

Т.Г. ГРУШЕВИЦКАЯ, В.Д. ПОПКОВ, А.П. САДОХИН
ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

T.G. GRUSHEVITSKAYA, V.D. POPKOV. A.P. SADOKHIN
BASICS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Edited by *A.P. Sadokhin*

Textbook



Moscow • 2003

Т.Г. ГРУШЕВИЦКАЯ, В.Д. ПОПКОВ, АЛ. САДОХИН
ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Под редакцией *А.П. Садохина*

*Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования
Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных
заведений, обучающихся по специальности «Межкультурная коммуникация»*



Москва • 2003

УДК 316.77(075.8)
ББК 60.524.224я73
Г91

*Рекомендовано Учебно-методическим центром «Профессиональный учебник»
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений*

Рецензенты:

д-р филос. наук, проф. *И.В. Кондаков*
(кафедра истории и теории культуры РГГУ);
д-р истор. наук, проф. *А.В. Павловская*
(зав. кафедрой межкультурной коммуникации МГУ им. М.В. Ломоносова)
Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П.

Г91 Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов
/Под ред. А.П. Садохина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 352 с.
ISBN 5-238-00359-5

Учебник — результат сотрудничества немецких и российских ученых. Впервые в отечественной культурологии рассматривается культурно-антропологический аспект взаимодействия разных народов.

В систематизированном виде представлен весь круг вопросов и проблем, возникающих в процессе межкультурного общения. Используются теоретические и методические материалы современной зарубежной науки по межкультурной коммуникации. Теоретические положения проиллюстрированы примерами из практики взаимодействия разных культур.

Для студентов вузов, обучающихся по специальности «Лингвистика и межкультурная коммуникация», культурологов, социологов и этнологов, а также всех, кто стремится больше узнать о других народах и культурах.

ББК 60.524.224я73

ISBN 5-238-00359-5

© Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин, 2002
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2002 Воспроизведение
всей книги или любой ее части запрещается без письменного
разрешения издательства

Учебник

ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Под редакцией Александра Петровича Садохина

Редактор Л.В. Речицкая. Корректор Т.А. Балашова

Оригинал-макет М.А. Бакаян. Оформление художника В.А. Лебедева

Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000 г. Подписано в печать 27.12.2001 Формат 60х88 1/16.

Усл. печ. л. 22,0. Уч.-изд. л. 18,0

Тираж 20 000 экз. (2-й завод - 3 000). Заказ 3332

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА». Генеральный директор В.Н. Закаидзе

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1. Тел. (095) 194-00-15

Тел/факс (095) 194-00-14. www.unity-dana.ru E-mail: unity@unity-dana.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати». 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Предисловие

Сегодня различным формам коммуникации и общения обучают во многих российских вузах. И не только потому, что для целого ряда специальностей изучение норм, правил и стилей коммуникации является обязательным в соответствии с Государственным образовательным стандартом. Прежде всего, овладение знаниями и навыками коммуникации диктуется практическими потребностями реальной жизни. Процессы глобализации, демократизации общественной жизни, открытость и доступность самых последних достижений мировой культуры позволяют огромному числу людей узнавать много нового о поведении и образе жизни других народов. Новые знания приобретаются в туристических поездках, на научных конференциях, симпозиумах, из сообщений СМИ, личных встреч, т.е. посредством различных форм общения людей.

Интерес к общению с другими народами и их культурами в нашей стране велик, а выбор необходимых учебных пособий отечественных авторов по вопросам общения чрезвычайно скуден. Это делает появление данного учебного пособия весьма актуальным и своевременным.

Учебное пособие представляет собой одну из первых попыток разработать учебную программу по межкультурной коммуникации (МКК) для российских вузов. Оно является результатом сотрудничества преподавателей кафедры культурологии Калужского государственного педагогического университета им. К.Э. Циолковского и преподавателей отделения межкультурной коммуникации Института немецкой и сравнительной этнологии Мюнхенского университета, которое стало возможным благодаря финансовой, организационной и технической поддержке Фонда Фольксваген (Германия). В ходе реализации совместного проекта его российские участники получили первые практические навыки в межкультурном общении и частично смогли отразить полученный опыт в данной работе. Основную научно-методологическую базу пособия составили самые известные и распространенные американские и немецкие, а также отечественные научные и учебные издания по межкультурной коммуникации, которые указаны в библиографическом списке.

В предлагаемой книге, основываясь на достижениях американской и немецкой науки в области межкультурной коммуникации, авторы старались системно и доходчиво изложить современные представления о межкультурной коммуникации и возможностях овладения ее навыками. Разумеется, не все разделы в равной степени реализуют поставленную цель. Достоинством книги является ее насыщенность теоретическими положениями и практическими материалами по всем излагаемым вопросам и темам. Читатели найдут в ней ответы на вопросы об особенностях межкультурной коммуникации, способах преодоления коммуникационных барьеров, формах поведения в тех или иных ситуациях межкультурного общения. Однако авторы выражают сожаление, что

огромная часть материала, посвященного конкретным межкультурным ситуациям, практически полезным для заинтересованного читателя, оказалась невостребованной в настоящем издании из-за его ограниченного объема.

Авторы выражают сердечную благодарность доктору Юлиане Рот, благодаря инициативе и активному участию которой стал возможным и был успешно реализован этот совместный проект. Слова благодарности адресованы профессору Мюнхенского университета Алоизу Моосмюллеру и ассистенту Галине Коптельцевой за их помощь и практический вклад в реализацию проекта. Особую благодарность авторы выражают также Фонду Фольксваген за финансовую и техническую поддержку проекта.

Учебное пособие подготовлено авторским коллективом в составе:

канд. филос. наук, зав. кафедрой гуманитарных дисциплин Московского психолого-социального института *А. П. Садохин* — введение; гл. 1, 2, 3, 5 разд. I, библиография.

канд. филос. наук, доцент кафедры культурологии Калужского государственного педагогического университета им. К.Э Циолковского *Т.Г.Грушевицкая* — гл. 4 разд. I; гл. 1, 2, 3, 4 разд. II; гл. 1, 2, 3, 4 разд. V; гл. 1, 2, 3, 4 разд. VI.

канд. соц. наук, старший преподаватель кафедры философии и социологии Калужского государственного педагогического университета им. К.Э.Циолковского *В.Д. Попков* — гл. 5, 6 разд. VI).

Раздел IV написан совместно *А.П. Садохиным* и *В.Д. Попковым*. Общая редакция учебного пособия осуществлена *А.П. Садохиным*.

Введение

Обоснование курса. На рубеже второго и третьего тысячелетий становится все более очевидным, что человечество развивается по пути расширения взаимосвязи и взаимозависимости различных стран, народов и их культур. Этот процесс охватил различные сферы общественной жизни всех стран мира. Сегодня невозможно найти этнические общности, которые не испытали бы на себе воздействие как со стороны культур других народов, так и более широкой общественной среды, существующей в отдельных регионах и в мире в целом. Это выразилось в бурном росте культурных обменов и прямых контактов между государственными институтами, социальными группами, общественными движениями и отдельными индивидами разных стран и культур. Расширение взаимодействия культур и народов делает особенно актуальным вопрос о культурной самобытности и культурных различиях. Культурное многообразие современного человечества увеличивается, и составляющие его народы находят все больше средств, чтобы сохранять и развивать свою целостность и культурный облик. Эта тенденция к сохранению культурной самобытности подтверждает общую закономерность, состоящую в том, что человечество, становясь все более взаимосвязанным и единым, не утрачивает своего культурного разнообразия. В контексте этих тенденций общественного развития становится чрезвычайно важным уметь определять культурные особенности народов, чтобы понять друг друга и добиться взаимного признания.

Процесс взаимодействия культур, ведущий к их унификации, вызывает у некоторых наций стремление к культурному самоутверждению и желание сохранить собственные культурные ценности. Целый ряд государств и культур демонстрирует свое категорическое неприятие происходящих культурных изменений. Процессу открытия культурных границ они противопоставляют непроницаемость своих собственных и гипертрофированное чувство гордости своей национальной самобытностью. Различные общества реагируют на влияния извне по-разному. Диапазон сопротивления процессу слияния культур достаточно широк: от пассивного неприятия ценностей других культур до активного противодействия их распространению и утверждению. Поэтому мы являемся свидетелями и современниками многочисленных этнорелигиозных конфликтов, роста националистических настроений, региональных фундаменталистских движений.

Отмеченные процессы в той или иной степени нашли свое проявление и в России. Реформы общества привели к серьезным изменениям в культурном облике России. За несколько последних лет появились совершенно новые общественные группы: предприниматели, банкиры, политические лидеры разных движений, русские сотрудники иностранных фирм и др. Происходит становление совершенно нового типа деловой культуры, формируется новое представление о

социальной ответственности делового мира перед клиентом и обществом, меняется жизнь общества в целом. Процесс развивается чрезвычайно трудно и болезненно, поскольку сталкивается с огромным количеством препятствий и ограничений со стороны государства, с недоверием к властям, с некомпетентностью и волюнтаризмом. Одним из путей преодоления существующих трудностей является налаживание эффективной системы коммуникации между различными общественными группами и властью. Эта система должна быть основана на принципах равного доступа к необходимой информации, прямого общения между собой, коллективного принятия решений и эффективной работы сотрудников. К этому нужно добавить, что разносторонние международные контакты руководителей и предпринимателей всех уровней показали, что успех в любом виде международной деятельности во многом зависит от степени подготовки российских представителей в области межкультурной коммуникации.

И, наконец, окончание «холодной войны» между Востоком и Западом существенно расширило торгово-экономические отношения между ними. В каждой стране год от года растет число людей, имеющих экономические контакты за пределами своей культуры. В настоящее время в мире насчитывается более 37 тыс. транснациональных корпораций с 207 тыс. филиалов, в которых работает несколько десятков миллионов людей. Для своей эффективной деятельности они должны учитывать особенности культуры своих партнеров и стран пребывания. Убедительным свидетельством взаимосвязи мировой экономики стали кризисные ситуации последних лет в России (1998 г.), Мексике и Бразилии (1999 г.), которые нарушили существовавший экономический порядок и привели к новой расстановке сил на мировой арене.

Результатом новых экономических отношений стала широкая доступность прямых контактов с культурами, которые ранее казались загадочными и странными. При непосредственном контакте с такими культурами различия осознаются не только на уровне кухонной утвари, одежды, пищевого рациона, но и в различном отношении к женщинам, детям и старикам, в способах и средствах ведения дел.

Становясь участниками любого вида межкультурных контактов, люди взаимодействуют с представителями других культур, зачастую существенно отличающихся друг от друга. Отличия в языках, национальной кухне, одежде, нормах общественного поведения, отношении к выполняемой работе зачастую делают эти контакты трудными и даже невозможными. Но это лишь частные проблемы межкультурных контактов. Основные причины их неудач лежат за пределами очевидных различий. Они — в различиях в мироощущении, то есть ином отношении к миру и к другим людям. Главное препятствие, мешающее успешному решению этой проблемы, состоит в том, что мы воспринимаем другие культуры через призму своей культуры, поэтому наши наблюдения и заключения ограничены ее рамками. С большим трудом мы понимаем значения слов,

поступков, действий, которые не характерны для нас самих. Наш этноцентризм не только мешает межкультурной коммуникации, но его еще и трудно распознать, так как это бессознательный процесс. Отсюда напрашивается вывод, что эффективная межкультурная коммуникация не может возникнуть сама по себе, ей необходимо целенаправленно учиться.

Становление и развитие МКК в США и Европе. Становление межкультурной коммуникации как учебной дисциплины первоначально было обусловлено сугубо практическими интересами американских политиков и бизнесменов. После Второй мировой войны активно расширялась сфера влияния американской политики, экономики и культуры. Правительственные чиновники и бизнесмены, работавшие за границей, часто обнаруживали свою беспомощность и неспособность разобраться в ситуациях непонимания, возникавших при работе с представителями других культур. Нередко это приводило к конфликтам, взаимной неприязни, обидам. Даже совершенное знание соответствующих языков не могло подготовить их к сложным проблемам работы за границей. Постепенно возникло осознание необходимости изучения не только языков, но и культур других народов, их обычаев, традиций, норм поведения.

В то же время США разработали программу помощи развивающимся странам. В рамках отдельных проектов этой программы большое число экспертов и активистов Корпуса Мира посещали различные страны. Нередко они сталкивались там с непониманием, конфликтами, которые в итоге приводили к провалу их миссии. Управленческий персонал и рядовые служащие обнаруживали, что они плохо подготовлены для решения практических вопросов с представителями других культур. Стало ясно, что подготовка, которую они прошли перед отъездом, недостаточна. Многочисленные неудачи активистов Корпуса Мира поставили вопрос о специальной подготовке, в которой основное внимание необходимо было уделять выработке практических умений и навыков межкультурного общения, а не простому информированию о культурных особенностях той или иной страны.

В ответ на эту ситуацию правительство США в 1946 году приняло Акт о службе за границей и создало Институт службы за границей, который возглавил лингвист Эдвард Холл. Для работы в институте были привлечены ученые самых разных специальностей: антропологи, социологи, психологи, лингвисты и др. Однако все их попытки понять и объяснить поведение представителей других культур тогда были больше основаны 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 уникальную систему ценностей, приоритетов, моделей поведения, и поэтому ее описание, интерпретация и оценка должны осуществляться с позиций культурного релятивизма.

В процессе своей работы сотрудники института с удивлением обнаружили, что правительственные служащие не проявляли интереса к изучению

теоретических вопросов культуры и общения, а выражали желание получить конкретные советы, рекомендации и указания по практическому поведению в другой стране. Поскольку для работы в институте Холл пригласил людей с различными языками и культурами, то это обстоятельство позволяло ему наблюдать на практике культурные различия и изучать их. Так, например, он замечал, что итальянцы часто стоят близко друг к другу, когда разговаривают, или что греки много жестикулируют во время общения. И наоборот, китайцы используют мало жестов при общении. Свои наблюдения Холл подтверждал консультациями с представителями различных культурных групп и постепенно включал в учебные программы института. И по сей день большинство американских учебных пособий по межкультурной коммуникации акцентирует свое внимание на практических указаниях и рекомендациях при общении с представителями других культур.

Вероятно, датой рождения межкультурной коммуникации как академической дисциплины следует считать 1954 год, когда вышла в свет книга Э. Холла и Д. Трагера «Culture as Communication» («Культура как коммуникация»), в которой авторы впервые предложили для широкого употребления термин «межкультурная коммуникация», отражавший, по их мнению, особую область человеческих отношений. Позднее основные положения и идеи межкультурной коммуникации были более обстоятельно развиты в известной работе Э. Холла «The Silent Language» («Немой язык», 1959 г.), где автор показал тесную связь между культурой и коммуникацией. Развивая свои идеи о взаимосвязи культуры и коммуникации, Холл пришел к выводу о необходимости обучения культуре («если культура изучаема, то это означает, что она может быть и преподаваема»). Тем самым Холл первым предложил сделать проблему межкультурной коммуникации не только предметом научных исследований, но и самостоятельной учебной дисциплиной.

Процесс становления межкультурной коммуникации как учебной дисциплины начался в 1960-е годы, когда этот предмет стал преподаваться в ряде университетов США. Это обстоятельство существенно изменило содержание учебного курса межкультурной коммуникации. В 1970-е годы сугубо практический характер курса был дополнен необходимыми теоретическими обобщениями и приобрел форму классического университетского курса, сочетающего в себе как теоретические положения, так и практические аспекты межкультурного общения.

На европейском континенте становление межкультурной коммуникации как учебной дисциплины происходило несколько позднее, чем в США и было вызвано другими причинами. Создание Европейского союза открыло границы для свободного перемещения людей, капиталов и товаров. Европейские столицы и крупные города стали интенсивно менять свой облик благодаря появлению в них представителей разных культур и их активному включению в жизнедеятельность этих городов. Практика поставила проблему взаимного общения носителей

разных культур. На этом фоне постепенно сформировался интерес ученых к проблемам межкультурного общения. По примеру США в некоторых западноевропейских университетах на рубеже 70—80-х годов минувшего века были открыты отделения межкультурной коммуникации (университеты Мюнхена, Йены). В 1989 г. в Мюнхенском университете была открыта новая специализация — «межкультурные коммуникации». На основе американского опыта преподавания межкультурной коммуникации там были разработаны свои учебные программы, основывающиеся на материалах фольклористики, этнологии и лингвистики.

Становление МКК в России. 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 одного владения иностранным языком. Практика общения с иностранцами доказала, что даже глубокие знания иностранного языка не исключают непонимания и конфликтов с носителями этого языка. Поэтому преподавание иностранных языков во многих вузах дополнилось предметом «Страноведение», который знакомит студентов с историей, обычаями, традициями, социальной организацией страны изучаемого языка. Однако, как показала практика, только аудиторного (теоретического) знакомства с соответствующей культурой оказывается недостаточно для бесконфликтного общения с ее представителями. Сегодня стало очевидным, что успешные и эффективные контакты с представителями других культур невозможны без практических навыков в межкультурном общении. В ряде российских вузов в учебные планы включена новая дисциплина — «Межкультурная коммуникация». Введение этой дисциплины обусловлено, прежде всего, необходимостью подготовить студентов к эффективным межкультурным контактам на уровне повседневного межличностного общения. Для этого недостаточно лишь знаний о природе межкультурного непонимания, здесь необходимо формирование практических навыков и умений, которые позволили бы свободно понимать представителей других культур.

В настоящее время межкультурная коммуникация только начинает утверждаться в российских вузах в качестве учебной дисциплины. Инициатором и бесспорным лидером в этом процессе является факультет иностранных языков МГУ, где межкультурная коммуникация преподается на протяжении нескольких лет и где уже разработан ряд лекционных курсов и программ по различным аспектам этого направления. Инициатива факультета нашла поддержку в ряде других московских вузов: университете Дружбы народов, Государственном лингвистическом университете, Российском государственном гуманитарном университете. Опыт преподавания межкультурной коммуникации в этих вузах показывает, что наиболее эффективным является сочетание лекционных и практических форм занятий. Особую эффективность доказали практические занятия, в ходе которых студенты получают возможность испытать чувства и

эмоции, возникающие в реальных ситуациях межкультурной коммуникации, обсудить и проанализировать свое собственное поведение и поведение своих партнеров. Практические занятия, как правило, вызывают оживленные дискуссии, значительно повышают мотивацию и заинтересованность студентов в предмете, устраняют психологический барьер во взаимодействии студентов и преподавателя.

Межкультурная коммуникация как учебная дисциплина. С начала своего возникновения межкультурная коммуникация формировалась как межпредметная дисциплина. При создании Института службы за границей Эдвард Холл привлек к работе антропологов, лингвистов, психологов, социологов. Первые учебные программы и методики обучения межкультурному общению заимствовались из разных наук. Это изначально придало межкультурной коммуникации эклектичный характер. Однако эта эклектичность самым положительным образом сказалась на содержании курса межкультурной коммуникации, поскольку ее междисциплинарный характер позволил переосмыслить многие традиционные представления и методы, открыл новые аспекты исследований проблемы межкультурных контактов. Сотрудники института были специалистами в разных науках, и в своей работе они опирались прежде всего на достижения своих наук. Закономерно, что все полезные достижения различных областей научного знания постепенно интегрировались в самостоятельную дисциплину со своим предметом и методом.

На основе американского опыта преподавания межкультурной коммуникации были разработаны учебные программы и в ряде западноевропейских университетов. Эти программы также имеют междисциплинарный характер, поскольку основываются на достижениях фольклористики, этнологии, лингвистики и других смежных наук.

Из всех наук о культуре наибольший объем теоретических и методологических знаний и практического опыта в области исследований МКК накоплен фольклористикой и этнологией. Поэтому сложились два направления исследований межкультурной коммуникации. Первое из них, основывающееся на фольклористике, носит описательный характер. Его задачами являются выявление, описание и интерпретация повседневного поведения людей с целью объяснения глубинных причин и детерминирующих факторов их культуры.

Второе направление, имеющее культурно-антропологический характер, предметом своих исследований имеет различные виды культурной деятельности социальных групп и общностей, их нормы, правила и ценности. Социальная дифференциация общества (семья, школа, церковь, производство и т.д.) порождает в каждой группе свои нормы и правила поведения. Знание их позволяет быстро и эффективно разрешать ситуации межкультурного непонимания, нормально организовать рабочий процесс в многонациональных коллективах и т.д.

Методологические подходы других дисциплин (психологии, педагогики, социологии, теории коммуникации и др.) оказываются всегда более

ограниченными 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 несмотря на различия в методологических подходах и аспектах исследований межкультурной коммуникации в различных науках большинство ученых придерживаются мнения, что основными целями исследований в области МКК являются:

- систематическое изложение основных проблем и тем межкультурной коммуникации, овладение основными понятиями и терминологией;
- развитие культурной восприимчивости, способности к правильной интерпретации конкретных проявлений коммуникативного поведения в различных культурах;
- формирование практических навыков и умений в общении с представителями других культур.

Разработка новой учебной дисциплины и создание нового учебного курса, носящего интегративный характер и не имеющего аналогов в действующей системе образования, вдвойне сложное и ответственное дело. Так, хотя преподавание межкультурной коммуникации в США началось более 20 лет назад, все же эта дисциплина до сих пор имеет преимущественно вспомогательный характер и только в редких случаях существует как самостоятельный предмет, а тем более как отдельная специализация. Однако многолетний опыт преподавания и многочисленные исследовательские работы в этой области позволяют сегодня выделить научно-методические особенности и организационные проблемы преподавания этого курса.

Основоположник межкультурной коммуникации Э. Холл подразумевал под ее преподаванием межкультурное обучение, основывающееся на практическом использовании фактов межкультурного общения людей, возникающих при непосредственных контактах с носителями других культур. Учебный процесс он понимал как процесс анализа конкретных примеров межкультурного общения, в результате которого расширяется межкультурная компетенция обучающихся и преодолеваются трудности в повседневном общении с людьми из другой культуры. Целым рядом западных ученых (Г. Колье, В. Гудикунст и Р. Хаммер, М. Пейдж и Дж. Мартин, М. Хуле, М. Беннет и др.) был описан собственный опыт преподавания межкультурной коммуникации и предложены модели организации межкультурного обучения, среди которых наиболее известными являются модели Хупса и Беннета.

Знакомство с работами западных ученых позволяет сделать вывод, что межкультурное обучение отличается от других образовательных направлений по нескольким параметрам. Главное отличие состоит в том, что необходимые знания и навыки приобретаются преимущественно посредством прямых культурных контактов. Это требует зачастую полного или частичного абстрагирования от привычной системы толкования различных культурных феноменов и влечет за

собой значительные когнитивные и аффективные изменения. Эти изменения можно продемонстрировать на примере культуры вкусовых представлений: на познавательном уровне считается, что предложенное непривычное блюдо другой национальной кухни необходимо попробовать. На эмоциональном уровне это предложение может вызвать бурную эмоциональную реакцию и вывести участников коммуникации из равновесия. Препятствия такого рода в большинстве случаев возникают неожиданно, чаще всего при столкновении с элементами чужой культуры.

Как считают некоторые западные ученые, обучение межкультурной коммуникации может породить противоречия с собственной культурной идентичностью: возникает страх потерять ориентацию в привычном социокультурном пространстве, утратить идентичность и потерять поддержку своей группы. Процесс межкультурного обучения должен учитывать возможности появления такого рода противоречий. Естественным приемом против возникновения таких ситуаций служит принцип открытости и спорности в организации процесса обучения. Последний должен восприниматься обучающимися как процесс поиска, в котором должны быть задействованы как познавательный, так и эмоциональный уровни сознания.

С учетом этих особенностей и противоречий, опыта преподавания межкультурной коммуникации в Мюнхенском университете, а также на основе изучения специальной американской и немецкой учебной литературы создавался учебный курс по МКК в Калужском государственном педагогическом университете им. К.Э. Циолковского. По замыслу его авторов этой программе изначально был придан культурно-антропологический характер. Два пилотных учебных курса в КГПУ и посещение учебных занятий по МКК в Мюнхенском университете позволили разработать представленную здесь структуру учебного курса, в основных чертах определить его содержание, конкретизировать тематику и апробировать методику проведения практических занятий.

В предлагаемом варианте курс МКК рассчитан на два семестра (72 часа аудиторных занятий) при равном соотношении лекционных и практических занятий (по 36 часов на каждый вид). Авторы стремились охватить самые разные аспекты межкультурной коммуникации и тем самым сформировать общее и систематизированное представление о МКК. Программа допускает возможность изменений в соответствии с учебными планами вузов и использование в учебном процессе региональных особенностей той или иной культуры.

