обсуждаются средства и способы передачи особенностей изображенных этнокультурных групп и достоверность заключенной в них информации. При этом необходимо отметить причины выбора тех или иных изобразительных средств и их соответствие культуре изображенного народа.

Рефлексия. При обсуждении результатов занятия следует обратить внимание на следующие вопросы:

Почему представители разных культур часто объясняют одно и то же поведение по-разному?

Почему человек, попадая в другую культуру, зачастую оценивает ее особенности негативно?

Почему непонимание причин поведения представителей другой культуры порождает противодействие, раздражительность, агрессивность?

Какие чувства могут возникать у людей, испытывающих на себе нетерпимое отношение со стороны окружающих?

Занятие 5. Культурная дистанция

Разминка. Упражнение «Пойми меня». Тренер предлагает каждому участнику кратко рассказать о ситуации, когда с ним поступили несправедливо. Сосед, сидящий слева от «рассказчика»,

должен пересказать эту историю как можно точнее, а также попытаться понять и передать его чувства. Автор истории в свою очередь оценивает точность пересказа.

Основное содержание занятия. Тренер делает сообщение в виде доклада, в котором раскрывает роль ценностей в культуре каждого народа. Межкультурная коммуникация основывается на том, что ценности помогают человеку или группе людей разделять события и явления окружающего мира на положительные и отрицательные, хорошие и плохие и т.д. Культурные ценности разделяются группой людей, и это порождает согласие между ними. Система ценностей каждой культуры складывается на протяжении длительного времени и остается неизменной в жизни многих поколений. При этом культуры различаются иерархией ценностей, определяющей степень влияния той или иной ценности на жизнь людей каждой культуры.

После сообщения тренера участникам предлагается разделиться на подгруппы, и каждой из них выдают одинаковый набор карточек, на которых написаны высказывания или выражения, отражающие различные культурные ценности. Участникам предлагается расположить карточки на столе в ряд, причем карточки с наиболее важными высказываниями должны располагаться в начале ряда, а с менее важными — замыкать ряд.

Для выполнения упражнения можно предложить два списка ценностей. Например, первый из них включает следующие высказывания:

1. Главное в жизни — материальное благополучие, а свобода второстепенна.
2. Только на интересную работу можно потратить значительную часть жизни.
3. В жизни главное — хорошие семейные и дружеские отношения.
4. В своей жизни человек должен стремиться к тому, чтобы у него была спокойная совесть и душевная гармония.
5. Выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить как все.
6. Главное в работе — сколько за нее платят.
7. Смысл жизни человека в том, чтобы сделать свою собственную жизнь как можно лучше и совсем необязательно оставлять -потомкам.

Второй список ценностей включает:

1. Гостеприимство.
2. Открытость.
3. Патриотизм.
4. Душевная гармония.
5. Карьера.
6. Умение влиять на людей.
7. Честность.
8. Верность в дружбе.
9. Умение выделиться среди других.

Завершение тренинга. Эта часть последнего занятия включает в себя совместное обсуждение результатов тренинга, получение тренером обратной связи от группы, подведение итогов и прощание с участниками. Тренер предлагает участникам по кругу высказать свои мнения по следующим вопросам:

Что больше всего запомнилось, понравилось в тренинге?

Какая тема была особенно актуальной и интересной?

Как вы собираетесь использовать полученные на тренинге знания?

В завершение занятия устраивается совместное чаепитие и свободное общение участников.

3 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Завершая книгу, я хотел бы обратить внимание на следующее. При ее написании не ставилась цель предложить исчерпывающее изложение всех спорных и дискуссионных проблем межкультурной коммуникации. Главная задача данного учебного пособия — познакомить студентов и преподавателей с наиболее важными из этих проблем, представить существующие подходы к их разрешению и предложить свои ответы на некоторые актуальные вопросы. Основное внимание при этом было уделено изложению культурно-антропологической информации. Кроме того, хотелось не только изложить материал курса «Межкультурная коммуникация», но и привлечь интерес читателя к этой сфере человеческих отношений, для чего использовались различные сюжеты и примеры. Надеюсь, что при этом межкультурная коммуникация предстанет не как набор разнообразных смешных случаев и недоразумений, а как особая форма общения, требующая глубоких знаний и навыков, исполнительского таланта, незаурядных способностей и постоянного желания совершенствовать свои знания в этой области.