РАЗДЕЛ I

КУЛЬТУРНО-АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Человек создан для общества. Он не способен
и не имеет мужества жить один.*

У. Блэкстоун

ГЛАВА 1. ЧТО ТАКОЕ КУЛЬТУРА?

Обыденное и научное понимание культуры. Локальные культуры. Своеобразие и самобытность культуры. Культура и коммуникация. Необходимость и условия эффективного взаимодействия культур. Культура и поведение. Детерминанты поведения в процессе коммуникации. Эмпатия и ее роль в межкультурной коммуникации. Значение культурных ценностей и норм в МКК. Основные виды культурных норм (нравы, обычаи, традиции, обряды)

1.1. От обыденного понимания культуры к научному

В современных гуманитарных науках понятие «культура» относится к числу фундаментальных. Закономерно, что оно является центральным и в межкультурной коммуникации. Среди огромного количества научных категорий и терминов трудно найти другое понятие, которое имело бы такое множество смысловых оттенков и использовалось бы в столь разных контекстах. Для нас вполне привычно звучат такие словосочетания, как «культура поведения», «культура общения», «культура чувств» и др. В обычном словоупотреблении термин «культура» служит оценочным понятием и выражает определенную совокупность черт личности человека, которые точнее было бы назвать не культурой, а культурностью. В науке обычно говорится о «культурных системах», «культурной динамике», «типологии культур» и т.д.

Современные исследования, посвященные определениям культуры, показали огромный, все возрастающий интерес к этому понятию. Так, по подсчетам американских культурных антропологов А. Кребера и К. Клакхона, с 1871 по 1919 гг. различными науками было дано семь определений культуры, с 1920 по 1950 их число возросло до 150. В настоящее время различных определений культуры насчитывается более 500. Все эти определения Кребер и Клакхон разделили на 6 классов (типов).

1. Описательные определения, которые интерпретируют культуру как сумму всех видов человеческой деятельности, обычаев, верований.

2. Исторические определения, которые связывают культуру с традициями и социальным наследием общества.

3. Нормативные определения, которые рассматривают культуру как совокупность норм и правил, организующих человеческое поведение.

4. Психологические определения, в соответствии с которыми культура представляет собой совокупность форм приобретенного поведения, возникающих в результате приспособления и культурной адаптации человека к окружающим условиям жизни.

5. Структурные определения, которые представляют культуру в виде различного рода моделей или единой системы взаимосвязанных феноменов.

6. Генетические определения, основывающиеся на понимании культуры как результате адаптации человеческих групп к среде своего обитания.

Это разнообразие определений, интерпретаций и трактовок не смущает ученых. Оно обусловлено тем, что культура представляет собой крайне сложное и многогранное явление, выражающее все стороны человеческого бытия. Она включает в себя все, что создано человеческим разумом и руками. Поэтому культура изучается целым рядом наук: семиотикой, социологией, историей, антропологией, аксиологией, лингвистикой, этнологией и др. Каждая из наук выделяет в качестве предмета своего изучения одну из ее сторон или одну из ее частей, подходит к ее изучению со своими методами и способами, формулируя при этом свое понимание и определение культуры.

В повседневной жизни понятие «культура» употребляется, как минимум, в трех значениях. Во-первых, под культурой подразумевается отдельная сфера жизни общества, которая существует в виде системы учреждений и организаций, занимающихся производством и распространением духовных ценностей (общества, клубы, театры, музеи и т.д.). Во-вторых, под культурой понимается совокупность ценностей и норм, присущих большой социальной группе, общности, народу или нации (элитарная культура, русская культура, культура молодежи и т.д.). В-третьих, культура интерпретируется как выражение высокого уровня достижений человека в какой-либо деятельности (культура быта, культурный человек в значении «воспитанный и образованный» и пр.). Обыденные представления о культуре зачастую сводятся к ее отождествлению с художественной культурой (искусством) или же с образованностью и воспитанностью человека. Однако наиболее распространенным обыденным значением понятия «культуры» является его понимание как совокупности материальных предметов, объектов, идей, образов, созданных человеком на протяжении его истории. В этой интерпретации культура предстает как сумма всех достижений человечества, как «вторая природа», сотворенная самим человеком, образующая собственно человеческий мир в отличие от дикой природы.

Именно такое понимание культуры было сформулировано Кребером и Клакхоном, которые считали, что «культура состоит из выраженных и скрытых схем мышления и поведения, являющихся специфическим, обособляющим достижением человеческих общностей, воплощенным в символах, при помощи

которых они воспринимаются и передаются от человека к человеку и от поколения к поколению. Сюда необходимо включить также и те достижения, которые проявляются в созданных культурным обществом материальных благах. Ядром любой культуры являются идеи... и особенно ценности, передающиеся при помощи традиций. Культурные системы могут рассматриваться, с одной стороны, как результат совершенных действий, с другой стороны, как одна из основ действия в будущем» (Kroeber A., Kluckhohn C.; 161).

Согласно этому определению культура представляет собой сложный феномен, который включает в себя как материальные и социальные явления, так и различные формы индивидуального поведения и организованной деятельности. Культуру как особую сферу человеческой жизнедеятельности нельзя увидеть, услышать, почувствовать или попробовать. Реально мы можем наблюдать разнообразные ее проявления в виде различий в человеческом поведении и тех или иных типах деятельности, ритуалах, традициях. Мы видим лишь отдельные проявления культуры, но никогда не видим всю ее саму в целом. Наблюдая различия в поведении, мы начинаем понимать, что в их основе лежат культурные различия, и с этого начинается изучение культуры. В этом смысле культура представляет собой только абстрактное понятие, которое помогает нам понять, почему мы делаем то, что делаем, и объяснить различия в поведении представителей различных культур.

При таком методологическом подходе культура как предмет изучения культурной антропологии выступает в виде совокупности результатов деятельности человеческого общества во всех сферах его жизни, составляющих и обуславливающих образ жизни нации, этноса, социальной группы в любой конкретно-исторический период времени. Культурная антропология исследует развитие культуры во всех ее аспектах: образ жизни, восприятие мира, менталитет, национальный характер, повседневное поведение и т.д. На этой основе культурная антропология изучает также человеческую способность развивать культуру через общение, через коммуникацию, рассматривает все разнообразие человеческих культур, их взаимодействие и контакты.

Культурная антропология рассматривает культуру как продукт совместной жизнедеятельности людей, систему согласованных способов их коллективного существования, упорядоченных норм и правил удовлетворения групповых и индивидуальных потребностей и т.п. Дело в том, что совместное долгое проживание групп людей на одной территории, их коллективная хозяйственная деятельность, оборона от нападений формируют у них общее мирозерцание, единый образ жизни, манеру общения, стиль одежды, специфику кулинарии и т.д. В итоге формируется самостоятельная культурная система, которую принято называть *этнической культурой данного народа*. Но она не механическая сумма всех актов жизнедеятельности людей. Ее ядро составляет набор «правил игры», принятых в процессе их коллективного существования. В отличие от биологических свойств человека они не наследуются генетически, а усваиваются

только методом обучения. По этой причине становится невозможным существование единой универсальной культуры, объединяющей 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 еще принято называть *локальными и этническими культурами*.

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

Культурное своеобразие может проявляться в самых разных сторонах человеческой жизнедеятельности: в удовлетворении биологических потребностей, естественных привычках поведения, типах одежды и жилищ, видах орудий труда, способах трудовых операций и т.д. Так, например, этнографы давно заметили, что народы, живущие в сходных условиях и по соседству друг с другом, строят дома по-разному. Русские северяне традиционно ставят дома к улице торцом, а русские южане располагают его вдоль улицы. Балкарцы, осетины, карачаевцы живут на Кавказе в тесной близости друг к другу. Но первые строят каменные одноэтажные дома, вторые — двухэтажные, а третьи — деревянные дома. Раньше у узбеков по одной лишь тюбетейке можно было определить, из какой местности происходит человек, а по одежде русской крестьянки XIX в. можно было точно установить, в какой местности она родилась.

Таким образом, человеческую культуру составляют различные локальные культуры, носителями которых являются народы. Каждый народ представляет собой самостоятельную форму этнических общностей, или, как принято называть в этнологии, отдельный этнос. Этноты существуют как устойчивые межпоколенные общности людей. Люди естественным путем объединяются в этноты по самым разным причинам, в том числе — на основе общности исторической судьбы, общих традиций, особенностей быта и пр. Однако самыми

важными объединяющими факторами являются общность территории и общность языка.

Своеобразие любой культуры получает свое завершение в культурной картине мира, которая постепенно формируется в процессе возникновения и существования самой культуры. Культурная картина мира является результатом того, что в различных культурах люди воспринимают, чувствуют и переживают мир по-своему и тем самым создают свой неповторимый образ мира, представление о мире, получившее название «картины мира». Культурная картина мира представляет собой совокупность рациональных знаний и представлений о ценностях, нормах, нравах, менталитете собственной культуры и культур других народов. Эти знания и представления придают культуре каждого народа самобытность, благодаря чему становится возможным отличить одну культуру от другой.

Культурная картина мира находит свое выражение в различном отношении к тем или иным явлениям культуры. Так, например, на Мадагаскаре похороны отражают оценку достигнутого при жизни человеком статуса и уважение к умершему. Поэтому для прощания с одними стекаются тысячи людей, а к другим приходят единицы. У некоторых народов прощание с покойником растягивается на целые недели. И, напротив, в современной России или США похороны 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 разную ценность и значение.

1.1.1. Культура и коммуникация

Ни одна культура не существует изолированно. В процессе своей жизнедеятельности она вынуждена постоянно обращаться или к своему прошлому, или к опыту других культур. Это обращение к другим культурам получило название «взаимодействие культур». В этом взаимодействии очевидным фактом является общение культур на разных «языках». Дело в том, что каждая культура в процессе своего развития создает различные системы знаков, которые являются своеобразными ее носителями. Создание знаков — сугубо человеческая особенность. Существующие у животных знаки и сигналы связаны лишь с поведением и особенностями жизни того или иного вида. Эти знаки не создавались животными специально, они сложились в процессе эволюции вида и передаются генетически. Только человек осознанно создает свои знаки, они не являются для него врожденными, поскольку представляют собой форму существования человеческой культуры. Однако эта способность человека одновременно создает проблему понимания и восприятия чужих культур.

На всем протяжении своей истории человечеством было создано огромное количество знаков поведения, без которых невозможен ни один вид его деятельности. Для человека владение этими знаками и знаковыми системами

означает его включение в отношения с другими людьми и в культуру.

В зависимости от назначения были созданы и применяются несколько типов знаков.

1. Знаки-копии, которые воспроизводят различные явления действительности, но сами этой действительностью не являются (фотографии).

2. Знаки-признаки, несущие некоторую информацию о предмете (температура больного).

3. Знаки-сигналы, заключающие в себе информацию по договоренности о предметах, о которых они информируют (школьный звонок).

4. Знаки-символы, несущие информацию о предмете на основе выделения из него каких-то свойств или признаков (государственный герб).

5. Языковые знаки.

Однако сами по себе отдельные знаки не имеют смысла и не представляют ценности, если они не взаимосвязаны с другими знаками и не входят в определенную знаковую систему. Например, существует знаковая система приветствий: разного рода поклоны, рукопожатия, поцелуи, похлопывания по плечу и т.п.

Все многочисленные знаки и знаковые системы, которые существуют в человеческом обществе, составляют культуру того или иного времени, того или иного социума. В каждом знаке заключен какой-то смысл, который был выражен и зафиксирован в этом знаке предыдущими поколениями. Это подразумевает, что любой знак имеет свою форму и содержание. Содержание знаков представляет собой сложную, многоплановую, сконцентрированную информацию для тех, кто в состоянии ее прочесть. При этом культура каждого общества может существовать только благодаря преемственности поколений. Однако культурная память не может передаваться генетически. Все знания, умения, навыки, формы поведения, традиции и обычаи живут только в системе культуры. Поэтому сохранение культуры связано с необходимостью сохранения и передачи культурной информации каждому поколению. Ее передача осуществляется посредством передачи знаков от одного поколения другому, а также от одной культуры к другой. Взаимодействие культур играет жизненно важную роль для существования и развития культуры любого народа.

Многочисленные исследования вопросов взаимодействия культур свидетельствуют о том, что содержание и результаты многообразных межкультурных контактов во многом зависят от способности их участников понимать друг друга и достигать согласия, которое главным образом определяется этнической культурой каждой из взаимодействующих сторон, психологией народов, господствующими в той или иной культуре ценностями. В культурной антропологии эти взаимоотношения разных культур получили название «межкультурная коммуникация», которая означает обмен между двумя и более культурами и продуктами их деятельности, осуществляемый в различных формах. Этот обмен может происходить как в политике, так и в межличностном общении

людей в быту, семье, неформальных контактах.

Контакты и взаимоотношения между культурами возникают в результате различных причин, перечислять которые можно довольно долго. В современных условиях бурное развитие межкультурной коммуникации происходит в самых разных сферах человеческой жизни: туризме, спорте, военном сотрудничестве, личных контактах и т.д. Происшедшие в последние годы социальные, политические и экономические изменения в мировом масштабе привели к небывалой миграции народов, их переселению, смешению и столкновению. В результате этих процессов все больше людей переступают раньше разделявшие их культурные барьеры. Формируются новые явления культуры, границы между своим и чужим стираются. Возникающие при этом перемены охватывают практически все формы жизни и получают в разных культурах неоднозначную оценку. Эти оценки чаще всего определяются особенностями взаимодействующих культур.

Между культурами существуют значительные различия в том, как и какие средства коммуникации используются при общении с представителями других культур. Так, представители индивидуалистских западных культур больше внимания обращают на содержание сообщения, на то, что сказано, а не на то, как сказано. Поэтому их коммуникация в слабой степени зависит от контекста. Для таких культур характерен когнитивный стиль обмена информацией, при котором значительные требования предъявляются беглости речи, точности использования понятий и логике высказываний. Представители подобных культур стремятся развивать свои речевые навыки. Такой тип коммуникации характерен для американской культуры. Большинство американцев в повседневном общении используют *small talk* (короткий разговор): они задают друг другу вопросы, на которые не предполагают получить ответы («Как дела?», «Прекрасный денек, не правда ли?» и т.п.). Индивидуализм американской культуры заставляет их высказываться ясно и четко, выдвигать сразу свои аргументы, чтобы вызвать ответную реакцию у оппонента.

И напротив, в коллективистских культурах восточного типа при передаче информации люди склонны в большей степени обращать внимание на контекст сообщения, на то, с кем и при какой ситуации происходит общение. Эта особенность проявляется в придании особой значимости форме сообщения, тому, как сказано, а не тому, что сказано. На этом основании коммуникация в условиях восточных культур характеризуется расплывчатостью и неконкретностью речи, избытком приблизительных форм высказывания (типа «вероятно», «может быть» и т.п.). Именно поэтому японцы в деловых взаимоотношениях обычно ведут разговор «вокруг да около», долго рассуждая обо всем, только не об основном предмете общения. Эта стратегия позволяет им лучше узнать о намерениях партнеров, чтобы настроиться на главную тему, либо противостоять, не уронив при этом достоинства своих партнеров.

Большое количество наблюдений и исследований в области межкультурной

коммуникации позволяет сделать вывод, что ее содержание и результаты также во многом зависят от господствующих в какой-либо культуре ценностей, норм поведения, установок и т.д. Во взаимосвязи культуры и коммуникации происходит их взаимное влияние друг на друга. Так, например, в каждой культуре существуют свои представления о вежливости. Во многих арабских странах считается крайне невежливым спрашивать о чем-то партнера по сделке, если нет уверенности, что он может дать точный ответ. Если американцы прямо говорят, что думают, то для японцев или арабов важно не допустить, чтобы их партнер покраснел из-за того, что у него спросили нечто такое, на что он не смог ответить. Поэтому в Японии, а также во всем арабском мире считается крайне невежливым однозначно ответить кому-либо «нет». Если человек не хочет принимать приглашение, то он отвечает, что он не знает, поскольку у него много дел. На Западе таким путем также стремятся избежать конкретных ответов, но там все же чаще даются и ожидаются конкретные ответы. В азиатских культурах столь прямое поведение может служить причиной прекращения отношений. Но в прямолинейной американской культуре существует табу, запрещающее называть физические недостатки другого человека. Вероятно, это обусловлено постоянным стремлением американцев всегда быть в отличной форме и молодо выглядеть.

Вольно или невольно на протяжении своей жизни люди входят в состав тех или иных социокультурных групп. Каждая такая группа обладает своей микрокультурой (субкультурой) в составе материнской культуры и имеет с ней как сходства, так и различия. Различия могут быть вызваны социальными настроениями, образованием, традициями и другими причинами. Субкультуры основываются на взаимном самовосприятии своих членов, определяемом расовой, религиозной, географической, языковой, возрастной, половой, трудовой, семейной принадлежностью их членов. И в зависимости от такого рода принадлежности они придерживаются той или иной модели поведения. Определяющим фактором в коммуникативном поведении может служить принадлежность к какой-либо общественной организации, обладающей своими нормами, правилами, принципами и моделями общения. Каждая организация имеет свой набор традиций и правил, которые директивно или косвенно предписывают членам данной организации формы общения друг с другом и с представителями других организаций. Например, организация, которая свою репутацию ставит на первое место, будет испытывать определенный дискомфорт при общении с организацией, для которой более важными являются другие характеристики. В этом случае организационные нормы оказывают большое влияние на стиль общения членов организации, их самомнение, эффективность взаимодействия с представителями других организаций.

Культура не только влияет на коммуникацию, но и сама подвергается ее влиянию. Чаще всего это происходит в процессе инкультурации, когда человек в той или иной форме коммуникации усваивает нормы и ценности культуры. Мы изучаем нашу культуру различными способами, используя для этого различные

источники. Например, американский малыш, которому дедушка объясняет, что если тебя знакомят с кем-либо, нужно пожимать руку, формирует свою культуру. Индийский ребенок, растущий в доме, где женщины едят после мужчин, также формирует свою культуру. Еврейский подросток, который служит проводником в церемонии еврейской Пасхи, усваивает культуру своего народа и в то же время участвует в ее развитии и сохранении. Французский мальчик, которому дают сидр за обедом, также усваивает традиции своей культуры. Маленький египтянин, которому объясняют, что поведение его дяди принесло позор семье, формирует ценности и нормы своего поведения. Таким образом, читая, слушая, наблюдая, обмениваясь мнениями и новостями со знакомыми или незнакомыми людьми, мы влияем на свою культуру, и это влияние становится возможным посредством той или иной формы коммуникации.

1.2. Культура и поведение

Человеческое поведение — это продукт миллионов лет эволюции, оно заложено как генетически, так и обусловлено нашей принадлежностью к какой-либо группе, полу, возрастом, личным жизненным опытом, уровнем образования и многими другими факторами. Несмотря на эти различия люди во всех культурах вступают между собой в самые разные отношения, в контексте которых они встречаются, обмениваются мнениями, совершают какие-то поступки и т.д. Смысл каждого конкретного поступка зачастую необходимо понять, ибо он не всегда лежит на поверхности, а чаще всего скрыт в традиционных представлениях о том, что нормально, которые в разных культурах и социокультурных группах также разные. Это различие можно проследить на примере распространенной во многих культурах традиции обмена подарками.

Многие немецкие предприниматели вспоминают, что при их первых контактах с партнерами из азиатских стран им вручались различные подарки, которые в протоколах отмечались как сувениры. Немецкие бизнесмены, как правило, не готовы принимать подарки, тем более при первом контакте, да еще от совершенно незнакомых людей. Чаще всего эти подарки служили основанием для выводов о корыстных мотивах поведения партнеров. Вопрос о роли подарков для представителей азиатской культуры имел совершенно другое значение. Согласно их представлениям деловые отношения прежде всего должны базироваться на межличностных отношениях. Поэтому долгосрочные в перспективе отношения следует начинать с создания прочных личных отношений. Для этого сначала партнера основательно проверяют на надежность и соответствие ценностных представлений. Как только становится ясно, что партнеры подходят друг другу и имеют долгосрочные интересы, первоначально установленные взаимоотношения поддерживаются через непрерывный обмен сигналами и своеобразными «инвестициями» (подарками, сувенирами). Согласно азиатской модели поведения установление личных отношений в деловых контактах рассматривается как

необходимое для них условие. Для успеха деловых контактов в азиатской модели наряду с личными отношениями необходимо сформировать систему взаимных обязательств (ты — мне, я — тебе). Она важна как предпосылка для каждого последующего этапа коммуникации. Такую систему отношений следует создавать уже в самом начале деловых отношений. Поэтому она не может быть последним звеном коммуникации, как на Западе. На Западе стараются избегать любых действий, которые могут выглядеть как взятка. Приглашения и подарки считаются нежелательным влиянием или даже попыткой подкупа. Западная модель делового поведения строится на строгой и категорической этике, не допускающей никаких исключений.

В приведенном примере противостоят друг другу две противоположные системы ценностей: западное стремление к автономии и азиатская система взаимной зависимости. В то время как в западной культуре предпринимательства поведение участников определяется требованиями экономической рациональности, в Азии, наоборот, определяющее значение имеют отношения взаимной зависимости. Данный пример показывает, что универсального «нормального поведения» не существует. Правила культуры, к которой мы принадлежим, так же относительно и не имеют универсальной значимости. Чтобы понять поведение представителя другой культуры, нужно выяснить, какое поведение традиционно для этой культуры. В случае несовместимости правил поведения другого человека и твоих собственных, надо начать выработку общих правил поведения.

Истории известно огромное число фактов, когда попытки различных культур установить взаимные контакты и отношения заканчивались безуспешно. Чаще всего неудачи объяснялись личными причинами, недостатками другой стороны или просто языковым непониманием. Культурные различия в качестве причины неудачной коммуникации приводились крайне редко. Это объясняется тем, что причины такого рода чаще всего остаются скрытыми от взаимодействующих сторон.

Дело в том, что поведение людей в процессе коммуникации определяется целым рядом факторов разной степени значимости и влияния. Во-первых, это связано с особенностью механизма инкультурации, в соответствии с которым освоение человеком своей родной культуры осуществляется одновременно как на сознательном, так и бессознательном уровне. В первом случае это происходит посредством социализации через образование и воспитание, а во втором — процесс освоения человеком своей культуры происходит стихийно, под влиянием различных житейских ситуаций и обстоятельств. Причем, эта часть культуры человека, как показывают специальные исследования, является не менее значимой и важной в его жизни и поведении, чем сознательная часть. В этом отношении культуру можно сравнить с дрейфующим айсбергом, у которого на поверхности воды находится лишь небольшая часть, а основная часть айсберга скрывается под водой. Эта невидимая часть нашей культуры находится в основном в подсознании

и проявляется лишь тогда, когда возникают неординарные, непривычные ситуации при контактах с другими культурами или их представителями. Подсознательное восприятие культуры имеет большое значение для коммуникации, поскольку если поведение коммуникантов базируется на нем, тогда становится особенно трудно заставить участников коммуникации создать другие рамки восприятия. Они не в состоянии сами сознательно определять процесс восприятия другой культуры.

Образ айсберга позволяет наглядно понять, что большинство моделей нашего поведения, являющегося продуктами культуры, применяются нами автоматически, так же как автоматически мы воспринимаем явления других культур, не задумываясь при этом о механизмах этого восприятия. Например, в американской культуре женщины улыбаются чаще, чем мужчины; этот тип поведения был усвоен бессознательно и стал привычкой. По сей день евреи, читая Тору, откидываются назад, имитируя позу наездника верблюда. Эта манера возникла много веков назад, ее смысл давно утерян, но само движение осталось и передается от поколения к поколению 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 Холл определил как «культурные очки». Она состоит в том, что большинство людей рассматривают собственную культуру как центр и меру всех вещей. Нормальный человек 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.

Повседневное поведение большинства людей характеризуется наивным реализмом. Они исходят из того, что мир таков, каким они его себе представляют, и состоит из бесчисленного количества само собой разумеющихся вещей, предметов, людей, событий, которые воспринимаются как естественные и нормальные. Как правило, люди не догадываются об относительности своего мировоззрения. Нередко это порождает убеждение, что собственная культура превосходит другие. Тогда другие культуры недооцениваются по сравнению с собственной. Все, что отклоняется от собственных норм, привычек, типов поведения, считается низкопробным, безобразным, безнравственным. Подобное сознание превосходства «своего» формирует соответствующую модель высокомерного поведения с пренебрежительным отношением к другим культурам.