Содержание книги должно сформировать у читателя осознание того, что во взаимодействии представителей различных культур полное взаимопонимание достигается редко, поэтому реально речь идет только об успешной или эффективной коммуникации, которая изначально допускает некую степень непонимания. В таком случае об успешной коммуникации можно говорить в двух аспектах:

- О как о донесении адекватной информации от одного партнера к другому;
- О как о достижении взаимного удовлетворения всех участников коммуникации.

Первый аспект предполагает, что в процессе общения может передаваться не только положительное сообщение, но и отрицательное. Иногда человек не хочет получать неприятную для себя

информацию, но не может этого избежать в силу различных жизненных обстоятельств. Но основная цель коммуникации в таком случае оказывается все же достигнутой.

Второй аспект коммуникативного успеха предполагает получение всеми участниками коммуникации каких-то положительных знаний или навыков. Вероятно, именно такой результат межкультурной коммуникации может считаться эффективным и успешным.

Вопрос о критериях успешной коммуникации в настоящее время еще не получил в коммуникативистике окончательного разрешения. Однако сегодня представляется возможным выделить следующие требования, выполнение которых необходимо для осуществления успешной межкультурной коммуникации:

- О открытость к познанию чужой культуры и восприятию психологических, социальных и культурных различий;
- О психологический настрой на кооперацию с представителями другой культуры;
- О умение отличать коллективные и индивидуальные качества в коммуникативном поведении представителей других культур;
- О способность преодолевать стереотипы;
- О творческое и сознательное отношение к процессу коммуникации с использованием соответствующих моделей и стилей коммуникации, применяемых в родной культуре;
- О владение набором коммуникативных средств и их правильный выбор в зависимости от ситуации общения;
- О стремление к сбалансированности и симметричности общения;
- О обязательное соблюдение этикетных норм своей и чужой культуры.

Следование этим требованиям даст возможность прогнозировать ход межкультурной коммуникации, делать соответствующие выводы и предупреждать возникновение ошибок и конфликтов в процессе межкультурного общения.

СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ V-ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ

Аккультурация — процесс взаимного влияния культур разных этносов, отличающихся по уровню развития, в результате которого происходит восприятие одной культурой элементов другой культуры.

Апперцепция - зависимость восприятия от прошлого опыта, запаса знаний и индивидуальных особенностей человека.

Аттракция — возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

Атрибуция — приписывание объекту общения мотивов поведения.

Х>арьеры коммуникации — помехи, мешающие осуществлению контактов и взаимодействию между партнерами по коммуникации.

Вербальная коммуникация — общение с помощью языковых средств

Визуальный — воспринимаемый глазами.

Восприятие — процесс отбора, организации и интерпретации чувственных данных

Д,еловой стиль общения — тип общения, при котором партнеров по общению объединяют интересы дела, совместная деятельность, поиск средств повышения эффективности сотрудничества и взаимодействия.

Денотация - значение слова, признаваемое большинством людей данного лингвистического сообщества.

Диалог — двусторонний обмен информацией между людьми.

Дилемма — затруднительный выбор между двумя возможностями.

Дискурс - разновидность коммуникации, ориентированная на свободное обсуждение и принятие мнений и предложений, необходимых для организации совместных действий людей.

Доминанта - главенствующая идея, черта, часть.

Л/стственный язык — язык, сложившийся в ходе общественной практики у того или иного народа и выступающий важнейшим средством общения, обмена мыслями и взаимного понимания между людьми.

Идентификация — уподобление себя другому, взгляд на вещи с его точки зрения.

Инкультурация — процесс приобщения человека к определенной этнической культуре и обретения им необходимых для жизни культурных навыков.

Интерпретация — истолкование, объяснение, раскрытие смысла полученной информации на основе собственных восприятий и перевод ее на более понятный язык.

Интимно-личный стиль общения — тип общения, при котором основной целью общения является удовлетворение потребности в понимании, сочувствии, переживании посредством эмпатии и доверительности.

Информация — сведения, передаваемые людьми друг другу устным, письменным или другим способом.

Жестика — совокупность выразительных движений в виде языка жестов, поз, телодвижений.

Коммуникабельность — способность, предрасположенность к общению, коммуникации, к установлению связей.

Коммуникант — любая из сторон процесса коммуникации, участник коммуникации.

Коммуникативистика — наука, изучающая вопросы развития информационных систем и средств, характер, формы, результаты их воздействия на общественную жизнь

Коммуникативная компетенция — степень владения коммуникативными механизмами, приемами и стратегиями, необходимыми для обеспечения эффективного общения.

Коммуникативные барьеры — факторы, препятствующие осуществлению эффективной коммуникации (например, незнание иностранного языка в ситуации межкультурного общения).

Коммуникация — процесс общения и взаимодействия людей, заключаю-

щийся в передаче информации различного рода от человека к человеку и осуществляемый при помощи различных знаковых систем.

Коммуникация межкультурная — процесс общения и взаимодействия, осуществляемый между представителями различных культур или культурных сообществ.

Коннотация — совокупность добавочных семантических или стилистических оттенков основного значения слова, придающих ему ту или иную экспрессивно-эмоциональную окраску. Консенсус — общее согласие по обсуждаемому или спорному вопросу, достигнутое в процессе разрешения противоречий без процедуры голосования.

Конформизм — приспособленческое отношение к существующей реальности, выражающееся в способности человека изменять свое поведение под влиянием других людей таким образом, чтобы оно соответствовало мнениям окружающих.

Концепт — основная единица культурной и межкультурной коммуникации.

Корпоративная культура — система формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения членов данной корпорации.

Культура этническая — совокупность культурных элементов и структур, обладающих ярко выраженными отличительными чертами.

Культурная компетенция — совокупность знаний и навыков, обеспечивающих понимание ценностных установок, психологических особенностей и социокультурной идентичности, свойственных данной культуре.

Культурная перцепция — процесс негативного восприятия традиций и ценностей чужой культуры, формирования соответствующего отношения к

представителям чужой культуры и оценка последней.

Культурный релятивизм — научное направление, признающее относительный характер всех культурных ценностей и отдельных культур, основывающееся на убеждении, что каждая культура обладает уникальным набором ценностей и потому заслуживает изучения и сохранения.

Культурный шок — состояние физического и эмоционального дискомфорта, возникающее в процессе столкновения индивида с иной культурной реальностью; реакция личности на конфликт между привычными для него ценностями, нормами, языком и аналогичными явлениями, характерными для новой среды, в которой он оказался.

Лингвокультурология — научное направление, занимающееся исследованием соотношения языка и культуры в их синхронном взаимодействии.

Личное влияние — способность воздействовать на другого человека побуждающим, сдерживающим, успокаивающим либо другим способом, изменяя при этом не только его поведение, но и взгляды, мотивы, сознание и даже характер.

Межличностная аттракция — процесс предпочтения одних людей другим, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии.

Межкультурная компетенция — комплекс знаний и умений, позволяющих индивиду в процессе межкультурной коммуникации адекватно оценивать коммуникативную ситуацию, эффективно использовать вербальные и невербальные средства, воплощать в практику коммуникативные намерения и проверять результаты коммуникации с помощью обратной связи.

Межличностное пространство — совокупность различных элементов в процессе

взаимодействия между партнерами, включающая в себя выбор позиции в отношении к партнеру по Взаимодействию, четкое определение пространственных и временных границ ситуации взаимодействия, оформление занятой позиции посредством вербальных и невербальных средств коммуникации.

Межнациональное общение — процесс взаимодействия представителей различных национальностей по поводу различных аспектов их жизнедеятельности.

Мимика — выразительные движения лица, отображающие чувства, отношения человека

Мотивация — психологические механизмы, побуждающие человека к определенному действию и определяющие его форму, направленность, интенсивность и продолжительность

Невербальная коммуникация — форма общения людей посредством жестов, мимики, телодвижений и ряда других средств, т.е. без использования речи и слов.

Невербальный язык — система символов, знаков, жестов, используемых представителями данной культуры для облегчения процесса коммуникации.

Обычай — исторически сложившаяся социальная норма, определяющая поведение людей в той или иной сфере их жизнедеятельности.

Парадигма — комплекс теоретических принципов, принятых в качестве модели, образца для классификации исследуемых средств, форм и систем информационных связей.

Перцепция — восприятие, представление, отражение.

Полюс — дискуссия, беседа трех и более участников

Потребность в аффилиации — потребность создавать и поддерживать удов-

летворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью.