В-третьих, поведение людей в процессе коммуникации определяется также окружающей обстановкой и обстоятельствами коммуникации. Наши действия не одинаковы в разной обстановке. Место нахождения человека (аудитория, ресторан, офис) навязывает определенную линию поведения. Сознательно или бессознательно мы придерживаемся соответствующих правил поведения,

принятых в данной культуре. Например, формы поведения в религиозных храмах в разных культурах различаются весьма существенно. Так, в Мексике мужчины и женщины ходят в церковь вместе и молча стоят во время службы. В Иране, напротив, мужчины и женщины не ходят вместе и во время службы поют псалмы. Обстоятельства коммуникации также диктуют свои требования к поведению участников. Контакты между людьми могут происходить по самым разным причинам: награждение, производственное собрание, спортивные игры, танцы, панихида. В каждом случае обстоятельства обязывают вести себя по-разному. Например, для одной культуры на свадьбе нормой являются тишина и уединение, а в еврейской, русской и многих других культурах это событие сопровождается громкой музыкой, танцами и весельем.

В-четвертых, коммуникативное поведение определяется количеством времени и частью суток, в которой происходит коммуникация. При нехватке времени люди, как правило, стремятся закончить разговор и завершить контакт, чтобы сделать что-то более важное и необходимое. В американской культуре фактор времени имеет особое значение. Там все действия и поступки строго расписаны по времени и на каждый из них отводится его соответствующее количество. Как заметил Холл: «Для американцев распределение времени — показатель того, как люди относятся друг к другу, как важны для них дела, и показатель их положения в обществе». Каждый случай общения происходит в какое-то время суток, что также сказывается на его характере. Для того чтобы понять это, постарайтесь сами себе ответить на вопрос: одинаково ли вы будете реагировать на телефонный звонок в 2 часа дня и в 2 часа ночи?

Практически межкультурная коммуникация на индивидуальном уровне представляет собой столкновение различных взглядов на мир, при котором партнеры не осознают различия во взглядах, считают свое видение мира «нормальным», видят мир со своей точки зрения. Поведение коммуникантов при этом характеризуется ситуацией, когда нечто само собой разумеющееся одной стороны встречает нечто само собой разумеющееся другой. Сначала, как это часто бывает, обнаруживается открытое непонимание, то есть осознание того, что «здесь что-то не так», что мнение и понимание не совпадают. При этом не ставится под сомнение свое «нечто само собой разумеющееся», а занимается этноцентристская позиция и партнеру приписывается глупость, невежество или злой умысел.

И в то же время, каждый человек, вероятно, может вспомнить ситуации из своей 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 напряжения и раздумий. В таких ситуациях присутствует естественное желание понять другого человека, не обидеть его, не сделать что-то не так и т.д. Такой тип общения и понимания человека называется эмпатией. Эмпатия основана на умении поставить себя на место другого, взглянуть на все его глазами, почувствовать его состояние и учесть все это в своем поведении и

поступках. Она предполагает большую чувствительность, сенситивность к состоянию партнера.

Каждый вид коммуникации характеризуется особыми отношениями партнеров, их направленностью друг на друга. 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, то есть здесь следует проявлять больше эмпатии, чем симпатии.

Симпатия получила распространение в самых разных видах коммуникации, и она подразумевает, что человек мысленно ставит себя на место другого. Но при симпатии используются свои собственные способы интерпретации поведения других людей. Согласно теории Беннета, если мы следуем «золотому правилу нравственности» («поступай с людьми так, как хотел бы, чтобы поступали с тобой») при общении с носителями других культур, то тем самым мы проявляем симпатию, потому что рассматриваем приемлемость их поведения со своей точки зрения.

Специфика межкультурной коммуникации заключается в том, что в ней определяющим становится эмпатический подход, т.е. мысленное, интеллектуальное и эмоциональное проникновение во внутренний мир другого человека, в его чувства, мысли, ожидания и стремления. Эмпатия основывается на предположении, что в одинаковых обстоятельствах все люди переживают одинаковые чувства и ощущения и это позволяет им понять другие точки зрения, идеи и различные культурные явления. На этом основании возникает способность человека представить себя на месте другого человека, принять его мировоззрение, понять его чувства, желания, поступки. Здесь все основывается на опыте другого человека, а не нашем собственном. В связи с этим Беннет предлагает альтернативу «золотому-правилу нравственности» — «платиновое правило», которое выражает сущность эмпатического подхода: «поступай с другими так, как они поступали бы сами с собой».

Нет необходимости доказывать, что использование симпатии во взаимодействии с представителями других культур неизбежно ведет к непониманию. И, наоборот, использование эмпатии с ее стремлением понять проблему культурных различий изнутри и найти необходимые пути и способы для взаимопонимания резко увеличивает вероятность того, что между партнерами возникнет понимание. Для этого необходимо только помнить и придерживаться основных характеристик эмпатии:

- внимательно слушать, что тебе говорят;
 - стремиться понять, как чувствуют себя другие люди;
 - иметь искреннюю заинтересованность в том, что должны сказать другие;
- в проявлять сочувствие к нуждам других людей;

- обладать способностью понимать точку зрения другого. В психологии существуют специальные методы, с помощью которых можно повысить чувствительность людей к переживаниям друг друга. Одним из них является метод подстройки, который часто интуитивно применяют многие люди, пытаясь понять состояние другого человека. Он заключается в том, что нужно попробовать максимально близко подстроиться к партнеру через подражание его внешнему поведению: принять подобную его позу, перенять свойственный ему в данный момент темп речи и т.п. Если удастся это сделать, то открываются его переживания и возникает чувство понимания партнера.

1.3. Культурные нормы и культурные ценности

1.3.1. Сущность культурных ценностей и их место в межкультурной коммуникации

С раннего детства каждый ребенок овладевает родным языком и усваивает культуру, к которой принадлежит. Это происходит в процессе общения с близкими и незнакомыми людьми, в домашней среде, с помощью вербальных и невербальных способов общения. В повседневной житейской практике человек сам определяет для себя полезность или вредность различных предметов и явлений окружающего мира с точки зрения добра и зла, истины и заблуждения, справедливого и несправедливого. Категория *ценности* образуется в человеческом сознании путем сравнения разных явлений. Осмысливая мир, человек решает для себя, что для него представляется важным в жизни, а что нет, что существенно, а что несущественно, без чего он может обойтись, а без чего нет. В результате этого формируется его ценностное отношение к миру, в соответствии с которым все предметы и явления рассматриваются им по критерию важности и пригодности для его жизни. Каждый объект получает свою оценку и представляет 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 жизни людей имеют для них определенный смысл и значимость.

Роль ценностей в жизни как отдельного индивида, так и общества в целом чрезвычайно велика. В соответствии с ними происходит отбор информации в процессе общения, устанавливаются социальные отношения, формируются аффекты (эмоции и чувства), навыки взаимодействия и т.д. Таким образом, ценность не есть вещь, а есть отношение к вещи, явлению, событию, процессу и т.п. Ценности имеют огромное значение в любой культуре, поскольку определяют отношения человека с природой, социумом, ближайшим окружением и самим собой. Исходя из такого понимания К. Клакхон и Ф. Стродбек определили ценности как «сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие стройность и направленность разнообразным мотивам человеческого

мышления и деятельности в ходе решения общих человеческих проблем» (Kluckhohn C., Strodtbeck F.; 157).

В человеческом сознании существует одновременно множество ценностей, поэтому вполне оправданно говорить о системе ценностей, поскольку ценности существуют не хаотично, они определенным образом упорядочены по отношению друг к другу. Осваивая ценности окружающего мира, человек опирается на устоявшиеся в его культуре традиции, нормы, обычаи и постепенно формирует систему основополагающих и общепринятых ценностей, служащих ему руководством в жизни. На этой основе в каждой культуре складывается своя система ценностей, отражающая ее специфическое положение в мире. Система ценностей обыкновенно представляет собой иерархию, в которой ценности располагаются 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. Существуют ценности личного характера, ценности, присущие определенному полу или возрасту, ценности каких-либо больших и малых групп людей, различных эпох и государств и так далее, вплоть до общечеловеческих. По этой причине в науке принято все культурные ценности систематизировать 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 были отнесены оправдавшие себя и доказавшие на практике свою эффективность принципы совместного сосуществования людей: нравы, обычаи, стереотипы поведения и сознания, оценки, мнения, интерпретации и пр., которые ведут к интеграции общества, к росту взаимопонимания между людьми, их комплиментарности, солидарности, взаимопомощи и т.д. Обе группы культурных ценностей на практике составляют «ядро» любой культуры и определяют ее неповторимый характер.

В процессе межкультурных контактов обнаруживается огромная разница между тем, как воспринимаются одни и те же ценности людьми разных культур. Среди громадного числа разнообразных восприятия, тем не менее, можно выделить группу таких, которые совпадают и по характеру оценок, и по содержанию. Такого рода ценности получили название универсальных, или общечеловеческих. Их универсальный характер обуславливается тем, что основные черты таких ценностей базируются на биологической природе человека и на всеобщих свойствах социального взаимодействия. Так, например, нет ни одной культуры в мире, где оценивалось бы положительно убийство, ложь и воровство. В каждой культуре существуют лишь свои границы терпимости этих

явлений, но общая их негативная 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 контексте межкультурной коммуникации из этих сфер наиболее важное значение имеет сфера быта, представляющая собой исторически первую сферу возникновения и существования культурных ценностей.

Несмотря на наличие идеологии, религии и искусства бытовая культура и сегодня остается основополагающей для формирования личности, поскольку это формирование начинается еще в детстве, когда человек не способен к освоению культурных ценностей идеологии, религии и искусства. Специфика бытовой культуры состоит в том, что она вырабатывает те ценности, которые имеют основополагающее значение для межкультурной коммуникации. Именно быт является хранителем исторической памяти культуры, поскольку он значительно устойчивее идеологии и религии и изменяется гораздо медленнее, чем они. Поэтому именно бытовая культура в большей степени содержит в себе ценности «вечные», общечеловеческие и этнические. Кроме того, именно бытовые ценности являются основой существования идеологии, религии и искусства. Нормы и ценности бытовой культуры являются самодостаточными. Это значит, что, пользуясь только ценностями бытовой культуры, человек может иметь устойчивые ориентиры для жизни в условиях соответствующей культуры. Дополнительное значение бытовой культуре при межкультурной коммуникации 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 оказывается вполне достаточно для приобщения человека к культуре.

Культурные ценности, как уже было отмечено, в жизни каждого человека имеют разное значение. Поэтому одни люди являются приверженцами ценностей коллектива, а другие — ценностей индивидуализма. Так, человек в США в первую очередь считает себя индивидом, а уж потом членом социума, в то время как во многих других странах, таких, как Япония, люди в первую очередь считают себя членом социума и только потом индивидом. Когда люди с такими разными ориентациями вступают в общение, особенно деловое, всегда возникают ситуации непонимания. Например, проводя деловые переговоры с японцами, американцы назначают сотрудника, ответственного за их подготовку и ведение, и, если переговоры пройдут успешно, этот сотрудник будет вознагражден. В японской фирме такое невозможно, там царит коллективная ответственность за результаты любого дела. Поэтому в Японии никогда не выделяют кого-либо из общей массы.

Какие ценности имеют для людей важное значение и обладают большим влиянием, а какие не принимаются во внимание — зависит от культуры. Их

структура и значимость определяют своеобразие и особенности культуры. Большая часть особенностей собственной культуры, как правило, не осознается и воспринимается как само собой разумеющееся. 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 ситуации непонимания, растерянности, бессилия и раздражения, вызывающие чувство обиды, злости, отчуждения, оскорбления.

Исключить ситуации непонимания и добиться положительных итогов в межкультурных контактах возможно лишь с помощью знания особенностей ценностных ориентации партнера. Это знание помогает предсказать его поведение, цели, устремления, желания; оно обеспечивает успех в общении даже с незнакомыми людьми. Например, американский юноша-студент познакомился с арабской девушкой, приехавшей вместе со своим братом учиться в США. Допустим, юноша знает ценности арабского общества, в таком случае он знает, что арабский мужчина считает своим долгом защищать добродетель своей сестры. Во взаимоотношениях с девушкой в его поведении не должно быть и намека на возможный сексуальный контакт. Если же юноша-американец не знает ценностей арабского общества, он и не будет скрывать, что ему нравится девушка, и своими откровенными намеками в присутствии брата непреднамеренно нанесет ему оскорбление.

1.3.2. Культурные нормы и их роль в культуре

Жизнь человека в обществе себе подобных всегда подчинена определенным правилам, которые составляют существенную часть его образа жизни. В соответствии с этими правилами любая культура имеет собственное представление о «плохом» и «хорошем» поведении. В каждой культуре формируется система долженствований и запретов, которые предписывают, как обязан человек поступать в той или иной ситуации, или указывают ни в коем случае чего-то не делать. Все это означает, что общение между людьми облечено в различные формы, подчинено тем или иным условиям и законам. Различные способы человеческого общения также диктуются культурными нормами, которые предписывают, как должны общаться или обращаться друг к другу младшие и старшие по возрасту или чину, мужчины и женщины, законопослушные граждане и преступники, туземцы и иностранцы и т.д. При этом зачастую официальные законы играют меньшую общественную роль, чем правила и запреты, сложившиеся в значительной мере стихийно.

Практически с самого начала культурной деятельности человека возникает потребность в регулировании его поведения и общения с другими людьми. Необходимость этого вызвана тем, что материальные продукты культуры, которые создаются людьми, лишь показывают границы их возможностей, но они

не определяют, как должны действовать люди в различных отношениях между собой. Поэтому вместе с созданием ценностей культуры стали одновременно формироваться также требования к поведению человека, которые регулировали как распределение этих ценностей, так и разнообразные отношения между людьми. Первоначально они представляли собой правила, регулирующие человеческое поведение, позднее в науке они получили название норм. Изначально нормы служили указателями на то, где, как, когда и что должны были делать люди в повседневной жизни. Различные нормы имели разную степень влияния и значения в поведении людей, и те из них, которые приобретали наибольшее влияние, становились общепринятыми.

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

Одним из первых регуляторов человеческого поведения стали нравы, которые были предназначены регулировать повседневное поведение людей, способы реализации ценностей, оценивать различные формы их отношений и т.д. Из всех культурных норм нравы являются наиболее подвижными и динамичными, поскольку призваны регулировать текущие события и поступки. Нравы — это моральные оценки допустимости тех или иных форм как собственного поведения, так и поведения других людей. Под действие этого вида культурных норм попадают такие формы поведения, которые бытуют в данном обществе и могут быть подвергнуты нравственной оценке. В силу такого своего характера нравы не предполагают немедленного их практического исполнения, а ответственность за их нарушение в целом значительно меньше, чем во всех других нормах. Эта ответственность носит относительный характер, поскольку наказание за нарушение нравов может быть разным — от неодобрительных взглядов до смертной казни, но наиболее распространенным наказанием в этом случае является устное порицание. Например, если вы громко чавкаете во время обеда в обществе, то, возможно, в вашу сторону будут направлены лишь неодобрительные взгляды людей, которые вас слышат. Но в некоторых культурах, наоборот, считается нормой «потягивать» свой суп, и эта манера не вызывает никаких реакций окружающих.

Среди других видов культурных норм наиболее распространенными и влиятельными являются *обычаи* — общепринятые образцы действий, предписывающие правила поведения для представителей одной культуры. Влияние обычаев, главным образом, распространяется на область частной жизни людей. По своему назначению они призваны регулировать взаимоотношения и коммуникации внешнего характера, то есть отношения с близкими и дальними родственниками, со знакомыми и соседями, публичное поведение человека за пределами собственного дома, бытовой этикет со знакомыми и незнакомыми

людьми и др.

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

В каждой культуре формируется своя система обычаев, распространяющаяся на все стороны повседневных отношений. Тот или иной обычай всегда связан с соответствующей специфической ситуацией. Поэтому характер и основные черты обычаев соответствуют образу жизни общества и его социально-сословной структуре. По этой причине одинаковые, на первый взгляд, обычаи в разных культурах приобретают совершенно разное содержание. Примерами здесь могут служить различия в разных культурах по отношению к свадебным обрядам и половым контактам.

Свадебный обряд предполагает множество форм проявления. Сегодня в Северной Америке вполне естественной является ситуация, когда молодой человек встречает молодую девушку, они влюбляются и женятся. Несомненно, такая свадьба не является чем-то необычным; во многих государствах нужно свидетельство о браке, и простая церемония бракосочетания неизбежна, но даже по сравнению с другими культурами это — минимум контроля. У многих народов принято, чтобы главы семей заключали договор о браке. Как у древних греков, так и до недавнего времени в Китае, жених и невеста вообще не имели права видеться до свадьбы. В западном обществе с его идеалом романтической любви девушка ужаснулась бы при одной мысли быть проданной будущему мужу, не имея права принимать личного участия в этом решении. В других культурах, напротив, продажа невесты считается нормой: родственники назначают цену за невесту, которую добровольно готова заплатить другая сторона. Согласно обычаям некоторых народов Африки девушка не может выйти на улицу вместе с будущим мужем, прежде чем он не выкупит ее.

Очень разнообразны обычаи и нормы половых отношений. Молодые люди на островах Самоа наслаждаются свободой и вступают в многочисленные половые связи, из которых только одна ведет к браку. Большинство мужского населения Индии так же, как и в некоторых странах Запада, придерживаются двойной морали: девушки и женщины должны оставаться «чистыми», в то время как юноши и мужчины имеют право изменять им. Это распространяется и на жителей острова Самоа, для которых секс — скорее искусство, и на христиан, которые до недавнего времени считали недостойным не только секс, но и брак.

Во время Второй мировой войны среди американских солдат было широко распространено мнение, что английские девушки чрезвычайно доступны. Как ни странно, со своей стороны, английские девушки утверждали, что американские солдаты были слишком страстными. Исследование, в котором приняла участие

Маргарет Мид, привело к интересному объяснению этого противоречия. Выяснилось, что отношения между парами — от знакомства до половых отношений — как в Англии, так и в Америке проходят около 30 различных степеней развития, но последовательность этих ступеней в каждой культуре различна. Так, например, в Америке поцелуи происходят довольно рано, где-то на 5-й ступени, а у англичан это происходит намного позднее, где-то на 25-й ступени. Англичанка, которую поцеловал солдат, не чувствовала себя обманутой, т.е. такие отношения интуитивно считала для себя правильными, но она должна была решить, разорвать ли отношения в этот момент или же отдалась партнеру. Если она решалась на последнее, то американец, для которого такая последовательность отношений привычна, расценивал поведение девушки как доступность. Решение такого конфликта в отношениях самими партнерами на практике невозможно, так как подобные культурно обусловленные формы поведения в большей степени неосознанны. В сознании рождается чувство: партнер ведет себя неправильно.

Становление различных регуляторов поведения человека шло одновременно с развитием и усложнением его взаимоотношений с окружающим миром. По мере накопления культурного и социального опыта стали возникать 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 придало им традиционный характер и породило новый вид культурных норм — традицию. Первоначально это слово обозначало «предание», подчеркивавшее наследственный характер соответствующих культурных явлений. В настоящее время назначение традиций сводится к регуляции межличностных и межгрупповых отношений, а также передаче социального опыта от поколения к поколению. Фактически традиция — это своего рода устные «культурные тексты», аккумулирующие в себе совокупность образцов социального поведения, сложившиеся формы социальной организации, регуляции и коммуникации.

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 свою особую роль. Основной особенностью традиций является акцент на использование таких образцов и моделей поведения, следование которым служит необходимым условием общественной жизни каждого человека. Этот вид социальной регламентации исключает элемент мотивации поведения: нормы, составляющие традицию, должны выполняться автоматически. Представители данной культуры в этом случае 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 является необходимым атрибутом процедуры покупки в арабских странах. Там торговля является одновременно процессом общения между участниками и поэтому превращается в увлекательную и эмоциональную форму коммуникации. Другим примером может служить традиция приглашения на обед друзей и знакомых, которая существует во многих странах Европы и Азии. Однако в Азии сразу после обеда принято попрощаться и уходить. Если кто-то поступает не так, то это значит, что он еще хочет есть. И, напротив, если так поступить в Европе или Северной Америке, то это будет расценено как невоспитанность и неуважение. Такое поведение будет означать, что вы пришли в гости только пообедать.

Разновидностью традиции является *обряд*, который представляет собой массовое выражение религиозной или бытовой традиции. Его главной отличительной чертой является не избирательность, а массовость, поэтому влияние обрядов не ограничивается какой-то социальной группой, оно относится ко всем носителям данной культуры. Как правило, обряды сопровождают важные моменты человеческой жизни, связанные с рождением, свадьбой, вступлением в новую сферу деятельности, переходом в другую возрастную группу, смертью. Однако наиболее известными и распространенными являются религиозные обряды, особенно связанные с использованием пищи. Достоверно известно, что во многих древних религиях жертвоприношения совершались предметами пищи, а в христианстве обряд причащения совершается хлебом и вином. Это неслучайно. Поскольку еда является первоосновой физического существования человека, то практически в любой культуре она обретает мистическое и символическое значение. На самых ранних стадиях развития культуры процесс потребления пищи значил для человека не только утоление голода, но и приобщение к окружающему миру: так, сила съеденного животного как бы переходила к съевшему его человеку, а злаки и ягоды давали символическое приобщение к силам земли. Подобного рода символические значения и лежат в основе многих религиозных традиций жертвоприношения и таинств.

Наряду с традициями и обычаями неотъемлемой частью культуры любого народа является *право*, которое представляет собой систему обязательных правил поведения, санкционированных государством и выраженных в определенных нормах. Прообразом права были запреты (табу) в поведении человека. Право представляет собой совместный договор людей о правилах поведения. Эти правила являются общеобязательными для всех, а их исполнение контролируется государством. Действие права распространяется на все сферы общественной жизни: они определяют производство и распределение продуктов между людьми, регулируют отношения между ними, регламентируют контакты и связи между

народами.

Своим строго нормативным характером право отличается от обычаев, которые представляют собой распространенную практику поведения, типичные действия, то, что случается по обыкновению. Но, несмотря на характерные различия, право и обычай связаны между собой. Например, по китайскому закону муж имел право в случае смерти жены на повторный брак. Это право фиксировало обычай и поощряло такую практику поведения как нечто обычное и распространенное. Напротив, повторный брак вдовы осуждался конфуцианскими нормами. Считалось, что повторным браком жена лишает душу покойного мужа спокойствия в загробном мире. Но эта норма не стала обычаем, практикой поведения, и повторные браки вдов случались довольно часто.

Сравнительный анализ норм права в разных культурах показывает, что они весьма существенно отличаются у разных народов. В основе этих отличий лежит, как правило, различное понимание справедливости.

Каждый человек в своей жизни стремится к свободе и справедливости, этого же он ожидает и от поведения других людей. И в нормах права он хотел бы видеть прежде всего отражение этих идей. Но сами эти идеи детерминируются как социально-экономическими, так и личностными факторами. В зависимости от комбинации этих факторов формируется различное отношение к нормам права. Так, долгие годы правового произвола в нашей стране привели к утверждению в общественном сознании неверия в действенность таких демократических принципов общественной жизни, как неприкосновенность личности, равенство людей перед законом, справедливость судебного разбирательства и т.д. В силу этих причин правовые нормы стали восприниматься не как целесообразные принципы взаимоотношений людей и устройства общества, а как аппарат репрессий и ограничения свободы. В результате в современном российском обществе мы имеем явление правового нигилизма, при котором нормы права не выполняют своей регулятивной функции, и поэтому страна оказалась в высокой степени криминализована.

Наконец, вероятно, наиболее важным и значимым регулятором поведения отдельного человека и отношений между людьми является *мораль*, которая призвана регулировать обыденные отношения людей, их ценностные ориентации, интерпретации различных явлений культуры, правила человеческого поведения и т.п. Необходимость морали как регулятора поведения обусловлена тем, что каждый человек так или иначе ведет себя, совершает какие-либо поступки, действия по отношению к окружающему миру и прежде всего по отношению к другим людям. При этом в его поведении проявляются особенности характера, темперамента, взгляды, вкусы, привычки, эмоции, чувства и т.д. Сопоставляя поведение какого-либо человека с определенными культурными ценностями общества, принято говорить о поведении нормальном либо отклоняющемся. Нормальным считается поведение, соответствующее нормам, которые выработало и которых придерживается данное общество. Оно включает определенные

манеры, общепринятые способы общения, обращение с окружающими, которые могут быть подвергнуты нравственной оценке. Так, например, во многих культурах считается недопустимым ходить по улицам нагим, оскорблять старших, бить женщин, обижать слабых, издеваться над инвалидами и т.п.

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. Нормативные регуляторы могут быть как разрешительными, так и запретительными. Однако с их помощью регулируются, координируются действия отдельных личностей и человеческих групп, вырабатываются оптимальные пути решения конфликтных ситуаций, предлагаются рекомендации для решения разнообразных жизненных вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Быстрова А.Н., Киселев В.А.* Мир культуры и культура мира. сибирск, 1997.
2. *Гачев Г.Д.* Национальные образы мира. — М., 1988.
3. *Клакхон К., Келли В.* Понятие культуры//Человек и социокультурная среда. - М., 1992.
4. *Культура: теории и проблемы.* — М., 1995.
5. *Культурология. XX век: Словарь-справочник.* — Спб.: Университетская книга, 1997.
6. *Николаичев Б. О.* Будь лицом: ценности гражданского общества. — М., 1995.
7. *Структура культуры и человек в современном обществе.* — М., 1987.
8. *Чучин-Русов А.Е.* Конвергенция культуры. — М., 1997.

ГЛАВА 2

ПРОБЛЕМА «ЧУЖЕРОДНОСТИ» КУЛЬТУРЫ И ЭТНОЦЕНТРИЗМ

Понятия «свой» и «чужой» во взаимодействии культур. Природа и сущность этноцентризма. Проблема интерпретации явлений чужой культуры. Культурная, этническая и личная идентичность и их роль в МКК

2.1. Понятия «свой» и «чужой»

2.1.1. Природа и сущность понятий «свой» и «чужой»

Современные виды транспорта и средства коммуникации позволяют ежегодно десяткам миллионов людей непосредственно знакомиться с особенностями и ценностями культур других народов. С первых контактов с этими культурами люди быстро убеждаются, что представители этих культур по-разному реагируют на внешний мир, у них есть свои собственные точки зрения, системы ценностей и нормы поведения, которые существенно отличаются от принятых в их родной культуре. Так в ситуации расхождения или несовпадения каких-либо культурных явлений другой культуры с принятыми в «своей» культуре возникает понятие «чужой». Тот, кто сталкивается с чужой культурой, переживает много новых чувств и ощущений при взаимодействии с неизвестными и непонятными культурными явлениями. Их гамма довольно широка — от простого удивления до активного негодования и протеста. Как показывают исследования этих реакций, чтобы сориентироваться в чужой культуре, недостаточно использовать лишь свои знания и наблюдать за поведением чужеземцев. Намного важнее понять чужую культуру, то есть осмыслить место и значение новых необычных явлений культуры, и включить новые знания в свой культурный арсенал, в структуру своего поведения и образа жизни.

Таким образом, в межкультурной коммуникации понятие «чужой» приобретает ключевое значение. Но проблема заключается в том, что до настоящего времени не сформулировано научное определение этого понятия. Во всех вариантах употребления оно понимается на обыденном уровне, то есть путем выделения и описания наиболее характерных признаков и свойств этого термина. При таком подходе понятие «чужой» имеет несколько значений и смыслов:

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

бессилен;

- чужой как 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 человеком как знакомый, привычный, само собой разумеющийся.

В процессе контактов между представителями различных культур сталкиваются различные культурно-специфические взгляды на мир, при которых каждый из партнеров первоначально не осознает различия в этих взглядах, каждый считает свои представления нормальными, а представления другого ненормальными. Нечто само собой разумеющееся одной стороны сталкивается с нечто самим собой разумеющимся другой стороны. Сначала, как это бывает чаще всего, обнаруживается открытое непонимание (что-то не так), при котором мнение и понимание не совпадают. Как правило, обе стороны не ставят под сомнение «свое само собой разумеющееся», а занимают этноцентристскую позицию и приписывают другой стороне глупость, невежественность или злой умысел.

Образно говоря, при контактах с другой культурой человек как бы отправляется в другую страну. Он выходит за границы привычной обстановки, из круга привычных понятий и отправляется в незнакомый, но привлекательный другой мир. Чужая страна, с одной стороны, незнакома и порою кажется опасной, а с другой стороны, все новое привлекает, обещает новые знания, расширяет кругозор и жизненный опыт.

2.2. Сущность этноцентризма и его роль в МКК

При контактах с другими культурами большинство людей судят о чужих культурных ценностях, используя в качестве образца и критерия культурные ценности собственного этноса. Такой тип ценностного суждения принято называть *этноцентризмом*. Этноцентризм представляет собой психологическую установку воспринимать и оценивать другие культуры и поведение их представителей через призму своей культуры. Чаще всего этноцентризм подразумевает, что собственная культура превосходит другие культуры, и в этом случае она расценивается как единственно правильная, превосходящие все другие, которые, таким образом, недооцениваются. Все, что отклоняется от норм, обычаев, системы ценностей, привычек, типов поведения собственной культуры, считается низкопробным и классифицируется как неполноценное по отношению к своему. Собственная культура ставится в центр мира и рассматривает себя как меру всех вещей. Этноцентризм означает, что ценности других культур рассматриваются и оцениваются с точки зрения своей собственной культуры.

Этноцентристское видение мира имеет глубокие корни в человеческой

истории. Еще в античности греки жестко делили все народы на эллинов и варваров. Уже в сочинениях Геродота варвар описывался как чужеродный и отталкивающий, необразованный, неуклюжий, тупой, нелюдимый. Он раболепен, труслив, полон необузданных страстей, своенравен, страшен, жесток, неверен, жаден. Примерно аналогичные оценки давали китайцы гуннам:

«Эти варвары выглядят как звери, и поэтому их дружественные речи ничего не стоят». Для римлян германцы были «мужчинами, у которых общими с людьми были только голоса и размер тела».

Уничижительное отношение к другим народам и культурам основывается на убеждении, что они являются «нечеловеческими», «чужими». Это встречается у самых разных народов мира: у эскимосов на Севере, у южноафриканской народности банту, у народа сан в Юго-Восточной Азии. Превосходство собственной культуры выглядит естественным и имеет положительную оценку, «чужое» же представляется в странном, неестественном виде. Бесспорная абсолютизация собственной культуры закономерно принижает ценность чужих культур, считая их худшими и низшими. Носители такого типа мировоззрения не осознают, что другие народы развивают свою культуру для того, чтобы сделать осмысленной свою собственную жизнь и установить порядок в своих собственных обществах. Как отмечают К. Ситарам и Г. Когделл, иерархическая система Востока и кастовая система Южной Азии сложились в соответствующих культурах более двух тысячелетий назад для упорядочения общественной жизни, и она успешно выполнила свою историческую роль. Но европейцам кастовая и иерархическая системы общественного устройства кажутся сегодня ужасными. И напротив, горизонтальная система западных культур кажется азиатам ненормальной и непонятной. Они до сих пор убеждены, что абсолютного равенства между людьми не существует, и недоверчиво относятся к так называемому равенству западных культур.

Исследования этноцентризма, проведенные Д. Кемпбеллом и его коллегами, показали, что для него свойственно:

- считать то, что происходит в своей культуре, естественным и правильным, а то, что происходит в других культурах, неестественным и неправильным;
- рассматривать обычаи своей группы как универсальные: что хорошо для нас, то хорошо и для других;
- воспринимать нормы и ценности своей этнической группы как безусловно верные;
- оказывать при необходимости всестороннюю помощь членам своей группы;
- действовать в интересах своей группы;
- чувствовать неприязнь по отношению к другим этническим группам;
- гордиться своей группой.

Этноцентристская переоценка собственной культуры встречается у многих народов в разных регионах мира. Высокая оценка собственной культуры и

принижение чужих культур основываются на том обстоятельстве, что многие народы и племена еще на раннем этапе своей истории обозначили себя как «людей», а все, что находилось за пределами их культуры, было обозначено как «нечеловеческое», «варварское». Такого рода убеждения встречаются у многих народов во всех регионах мира: у эскимосов Северной Америки, у африканского племени банту, у азиатской народности сан, в Южной Америке у народа мундуруку. Чувство превосходства было также ярко выражено в свое время и у европейских колонизаторов: большинство европейцев рассматривали неевропейских жителей колоний как социально, культурно и расово неполноценных, а свой собственный образ жизни, разумеется, как единственно верный. Если у туземцев были иные религиозные представления, они становились язычниками, если у них были свои сексуальные представления и табу, их называли безнравственными, если они не старались усердно работать, то считались ленивыми, если они не разделяли мнение колонизаторов, их называли тупыми. Провозглашая собственные стандарты абсолютными, европейцы осуждали всякое отклонение от европейского образа жизни, не допуская при этом мысли о том, что туземцы могут иметь собственные стандарты.

Большинство культурных антропологов сходятся во мнении, что этноцентризм в той или иной степени свойственен любой культуре. Во многих из них принято считать, что смотреть на мир через призму своей культуры является естественным, и это имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Положительные заключаются в том, что этноцентризм позволяет бессознательно отделить носителей чужой культуры от своей, одну этнокультурную группу от другой. Негативная его сторона заключается в сознательном стремлении изолировать одних людей от других, сформировать уничижительное отношение одной культуры по отношению к другой.

Как уже было отмечено, культура любого народа представляет собой сложную систему ценностей, в которой находят проявление культурная деятельность и отношения ее носителей. Каждый элемент этой системы имеет определенный смысл для той или иной социальной общности. Процесс познания культуры при таком подходе представляет собой выявление ценностных значений соответствующих предметов, явлений, отношений. Результаты этой познавательной деятельности закрепляются в сознании людей в виде соответствующих смыслов. Смысл, в свою очередь представляет собой элемент сознания индивида, в котором раскрывается сущность изучаемого предмета или явления, его свойства и формы культурной деятельности, его породившие.

В процессе межкультурной коммуникации взаимодействующим сторонам приходится сталкиваться с необходимостью осмысления чужой культуры, что имеет свои особенности. Уже сама установка на осмысление явлений чужой, неизвестной культуры принципиально отличается от осмысления тех или иных явлений своей собственной культуры. В данном случае оказываются неприемлемыми попытки использовать нормативно-ценностную систему своей

культуры, поскольку это неизбежно приводит к неадекватным результатам. И наоборот, попытка осмыслить чужую культуру характерными для нее способами также приносит те же неверные результаты.

Интерпретация (объяснение) явлений чужой культуры происходит в результате столкновения привычного и непривычного. Это создает ситуацию отстранения, в соответствии с которой, понимание чего-то нового, неизвестного происходит путем сравнения с привычными и известными явлениями подобного рода из собственной культуры. Такой механизм освоения чужой культуры придаст изучаемым ею явлениям вторичный характер, поскольку прообразом и критерием (первичным) становится здесь какое-то явление собственной культуры. Вторичный характер знания о чужой культуре не является второсортным по своему качеству. Это знание также представляет ценность, поскольку по своему содержанию зависит от наличия и соотношения в нем различных компонентов понимания (объема информации, культурной значимости, способов интерпретации). В зависимости от этого интерпретация может быть адекватной или неадекватной.

В качестве примера интерпретации чужой культуры по стандартам своей может служить репортаж русской журналистки о знаменитом Кёльнском карнавале: «Тысячи людей, собравшихся на площади, скандируют лозунги в состоянии экстаза; они идут по улице в одном направлении, выпадая из пивных и распевая песни. Вы в Кёльне конца второго тысячелетия — городе, в котором остановилось время. Полтора миллиона человек, выпавших из реальности, забывших о своем бюргерстве, экономности и добропорядочности, впали в языческую оргию, бродят пьяными по улицам, целуются с незнакомыми, пристают к девушкам и засыпают в чужих постелях. Это Кёльн, который сменил свое деловое лицо на хохочущую физиономию средневекового шута. Немец в ауте, переходящий дорогу на красный свет, одетый в рясу монаха-доминиканца, заставляет любого иностранца, махнув на все рукой, завалиться вслед за гражданином цивилизованной Германии в грязный кабак, раскачиваться там за столом, залитым пивом, и орать песни. ...Всего шесть марок, и будь ты президентом компании или простым мусорщиком — пьянство и разгул сравняют вас. Благородные фрау, студентки-отличницы, матери семейств, превращаются в уличных девок. ...Человек живет душой, которая уходит куда-то в глубину, теперь его душа — это желудок, огромный живот, который надо набить сосисками, пирожками, залить пивом. Новая душа — желудок — жрет, она пожирает эти мгновения праздника, который живет всего несколько дней, — и не может насытиться. Сейчас главное для всех — это жрать, пить и трахаться» (Муравлёва Н. В.; 63).

В то же время описание Кёльнского карнавала в немецкой справочной литературе интерпретирует его как «...одно из старейших в Рейнских областях карнавалных празднеств, неотъемлемая часть картины культуры Германии. 11 числа 11 месяца в 11 часов дня начинается подготовка к карнавалу, который

проходит в последнюю неделю перед великим постом. Празднества начинаются в так называемый "бабий четверг", когда женщины стремятся отрезать у мужчин как можно больше галстуков. В последующие дни в городе проходят костюмированные балы и уличные карнавальные шествия в различных районах города. Апогей праздника — "сумасшедший понедельник". В этот день проходит общегородское карнавальное шествие в центральной части города, его участники в красочных костюмах едут на открытых машинах или верхом на лошадях, бросают в толпу сладости и букетики цветов, выкрикивают традиционные карнавальные приветствия...»

Перед нами две интерпретации одного и того же явления культуры, каждая из интерпретаций сделана по стандартам своей культуры. Но в первом случае интерпретировалось явление чужой культуры, и тут карнавал предстает как царство пьянства, разгула, разврата. Совершенно в ином свете интерпретируется карнавал носителями немецкой культуры. В их представлении карнавал — это праздник веселья, радости, любви к ближнему.

Значение этноцентризма для процесса межкультурной коммуникации учеными оценивается неоднозначно. Довольно большая группа исследователей полагает, что этноцентризм в целом представляет собой негативное явление, равнозначное национализму и даже расизму. Эта оценка этноцентризма проявляется в тенденции неприятия всех чужих этнических групп в сочетании с завышенной оценкой собственной группы. Но как любое социально-психологическое явление он не может рассматриваться только отрицательно. Хотя этноцентризм часто создает препятствия для межкультурной коммуникации, но одновременно он выполняет полезную для группы функцию поддержания идентичности и даже сохранения целостности и специфичности группы.

Исследователи этноцентризма отмечают, что он может проявляться в большей или меньшей степени. Последнее зависит от особенностей культуры. Так, существуют данные, что представители коллективистских культур более этноцентричны, чем члены индивидуалистских культур. При анализе этноцентризма необходимо также учитывать социальные факторы, поскольку на степень его выраженности оказывают влияние, прежде всего система социальных отношений и состояние межэтнических отношений в данном обществе. Если в обществе не критическое отношение распространено не на все сферы жизнедеятельности этнической группы и присутствует стремление понять и оценить чужую культуру, то это благожелательная, или гибкая, разновидность этноцентризма. При наличии этнического конфликта между общностями этноцентризм может проявляться в ярко выраженных формах. При таком этноцентризме, получившем название воинственного, люди не только судят о чужих ценностях исходя из собственных, но и навязывают последние другим. Воинственный этноцентризм выражается, как правило, в ненависти, недоверии, обвинении других групп в собственных неудачах.

2.3. Сущность и формирование культурной идентичности

2.3.1. Понятие «культурная идентичность»

Культурные последствия расширяющихся контактов между представителями разных стран и культур выражаются среди прочего и в постепенном стирании культурной самобытности. Особенно это очевидно для молодежной культуры, которая носит одинаковые джинсы, слушает одну и ту же музыку, поклоняется одним и тем же «звездам» спорта, кино, эстрады. Однако со стороны более старших поколений естественной реакцией на этот процесс стало стремление сохранить существующие особенности и отличия своей культуры. Поэтому сегодня в межкультурной коммуникации особую актуальность имеет проблема *культурной идентичности*, то есть принадлежности человека к той или иной культуре.

Понятие «идентичность» сегодня широко используется в этнологии, психологии, культурной и социальной антропологии. В самом общем понимании оно означает осознание человеком своей принадлежности к какой-либо 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 он может получить только в сообществе других людей. Для этого он должен добровольно принять господствующие в данном сообществе элементы сознания, вкусы, привычки, нормы, ценности и иные средства общения, принятые у окружающих его людей. Усвоение всех этих проявлений социальной жизни группы придает жизни человека упорядоченный и предсказуемый характер, а также невольно делает его причастным к какой-то конкретной культуре. Поэтому суть культурной идентичности заключается в осознанном принятии человеком 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.

Культурная идентичность оказывает определяющее влияние на процесс межкультурной коммуникации. Она предполагает совокупность определенных устойчивых качеств, благодаря которым те или иные культурные явления или люди вызывают у нас чувство симпатии или антипатии. В зависимости от этого мы выбираем соответствующий тип, манеру и форму общения с ними.

2.3.2. Этническая идентичность

Интенсивное развитие межкультурных контактов делает актуальной проблему не только культурной, но и *этнической идентичности*. Это вызвано целым рядом причин. Во-первых, в современных условиях, как и раньше,

культурные формы жизнедеятельности с необходимостью предполагают принадлежность человека не только к какой-либо социокультурной группе, но и к этнической общности. Среди многочисленных социокультурных групп наиболее стабильными являются устойчивые во времени этносы. Благодаря этому этнос является для человека самой надежной группой, которая может обеспечить ему необходимую безопасность и поддержку в жизни.

Во-вторых, следствием бурных и разносторонних культурных контактов становится ощущение нестабильности окружающего мира. Когда окружающий мир перестает быть понятным, начинается поиск того, что помогло бы восстановить его целостность и упорядоченность, защитило бы от трудностей. В этих обстоятельствах все больше людей (даже молодых) начинают искать поддержку в проверенных временем ценностях своего этноса, которые в данных обстоятельствах оказываются самыми надежными и понятными. Результатом становится усиление чувства внутригруппового единства и солидарности. Через осознание своей принадлежности к этносам люди стремятся найти выход из состояния социальной беспомощности, почувствовать себя частью общности, которая обеспечит им ценностную ориентацию в динамичном мире и защитит от больших невзгод.

В-третьих, закономерностью развития любой культуры всегда была преемственность в передаче и сохранении ее ценностей, так как человечеству необходимо самовоспроизводиться и саморегулироваться. Это во все времена происходило внутри этносов путем связи между поколениями. Если бы этого не было, то человечество не развивалось бы.

Содержание этнической идентичности составляют разного рода этносоциальные представления, разделяемые в той или иной степени членами данной этнической группы. Эти представления формируются в процессе внутрикультурной социализации и во взаимодействии с другими народами. Значительная часть этих представлений является результатом осознания общей истории, культуры, традиций, места происхождения и государственности. В этносоциальных представлениях отражаются мнения, убеждения, верования, идеи, которые получают свое выражение в мифах, легендах, исторических повествованиях, обыденных формах мышления и поведения. Центральное место среди этносоциальных представлений занимают образы собственной и других этнических групп. Совокупность этих знаний связывает членов данной этнической группы и служит основой ее отличия от других этнических групп.

Этническая идентичность — это не только принятие определенных групповых представлений, готовность к сходному образу мыслей и разделяемые этнические чувства. Она также означает построение системы отношений и действий в различных межэтнических контактах. С ее помощью человек определяет свое место в полиэтническом обществе и усваивает способы поведения внутри и вне своей группы.

Для каждого человека этническая идентичность означает осознание им

своей принадлежности к определенной этнической общности. С ее помощью человек солидаризируется с идеалами и стандартами своего этноса и разделяет другие народы на похожих и непохожих на свой этнос. В итоге выявляется и осознается уникальность и неповторимость своего этноса, его культуры. Однако этническая идентичность — это не только осознание своей тождественности с этнической общностью, но и оценка значимости членства в ней. Кроме того, она дает человеку наиболее широкие возможности для самореализации. Эти возможности опираются на эмоциональные связи с этнической общностью и моральные обязательства по отношению к ней.

Этническая идентичность очень важна для межкультурной коммуникации. Общеизвестно, что нет личности внеисторической, вненациональной, каждый человек принадлежит к той или иной этнической группе. Основой социального положения каждого индивида является его культурная или этническая принадлежность. Новорожденный не имеет возможности выбрать себе национальность. С появлением на свет в определенной этнической среде его личность формируется в соответствии с установками и традициями его окружения. Не возникает проблемы этнического самоопределения у человека, если его родители принадлежат к одной и той же этнической группе и его жизненный путь проходит в ней. Такой человек легко и безболезненно идентифицирует себя со своей этнической общностью, поскольку механизмом формирования этнических установок и стереотипов поведения здесь служит подражание. В процессе повседневной жизнедеятельности он усваивает язык, культуру, традиции, социальные и этнические нормы родного этнического окружения, формирует необходимые навыки коммуникации с другими народами и культурами.

2.3.3. Личная идентичность

Рассматривая коммуникативные процессы как динамичную социокультурную среду, благоприятную для порождения и распространения различного рода образцов поведения, типов взаимодействия, следует помнить, что главными субъектами культуры являются люди, находящиеся в тех или иных отношениях друг с другом. В содержании этих отношений значимое место занимают представления людей о самих себе, и эти представления зачастую весьма существенно различаются от культуры к культуре.

Каждый человек является носителем той культуры, в которой он вырос, хотя в повседневной жизни он этого обычно не замечает. Специфические особенности своей культуры он воспринимает как данность. Однако при встречах с представителями других культур, когда эти особенности становятся очевидными, люди начинают осознавать, что существуют также другие формы переживаний, виды поведения, способы мышления, которые существенно отличаются от привычных и известных. Разнообразные впечатления о мире трансформируются в

сознании человека в идеи, установки, стереотипы, ожидания, которые становятся для него регуляторами поведения и общения. Через сопоставление и противопоставление позиций различных групп и общностей в процессе взаимодействия с ними происходит становление *личной идентичности* человека, которая представляет собой совокупность знаний и представлений человека о своем месте и роли как члена социальной или этнической группы, о своих способностях и деловых качествах.

Сущность личной идентичности раскрывается наиболее полно, если обратиться к тем общим чертам и характеристикам людей, которые не зависят от их культурной или этнической принадлежности. Так, например, мы едины в ряде психологических и физических характеристик. У всех нас есть сердце, легкие, мозг и другие органы; мы состоим из одинаковых химических элементов; наша природа заставляет нас искать удовольствие и избегать боли. Каждое человеческое существо использует большое количество энергии, для того чтобы избежать физического дискомфорта, но если мы испытываем боль, то все мы страдаем одинаково. Мы одинаковы потому, что решаем одни и те же проблемы нашего существования.

Однако не требует доказательства тот факт, что в реальной жизни нет двух абсолютно похожих людей. Жизненный опыт каждого человека неповторим и уникален, и, следовательно, мы по-разному реагируем на внешний мир. Идентичность человека возникает в результате его отношения к соответствующей социокультурной группе, членом которой он является. Но поскольку человек одновременно является участником разных социокультурных групп, то он обладает сразу несколькими идентичностями. В них отражаются его пол, этничность, раса, религиозная принадлежность, национальность и другие стороны его жизни. Эти признаки связывают нас с другими людьми, но в то же время сознание и уникальный опыт каждого человека изолируют и разделяют нас друг от друга.

В определенной степени межкультурную коммуникацию можно рассматривать как взаимоотношение противостоящих идентичностей, при котором происходит включение идентичностей собеседников друг в друга. Таким образом, неизвестное и незнакомое в идентичности собеседника становится знакомым и понятным, что позволяет ожидать от него соответствующих типов поведения и действий. Взаимодействие идентичностей облегчает согласование отношений в коммуникации, определяет ее вид и механизм. Так, на протяжении долгого времени «галантность» служила основным типом отношений между мужчиной и женщиной в культурах многих народов Европы. В соответствии с этим типом происходило распределение ролей при общении полов (активность мужчины, завоевателя и обольстителя, наталкивалась на реакцию противоположного пола в форме кокетства), предполагало соответствующий сценарий общения (интриги, уловки, обольщения и т.п.) и соответствующую риторику общения. Такого рода отношение идентичностей служит фундаментом

коммуникации и оказывает влияние на ее содержание.

Вместе с тем тот или иной тип идентичности может создавать препятствия для коммуникации. В зависимости от идентичности собеседника стиль его речи, темы общения, формы жестикуляции могут казаться уместными или неприемлемыми. Тем самым идентичность участников коммуникации определяет сферу и содержание их общения. Так, разнообразие этнических идентичностей, являющееся одним из главных оснований межкультурной коммуникации, является одновременно и препятствием для нее. Наблюдения и эксперименты ученых-этнологов показывают, что во время обедов, приемов и других подобных мероприятий межличностные отношения участников складываются по этническому признаку. Сознательные усилия по смешению представителей разных этнических групп не давали никакого эффекта, поскольку через некоторое время опять стихийно возникали этнически однородные группы общения.