Правила социального взаимодействия — совокупность общепринятых методов и процедур, устанавливающих и регулирующих порядок отношений между участниками взаимодействия.

Прембула — вводная часть информационного сообщения.

Проецирование — перенесение своих состояний на другого человека в процессе общения, приписывание ему черт, которые в действительности присущи самому воспринимаемому.

Проксемика — наука, изучающая пространственные взаимоотношения людей в процессе общения.

Рефлексия — осознание того, как субъект воспринимается и оценивается другими индивидами или общностями.

Реципиент — в коммуникации сторона, принимающая сообщение и реагирующая на него.

Сензитивность — характерная черта человека, проявляющаяся в повышенной чувствительности к происходящим событиям, обычно сопровождается повышенной тревожностью, боязнью новых ситуаций, всякого рода испытаний.

Социализация — процесс усвоения человеком необходимых знаний, культурных ценностей, норм поведения и навыков, позволяющих ему стать полноценным членом общества или определенной этнокультурной группы.

Стереотип социальный — устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы. Стереотип этнический — совокупность относительно устойчивых представлений какого-либо этноса о моральных,

умственных, физических качествах, присущих представителям других этнических общностей

Алексика — тип невербальной коммуникации, основывающийся на тактильной системе восприятия партнера, включающей самые разнообразные прикосновения: рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.д.

Типы коммуникации — формы общения и взаимодействия, различающиеся способами взаимодействия и воздействия; в коммуникативистике различают внутриличностную, межличностную, групповую, массовую, устную и письменную коммуникацию.

Толерантность — терпимое отношение к чужим мнениям, верованиям, поведению, обычаям, культуре, чувствам и идеям.

Фрустрация — психологическое состояние, возникающее в ситуации разочарования; гнетущая тревога, чувство напряженности, безысходности.

Ценностная ориентация — избирательное отношение человека к материальным и духовным ценностям, система его установок, убеждений, предпочтений, выражающаяся в поведении.

Ценностные ориентации — совокупность убеждений и представлений личности об окружающем мире, позволяющих ей ранжировать все предметы и явления по их значимости для жизни.

Чувства — устойчивое эмоциональное отношение человека к различным явлениям действительности, отражающее значение этих явлений в его жизнедеятельности.

Чумпатия — способность понимать и разделять переживания другого человека через эмоциональное сопереживание.

Эмпатическое слушание — форма обратной связи в процессе коммуникации, цель которой в том, чтобы оказать собеседнику поддержку, дать ему понять, что проблема, которая его беспокоит, воспринимается партнером как важная

Этнос — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая биосоциальная общность людей/обладающая общими чертами культуры, психологии, языка, осознанием своей общности и самоназванием.

Этноцентризм — свойство сознания человека воспринимать и оценивать окружающий мир с точки зрения превосходства традиций и ценностей собственной этнической группы над другими.

Языковая личность - специфический тип коммуниканта, обладающий культурной ментальностью, системой ценностей, придерживающийся языковых, поведенческих и коммуникативных норм и потенциально способный к межкультурному взаимодействию.

Литература

1. *Агеев В. С.* Психология межгрупповых отношений. М., 1983.
2. *Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
3. *Андреев А.Л.* «Мы» и «Они»: отношение россиян к другим странам мира// Обновление России: трудный поиск решений. М., 1996.
4. *Антонов В.И., Ямпилова З.С.* Проблема стереотипов как один из барьеров в контексте коммуникации культур// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 7. М., 1999.
5. *Белянко О.Е., Трушина Л.Б.* Русские с первого взгляда. М., 1996.
6. *Бодалев А.А.* Психология межличностного общения. Рязань, 1994.
7. *Бодалев А.А.* Психология общения. М.; Воронеж, 1996.
8. *Бондырева С.К., Колесов Д.В.* Толерантность (введение в проблему). М., 2003.
9. *Брудный А.* Понимание и общение. М., 1989.
10. *Ван Дейк Т.А.* Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989.
11. *Вацлавик П., Бивин Дж., Джексон Д.* Психология межличностных коммуникаций. СПб., 2000.
12. *Галочкина Е.А.* «Пусть меня научат...» Межкультурная коммуникация в учебной аудитории// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 5. М., 1998.
13. Глобальные проблемы и общечеловеческие ценности. М., 1990.
14. *Гойхман Я., Надеина Т.М.* Основы речевой коммуникации. М., 1998.
15. *Горелов И.Н., Енгальчев В. Ф.* Безмолвной мысли знак: рассказы о невербальной коммуникации. М., 1991.
16. *Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П.* Основы межкультурной коммуникации. М., 2002.
17. *Гулевич О.А., Безменова И.К.* Атрибуция: общее представление, направление исследований, ошибки. М., 1998.
18. *Дробизжева Л.М.* Этническое самосознание русских в современных условиях// Советская этнография. 1991. № 1.
19. *Землянова Л.М.* Современная американская коммуникативистика. М., 1995.
20. *Землянова Л.М.* Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества: Толковый словарь терминов и концепций. М., 1999.
21. *Зинченко В.Г., Зусман В.Г., Кирнозе З.И.* Межкультурная коммуникация. Системный подход. Н. Новгород, 2003.
22. *Знаков В.В.* Понимание в познании и общении. Самара, 1998.
23. *Золотухин В.М.* Толерантность. Кемерово, 2001.
24. *Иконникова Н.К.* Механизмы межкультурного восприятия// Социологические исследования. 1995. № 4.