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

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баранин А.С.* Этническая психология. — Киев, 2000.
2. *Белик А.А.* Психологическая антропология. — М., 1993.
3. *Гуревич П. С.* Культурология, — М., 2000.
4. *Лебедева Н.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. - М., 1999.
5. *Сикевиц З.В.* Социология и психология национальных отношений. — Спб., 1999.
6. *Стефаненко Е.* Этнопсихология. — М., 1999.
7. *Этническая психология и общество.* — М., 1997.

ГЛАВА 3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Сущность функционализма и его значение в МКК. Культурный релятивизм как теоретическая и методологическая основа МКК. Основные методологические подходы и методы изучения межкультурных ситуаций

3.1. Сущность функционализма, его основные положения и значение в МКК

Вероятно, нет необходимости в поиске доказательств и аргументов, подтверждающих мысль, что без общения с себе подобными человек не может стать нормальным существом. Ни одну сколько-нибудь важную для его жизни задачу человек не может решить без помощи других людей или каких-либо учреждений. Длительная изоляция человека от других людей и от общества ведет к его психической и культурной деградации. Но природа не наделила людей способностью устанавливать эмоциональные контакты и понимать друг друга без помощи знаков, звуков, письма и т.д. Поэтому для общения и взаимодействия друг с другом люди создали вначале естественные языки, а затем различные искусственные языки, символы, знаки, коды и т.п., позволяющие наладить эффективную коммуникацию. Таким образом, все способы, формы, системы коммуникации созданы самими людьми и поэтому являются элементами культуры. Именно культура обеспечивает нас необходимыми средствами коммуникации, она также определяет что, когда и как мы можем использовать для общения с окружающим миром.

Иными словами, культура выполняет в обществе определенные функции. Функция — это назначение или роль, которую выполняет определенный социальный институт или процесс по отношению к целому. В данном целом все части зависят друг от друга, поддерживают одна другую, имеют значимость для всей системы. Элементы культурных систем не существуют сами по себе, они существуют только как части целого. Это означает, что у отдельных частей культуры есть функции по отношению к целому, каждая из них выполняет свою роль. Различные аспекты этой роли и называют функциями. Соответственно, стремление понять и объяснить назначение и роль тех или иных элементов культуры в жизни людей послужило основной причиной возникновения в культурной антропологии самостоятельного направления — **функционализма**.

Особенностью функционального подхода стало рассмотрение культуры как целостного образования, состоящего из элементов. Для ее изучения необходимо разложение целого (культуры) на составляющие элементы и выявление зависимостей между ними. Для этого каждый элемент культуры исследуется как

выполняющий определенную задачу, функцию в социокультурной общности. Более того, нередко отдельный элемент целого не просто играет присущую ему роль, а представляет собой звено, без которого культура не может существовать в качестве целостного образования. Основным интересом для функционализма вызывают вопросы: Как действует культура? Какие задачи она решает? Как воспроизводится?

Изначально функционализм был ориентирован на выяснение полезности какого-либо культурного явления, на установление выполняемой им роли в человеческом обиходе. Основоположники функционализма главной своей задачей считали исследование сущности, ценности культурных явлений, генетических, причинно-следственных связей между ними, их взаимного влияния. Реализуя эту задачу, они стремились выявить зависимости между отдельными элементами культуры, уделяя главное внимание при этом исследованию функций культурных элементов, то есть тех ролей, которые эти элементы выполняют по отношению к культуре в целом и друг к другу. Согласно их представлениям в культуре нет ничего лишнего, в ней все функционально связано друг с другом. А то, что на первый взгляд кажется лишним, свидетельствует только о нашем непонимании данной культуры. Ничего лишнего ни в одной культуре нет. Если какой-либо обычай устойчиво воспроизводится, то он зачем-то нужен. Если мы считаем его вредным или бессмысленным, то это означает только то, что мы еще не обнаружили его функциональных взаимосвязей.

Такого рода направленность научных интересов ученых носила сугубо прагматический характер. Функции тех или иных культурных явлений на первый взгляд весьма определены и конкретны. Они состоят в налаживании взаимодействия между отдельными индивидами, группами, социальными институтами и обществом в целом. Проблема состоит лишь в том, чтобы выяснить, когда, в каком отношении и в какой степени то или иное культурное явление функционально. Выяснение этих вопросов дает возможность выработать рациональную тактику поведения или действий.

Однако в жизни все обстоит не так просто, и не все, что возникает в культуре, следует считать функциональным. Это качество формируется постепенно. Дело в том, что культурные явления могут менять свои функции: большинство явлений культуры амбивалентно. В процессе формирования и развития функций все явления культуры проходят своего рода проверку временем и лишь постепенно занимают свое место. Конкурируя с другими предметами или явлениями, выполняющими сходную функцию, они доказывают свою эффективность. У каждой социальной или этнической группы своя реакция на окружающую среду, и поэтому разные люди и разные социальные группы могут по-разному оценивать эффективность, т.е. полезность, правильность, ценность, одних и тех же элементов культуры. Если бы все эти реакции сохранялись, то человеческая культура представляла бы собой хаотическое образование. Но внутри культуры постоянно идет своего рода борьба за существование, в

результате которой выживают и функционируют наиболее эффективные, удобные и универсальные ее элементы. Именно эти элементы институционализируются и получают соответствующие функции.

Культура представляет собой многослойное явление: в ней на одну и ту же потребность можно получить разные «культурные ответы». Поэтому в тех или иных социальных и этнических группах сохраняются и используются формы культуры, неприемлемые для других, но отвечающие интересам и традициям данных групп. Множеству социальных и этнических групп в обществе соответствует множественность культурных ответов на одну и ту же потребность, что закономерно выражает разнообразие человеческих склонностей и поэтому вполне функционально.

Значение функционализма для процесса межкультурной коммуникации заключается, прежде всего, в том, что он ориентирует на понимание других типов культур, исследование необычного образа жизни, стремление изучить культуру изнутри, осознание иных культурных ценностей. В этом аспекте предметом исследования в функционализме стали вопросы взаимозависимости членов социокультурных групп, их конформность к ожиданиям друг друга, присущие им знания и навыки, необходимые для поддержания целостности своей культуры. Внимание исследователей также сосредоточено на механизмах социальной интеграции, сокращающих межгрупповые различия, на защитных механизмах, устраняющих межкультурные конфликты, на адаптивных механизмах, уменьшающих взаимное разнообразие культур.

3.2. Культурный релятивизм как теоретическая и методологическая основа МКК

В процессе контактов с представителями других культур люди встречаются, совершают какие-то действия и поступки, обмениваются взглядами и мыслями. При этом смысл каждого конкретного поступка им необходимо понять, ибо он не всегда лежит на поверхности. Чаще всего этот смысл и значение следует искать в традиционных для той или иной культуры представлениях о нормальном типе поведения и отношений. Многочисленные примеры из практики межкультурной коммуникации показывают, что правильный вывод о смысле соответствующего поступка можно сделать только с позиции внутрикультурной точки зрения. Ведь никакого универсального нормального поведения не существует. Правила культуры, к которой мы принадлежим, также относительны и не имеют универсальной значимости. Чтобы понять поведение представителя другой культуры, надо знать, насколько традиционно его поведение для его собственной культуры.

Раскрытие смыслов и значений явлений другой культуры зачастую происходит в соответствии со стандартами и нормами своей собственной

культуры. В обыденном сознании свои культурные ценности рассматриваются как лучшие и более понятные. Такой подход представляется естественным и нормальным, если не принимать во внимание тот факт, что одни и те же явления в различных культурах имеют разный смысл. А это, в свою очередь, означает, что культура не подчиняется каким-либо абсолютным критериям. Культура каждого народа относительна, и поэтому адекватно ее оценить можно только в ее собственных рамках и границах. Данный методологический подход в культурной антропологии получил название **культурный релятивизм**.

Основные идеи культурного релятивизма были сформулированы американским социологом Уильямом Самнером, который полагал, что культура любого народа может быть понята только в рамках ее собственных ценностей и в ее собственном контексте. Развивая эту идею, известный американский культурный антрополог Рут Бенедикт дала развернутую трактовку культурного релятивизма, предположив, что любая культура должна пониматься не только из собственных предпосылок, но и рассматриваться в своей целостности. Она считала, что обычаи, правила, традиции не могут быть адекватно поняты или оценены вне рамок своей культуры.

Главная идея культурного релятивизма состоит в признании равноправия культурных ценностей, созданных и создаваемых разными народами. Согласно культурному релятивизму не существует элитарных или неполноценных культур, все культуры по-своему неповторимы, и ошибочно сравнивать их друг с другом. Иными словами, культуры всех народов одинаково ценны, но о ценности каждой из них можно судить лишь в рамках данной культуры. Тем самым культурный релятивизм означает признание самостоятельности и полноценности каждой культуры, отрицание абсолютного значения американской или европейской системы оценок, принципиальный отказ от этноцентризма и европоцентризма при сравнении культур разных народов.

Принцип культурного релятивизма играет важную роль в межкультурной коммуникации, поскольку требует уважения и терпимости к нормам, ценностям и типам поведения чужих культур. Он предполагает практическое отношение к культуре каждого народа, формируя стремление понять культуру изнутри, осознать смысл ее функционирования на основе представлений об идеальном и желаемом, распространенном в ней.

3.3. Методы изучения культурных систем и межкультурных ситуаций

История становления межкультурной коммуникации как учебной дисциплины убедительно свидетельствует, что она изначально формировалась на основе интеграции различных гуманитарных наук и их методов. Основоположниками межкультурной коммуникации были представители

различных научных отраслей: лингвистики, антропологии, психологии, социологии, этнологии, фольклористики и т.д. В процессе их совместной работы теории и методы этих областей знаний смешивались, придавая межкультурной коммуникации интегративный характер, который стал, и остается в ней до сих пор основополагающим.

Однако междисциплинарный характер межкультурной коммуникации не исключает наличия специфических, характерных для каждой отдельной науки подходов к ее исследованию. В результате постепенно сложились три методологических подхода к изучению межкультурного общения: функциональный, объяснительный, и критический. Эти подходы основываются на различных представлениях о природе человека, человеческом поведении и природе человеческих знаний. Каждый из них вносит свой вклад в наше понимание процесса межкультурного общения.

Функциональный подход сложился в 1980-е годы и основывается на методах социологии и психологии. Согласно этому подходу культуру любого народа можно описать с помощью различных методов. Любые изменения в культуре также могут быть измерены и описаны. Культура определяет поведение и общение человека, и поэтому они также поддаются описанию и могут быть предсказаны. Основная цель заключается в том, чтобы показать специфику влияния культуры на коммуникацию. Сравнение культурных различий взаимодействующих сторон позволяет предсказать успех или провал их коммуникации.

Результатом функционального подхода стала *теория коммуникационного приспособления*, которая утверждает, что в ситуациях межкультурной коммуникации люди зачастую меняют модели своего коммуникативного поведения, приспосабливаясь к моделям партнеров по общению. При этом изменение стиля коммуникации происходит быстрее во время ненапряженного, спокойного общения или в случаях, когда партнеры не видят большой разницы между собой и собеседником. Даже из собственного опыта общения с представителями других культур можно сделать вывод, что мы предпочтем подстроиться к собеседнику, если оцениваем его положительно. Например, при общении с иностранцем мы можем говорить медленнее, яснее и отчетливее, использовать меньше жаргонной лексики, облегчая процесс общения для собеседника.

Функциональный подход позволяет изучать стили общения в разных культурах. Так, известный американский исследователь межкультурной коммуникации Дэн Бернланд с помощью этого подхода сравнил стили общения в Японии и США. Он установил довольно много различий, включая и различия в том, как представители японской и американской культур говорят комплименты и извиняются. Оказалось, что в обеих культурах люди предпочитают простые извинения, но американцы склонны значительно чаще извиняться и хвалить своего партнера. При возникновении одних и тех же неурядиц и проблем японцы

предпочитают быстрые действия по их устранению, в то время как американцы склонны давать объяснения и приносить извинения.

Объяснительный (или интерпретирующий) подход также получил распространение в конце 1980-х годов. Сторонники этого подхода полагают, что окружающий человека мир не является чуждым ему, поскольку создается человеком. В ходе сознательной деятельности человек получает субъективный опыт, в том числе и в общении с представителями других культур. В силу субъективности человеческого опыта поведение человека становится непредсказуемым, и на него невозможно каким-либо образом повлиять.

Цель объяснительного подхода заключается в том, чтобы понять и описать, но не предсказать поведение человека. Сторонники объяснительного подхода рассматривают культуру как среду обитания человека, созданную и изменяемую через общение. В этом подходе используются методы антропологии и лингвистики: ролевые игры, включенное наблюдение и др. Основное внимание обычно акцентируется на понимании коммуникационных моделей внутри отдельной культурной группы. В процессе исследований межкультурного общения, основанных на объяснительном подходе, был сделан вывод, что коммуникационные правила той или иной общности людей основываются на культурных ценностях и представлениях этой конкретной группы.

Критический подход включает многие положения объяснительного подхода, но акцент в исследованиях межкультурной коммуникации, проведенных на его основе, делается на изучении условий общения: ситуаций, окружающей обстановки и т.п. Сторонники данного направления интересуются прежде всего историческим контекстом коммуникации. В своих исследованиях они исходят из того, что в общении всегда присутствуют силовые отношения. С этой точки зрения культура рассматривается ими как поле борьбы, место, где многочисленные объяснения и интерпретации культурных явлений собираются вместе и где всегда есть доминирующая сила, которая определяет культурные различия и характер общения. Целью изучения межкультурной коммуникации является объяснение человеческого поведения, а через него — изменение жизни людей. По убеждению сторонников критического подхода, изучение и описание доминирующей в культурных ситуациях силы научит людей ей противостоять и более эффективно организовывать свое общение с другими людьми и культурами.

Основным методом критического подхода является анализ текстов. Поэтому ученые обычно анализируют средства массовой информации (телевизионные передачи, видеоматериалы, публикации в печати), которые, по их мнению, вносят основной вклад в формирование современной культуры. Однако они не вступают в прямые контакты с коммуникантами, не исследуют личностные межкультурные взаимодействия.

История возникновения межкультурной коммуникации свидетельствует, что изначально у изучающих этот предмет не проявлялось активного интереса к теоретическим основам культуры и коммуникации, напротив, они хотели

получить конкретные рекомендации и советы для практического общения с представителями других культур. По этой причине процесс изучения межкультурной коммуникации по многим параметрам отличается от других видов обучения. Главное отличие состоит в том, что этот процесс основывается на анализе и интерпретации реальных культурных контактов. Отсюда наиболее эффективным методом как изучения, так и обучения межкультурной коммуникации оказался тренинг, который по сравнению с классическими академическими формами организации учебного процесса в большей степени отвечал специфическим требованиям и трудностям межкультурного обучения благодаря своей близости к практике и интенсивности обучения. В то время как традиционные формы обучения занимались преимущественно общим развитием личности, тренинг был в большей степени ориентирован на практические требования и изучение конкретных ситуаций.

Такого рода ориентация стимулировала возникновение и разработку целой группы прикладных методов, применение которых в учебном процессе позволило сделать изучение межкультурной коммуникации эффективным и целенаправленным. К их числу относятся: биографическая рефлексия, полевое наблюдение, интерактивное моделирование, ролевые игры, самооценка, симуляции.

1. *Метод биографической рефлексии* предполагает осмысление собственной биографии с целью основ выяснения своей собственной идентичности и форм ее проявления в повседневной жизни.

С помощью анализа биографии и воспроизведения прошлых жизненных ситуаций актуализируются чувства и осознаются события, определившие формирование личности человека. Подобная работа над собственной биографией помогает рефлексировать различные стороны человеческой жизнедеятельности, определять природу ценностных ориентации и интересов и поэтому может применяться при различных методологических подходах. Специфика метода биографической рефлексии заключается в том, что знания и опыт человека, события его жизни выделяются из всех социальных контекстов и подвергаются внимательной оценке. Значение этого метода состоит в том, что занятия по методу биографической рефлексии помогают получить объяснение собственной культурной принадлежности, идентифицировать личные культурные стандарты и раскрыть механизм культурного самовосприятия.

2. *Метод интерактивного моделирования* ориентирован на сознательное воспроизведение регулярно возникающих различных индивидуальных и групповых ситуаций межкультурного общения. Благодаря этому интеллектуальная и эмоциональная энергия участников процесса обучения направляется на анализ и оценку этих ситуаций. Упрощенный мир интерактивных моделей позволяет участникам лучше, чем в реальной действительности, узнать и изучить способы и виды отношений в межкультурных контактах. Кроме того, ценность метода интерактивного моделирования заключается в том, что он: 1)

значительно облегчает начало процесса обучения, поскольку создает более естественную обстановку для знакомства участников; 2) кооперирует и организует участников для совместной деятельности; 3) создает условия для развития более откровенных отношений участников друг к другу; 4) заставляет обращаться к прошлому опыту участников и через это оценивать практические ситуации общения в настоящем.

3. *Метод ролевых игр* характеризуется исполнением участниками ролей, которые воссоздают часто повторяющиеся ситуации межкультурного общения. Эти роли узнаются, смешиваются и изменяются при их воспроизведении и анализе. Основой метода ролевых игр является игровое переживание в ситуациях «как будто». В таких случаях происходит восприятие скрытых правил и стандартов, которые лежат в основе норм и ценностей чужой культуры и которые отпечатываются в сознании участников обучения. В изучении межкультурных коммуникаций данный метод порождает игровое переживание, благодаря чему глубже познаются интересы взаимодействующих сторон, их формы поведения, развивается способность к восприятию норм и ценностей чужой культуры.

4. *Метод самооценки* своей целью ставит выделение определенных типов поведения при межкультурном общении и рассмотрение их под соответствующим углом зрения. Эта цель достигается посредством общественных опросов, структурированных наблюдений и тестов. Полученные результаты становятся темами для аналитических дискуссий и обсуждений о типах межкультурного поведения и их результатах в межкультурном общении. При этом речь может идти о различных точках зрения, способностях к коммуникативной деятельности или отдельных аспектах практического поведения.

5. *Метод симуляции* заключается в искусственном создании конкретных ситуаций межкультурного общения и прогнозировании возможных вариантов и результатов исходя из различных точек зрения и аспектов. Симулятивные ситуации, как правило, являются обобщенным опытом межкультурного общения всех участников процесса межкультурного обучения.

Практика использования рассмотренных методов позволяет сделать вывод, что с их помощью могут сравниваться две или более культуры, акцентировать внимание как на общих трудностях процесса коммуникации, так и на частных случаях межкультурного общения. Использование данных методов в процессе обучения межкультурной коммуникации позволяет подготовить представителей различных культур к эффективным контактам с чужими культурами, научить их понимать своих партнеров по коммуникации и добиваться поставленных целей и результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коул М. Культурно-историческая психология. — М., 1997.
2. Кравченко А.И. Культурология. — М., 2000.
3. Лебедева Н. Введение в этническую и кросскультурную психологию. - М.,1999.
4. Малахов В. Скромное обаяние расизма. — М., 2001.
5. Садохин А.П., Грушевицкая Т.Г. Этнология. — М., 2000.
6. Садохин А.П. Этнология: Учебный словарь. — М., 2002.

ГЛАВА 4

ОСВОЕНИЕ КУЛЬТУРЫ

Инкультурация и социализация как основные формы освоения культуры. Цели и стадии инкультурации. Психологические механизмы инкультурации. Роль окружающей среды в процессе инкультурации. Имитация, идентификация, стыд и вина как психологические механизмы инкультурации

4.1. Инкультурация и социализация

4.1.1. Понятия «инкультурация» и «социализация»

Каждому человеку предстоит жить в обществе, и поэтому социальная интегрированность является чрезвычайно важным фактором его жизни. Любому из нас необходимо определенное умение приспособляться к обществу, иначе индивид обречен на устойчивую неспособность ладить с окружающими, изоляцию, мизантропию и одиночество. Индивидуальное развитие каждого человека начинается с его постепенного вхождения, включения в окружающий мир. С самого раннего детства человек усваивает принятые манеры поведения и образцы мышления до тех пор, пока большинство из них не становятся привычными. Это вхождение в мир происходит путем усвоения индивидом необходимого количества знаний, норм, ценностей, образцов и навыков поведения, позволяющего ему существовать в качестве полноправного члена общества. Основная причина этого процесса состоит в том, что общественное поведение человека не запрограммировано природой, и поэтому всякий раз он вынужден заново обучаться тому, как понимать окружающий мир и реагировать на него.

Этот процесс освоения индивидом норм общественной жизни и культуры обозначается в различных гуманитарных науках понятиями «инкультурация» и «социализация». Эти понятия во многом совпадают друг с другом по содержанию, так как оба подразумевают усвоение людьми культурных форм (паттернов, англ. pattern) какого-либо общества. Под последними обычно понимают устойчивые совокупности технологий мышления, поведения, взаимодействия, последовательности действий, построения суждений, различные культурные формулы и символы, отражающие определенные представления о реальности. Поэтому в современной научной литературе понятия «инкультурация» и «социализация» нередко используются как синонимы. Это характерно для той группы исследователей, которые придерживаются широкого понимания термина «культура» как любой биологически ненаследуемой деятельности, закрепленной в определенных результатах. Но большинство ученых, считающих культуру исключительно человеческой характеристикой, отличающей человека от всех других живых существ нашей планеты, считают целесообразным проводить

различие между этими терминами, отмечая качественные особенности каждого из них.

При более строгом научном понимании термина **социализация** он предстает как процесс усвоения индивидом культурных норм и социальных ролей, благодаря которому происходит превращение человека в социального индивида. Получая в повседневной практике информацию о самых разных сторонах общественной жизни, человек формируется как личность, социально и культурно адекватная обществу. Таким образом, под социализацией понимается гармоничное вхождение индивида в социальную среду, усвоение им системы ценностей общества, позволяющего ему успешно функционировать в качестве его члена.

Самые простые кросскультурные исследования показывают, что в разных обществах ценятся разные качества личности. Формирование и развитие принятых в данном обществе качеств личности происходит, как правило, путем воспитания, то есть целенаправленной передачи норм и правил достойного поведения от старшего поколения младшему. В каждой культуре исторически сложились свои способы обучения приемлемому поведению. Этнологи и социологи сравнили стили воспитания детей в различных культурах и выделили два противоположных: японский и английский.

В Японии воспитатель чаще обращается к поощрению, нежели к наказаниям. Воспитывать там означает не ругать за то, что уже сделано плохо, а, предвидя плохое, обучать правильному поведению. Даже при очевидном нарушении правил приличия воспитатель избегает прямого осуждения, чтобы не поставить ребенка в унижительное положение. Вместо порицания детей обучают конкретным навыкам поведения, всячески внушая им уверенность, что они способны научиться управлять собой, если приложат соответствующие усилия. Японцы считают, что чрезмерное давление на психику ребенка может дать обратный результат.

С европейской точки зрения, детей в Японии невероятно балуют. Им ничего не запрещают, лишая тем самым поводов заплакать. Взрослые совершенно не реагируют на плохое поведение детей, словно не замечая его. Первые ограничения начинаются в школьные годы, но вводятся они постепенно. Только в эти годы ребенок начинает подавлять в себе стихийные порывы, он учится вести себя подобающим образом, уважать старших, чтить долг и быть преданным семье. По мере взросления регламентация поведения значительно усиливается.

В Англии процесс воспитания основывается на совершенно иных принципах. Англичане считают, что неумеренное проявление родительской любви и нежности приносит вред детскому характеру. Баловать детей — значит портить их. Традиции английского воспитания требуют относиться к детям сдержанно, даже прохладно. Мягкость и нежность они проявляют скорее к животным. Дисциплинирующее воздействие на детей оказывается с самого раннего возраста. Если ребенок мучает кошку или собаку, обижает младшего или наносит ущерб

чужому имуществу, его ждет суровое и жестокое наказание. Наказывать детей в Англии — право и обязанность родителей.

С детства англичане приучаются к самостоятельности и ответственности за свои поступки. Они рано становятся взрослыми, и для взрослой жизни их не надо специально готовить. Сознательно отстраняясь от детей, родители готовят их к трудностям взрослой жизни. Уже в 16—17 лет, получив права и аттестат, дети уезжают из родительского дома и живут независимо.