25. *Ионин Л.Г.* Социология культуры: путь в новое тысячелетие. М., 2000.
26. История ментальностей: Историческая антропология. М., 1996.
27. *Кавтарадзе Д.Н.* Обучение и игра. Введение в активные методы обучения. М., 1998.
28. *Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение: повседневные практики. СПб., 2000.
29. *Ковалев В.И.* Мотивы поведения и деятельности. М., 1988.
30. *Козлова Н.Н.* Введение в социальную антропологию. М., 1996.
31. *Конецкая В.П.* Социология коммуникации. М., 1997.
32. *Коул М.* Культурно-историческая психология. М., 1997.
33. *Кочетков В.В.* Психология межкультурных различий. М., 2002.
34. *Кроник А.А., Кроник Е.А.* Психология человеческих отношений. М., 1998.
35. *Кузин Ф.А.* Культура делового общения: Практическое пособие. М., 1996.
36. Культура: теории и проблемы. М., 1995.
37. *Курбатов В.И.* Искусство управлять общением. Ростов н/Д, 1997.
38. *Лабунская В.А.* Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999.
39. *Ларченко С.Г., Еремин С.Н.* Межкультурное взаимодействие в историческом процессе. Новосибирск, 1991.
40. *Лебедева Н.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию. М., 1999.
41. *Лебедева Н.М., Лунева О.В., Стефаненко Т.Г., Мартынова М.Ю.* Межкультурный диалог. Тренинг этнокультурной компетентности. М., 2003.
42. *Леонтович О.А.* Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию. Волгоград, 2003.
43. *Леонтьев А.А.* Психология общения. М., 1997.
44. *Льюис Р.Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. М., 2001.
45. *Мархинина В., Удалова И.* Межнациональное общество: состояние, динамика, взаимодействие культур. Новороссийск, 1996.
46. Межкультурная коммуникация: Сборник учебных программ. М., 1999.
47. *Михайлова Л.И.* Социология культуры. М., 1999.
48. *Муравлёва Н.В.* Понимание и интерпретация фактов чужой культуры// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 7. М., 1999.
49. На пути к толерантному сознанию. М., 2000.
50. *Николаичев Б. О.* Будь лицом: ценности гражданского общества. М., 1995.
51. *Оконешникова А.П.* Межэтническое восприятие и понимание людьми друг друга. Пермь, 1999.
52. *Павловская А.В.* Стереотипы восприятия -России и русских на Западе// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 1. М., 1994.
53. *Павловская А.В.* Россия и Америка. Проблемы общения культур. М., 1998.
54. *Персикова Т.Н.* Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. М., 2002.

55. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. М., 1989.
56. *Почепцов Г.Г.* Теория коммуникации. М.; Киев, 2001.
57. Проблемы культурной идентичности: Материалы международного теоретического семинара в Казани. Казань, 1998.
58. *Прутченков А.С.* Тренинг коммуникативных умений. М., 1993.
59. *Психологический практикум. Межличностные отношения. Методические рекомендации.* СПб., 1996.
60. *Ночевник М.Н.* Психология общения и бизнес. М., 1995.
61. *Рейс О.* Проблема стереотипов в межкультурной коммуникации// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 6. М., 1998.
62. *Родионов Б.А.* Коммуникация как социальное явление. Ростов н/Д, 1984.
63. *Розенберг М.* Эффективное общение без принуждения. М., 1996.
64. Россия на рубеже веков. М., 2000.
65. *Рот Ю., Коптельцева Г.* Встречи на грани культур. Калуга, 2001.
66. Русский народ: его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия. Иркутск, 1992.
67. *Садохин А.П.* Этнология. М., 2004.
68. *Садохин А.П.* Этнология: Учеб. словарь. М., 2001.
69. *Садохин А. П., Грушевицкая Т.Г.* Этнология. М., 2000.
70. *Сергеев А.М.* Коммуникации в культуре. Петрозаводск, 1996.
71. *Сидоренко Е.В.* Мотивационный тренинг. СПб., 2000.
72. *Сикевич З.В.* Социология и психология национальных отношений. СПб., 1999.
73. *Симонова Л. М., Стровский Л.Е.* Кросс-культурные взаимодействия в международном предпринимательстве. М., 2003.
74. *Ситарам К.С., Когделл Р.Т.* Основы межкультурной коммуникации//Человек. 1992. № 2-5.
75. *Смелкова З.С.* Деловой человек: культура речевого общения: Пособие и словарь-справочник. М., 1997.
76. *Соколов А.В.* Введение в теорию социальной коммуникации. СПб., 1996.
77. *Соловьева О.В.* Обратная связь в межличностном общении. М., 1992.
78. *Сорокин Ю.А.* Этническая конфликтология. Самара, 1994.
79. *Стернин И.А.* Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры// Этнокультурная специфика языкового сознания. М., 1996.
80. *Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. М., 2003.
81. *Сухарев В.А., Сухарев М.В.* Психология народов и наций. Донецк, 1997.
82. *Тер-Минасова С.Г.* Язык и межкультурная коммуникация. М., 2000.
83. *Трусов В.П.* Теория атрибуции в зарубежной социальной психологии//Психология межличностного познания. М., 1981.
84. *Холл Э.* Как понять иностранца без слов. М., 1995.
85. *Шалин В.В.* Толерантность. Ростов н/Д, 2000.
86. Школа диалога культур: Основы программы. Кемерово, 1992.
87. *Шмидт Р.* Искусство общения / Пер. с нем. М., 1992.

- 88 *Asante M K, Newmark E, Blake C A* Handbook of Intercultural Communication Beverly Hills, L , 1979
- 89 *Asante M K, Gudykunst W B* (eds) Handbook of International and Intercultural Communication NewburyPark, 1989
- 90 *Bennet M* Basic Concepts of Intercultural Communication Selected Readings Yarmouth, 1998
- 91 *Birdwhistell R L* Kinesics and Context Philadelphia, 1970
- 92 *Bnslin R W, Cushner K, Cheme C* Intercultural Interactions Beverly Hills, 1986
- 93 *Bnslin R W, Yoshida T* Intercultural Communication Training An Introduction Thousand Oaks, 1994
- 94 *Clyne M* Inter-Cultural Communication at Work Cultural Values in Discourse Cambridge, 1994
- 95 *Condon J C, Yousef F S* An Introduction to Intercultural Communication Indianapolis, 1975
- 96 *Cushner K, Bnslin R W* Intercultural Interactions L , 1995
- 97 *Dodd C* Dynamics of Intercultural Communication Boston, 1998
- 98 *Driven R, Putz M, Jager S* Intercultural Communication Bern, 1994
- 99 *Eilers F-J* Communicating between Cultures Manila, 1992
- 100 *Fischer H ~D, Merrill J C* International and Intercultural Communication N Y, 1976
- 101 *Geertz C* The Interpretation of Cultures N Y , 1993
- 102 *Giordano Ch , Dougoud R C, Kappus E-N* Interkulturelle Kommunikation in Nationalstaat Freiburg, 1998
- 103 *Grosch H, Gross A, Leenen W R* Methoden interkulturellen Lehrens und Lernens Saarbracken, 2000
- 104 *Gudykunst W B* Intercultural Communication Theory Current Perspectives NewburyPark, 1983
- 105 *Gudykunst W* Communicating with Strangers An Approach to Intercultural Communication N Y , 1984
- 106 *Gudykunst W, Kim Y Y* (eds) Theories in Intercultural Communication NewburyPark, 1988
- 107 *Guirdham M* Communicating across Cultures West Lafayette, 1999
- 108 *Halle E* The Dance of Life N Y , 1983
- 109 *Halle E* The Hidden Dimension N Y , L , 1990
- 110 *Halle E* Beyond Culture N Y , L , 1989
- 111 *Halle E* The Silent Language N Y , L , 1990
- 112 *Halle E, Hall M* Understanding Cultural Differences Yarmouth, 1990
- 113 *Hinnenkamp V* Interkulturelle Kommunikation Heidelberg, 1994
- 114 *Hofstede G* Interkulturelle Zusammenarbeit Kulturen-Organisationen-Management Wiesbaden, 1993
- 115 *Hofstede G* Lokales Denken, globales Handeln Kulturen, Zusammenarbeit und Management Munchen, 1997
- 116 Interkulturelles Lernen Bonn, 1998
- 117 *Jandt F* Intercultural Communication An Introduction Newbury Park, 2000
- 118 *Jonach I* Interkulturelle Kommunikation Munchen, 1998
- 119 *Kim Y Y, Gudykunst W B* Theories in Intercultural Communication L , 1988