В отличие от социализации понятие **инкультурация** подразумевает обучение человека традициям и нормам поведения в конкретной культуре. Это происходит в процессе отношений взаимообмена между человеком и его культурой, при которых, с одной стороны, культура определяет основные черты личности человека, а с другой, — человек сам влияет на свою культуру. Инкультурация включает в себя формирование основополагающих человеческих навыков, как, например, типы общения с другими людьми, формы контроля за собственным поведением и эмоциями, способы удовлетворения основных потребностей, оценочное отношение к различным явлениям окружающего мира и т.д. Результатом инкультурации является эмоциональное и поведенческое сходство человека с другими членами данной культуры и его отличие от представителей других культур. По своему характеру процесс инкультурации более сложен, чем процесс социализации. Дело в том, что усвоение социальных законов жизни происходит гораздо быстрее, чем усвоение культурных норм, ценностей, традиций и обычаев.

На индивидуальном уровне процесс инкультурации выражается в повседневном общении с себе подобными: родственниками, друзьями, знакомыми или незнакомыми представителями одной культуры, у которых сознательно или бессознательно человек учится тому, как следует вести себя в разнообразных жизненных ситуациях, как оценивать события, встречать гостей, реагировать на те или иные знаки внимания и сигналы. Отсюда и содержание процесса инкультурации составляет приобретение следующих знаний и навыков:

- жизнеобеспечение: профессиональная деятельность, домашний труд, приобретение и потребление товаров и услуг;
- личностное развитие: приобретение общего и профессионального образования, общественная активность, любительские занятия;
- социальная коммуникация: формальное и неформальное общение, путешествия, физические передвижения;
- восстановление энергетических затрат: потребление пищи, соблюдение личной гигиены, пассивный отдых, сон.

Инкультурация, или обучение культуре, происходит несколькими путями, однако наиболее распространенным из них является опосредованный, когда человек наблюдает (как бы подглядывает) за поведением других людей. При таком способе даже самая простейшая процедура, которую мы многократно проделываем каждый день, а именно прием пищи, с точки зрения инкультурации

представляет определенную ценность, поскольку состоит из определенных поз и жестов, наделенных разным смыслом и значением в различных культурах. Одно дело поведение за едой дикаря и совсем другое — поведение культурного человека. Цивилизованного человека обучают тому, как удовлетворять свои естественные потребности в соответствии с нормами той или иной культуры. Иначе говоря, культура учит нас, что, когда и как следует делать.

В большинстве культур основной прием пищи происходит в полдень, а англичане делают это во второй половине дня. У англичан обед бывает в 7—8 часов, а у испанцев — даже в 10 вечера. Европейцы едят вилок в левой руке и ножом в правой. Нарезанное ножом мясо они сразу же отправляют в рот вилок, которую американцы предварительно переключают в правую руку.

4.1.2. Цели инкультурации и социализации

Несмотря на описанные различия содержательное и смысловое разграничение понятий «инкультурации» и «социализации» до сих пор остается дискуссионным в науке. Так, М. Мид под социализацией понимает социальное научение вообще, а под инкультурацией — реальный процесс научения, происходящий в специфической культуре. Д. Матсумото считает социализацией процессы и механизмы, с помощью которых люди познают социальные и культурные нормы, а инкультурацией — продукты процесса социализации. Практически все исследователи сходятся в том, что социализация более универсальна, а инкультурация — культурно специфична. И, безусловно, процессы инкультурации и социализации неразрывно связаны друг с другом, могут протекать только совместно. Каждый человек в процессе своего индивидуального развития достигает специфичной для данной культуры социализации и общей инкультурации.

В настоящее время не вызывает сомнений, что без инкультурации и социализации человек не может существовать как член общества, поэтому миновать эти процессы невозможно. В результате инкультурации человек становится способным свободно ориентироваться в окружающей его социальной среде, пользоваться большинством предметов культуры, созданных предыдущими поколениями, обмениваться результатами физического и умственного труда, находить взаимопонимание с другими людьми. Этими качествами человек данной культуры отличается от представителей других культур. В результате социализации человек становится полноправным членом общества, свободно выполняя требуемые социальные роли (на культурную специфичность при этом внимания не обращается). Как процессы инкультурации, так и процессы социализации, в основном, идут в ходе научения без специального обучения — под руководством старших и на собственном опыте. Лишь некоторые из них происходят в специализированных институтах социализации — школах, вузах.

4.1.3. Первичная и вторичная стадии инкультурации

На протяжении всей своей жизни каждый человек проходит определенные фазы, которые называют стадиями жизненного цикла. Это — детство, юность, зрелость и старость. На каждой стадии жизненного цикла процесс инкультурации характеризуется своими результатами и достижениями. В зависимости от этих достижений обычно выделяют две основные стадии инкультурации — начальную (первичную), охватывающую периоды детства и юности, и взрослую (вторичную), охватывающую два других периода.

Первичная стадия начинается с рождения ребенка и продолжается до окончания подросткового возраста. Она представляет собой процесс воспитания и обучения детей. В этот период дети усваивают важнейшие элементы своей культуры, овладевают ее азбукой, приобретают навыки, необходимые для нормальной социокультурной жизни. Процессы инкультурации реализуются у них в это время в основном в результате целенаправленного воспитания и частично на собственном опыте. По мнению известного американского культурного антрополога Мелвилла Херсковица, ребенок, хотя и не является пассивным элементом инкультурации, но выступает здесь скорее как инструмент, нежели как игрок. Взрослые, применяя систему наказаний и поощрения, ограничивают его возможность выбора или оценки. Кроме того, дети не способны к сознательной оценке норм и правил поведения, они усваивают их некритично. Дети должны выполнять правила того мира, в котором они живут. Это приводит к тому, что они видят мир в черно-белом цвете и не способны на компромиссы.

Для этого периода в любой культуре существуют специальные способы формирования у детей адекватных знаний и навыков для повседневной жизни. Чаще всего это происходит в форме игры. Игры бывают следующих типов:

- физические, тренирующие и развивающие физическую активность;
- стратегические, тренирующие и развивающие способность прогнозировать возможные результаты любой деятельности и оценивать вероятность этих результатов;
- стохастические, знакомящие ребенка со случайными процессами, удачей (неудачей), неконтролируемыми обстоятельствами, риском;
- ролевые, в ходе которых ребенок осваивает те функции, которые ему придется выполнять в будущем.

В играх развиваются такие личностные свойства, как интеллект, фантазия, воображение, способность к обучению.

Маленькие дети играют в одиночку, не обращая внимания на остальных. Им свойственна уединенная независимая игра. Чуть позже они начинают копировать поведение 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. Они играют в соответствии со своими желаниями, но учитывают и чужие — объединенная игра.

И, 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. Также важно, чтобы ребенок научился учиться. Параллельно осваиваются другие ценности, формирующие отношение человека к миру, закладываются основные модели поведения, словом, выстраивается «культурный айсберг». Ребенок на основе своего раннего детского опыта приобретает социально обязательные общекультурные знания и навыки, носящие неспецифичный в профессиональном отношении характер. В этот период их приобретение и практическое освоение становятся ведущими в образе жизни личности. Соответствующими институтами являются детские дошкольные и школьные учреждения. Ребенок проводит там значительную часть своего времени. 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, оградить его от холода, действует поощрением, потакает слабостям и капризам. Мужчина испытывает эмоциональный дискомфорт при тесном контакте с ребенком, действует угрозой наказания, прибегает к жестким методам воспитания. Материнская опека и уход за ребенком развивают в нем эмоциональную зависимость от взрослых, несамостоятельность. Отец поощряет силовые и военные игры, развивающие самостоятельность и собственную активность ребенка. Тем самым первичная инкультурация закладывает основы половой идентификации. Мальчики играют в военные игры, а девочки — в куклы. Мальчиков учат быть смелыми, сильными, деловыми, а девочек — мягкими, хозяйственными, заботливыми.

Первичная стадия инкультурации способствует сохранению стабильности культуры, поскольку основным здесь являются воспроизведение уже имеющихся образцов, контроль проникновения в культуру случайных и новых элементов. Разумеется, не следует преувеличивать роль инкультурации в сохранении культурной традиции. Ее результатом может стать как практически полное и безусловное усвоение культуры новым поколением (с небольшими, едва фиксируемыми отличиями между родителями и детьми), так и нарушение культурной преемственности, когда дети вырастают абсолютно непохожими на своих родителей.

Вторичная стадия инкультурации касается уже взрослых людей, так как вхождение человека в культуру не заканчивается с достижением человеком совершеннолетия. Взрослым человек считается, если обладает рядом важных качеств, среди которых:

- достижение необходимой степени физической зрелости организма, как правило, несколько превышающей сформировавшуюся способность к

воспроизведению потомства;

- овладение навыками собственного жизнеобеспечения в сферах домашнего хозяйства и общественного разделения труда;
- овладение достаточным объемом культурных знаний и социального опыта через практическую деятельность в составе различных социокультурных групп и знакомство с различными «навыками» культуры (наука, искусство, религия, право, мораль);
- принадлежность к одной из социальных общностей, состоящей из взрослых участников системы разделения труда.

Инкультурация в этот период носит фрагментарный характер и касается только отдельных элементов культуры, появившихся в последнее время. Обычно это 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 полученные знания и навыки для решения собственных жизненно важных проблем, расширяется его способность принимать решения, которые могут иметь значимые последствия как для него, так и для других людей. Он приобретает право участвовать в действиях, которые могут привести к значительным социокультурным изменениям. Ведь взрослые способны к сознательной оценке своих и чужих поступков, а также ценностей и норм культуры. Кроме того, они могут идти на компромиссы, в их картине мира появляется серый цвет. Вторая стадия инкультурации обеспечивает членам общества возможность принять на себя ответственность за экспериментирование в культуре, за внесение в нее изменений различного масштаба. Иными словами, индивид может принимать или отбрасывать то, что ему предлагается культурой. Он получает доступ к дискуссии и к творчеству.

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

В более позднее время, когда человек совершенствует свои профессиональные навыки уже на рабочем месте, инкультурация бывает связана в основном с непосредственными (формальными и неформальными) социокультурными контактами. Кроме того, жизнь взрослого человека невозможна без включенности в целый ряд других социальных групп: семью, компанию друзей, группы по интересам и т.д. В это время человек полностью включен в общественную жизнь, выполняя гражданские обязанности и пользуясь

определенными правами. И наконец наступает старость, когда человек выходит на пенсию. У него появляется много свободного времени, часто меняются обстоятельства (дети живут отдельно, умирают друзья и т.п.). Для человека в этот период очень легко утратить смысл жизни, поэтому инкультурация пожилых людей — очень актуальная проблема в современном мире.

Инкультурация в период зрелости открывает дорогу изменениям и способствует тому, чтобы стабильность не переросла в застой, а культура не только сохранялась, но и развивалась.

4.2. Психологические механизмы инкультурации

4.2.1. Влияние окружающей среды на инкультурацию

Каждому человеку на протяжении всей его жизни приходится осваивать множество социальных ролей, поскольку процессы социализации и инкультурации продолжаются всю жизнь. Каждая социальная роль включает множество культурных норм, правил и стереотипов поведения, невидимыми социальными нитями (правами, обязанностями, отношениями) она связана с другими ролями. До глубокой старости человек меняет свои взгляды на жизнь, привычки, вкусы, правила поведения, роли и т.п. Все эти изменения происходят под непосредственным влиянием его социокультурного окружения, в непрерывном контакте с которым находится человек и вне которого инкультурация невозможна. Исследования зарубежных ученых показали, что есть три способа передачи культурной информации, необходимой человеку для освоения:

- вертикальная трансмиссия, в ходе которой социокультурная информация передается от родителей к детям;
- горизонтальная трансмиссия, при которой освоение культурного опыта и традиции идет в общении со сверстниками;
- непрямая трансмиссия, при которой индивид обучается у окружающих его взрослых родственников, соседей, учителей, как на практике, так и в специализированных институтах инкультурации (школах и вузах).

Данные способы передачи культурной информации позволяют предположить, что в процессе инкультурации задействовано довольно большое количество людей, социальных групп, общественных институтов. Все они называются *агентами* (конкретные люди, ответственные за обучение культурным нормам и освоение социальных ролей) и *институтами* (учреждения, влияющие на процесс инкультурации и направляющие его) инкультурации. Их можно разделить на несколько групп, в зависимости от тех функций, которые они выполняют.

- Опекуны — осуществляют уход за ребенком, удовлетворяют его физические и эмоциональные потребности.

- Авторитеты — прививают ребенку культурные нормы и ценности на собственном примере.
- Дисциплинаторы — распределяют наказания.
- Воспитатели — обучают ребенка, целенаправленно передают ему социокультурные знания и навыки.
- Компаньоны — занимают равное положение с ребенком и участвуют в совместной деятельности с ним.
- Сожители — проживают в одном доме с ребенком. Все эти функции реализуются следующими агентами инкультурации:
 - Семья — в любой культуре она является основной ячейкой, в которой происходит инкультурация. Это может быть как большая (многопоколенная) семья традиционных обществ, так и малая (нуклеарная) семья современного общества.
 - Группа друзей одного возраста — именно в контакте со сверстниками дети знакомятся как с отношениями равенства, так и с господством-подчинением. Чем старше становится индивид, тем более широким становится круг его друзей и знакомых. При этом данный круг может сохраняться на протяжении всей жизни человека.
 - Школа — она дает не только формальное образование, но и знакомит ребенка со скрытым учебным планом: правилами школьной жизни, ролью учителя и т.п.
 - СМИ — газеты, журналы, периодические издания, радио, кино, телевидение, компьютерные сети все больше влияют на инкультурацию, знакомя индивида с огромным массивом информации, на которую ориентируется в своей жизни человек.

Различные организации — церковь, спортивные, политические организации, кружки по увлечениям также дают индивиду важную информацию о мире, в котором он живет.

На разных этапах жизненного пути эти факторы действуют по-разному. В раннем детстве (до трех лет) ведущую роль в инкультурации играет семья и особенно забота матери о своем ребенке. Ведь в отличие от других млекопитающих, довольно быстро овладевающих основными навыками, необходимыми для выживания, человеческий ребенок, чтобы выжить, нуждается в заботе других людей, которые будут его кормить, одевать, а самое главное — любить. Исследования детей, лишенных родительской любви, тесного контакта с матерью, показали, что они демонстрируют более низкие показатели интеллектуального развития, у них формируется менее устойчивая психика (вплоть до развития психических заболеваний). В особенно тяжелых ситуациях (известны примеры, когда дети содержались своими матерями взаперти в одиночестве, или случаи так называемых маугли), когда время было уже упущено, эти дети уже не могли стать полноценными людьми, овладев лишь простейшими навыками социальной жизни. Также известно явление госпитализма — вредных

последствий пребывания детей в казенных детских учреждениях, где с ними занимались, но они были лишены родительской ласки и любви. По сравнению с обычными детьми они демонстрировали более высокий уровень заболеваемости и смертности, отставание в физическом и умственном развитии.

Поэтому отношения младенца с родителями, братьями, сестрами, родственниками, друзьями семьи являются определяющими в ранний период инкультурации. Причем, если в европейском обществе главными агентами социализации и инкультурации являются родители и прежде всего мать, то в традиционных обществах в воспитании ребенка принимают участие все члены общины или рода, к которому он принадлежит. Примером такого рода служит кавказское аталычество. Аталыком называли приемного отца, обычно близкого родственника, в семью которого родители отдавали своего ребенка. Получали назад они его только после совершеннолетия. Приемного сына воспитывали с не меньшей заботой и нежностью, чем родных детей, с которыми у него устанавливалась близость, равная кровному родству. Воспитание в чужой семье практиковалось в Японии, где ребенка отдавали на сторону в 10-летнем возрасте. В русской дореволюционной деревне кроме родителей большую роль в воспитании играли члены большой крестьянской семьи и всего мира — общины.

Основная цель этого периода — формирование у ребенка мотивации на привязанность к другим людям, что выражается в доверии, послушании, желании сделать им приятное. Уже к трем месяцам дети демонстрируют избирательное поведение, они выражают любовь, страх, радость, узнают родителей и знакомых, отличают их от незнакомцев.

В возрасте от трех до пятнадцати лет на ребенка все больше действуют и другие факторы инкультурации: общение со сверстниками, школа, СМИ, контакты с ранее незнакомыми взрослыми людьми (учителя, воспитатели, врачи, руководители кружков и т.д.). В это время дети получают навыки оперирования с предметами с целью достижения какого-то практического результата. Они способны создавать образы, в том числе у них формируется образ мира (позже он превратится в картину мира). Они знакомятся со знаками и символами, а позже с понятиями, овладевают абстрактным мышлением, учатся создавать абстракции и идеализации. На основе чувства удовлетворенности или неудовлетворенности развивается и эмоциональная сфера. Так, постепенно, окружающие ребенка общество и культура становятся для него единственно возможным и существующим миром, с которым он себя полностью идентифицирует.

Разумеется, в каждой культуре пути достижения этих целей и их конкретное наполнение имеют свои особенности. Эти особенности изучает отдельное направление в этнологии — этнография детства. Классическим примером подобного исследования было изучение способов воспитания детей в США и Японии американским культурным антропологом Р. Бенедикт, сделанное еще в годы Второй мировой войны. Хотя ее исследование было основано только на письменных источниках (художественной литературе, учебниках по воспитанию

детей, опубликованных дневниках и т.п.), она получила очень интересные результаты. Так, в США ребенка с первых дней жизни приучали к более или менее строгой дисциплине. Это выражалось в четко установленном режиме сна и кормления (к проснувшемуся раньше времени ребенку нередко даже не подходили), в фиксированном переводе на искусственное вскармливание и т.д. В Японии же мать всегда и везде носила младенца с собой, кормила его в любое время, а от груди отрывала только перед рождением другого ребенка. Но американцы спокойно относились к тому, что ребенок пачкает пеленки до года, а нередко и дольше. Японцы же приучали ребенка проситься в туалет уже в первые месяцы его жизни. Если ребенок этого не делал, его отлучали от матери до тех пор, пока не достигался желаемый результат. Американского ребенка поощряли к активности и самостоятельности, японского — к послушанию и дисциплине.

В 1950-е годы группа американских ученых во главе с Г. Барри провела обширные исследования, в которых оценили практику воспитания в 104 культурах разных народов. Оказалось, что это можно сделать по двухполюсной шкале. На одном полюсе — обучение уступчивости (послушанию, ответственности за порученное дело), на другом — обучению самоутверждению (стремлению к достижениям, самостоятельности и независимости). Таким образом, все культуры можно расположить на этой шкале в зависимости от ориентации воспитания в ней. Так, в русской культуре преобладает воспитание уступчивости и учета интересов коллектива, чем стремление к достижениям, хотя в последние годы это соотношение начинает меняться.

Но даже внутри каждой отдельной культуры инкультурация также зависит от классовых, расовых и этнических различий. Свое специфическое влияние оказывают также субкультуры, существующие в данной культуре. Степень инкультурации может быть

разной. Наивысший потенциал инкультурации и социализации обнаруживается у интеллигентных людей. Элита общества, как правило, состоит из них. Это социально активные и культурно состоявшиеся люди. Объясняется это тем, что представители высшего слоя общества обычно имеют более гибкое отношение к власти и авторитетам, поэтому они учат своих детей осмысливать факты и отвечать за свои решения, поощряют стремление к самостоятельности.

4.2.2. Некоторые психологические механизмы инкультурации

Для специалистов, изучающих процессы инкультурации, очень важным является вопрос об их механизмах. Окончательного ответа на этот вопрос пока нет, но ученые обычно выделяют четыре психологических механизма инкультурации: имитация, идентификация, чувства стыда и вины.

Имитацией называется осознанное стремление ребенка подражать определенной модели поведения. Обычно в качестве примера выступают родители, но дети могут ориентироваться в своем поведении на учителей,

известных людей (политиков, артистов, журналистов и т.п.). Ребенок имитирует не только конкретные операции, например, поведение за столом, но и то, чему обучают его родители (например, правильно мыть голову и пр.). Потом, спустя годы, он будет так же обучать собственного ребенка. Имитация может быть связана и с неприятными моментами. Если ребенка наказывают, обижают, он вначале проделает это со своими игрушками, а когда подрастет — то и со своими детьми. Считается, что взрослые, обижающие детей, сами подвергались оскорблениям в детстве.

Иногда родители просят детей слушаться их совета и не делать так, как делают они сами. Если при этом их не наказывают, дети склонны слушаться. Так, если дети любят и уважают своего отца, он может удержать их от курения, даже если сам курит.

Идентификация — это способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных. Дети воспринимают особенности личности родителей и других, тесно связанных с ними людей. Часто дети выбирают профессии своих родителей, чтобы стать похожими на них.

Если имитация и идентификация являются позитивными механизмами инкультурации, то *стыд* и *вина* — негативными. Первые способствуют формированию определенного поведения, вторые — запрещают или подавляют его. Хотя чувства стыда и вины тесно связаны друг с другом, они не во всем совпадают. Чувство стыда появляется, если вас застали на месте преступления, разоблачили и опозорили. Если ребенок без спроса утащит конфеты или будет подсматривать или подслушивать за родителями и его застанут за этими занятиями, он будет чувствовать себя подавленным и униженным.

Чувство вины связано с теми же переживаниями, но для его появления не нужно разоблачения. Достаточно голоса своей совести, который говорит, что вы поступили плохо, и вы будете мучаться от сознания совершенного вами плохого поступка. То есть речь идет о наказании самого себя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А. Роскошь человеческого общения. — М., 2000.
2. Гидденс Э. Социология. — Челябинск, 1991.
3. Ерасов Б.С. Социальная культурология. — М., 1996.
4. Кравченко А. И. Культурология. — М., 2000.
5. Минюшев Ф.И. Социальная антропология. — М., 1997.
6. Смелзер Н. Социология. — М., 1994.

ГЛАВА 5

ДИНАМИКА КУЛЬТУРЫ

Понятие «культурная динамика» и ее основные формы (инновация, обращение к культурному наследию, культурное заимствование). Культурная диффузия и ее современные формы. Культурная динамика в эпоху глобализации. Значение культурных изменений для взаимодействия культур

5.1. Изменения культуры

5.1.1. Источники и механизмы изменений культуры

За десять тысяч лет своего развития человеческая культура прошла путь от каменного топора до освоения космоса. Она никогда не оставалась неподвижной: зародившись, развивалась и распространялась из одного региона в другой, передавалась от прошлых поколений настоящим и будущим, все время пополнялась новыми материальными и духовными продуктами. Многочисленные и разнообразные виды культурных изменений были определены в культурной антропологии понятием «культурная динамика», которое подразумевает все виды изменений, происходящие в культуре и человеке под воздействием внешних и внутренних причин. Сегодня с помощью этого понятия в целом ряде гуманитарных наук описываются разнообразные модификации культуры, их причины, источники и результаты.

Изменения являются неотъемлемым свойством культуры и включают в себя как внутреннюю трансформацию культурных явлений (их изменения во времени), так и внешние перемены (взаимодействие между собой, передвижение в пространстве и т.п.). Благодаря этому происходит поступательное движение культуры, ее переход от одного состояния к другому.

Внешние изменения проявляются как через расширение уже существующих, так и через возникновение качественно новых культурных форм. При этом изменения в культуре протекают либо в форме активизации, либо в форме замедления, что находит свое выражение в темпах и ритмах динамики культуры, а также в различных ее видах и формах.

В процессе культурных изменений рождаются, фиксируются и распространяются различные элементы культурного опыта. Значение, влияние и степень распространения этих элементов зависит во многом от источника их возникновения. В культурной антропологии принято выделять следующие источники культурной динамики: инновации, обращение к культурному наследию, заимствования, культурная диффузия.

Инновации представляют собой изобретение новых образов, символов, норм и правил поведения, новых форм деятельности, направленных на изменение условий жизни людей, формирование нового типа мышления или восприятия

мира. Причинами возникновения новаций являются неприятие отдельными индивидами или группами господствующих культурных ценностей, регулятивных норм, традиций, обычаев, правил поведения и поиск своих собственных путей культурного и социального самоутверждения. Это означает, что новации возникают как в традиционных, так и в модернизированных культурах. На массовом уровне создателями культурных инноваций нередко выступают выходцы из других стран или другой социокультурной среды, оказывающиеся гетерогенными для данного общества.

История происхождения тех или иных новаций показывает, что их носителями выступают те слои общества, которые не находят себе достойного места в культурной действительности или существующих типах культурной деятельности. Однако всякое нововведение в той или иной степени обречено на неприятие. Если оно оказывается несовместимым с традиционными основами культуры, если на него отсутствует спрос, если в нем нет заинтересованности у какой-либо группы общества, тогда оно не находит своего места в данной культуре. История культуры знает множество примеров того, как культурные нововведения отторгались и предавались забвению, если они не отвечали потребностям и интересам соответствующей социокультурной среды. И напротив, социальный заказ рождал поток культурных новаций, которые получали признание всего общества.