- 120 *Kim YY, Gudykunst WB* Cross-cultural Adaptation L , 1988
- 121 *Knapp-Potchoff'A , Leidtke M* (Hg) Aspekte mterkultureller Kommunikationsfachigkeit Munchen, 1997
- 122 *KopperE* Globahsierang Von der Vision zur Praxis Methoden und Ansätze zur Entwicklung mterkultureller Kompetenz Zurich, 1997
- 123 *LadmiralJ-R, LipiamkyEM* Interkulturelle Kommunikation ZurDynamik mehrsprachiger Grappen Frankfurt, N Y , 2000
- 124 *MaletzkeG* Interkulturelle Kommunikation Opladen, 1996
- 125 *Martin J, Nakayama Th* Intercultural Communication in Contexts L , Toronto, 2000
- 126 *Moosmuller A* Interkulturelle kompetenz und interkulturelle kentmsse Überlegunden zu ziel und mhalt Im auslands vorbereitenden Treinmg // Mit der Differenz Leben / K Roth(Hg) Munster, 1996
- 127 *Otten H, Treuheit W* Interkulturelles Lernen m Theorie und Praxis Em Handbuch für Jugendarbeit und Weiterbildung Opladen, 1994
- 128 *Purschel H* Intercultural communication Frankfurt am Main, 1994
- 129 *RehbeinJ* (Hg) Interkulturelle Kommunikation Tubingen, 1985
- 130 *Rosch O* Interkulturelle Kommunikation m Geschäftsbeziehungen zwischen Russen und Deutschen Berlin, 1998
- 131 *Roth J* Lehrnen für interkulturelle Kompetenz Konzepte und Erfahrungen ernes Pilotprojekts an der Umversitat Munchen // Grandlagen der Weiterbildung Bd 3 2, 1992
- 132 *Roth J* Der kulturanthropologische Ansatz für das interkulturelle Lernen Im Training zum mternationalen Management // Psychology und multi-kulturelle Gesellschaft Gottingen, 1993
- 133 *Roth J* Die Bedeutung kulturell gepragter Oonentierungen für die Gestaltung deutsch-russischer Unternehmungen// Wirtschaft und Recht in Osteuropa 1994 №7
- 134 *Roth J* Wir und die Anderen Deutsch-rassische Kommunikation Im Postsoziahsismus//Interkulturelle Kommunikation Im Nationalstaat / C Giordano, R Colombo Dougoud, E Kappus (Hg) Munster, Freiburg, 1998
- 135 *Roth J* Ost und West in Europa Barneren für die Interkulturelle Kommunikation Im Integrationsprozess// Osteuropa zwischen Integration und Differenz/H Sundhaussen (Hg) 1999
- 136 *Roth J* Das Entziffern emer fremden Kultur Aus der Praxis deutsch-russischen Interaktionen // Kulturunterschiede Interdisziplmare Konzepte zu kollektiventidentitatenundMentahtaten/H Hahn(Hg) Frankfurt, 1999
- 137 *Roth K* (Hg) Mit der Differenz leben Europäische Ethnologie und interkulturelle Kommunikation Munster, 1996
- 138 *Roth K* Zeit und Interkulturelle Kommunikation // Rheinisches Jahrbuch fürVolkskunde, 1999/2000
- 139 *Samovar L , Porter R StefamL* Communication between Cultures Belmont, 1998
- 140 *Schweizer Th* Interkulturelle Vergleichverfahren // Ethnologie Emführung und Uberbhck /H Fischer (Hg) Berlin, 1998
- 141 *Scollon R, Scollon S W* Intercultural Communication Oxford, 1995