Обращение к культурному наследию как источник культурной динамики означает переоценку и использование в новых условиях всей совокупности культурных достижений данного общества и его исторического опыта. Такое наследие обладает для общества вневременной культурной ценностью, так как к нему относятся уникальные культурные достижения, не зависящие от времени их появления, которые переходят к новым поколениям и в новые эпохи.

Диалектика культурной динамики состоит в постоянном переходе от прошлого к настоящему и будущему. Накопленному опыту прошлого противостоит повседневная практика настоящего, требующая постоянной расшифровки прежнего культурного опыта, его приспособления, отбора и интерпретации.

Ценности и символы, воплощенные в памятниках прошлого, становятся важным фактором новой культуры. При этом они должны не только сохраняться, но и воспроизводиться, раскрывая свой смысл для новых поколений. Обращение к культурному наследию прошлого призвано обеспечить поддержание привычных смыслов, норм и ценностей, сложившихся в обществе. Эти смыслы, нормы и ценности превращаются в каноны или образцы, проверенные многолетней практикой; следование им обеспечивает привычные условия жизни. Те элементы культурного наследия, которые передаются из поколения в поколение и сохраняются в течение длительного времени, обеспечивают самобытность культуры. Содержание самобытности «составляют не только традиционные явления культуры, но и более подвижные ее элементы: ценности, нормы,

общественные институты.

Значительную роль в культурной динамике играют **культурные заимствования**, то есть использование предметов, норм поведения, ценностей, созданных и апробированных в других культурах. Данный вид культурной динамики развивается в тех случаях, когда одна культура подвергается влиянию другой, более развитой. Однако при этом большинство людей менее развитой культуры, несмотря на заимствование элементов другой культуры, сохраняют многие обычаи, нормы и ценности, присущие их родной культуре.

Культурные заимствования являются наиболее распространенными источниками культурных изменений по сравнению со всеми другими. Этот источник культурной динамики может носить как прямой (через межкультурные контакты индивидов), так и косвенный характер (через действие СМИ, потребляемые товары, образовательные учреждения и т.д.). Однако в процессе заимствования народ-реципиент заимствует не все подряд, а лишь то, что является близким его собственной культуре, может принести явную или скрытую выгоду, даст преимущество перед другими народами, отвечает внутренним потребностям данного этноса.

Характер, степень и эффективность культурных заимствований определяют, в основном, следующие факторы:

- интенсивность контактов (частое взаимодействие культур ведет к быстрому усвоению инокультурных элементов);
- условия межкультурных контактов (насиленные контакты порождают реакцию отторжения);
- степень дифференциации общества (наличие социокультурных групп, готовых принять нововведения);
- восприимчивость к чужой культуре (способность менять свое поведение в зависимости от изменения культурного контекста).

Наиболее распространенным примером культурных заимствований может служить мода.

К числу источников культурной динамики относится также **синтез**, представляющий собой взаимодействие и соединение разнородных культурных элементов, в результате которого возникает новое культурное явление, отличающееся от обоих составляющих его компонентов и имеющее собственное качество. Синтез имеет место в том случае, если какая-либо культура осваивает достижения в тех сферах, недостаточно развитых в ней самой, но при этом сохраняет присущую ей исходную основу и остается самобытной.

В современных условиях синтез является важным источником культурных преобразований во многих развивающихся странах. В качестве наиболее яркого примера плодотворного соединения собственных национальных и инокультурных элементов обычно приводится Япония, а также ряд стран Восточной и Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др.).

5.2. Культурная диффузия и ее современные контексты

В качестве отдельного источника культурной динамики следует выделить *культурную диффузию* — взаимное проникновение отдельных явлений культуры или целых ее комплексов из одной культуры в другую при их взаимодействии. Культурное взаимодействие — это культурный контакт, который может пройти бесследно, а может закончиться сильным влиянием взаимодействующих культур друг на друга либо односторонним влиянием. По своей сути диффузия означает «заимствование» каких-либо достижений одной культуры у другой.

По сравнению с другими видами культурных изменений диффузионные процессы являются исторически ранними. Это одна из наиболее естественных форм существования и развития культуры, отражающая неравномерность природных и исторических условий и возможностей отдельных народов. Благодаря этим процессам происходит проникновение и распространение необходимых культурных новаций среди тех народов и культур, где эти новации по объективным причинам сами появиться не могут. Даже в регионе обитания одного народа, как правило, полезные новации не создаются параллельно и одновременно, они обычно возникают в каком-то одном месте, а затем быстро распространяются по всей близлежащей территории и зачастую заимствуются всеми соседями. Это и есть диффузия культуры в ее реальном проявлении. Таким образом сложилось цивилизационное единообразие Западной Европы.

Каналами культурной диффузии служат миграция, туризм, деятельность миссионеров, торговля, война, научные конференции, ярмарки, обмен специалистами и др. Все эти формы культурной диффузии могут распространяться в вертикальном и горизонтальном направлениях. Горизонтальная диффузия происходит между культурами нескольких этносов, социокультурных групп или отдельными индивидами. Поэтому данное направление еще можно назвать межгрупповой диффузией. Примером диффузии подобного рода может служить заимствование сотрудниками милиции жаргона, манер поведения и общения криминального мира в результате их частых контактов с преступниками.

Вертикальная диффузия культур развивается между культурами с неравным статусом, поэтому ее можно назвать *стратификационной культурной диффузией*. Тип стратификационной диффузии можно проследить на примере одежды, которая зачастую символизирует статусные различия людей. В современном обществе она превращается в канал диффузии культурных ценностей из одной социальной группы в другую. Финансовые возможности среднего класса сегодня позволяют ему покупать модную одежду, которую прежде носил только высший класс. Современные высококвалифицированные рабочие на Западе являются на работу в костюмах, которые раньше служили отличительным символом высшего класса.

Современная миссия культурной диффузии свидетельствует, что она не

утратила своего значения в культурной жизни народов, поскольку, как правило, имеет положительные социальные последствия для любого общества. Передача культурных ценностей от одного народа к другому, а также из одного социокультурного слоя в другие ведет одновременно к демократизации общества и просвещению населения. При этом сама культура становится более демократичной.

5.3. Изменения культуры в эпоху глобализации

Культурная диффузия как процесс стихийного и никем не контролируемого заимствования культурных ценностей имеет как позитивные, так и негативные аспекты. С одной стороны, она позволяет народам больше общаться между собой и узнавать друг о друге. Общение и познание способствуют сближению народов. С другой стороны, чрезмерно активное общение и заимствование опасно потерей культурной самобытности. Распространение одинаковых культурных образцов по всему миру, открытость границ для культурного влияния и расширяющееся культурное общение заставляют говорить о процессе глобализации современной культуры.

Глобализация культуры представляет собой процесс интеграции отдельных этнических культур в единую мировую культуру на основе развития транспортных средств, экономических связей и средств коммуникации. В межкультурной коммуникации она выражается в расширении культурных контактов, заимствовании культурных ценностей и миграции людей из одной культуры в другую.

В настоящее время процесс глобализации охватил самые разные сферы нашей жизни. Финансы, идеи и люди ныне мобильны, как никогда. Закономерно, что глобальные финансовые и товарные рынки, средства информации и миграционные потоки привели к бурному росту культурных обменов, которые выражаются в стремительно возрастающем количестве прямых контактов между государственными институтами, социальными группами и индивидами различных стран и культур. В ходе этих контактов исчезает множество традиционных форм жизни и способов мышления. Но одновременно процесс глобализации ведет к возникновению новых форм культуры и образов жизни. Благодаря широкой доступности определенных товаров и идей локальные культуры меняются и вступают между собой в необычные комбинации. Границы между своими и чужими стираются. Эта смесь культур наблюдается не только в жизни отдельных индивидов — она все более становится характерной чертой для целых обществ. Именно поэтому Организация Объединенных Наций провозгласила 2001 год Годом диалога между культурами.

Новые формы культуры и идентичности непросто понять с точки зрения наших привычных представлений о том, что такое культура. Культурные различия между людьми обычно детерминированы их самобытными историческими

корнями. Однако современный технический прогресс и глобальные политические, экономические и культурные изменения привели к тому, что наша планета оказалась пронизана густой сетью коммуникаций, озабочена общими глобальными проблемами выживания, а государства и народы, ее составляющие, несмотря на противоречия и коренные различия между ними, успешно находят способы и средства взаимопонимания, все более тяготеют к утверждению на планете единой глобальной культуры. Внутри этой формирующейся системы уже устанавливаются различия, выявляется сходство, осознается разнообразие мира, и поэтому становится чрезвычайно важным уметь определять культурные особенности составляющих ее элементов, чтобы понять друг друга и добиться взаимного признания. Глобальными становятся структуры и идеи, например идеалы красоты, права человека или организационные принципы. Однако их практическое оформление или претворение в жизнь могут существенно различаться в каждом конкретном случае.

С культурологической точки зрения, глобализация представляет собой диалектический процесс. Интеграция и дифференциация, конфликты и сотрудничество, универсализация и партикуляризация не исключают друг друга, а являются взаимно предполагающими тенденциями развития. В ходе глобализации некоторые идеи и структуры современной жизни действительно распространяются по всему миру. В то же время культурные особенности отдельных народов на фоне глобальных процессов приобретают все более резкие очертания или вообще впервые осознаются как таковые. Глобализация — не автоматический процесс, который завершится бесконфликтным и идеальным миром. Она таит в себе как новые возможности, так и новые риски, последствия которых для нас могут быть более значимыми, чем во все предыдущие эпохи.

Прекращение противостояния между Востоком и Западом не привело к установлению стабильного мирового порядка. Процесс глобализации имеет ярко выраженную тенденцию к унификации культур, что вызывает у некоторых наций потребность в культурном самоутверждении и желание сохранить собственные культурные и индивидуальные ценности. Целый ряд государств и культур демонстрирует свое активное, нередко агрессивное и взрывное по форме самоопределение, освобождение от патерналистского влияния со стороны традиционно доминировавших государств и культур, категорическое непринятие глобальных культурных изменений. Всеобщему процессу открытия различных границ они противопоставляют растущую непроницаемость своих собственных и гипертрофированное чувство гордости своей культурной самобытностью. Все это усугубляется наличием нерешенных исторических проблем, главным образом геополитических, ведущих к изменению границ политико-экономических пространств, появлению «горячих точек», превращению границ между культурами в военные рубежи.

Историческая практика свидетельствует, что в самом процессе культурной глобализации изначально заложен определенный конфликтный потенциал,

поскольку зачастую приходится пересматривать или отказываться от некоторых традиционных принципов и ценностей собственной культуры. Различные общества реагируют на чуждые изменения по-разному. Диапазон сопротивления процессу слияния культур достаточно широк — от пассивного неприятия ценностей других культур до активного противодействия их распространению и утверждению. В результате мы являемся свидетелями многочисленных этнорелигиозных конфликтов, националистических настроений в политике, региональных фундаменталистских движений. Это в большой степени относится к традиционным культурам Кавказа, к исламской культуре, архаичным культурам Африки, некоторых стран Латинской Америки и Азии.

Внутри глобальной культуры формируются и сосуществуют различные позиции и точки зрения, и это не делает всех людей одинаковыми. Глобализация не устраняет разнообразие способов жизни людей, она лишь создает новые формы, которые частично интегрируют предшествующие. Процесс глобализации культуры реализуется в настоящее время в разных формах во всех областях человеческой деятельности: экономике, политике, науке, искусстве, спорте, туризме, личных контактах и т.д. Ни одна культура, социальная группа или этническая общность не остаются в стороне от этого процесса. При этом наиболее значимые изменения происходят в трех самых важных сферах человеческой жизнедеятельности:

- сфере новых технологий и информационных систем (системе коммуникаций);
- области этнических отношений на планете;
- процессе развития мировой экономической системы. Современные технические достижения существенно расширили межкультурные контакты благодаря созданию новых транспортных средств и новых форм коммуникации. Резко возросла подвижность людей: сверхзвуковые самолеты могут доставить сегодня человека в любую точку планеты за считанные часы. Результатом этого стала доступность непосредственных контактов с культурами, которые ранее казались загадочными и странными. При прямом контакте с ними различия осознаются не только в одежде, пищевом рационе, кухонной утвари, но и в восприятии времени и пространства, в отношении к женщинам и старикам, в способах и средствах ведения дел и т.д.

Однако особенно важную роль в развитии культурного взаимодействия сыграли новые средства массовой коммуникации. Космические спутники позволили людям получать информацию из всех регионов мира. О значении этой формы коммуникации убедительно свидетельствуют такие данные: в наши дни в мире насчитывается 1,2 млрд телевизоров и 180 млн персональных компьютеров. Сегодня интенсивно создается мировая телевизионная система ABC с круглосуточным вещанием, передачи которой будут первоначально принимать телезрители в 90 странах мира.

В свою очередь развитие спутниковой связи привело к созданию системы

Интернет, которая в настоящее время является самой быстроразвивающейся системой коммуникации. Так, за последние два года масштабы распространения Интернет увеличились в три раза, а пользователи этой системы находятся более чем в 100 странах мира.

Кроме того, необходимой и жизненно важной детерминантой глобальных изменений культуры стал этнический фактор, который нашел свое выражение в быстром росте численности населения планеты. Динамика этого процесса имела следующую статистику: в 1965 г. в мире насчитывалось 3,3 млрд людей, к 1995 г. население увеличилось до 5,7 млрд человек, а в октябре 1999 г. общая численность народонаселения нашей планеты превысила 6 млрд человек. Эти цифры означают, что в последние годы прирост населения составлял в среднем 100 млн человек в год. В свою очередь, в масштабе всей планеты это также означает, что ее население увеличивается на 3 человека в секунду, на 10 600 человек в час и на 254 000 в день. Современные темпы роста народонаселения влекут за собой обострение целого ряда глобальных проблем существования всего человечества. Сегодня около 1 млрд человек в мире не получают полноценного питания, а недостаток пищи соответственно настраивает одну нацию против другой. Появляющиеся ежегодно 100 млн человек в соответствующей пропорции обостряют нехватку ресурсов и могут стать причиной борьбы за обладание ими для сохранения своей жизни. Для многих стран и народов все острее становится проблема чистой питьевой воды, которая через пятьдесят лет станет самым ценным природным ресурсом. Уже сегодня начинает ощущаться нехватка рыбы в Мировом океане и т.д. Все усиливающееся обострение этих проблем требует предотвратить надвигающиеся конфликты и вынуждает все народы к взаимопониманию и сотрудничеству.

5.4. Значение культурных изменений для взаимодействия культур

Процессы глобализации и культурной динамики, как показывает практика, не ведут к формированию единой мировой культуры. Современная культура остается множеством самобытных культур, находящихся в диалоге и взаимодействии друг с другом. Культурные изменения ведут только к универсализации, но никак не к однообразию.

Но эти процессы заставляют критически взглянуть на собственную культуру и присущий ей тип человека, выявить их межкультурные границы. Современные исследования культурной антропологии показывают, что культурная самобытность любого народа неотделима от культурной самобытности других народов, что все культуры подчиняются «законам» коммуникации. Поэтому все большее значение приобретают способности к пониманию чужой культуры и точек зрения, критический анализ оснований собственного поведения, признание чужой культурной самобытности, умение включать чужие истины в свою позицию, признание правомерности существования многих истин, умение строить

диалогические отношения и идти на разумный компромисс. Происходящие культурные изменения все больше подчиняются логике культурной коммуникации.

Сосуществование людей в современной цивилизации невозможно без стремления к согласию между культурами, которое может быть достигнуто только путем диалога между ними. В этом диалоге ни одна культура не может претендовать на право исключительного голоса или единственно верного мирозерцания. Отношения между культурами должны строиться на принципах консенсуса и плюрализма. Реальным основанием для такого типа отношений служит наличие в каждой культуре позитивных общечеловеческих ценностей, которые можно использовать для межкультурного консенсуса.

Таким образом, культурная динамика развивается в направлении сотрудничества между культурами, основанного на культурном плюрализме. Культурный плюрализм представляет собой адаптацию человека к чужой культуре без отказа от своей собственной. Он предполагает овладение человеком ценностями еще одной культуры без ущерба для ценностей своей собственной культуры. При культурном плюрализме ни одна культура не теряет своей самобытности и не растворяется в общей культуре. Он подразумевает добровольное овладение представителями одной культуры привычками и традициями другой, обогащающее собственную культуру.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белик А.А.* Социальная форма движения. — М., 1982.
2. *Динамика культурных и социальных связей.* — М., 1992.
3. *Динамика культуры: теоретико-методологические аспекты.* — М., 1989.
4. *Левяш И.Я.* Культурология. — Минск, 2000.
5. *Морфология культуры: структура и динамика.* — М., 1994.
6. *Пригожин А.И.* Нововведения: стимулы и препятствия. Социальные проблемы инноватики. — М., 1989.
7. *Факторы и механизмы развития культуры.* — М., 1984.
8. *Ширшов И.Е.* Динамика культуры. — М., 1990.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение понятия культура и объясните его многозначность.
2. В чем состоит актуальность культуры сегодня?
3. Что такое традиция, обычай и норма в культуре?
4. Что такое ценность (дорогая вещь; нравственный идеал; то, без чего культура является ущербной)?
5. Бывают ли бескультурные люди, и в чем проявляется это их качество?
6. Какие достижения человеческой культуры вы считаете наиболее важными

и почему?

7. В чем сущность понятий свой и чужой? Чем они отличаются друг от друга?

8. Что такое этнос и этническая принадлежность?

9. Является ли этническая принадлежность формой этноцентризма?

10. Каковы естественные основания этноцентризма?

11. Как вы понимаете термин идентичность и какие ее формы присущи лично вам?

12. Что такое функция, и какие функции выполняет культура в жизни человека?

13. Можно ли делить культуры на хорошие и плохие, сильные и слабые, развитые и неразвитые? Насколько оправдано такое разделение?

14. Как вы оцениваете свою культуру в сравнении с другими?

15. Что такое инкультурация и социализация? В чем их отличие друг от друга?

16. Чем отличаются первичная и вторичная стадии инкультурации?

17. Кто такие агенты инкультурации? Какова их роль в процессе инкультурации?

18. Что вы знаете о психологическом механизме инкультурации?

19. Сравните понятия *динамика* и *развитие*

20. Каково соотношение изменчивости и устойчивости в культуре?

21. Какие формы социокультурной динамики вы знаете?

22. Что такое глобальная эволюция?

23. Возможна ли единая мировая культура без национальных различий?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте общечеловеческие нормы поведения людей.

2. Как происходит смена норм в жизни общества?

3. Проанализируйте систему конкретных ценностей и определите тип ценностной ориентации.

4. Вспомните известные вам культурные нормы и покажите их действие.

5. Охарактеризуйте общечеловеческие нормы поведения людей.

6. Как происходит смена норм в жизни общества?

7. Проанализируйте систему конкретных ценностей и определите тип ценностной ориентации.

8. Вспомните известные вам культурные нормы и покажите их действие.

9. Попросите своего однокурсника другой национальности рассказать, как он осознает свою этническую идентичность.

10. Постарайтесь вспомнить случаи и обосновать причины ваших антипатий или симпатий к другим народам.

11. Обоснуйте, почему вы считаете свою культуру «своей», а чужую

«чужой»?

12. Может ли какая-либо другая культура стать для вас «своей»?

13. Что такое функция? Какие функции выполняет культура в жизни человека?

14. Можно ли делить культуры на хорошие и плохие, сильные и слабые, развитые и неразвитые? Насколько оправдано такое разделение?

15. Как вы оцениваете свою культуру в сравнении с другими?

16. Расскажите о играх, в которые вы играли в детстве.

17. Подготовьте небольшое сообщение о том, как воспитывают детей в какой-либо культуре.

18. Попробуйте привести примеры действия психологических механизмов инкультурации из вашей жизни.

19. Охарактеризуйте основные формы культурной динамики.

20. Объясните на каком-либо примере влияние процесса глобализации на русскую культуру.

21. Можете ли вы привести примеры культурной диффузии от русской культуры к другим культурам?

РАЗДЕЛ II

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

*Всякий человек знает, что ему нужно делать не то,
что разъединяет его с людьми, а то,
что соединяет его с ними.*

Л.Н. Толстой

ГЛАВА 1

ПОНЯТИЕ КОММУНИКАЦИИ И ЕЕ РОЛЬ В КОНЦЕПЦИИ КУЛЬТУРЫ

Понятия «коммуникация» и «общение», их отличие и взаимосвязь. Коммуникация и культура. Коллективистские и индивидуалистские культуры

1.1. Определение коммуникации, общения. Соотношение этих понятий

В жизни человека процессы общения, коммуникации играют чрезвычайно важную роль. Поэтому неслучайно процесс общения, коммуникации привлекает внимание специалистов в самых разных областях знания: философии, психологии, социологии, культурологии, лингвистики и др. Наиболее активно процессы общения начали изучаться со второй половины XX века. Так, в 1950—1960-е годы наибольший научный интерес вызывали способы формализации сообщения, его кодирование и декодирование, передача информации от адресанта к адресату. Эти исследования шли в рамках новых тогда наук: кибернетики и информатики. Общение в них рассматривалось как односторонний информационный процесс, в котором наибольшее внимание уделялось способам формализации сообщения, а большая часть определений общения сводилась к идее передачи информации от автора к адресату.

В 1960—1970-е годы различные аспекты процесса общения заинтересовали психологов и лингвистов, которые основной акцент сделали на психологические и социальные характеристики общения, семантическую интерпретацию коммуникативных актов, правила и особенностях речевого поведения. Общение теперь определяется как деловые или дружеские взаимоотношения, обмен мыслями при помощи языковых знаков. Свое внимание исследователи при этом сосредоточили на психологических характеристиках участников общения, особенностях речевой деятельности, правилах речевого поведения, но почти не

обращались к анализу механизма общения.

В 1980-е годы различные способы общения стали изучаться социологами, занимавшимися анализом социальной сущности общения, которое понималось как следствие закономерностей функционирования общества, взаимодействия его членов, становления и развития личности, организаций, общественных институтов. Тогда же появился логико-семиотический и культурологический интерес к общению, который удовлетворялся в рамках социо- и психолингвистики. В рамках этих научных направлений стало возможным связать коммуникативный акт с личностью участника общения, понять общение как феномен того или иного типа культуры.

При изучении процессов общения зарубежные исследователи давно стали использовать понятие «коммуникация». Этот термин позднее был принят и отечественными учеными. В отечественной литературе понятия «общение» и «коммуникация» зачастую употребляются как синонимы, хотя при более внимательном подходе между ними обнаруживаются некоторые различия.

В англоязычной лингвистической литературе термин «коммуникация» понимается как обмен мыслями и информацией в форме речевых или письменных сигналов, что само по себе является синонимом термина «общение». В свою очередь, слово «общение» обозначает процесс обмена мыслями, информацией и эмоциональными переживаниями между людьми. В таком случае действительно нет разницы между общением и коммуникацией. Именно так рассуждают лингвисты, для которых общение — это актуализация коммуникативной функции языка в различных речевых ситуациях.

В психологической и социологической литературе общение и коммуникация рассматриваются как пересекающиеся, но несинонимические понятия. Здесь термин «коммуникация», появившийся в научной литературе в начале XX века, используется для обозначения средств связи любых объектов материального и духовного мира, процесса, передачи информации от человека к человеку (обмен представлениями, идеями, установками, настроениями, чувствами и т.п. в человеческом общении), а также передачи и обмена информацией в обществе с целью воздействия на социальные процессы. Общение же рассматривается как межличностное взаимодействие людей при обмене информацией познавательного или аффективно-оценочного характера. В числе основных функций общения также выделяются контактная, призванная удовлетворить потребность человека в контакте с другими людьми, и воздейственная, проявляющаяся в постоянном стремлении человека определенным образом воздействовать на своего партнера. Поэтому общение означает воздействие, обмен мнениями, взглядами, влияниями, а также согласование или потенциальный либо реальный конфликт.

Существует точка зрения, что базовой категорией является коммуникация, которая между людьми протекает в форме общения как обмен знаковыми образованиями (сообщениями). Но существует и противоположная трактовка соотношения понятий «общение» и «коммуникация», в которой основной

категорией считается общение, а в структуре последнего выделяются коммуникация (обмен информацией), интеракция (организация взаимодействия и воздействия), перцепция (чувственное восприятие как основа взаимопонимания). При этом коммуникация выступает своего рода посредником между индивидуальной и общественно значимой информацией. Здесь в обоих случаях несмотря на внешние различия основной упор делается на механизм, который переводит индивидуальный процесс передачи и восприятия информации в социально значимый процесс персонального и массового воздействия.