- 142 *SeelgeHN* Teaching Culture Strategies for Intercultural Communication Yarmouth, 1993
- 143 *SlembekE* Culture and Communication Frankfurt am Mam, 1991
- 144 *Tnandis H* Intercultural Education and Training // Understanding the USA A Cross-Cultural Perspective /P Funke(Ed) Tübingen, 1989
- 145 *Tnandis H* Individualism and Collectivism Boulder, 1995
- 146 *Watzlawick P, Beavin J H Jackson D D* Menschenliche Kommunikation Bern, 1969
- 147 *Weaver RL* Understanding Interpersonal Communication HarperCollins College Publishers, 1996
- 148 *Wiseman R, Jolene K* Intercultural Communication Competence NewburyPark, 1993

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Становление МКК и ее место в системе наук о человеке (вместо введения)	8
Глава 1 Культурно-антропологические основы МКК	17
§ 1 1 Понятие и сущность культуры	17
§ 1 2 Освоение культуры социализация и инкультурация	29
§ 1 3 Культура и поведение	37
§ 1 4 Культура и ценности	45
§ 1 5 Культурная идентичность и «чужеродность» культуры	56
§ 1 6 Культура и язык	62
Глава 2 Введение в теорию межкультурной коммуникации	73
§ 2 1 Понятие и основные теории межкультурной коммуникации	73
§ 2 2 Структура межкультурной коммуникации	102
§ 2 3 Аккультурация в межкультурной коммуникации	115
§ 2 4 «Культурный шок» в освоении «чужой» культуры	122
§ 2 5 Модель освоения «чужой» культуры М. Беннета	129
Глава 3 Виды межкультурной коммуникации	139
§ 3 1 Вербальная коммуникация	139
§ 3 2 Невербальная коммуникация	151
§ 3 3 Паравербальная коммуникация	178
Глава 4 Проблема понимания в межкультурной коммуникации	183
§ 4 1 Сущность и детерминирующие факторы процесса восприятия	183
§ 4 2 Культура и восприятие	194
§ 4 3 Межкультурные конфликты и пути их преодоления	197
§ 4 4 Межличностная аттракция в межкультурной коммуникации	203
§ 4 5 Атрибуция в межкультурной коммуникации	209
§ 4 6 Стереотипы восприятия в межкультурной коммуникации	217
§ 4 7 Предрассудки в межкультурной коммуникации	227
§ 4 8 Результаты межкультурной коммуникации	233
Глава 5 Межкультурная коммуникация как учебная дисциплина	249
§ 5 1 Методы обучения межкультурной коммуникации	249
§ 5 2 Учебная программа курса «Основы межкультурной коммуникации»	254
§ 5 3 Тренинг «Формирование межкультурной толерантности»	257
Заключение	274
Словарь основных терминов и понятий	276
Литература	281

Учебное издание

САДОХИН Александр Петрович

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Учебное пособие

Разработка оформления художника *И Пронина*
Художественный редактор *А В Антипов*
Компьютерная верстка *А В Антипов*

Сдано в набор 21 01 04 Подписано в печать 23 04 04 Формат 60х90/16
Бумага типографская № 2 Гарнитура Ньютон Печать офсетная
Печ л 18,0 Уел печ л 18,0 Уч-изд л 15,95
Тираж 3000 экз Заказ № 0405840

Издательский дом «Альфа-М»

Адрес 127214, Москва, Дмитровское ш , 107

Тел/факс (095)485-5177

E-mail alfa-m@inbox.ru

Издательский Дом «ИНФРА-М»

Адрес 127214, Москва, Дмитровское ш , 107

Тел (095)485-7177 *Факс* (095)485-5318 *Робофакс* (095)485-5444

E-mail books@infra-m.ru

[http //www infra-m.ru](http://www.infra-m.ru)

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Ярославский полиграфкомбинат»
150049, Ярославль, ул Свободы, 97