Таким образом, понятия «общение» и «коммуникация» имеют как общие, так и отличительные признаки. Общими являются их соотнесенность с процессами обмена и передачи информации и связь с языком как средством передачи информации. Отличительные признаки обусловлены различием в объеме содержания этих понятий (узком и широком). Это связано с тем, что они используются в разных науках, которые на первый план выдвигают различные аспекты этих понятий. Будем считать, что за общением в основном закрепляются характеристики межличностного взаимодействия, а за коммуникацией — дополнительное значение — информационный обмен в обществе. На этом основании *общение* представляет собой социально обусловленный процесс обмена мыслями и чувствами между людьми в различных сферах их познавательно-трудовой и творческой деятельности, реализуемый главным образом при помощи вербальных средств коммуникации. В отличие от него *коммуникация* — это социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации как в межличностном, так и в массовом общении по разным каналам при помощи различных вербальных и невербальных коммуникативных средств.

1.2. Коммуникация и культура

Многочисленные определения термина «культура», существующие в науке, позволяют отметить основное. Культура — это сущностная характеристика человека, связанная с чисто человеческой способностью целенаправленного преобразования окружающего мира, в ходе которого создается искусственный мир вещей, символов, а также связей и отношений между людьми. Все, что сделано человеком или имеет к нему отношение, является частью культуры. Коммуникация и общение являются важнейшей частью человеческой жизни, а значит, и частью культуры. Подчеркивая их важность, многие исследователи приравнивают культуру к общению (коммуникации). Крупнейший американский специалист по межкультурной коммуникации Э. Холл утверждает, что культура — это коммуникация, а коммуникация — это культура. Исходя из такого толкования, многие западные ученые образно изображают культуру в виде айсберга, в основании которого лежат культурные ценности и нормы, а его вершиной является индивидуальное поведение человека, базирующееся на них и проявляющееся прежде всего в общении с другими людьми.

Как мы уже отмечали, только в общении с взрослыми и сверстниками маленький ребенок становится человеком. Только через общение он проходит инкультурацию и социализацию, становится представителем своего народа и культуры. Только через общение человек может соотносить свое поведение с действиями других людей, образуя вместе с ними единый общественный организм — социум. В процессах социального взаимодействия приобретают свою устойчивую форму нормы, ценности и институты той или иной культуры. Именно общение во всех своих формах (вербальное и невербальное), видах (формальное и неформальное), типах (межличностное, межгрупповое, межкультурное) наиболее полно раскрывает специфику человеческого общества.

Каждый конкретный акт коммуникации определяется культурными различиями собеседников. В зависимости от специфики культурных различий в межкультурной коммуникации принято различать коллективистский и индивидуалистский виды культуры. Коллективистский вид культуры распространен преимущественно среди восточных народов, в культурах которых главной ценностью является отождествление себя с коллективом. Данный вид культуры является господствующим у народов Японии, Китая, России и большинства африканских стран. Зачастую представители этих культур могут употреблять местоимение «мы», высказывая свое личное мнение. Человек, принадлежащий к индивидуалистской культуре, может воспринять это высказывание как общее мнение коллектива, но не как личное мнение говорящего. Представители коллективистских культур часто забывают свои личные интересы ради успешного межличностного взаимодействия. Человек в таких культурах оценивается по его способности устанавливать контакт с другими людьми, и по этой способности другие судят о его характере и компетенции. В традиционном китайском обществе даже нет точного слова, которое передавало бы адекватно смысл понятия «личность», которое широко распространено в западных культурах. Для японцев существует понятие индивидуум, в первую очередь, как часть целой группы. Когда члены японской семьи разговаривают друг с другом, то называют друг друга не по именам, а терминами, указывающими на положение конкретного человека в группе (например, невестка). Когда сын занимает в семье место умершего отца, то все называют его отцом, даже собственная мать так называет своего сына.

В Японии вообще господствует убеждение, что коллектив, группа — наиболее устойчивое и постоянное из всех явлений общественной жизни. Каждый отдельный индивид в группе — ее преходящая часть, и поэтому он не может существовать вне группы. При этом человек по собственной воле подчиняет себя группе. Индивидуальное развитие личности идет за счет того, что она находит свое место в группе. Любой групповой успех распространяется и на каждого члена группы. Поэтому японцы оказываются не в состоянии понять американцев, которые чрезвычайно динамичны в своих групповых отношениях: они постоянно образуют различные группы, переходят из одной в другую и меняют свои

убеждения. Для японца покинуть группу означает потерять идентичность. Там, как только человек становится работником предприятия, он становится составной частью группы и остается таковым до конца жизни. Новый работник находится в подчинении у пришедших ранее, и соответственно ему повинуются те люди, которые пришли в группу позже. В Японии вся жизнь человека связана с предприятием, оно является для него центром культурной и социальной жизни. Свободное время все сотрудники проводят вместе, отпуск проводят в одном доме отдыха, события личной жизни, такие, как свадьба, или развод, тоже являются предметом заботы всего коллектива.

И напротив, в индивидуалистских культурах акцент делается на личность, и главной ценностью в них является индивидуализм. Такая ориентация в большей степени распространена в западной культуре. Там каждый человек имеет свои принципы и убеждения. В этих культурах все поступки человека направлены на себя. Индивидуализм является наиболее характерной чертой поведения американцев. В отличие от представителей японской культуры, которые стараются всегда быть незаметными и не выделяться из общей массы, американцы считают, что их поведение должно быть напористым и отличаться уверенностью действий, которые ведут к жизненному успеху и признанию в обществе.

Закономерно, что тот или иной вид культуры порождает свой тип общения. Так, представители коллективистских культур стараются избегать прямых взаимодействий и делают акцент на невербальных средствах коммуникации, которые, по их мнению, позволяют им лучше выяснить и понять намерения собеседника, определить его отношение к ним. Со своей стороны, представители индивидуалистских культур предпочитают прямые формы общения и открытые способы решения конфликтов. Поэтому в процессе коммуникации они используют преимущественно вербальные способы.

Общение происходит на трех уровнях: коммуникативном, интерактивном и перцептивном. *Коммуникативный уровень* представляет собой общение посредством языка и культурных традиций, характерных для той или иной общности людей. Результатом этого уровня взаимодействия является взаимопонимание между людьми. *Интерактивный уровень* — это общение, учитывающее личностные характеристики людей. Оно приводит к определенным взаимоотношениям между людьми. *Перцептивный уровень* дает возможность взаимного познания и сближения людей на этой рациональной основе. Он представляет собой процесс восприятия партнерами друг друга, определение контекста встречи. Перцептивные навыки проявляются в умении управлять своим восприятием, «читать» настроение партнеров по вербальным и невербальным характеристикам, понимать психологические эффекты восприятия и учитывать их для снижения его искажения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. — М., 1982.
2. *Гриммак Л.П.* Общение с собой: начало психологической активности. - М., 1991.
3. *Ерастов Н.П.* Психология общения. — Ярославль, 1979.
4. *Каган М.С.* Мир общения. — М., 1988.
5. *Познание и общение.* — М., 1988.

ГЛАВА 2

МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Межличностная коммуникация и ее особенности. Модели коммуникационных процессов (линейная, транзакционная, интерактивная). Кодирование и декодирование информации в процессе коммуникации. Символический характер коммуникации. Симметричность, одновременность и непрерывность коммуникации. Каналы и аспекты коммуникации. Функции коммуникации и основные ее виды. Личностные факторы коммуникации

Приступая к исследованию основ межкультурной коммуникации, следует всегда помнить, что она имеет место не между культурами, а между индивидами, которые в той или иной степени являются носителями различных культурных ценностей. Иными словами, межкультурная коммуникация проявляется в форме межличностной коммуникации. **Межличностная коммуникация** понимается как процесс одновременного взаимодействия коммуникантов и их воздействия друг на друга. Для нее характерен целый ряд особенностей, отличающих ее от других видов коммуникации. Межличностная коммуникация может осуществляться в различных формах, специфика которых определяется числом участников, их социальным статусом, коммуникативной установкой, особенностями пространства и времени коммуникации. Идеальным образцом межличностной коммуникации является неформальная беседа двух человек. Характерными чертами этого вида коммуникации являются частая смена тематики, доминирование одной стороны в силу ее большей активности и подчинение другой, смена коммуникативной установки, возможность вернуться к прежней тематике, необязательность заключительного этапа, так как беседа может быть прервана случайными обстоятельствами. При возникновении формальных ситуаций, как правило, используются только общепринятые нормы коммуникации (нельзя, например, подойти к незнакомому человеку и хлопнуть его по плечу в знак приветствия) и определенная последовательность высказываний.

2.1. Модели коммуникационных процессов

В основе межличностной коммуникации лежат различные мотивы, цели и задачи ее участников. В качестве детерминанты этого вида коммуникации могут выступать передача или получение какой-либо информации, побуждение партнера к совершению действий, намерение изменить его взгляды, стремление оказать эмоциональную поддержку и т.д. В зависимости от этих факторов принято выделять несколько моделей межличностной коммуникации.

1. Наиболее широкое распространение получила *линейная модель*, рассматривающая коммуникацию как действие, в рамках которого отправитель кодирует идеи и чувства в определенный вид сообщения и затем отправляет его

получателю, используя какой-либо канал (речь, письменное сообщение и т.п.). Если сообщение достигло получателя, преодолев разного рода «шумы», или помехи, то коммуникация считается успешной. Данная модель привлекает внимание к некоторым важным моментам в процессе коммуникации.¹ Это — влияние канала, по которому получено сообщение, на реакцию получателя. Так, признание в любви при встрече с глазу на глаз будет воспринято совсем иначе, чем прочитанное в письме или услышанное по телефону. Также линейная модель обращает внимание на «шум», помехи, искажающие сообщение. К ним относятся как физические (людное, шумное помещение), так и психологические (они связаны с физическим или эмоциональным состоянием человека, мешающим ему адекватно воспринимать сообщение) помехи. Но у этой модели есть недостаток — она рассматривает коммуникацию как односторонний процесс, идущий от отправителя к получателю. Поэтому модель годится для описания письменной коммуникации, воздействия средств массовой информации, где получатель сообщения рассматривается как объект воздействия.

2. Другой моделью межличностной коммуникации является *транзакционная модель*. Она представляет коммуникацию как процесс одновременного отправления и получения сообщений коммуникаторами. Ведь в каждый конкретный момент времени мы способны получать и декодировать сообщение другого человека, реагировать на него, и в то же самое время другой человек получает наше сообщение и отвечает на него. Таким образом, акт коммуникации невозможно отделить от событий, которые ему предшествуют и следуют за ним. Эта модель обращает наше внимание на то обстоятельство, что коммуникация — это процесс, в котором люди формируют отношения, постоянно взаимодействуя друг с другом. Данная модель намного лучше описывает процессы коммуникации, чем линейная.

3. Существует также *интерактивная*, или *круговая модель*, межличностной коммуникации. Она представляет собой не просто процесс передачи сообщения от отправителя к получателю, в ходе которого первый кодирует, а второй декодирует информацию. Важным элементом этой модели является обратная связь. Это — реакция получателя на сообщение, которая выражается в ответном сообщении, направляемом отправителю. Введение обратной связи наглядно демонстрирует круговой характер коммуникации: отправитель и получатель сообщения последовательно меняются местами.

Круговая модель, подобно линейной, изображает коммуникацию как ряд дискретных актов, имеющих начало и конец, причем ключевой фигурой в них является отправитель сообщения, так как от него зависит реакция получателя информации. Именно поэтому они считаются устаревшими по сравнению с транзакционной моделью. Но для описания процессов межкультурной коммуникации и понимания ее специфики больше подходит именно круговая модель, которой мы и будем пользоваться в дальнейшем.

Рассмотрим эту модель подробнее. Она состоит из следующих элементов:

отправитель (источник) — кодирование — сообщение — канал — декодирование — получатель — обратная связь. В этом процессе создаются различные помехи, «шумы», препятствующие эффективной коммуникации. Эффективность коммуникации характеризуется тем, что переданная информация должна быть понята в соответствии с ее первоначальным значением. Поэтому коммуникация — это не только передача, но и понимание информации.

- *Отправитель (источник)* — создатель сообщений, им может быть как человек, так и организация (хотя в любой организации сообщения составляют люди).

- *Кодирование* — превращение сообщения в символическую форму.

- *Сообщение* — информация, идея, ради которой осуществляется коммуникация. Оно состоит из символов, может быть устным, письменным или визуальным.

- *Канал* — путь физической передачи сообщения, средство, с помощью которого передается сообщение. Он может быть межличностным и массовым.

- *Декодирование* — расшифровка сообщения, которая в результате различных помех может быть более или менее адекватной.

- *Получатель* — объект, которому передается сообщение. Им так же может быть как отдельный человек, так и организация.

- *Обратная связь* — принятое сообщение вызывает у получателя какую-то реакцию, так как в результате коммуникации у него произошли изменения в знаниях, установках, поведении.

Согласно этой модели процесс межличностной коммуникация начинается с того, что отправитель, которым является человек, обладающий только ему свойственным жизненным опытом, устойчивой картиной мира, моделью его восприятия, в какой-то конкретной ситуации составляет сообщение, преследуя определенные цели. Его сообщение может быть как вербальным, так и невербальным. Отправитель должен стремиться к тому, чтобы его послание было как можно более понятным, четким и убедительным. Подготовленное сообщение кодируется, то есть превращается в символическую форму. После этого оно по выбранному каналу передается получателю. Могут быть использованы речь, письмо, а также доступные сегодня средства связи, среди которых все большую роль играют электронные средства передачи информации. Получатель — это также человек со своими личностными характеристиками, безусловно, отличными от качеств отправителя. Поэтому, когда получатель принимает сообщение и декодирует его, расшифровка послания происходит не полностью, а с частичными искажениями. Затем получатель реагирует на сообщение на когнитивном, эмоциональном или поведенческом уровне и обеспечивает обратную связь. Она тоже является сообщением, которое проходит те же этапы, пока не придет к отправителю.

На этапах кодирования, передачи и декодирования информации возможны помехи. При кодировании помехи возникают из-за ограниченного количества

символов, неточности в самом послании. Во время передачи сообщения помехи носят в основном технический характер (плохая слышимость, видимость и т.п.). При декодировании получатель сообщения в силу иного жизненного опыта, социального положения и других причин может приписать символам, использованным в сообщении, иное значение, чем отправитель, и в силу этого понять послание не так, как хотел отправитель. Поэтому эффективность коммуникации тесно связана с уменьшением помех. Можно свести к минимуму технические помехи при передаче сообщения, нужно стремиться к максимальному упрощению языка послания. Но унифицировать процессы восприятия информации, носящие индивидуальный характер, полностью невозможно. Поэтому эффективность коммуникации никогда не будет абсолютной.

Существенную роль в процессе межличностной коммуникации играют не отмеченные в схеме, но очень важные психологические и социальные характеристики акта общения.

К психологическим компонентам акта коммуникации, прежде всего, относятся коммуникативное намерение, замысел и цель, то есть мотивационная сторона общения. Они определяют, что, зачем и почему хочет сообщить автор получателю, а также понимание сообщения, то есть когнитивную составляющую.

Коммуникативное намерение — это желание вступить в общение с другим человеком. Такое намерение присутствует у вас, когда вы приглашаете кого-то на прогулку, но отсутствует, если вы идете гулять в одиночку.

Замысел сообщения — это информация в исходном виде, которую автор хочет передать получателю, проект, идея предстоящего сообщения.

Цели сообщения обычно делятся на две группы: ближайшие, непосредственно выражаемые автором, и более отдаленные, долговременные. Среди ближайших целей обычно выделяют интеллектуальные, связанные с получением информации, выяснением позиций и мнений, разъяснением и критикой. Также есть цели, связанные с установлением характера отношений: развитие или прекращение коммуникации, поддержка или отвержение партнера, побуждение к действию

За ближайшими целями часто стоит целевой подтекст, углубляющий и усложняющий сообщение. Это — более отдаленные цели коммуникации. Так, человек, поддерживающий не очень интересный для него разговор, может преследовать более отдаленную цель установления хороших отношений со своим партнером. Люди обычно скрывают или маскируют свои отдаленные цели коммуникации, но их можно выявить по общему характеру коммуникативного акта, по произвольным (вербальным или невербальным) проявлениям автора сообщения.

Понимание сообщения состоит в истолковании адресатом полученного сообщения. Оно связано с тем, насколько полно будет декодировано это сообщение.

К социальным компонентам коммуникативного акта относятся статусные и

ситуативные роли его участников, а также используемые ими стилевые приемы.

Статусная роль указывает на поведение, предписанное человеку его социальным (возрастным, половым, должностным и т.п.) положением, или статусом. В начале каждого коммуникативного акта от его участников требуется адекватное осознание как собственной социальной роли, так и роли партнера. Без этого невозможно правильно ориентироваться в ситуации и выбрать нужную манеру поведения. Это можно сделать при представлении друг другу незнакомых людей, называя одну из его основных социальных ролей (мой друг, мой начальник и т.д.) либо определяя это самостоятельно по внешнему виду и поведению человека.

Ситуативные роли выявляются уже в процессе коммуникации. Они существенно влияют на характер коммуникативного акта. Так, человек может быть лидером, стремящимся играть ведущую роль и контролировать весь процесс коммуникации; посредником, следящим за ходом коммуникации и уравнивающим интересы разных людей; капризным ребенком, нарушающим любые запреты и выступающим с нестандартными суждениями; гибким человеком, готовым приспособиться к любой ситуации.

Стилевые характеристики участников коммуникативного акта проявляются в особенностях их речевого стиля, в используемых ими коммуникативных стратегиях и тактиках. Оценивая речевой стиль человека, можно выделить людей, говорящих только в одном неизменном стиле. Они не способны проявить языковую гибкость и в любой ситуации говорят одинаково. Человек с высоким уровнем языковой компетенции, с одной стороны, стремится сохранить свой стиль общения в разных ситуациях, но, с другой стороны, может менять его в зависимости от обстоятельств общения. Также есть разные стили слушания — от умения (желания) до полного неумения (нежелания) слышать.

2.1.1. Процесс кодирования — декодирования информации

Процесс коммуникации легче всего представить в ее наиболее простой форме, то есть как сообщение и передачу определенных данных. Но любая информация передается с помощью той или иной системы знаков. Для этого необходимы отправитель, получатель, инстанция посредничества. Отправитель зашифровывает свою информацию с помощью кода или знаковой системы. Взаимопонимание между партнерами по коммуникации в этом случае может быть достигнуто только тогда, когда между ними заранее было установлено содержание и значение используемых кодов и знаков. Успех коммуникации достигается лишь в том случае, если участники коммуникации обладают общей возможностью интерпретации определенного знака. Эти процессы являются важнейшими элементами коммуникативного акта. Поскольку человек не владеет телепатией и не способен передать электрические импульсы непосредственно из своего мозга в мозг партнера, то возникает необходимость зашифровать свои мысли, чтобы

потом передать их вербально или невербально. При межкультурной коммуникации каждая культура представляет собой систему кодов, которая распространяет свое действие на повседневные отношения, социальные и культурные нормы и т.д. Эти кодовые системы культур, как правило, несопоставимы между собой или в лучшем случае сопоставимы только ограниченно. В связи с этим в процессе коммуникации приобретает важное значение проблема кодирования и декодирования информации.

Кодирование — это процесс зашифровки наших мыслей, чувств, эмоций в форму, узнаваемую другими. Для этого человек использует символы, которые могут быть письменными, вербальными, невербальными, математическими, музыкальными и т.д. Набор таких символов является сообщением.

Декодирование — это процесс получения и интерпретации сообщений, получаемых человеком извне. Он связан с расшифровкой символов, составляющих сообщение.

Способы кодирования и декодирования сообщений формируются под влиянием опыта человека, который понимается не только как индивидуальный опыт, но и как опыт группы, к которой принадлежит человек, а также опыт той культуры, представителем которой этот человек является, осваивает ее в процессе инкультурации.

2.1.2. Символический характер коммуникации

Необходимость в согласованном поведении людей, закреплении и сохранении полученных знаний, их передаче от поколения к поколению привела к возникновению различного рода символов. *Символ* — одно из самых многозначных понятий в культуре. Изначальный смысл этого слова означал удостоверение личности, которым служил *simbolon* — половинка черепка, бывшая гостевой табличкой. Символ в культуре — универсальная категория, с помощью которой люди могут выразить и передать все свои внутренние состояния. Процесс общения в этом отношении можно рассматривать как обмен символами, с помощью которых происходит передача нужной информации. Символы — это условные знаки, обозначающие какие-то предметы, явления или процессы. Главная их особенность заключается в способности «замещать» реальные предметы или явления и выражать заключенную в них информацию. Чаще всего мы имеем дело с символами-словами, хотя есть символы-предметы, процессы и пр.

В той или иной культуре символы могут принимать различные виды. В качестве символов используются слова, невербальные приемы (пожатия рук, поклоны, приветствия), материальные предметы. Так, например, государственный флаг символизирует принадлежность соответствующей территории к данному государству или служит выражением лояльности гражданина к своему государству. Кроме того, в качестве религиозных символов используются крест,

полумесяц, шестиконечная звезда и т.д. Благодаря портативности символов появляется возможность передавать от поколения к поколению огромное количество знаний и информации. Книги, картины, фильмы, видеозаписи, компьютерные диски помогают культуре сохранить все, что может быть полезным для последующих поколений.

Любая культура создает свою собственную систему символов и придает каждому символу соответствующие значения. Но культуры не только наполняют свои символы разным значением, но и используют символы в разных целях. Поэтому в процессе коммуникации всегда важно помнить, что символы являются таковыми только потому, что определенная группа людей соглашается принять их как символы. Между символом и его значением зачастую нет естественной связи. Их отношения произвольны и варьируются в разных культурах. Поэтому человеку, незнакомому с символикой флага, он будет представляться всего лишь куском ткани, прикрепленным к палке. Но даже в рамках одной культуры расшифровка символа будет варьироваться в зависимости от опыта человека и от конкретной жизненной ситуации, в которой он находится при этом. Раскрытие значения символов происходит в форме их денотации и коннотации.

Денотация — это значение символа, признаваемое большинством людей в данной культуре. *Коннотация* — вторичные ассоциации, разделяемые лишь несколькими членами данного сообщества. В силу этого они всегда субъективны и эмоциональны по своей природе.

Так, лиса — род млекопитающих семейства псовых. Это — денотация символа. Но для большинства говорящих на русском языке это слово еще ассоциируется с хитростью и изворотливостью. Это — коннотация символа.

Как слова, так и символы-вещи могут менять свои значения — от поколения к поколению, от региона к региону. Об этом также необходимо постоянно помнить в процессе коммуникации.

2.1.3. Симметричность, одновременность и непрерывность коммуникации

Поскольку без коммуникации невозможно существование человека, то она представляет собой непрерывный процесс. Ведь отношения между людьми, так же как и события, происходящие вокруг нас, не имеют ни начала, ни конца, ни строгой последовательности событий. Они динамичны, все время меняются и продолжаются.

Естественная включенность процесса коммуникации в реальную жизнь служит основанием для того, чтобы кодирование и декодирование сообщений происходило одновременно. Нельзя просто закодировать послание и затем ждать, чтобы декодировать ответ на него. Информация, которую мы декодируем, оказывает влияние на то, что мы кодируем, а последняя в свою очередь влияет на то, как мы декодируем входящие импульсы.

При этом значение послания, кодируемого одним человеком, никогда не

будет полностью идентичным посланию другого человека. Это связано с тем, что, хотя сообщения и могут быть переданы от одного человека к другому, значения так передаваться не могут. Мы уже упоминали, что значения определяются не только сообщением, но и индивидуальным способом его восприятия. Поэтому конечным результатом любого общения будет разница между значениями, которых придерживаются собеседники.

Разумеется, тот факт, что содержание коммуникации всегда является различным для всех ее участников, вовсе не означает, что она сложна или невозможна. Это говорит лишь о том, что она несовершенна.

Когда мы общаемся, мы преподносим себя так, как нам хотелось бы выглядеть в глазах собеседника. Основываясь на обратной связи, получаемой от адресата, мы можем изменить мнение о самих себе. Поэтому посредством общения можно стимулировать развитие личности или разрушить человека как личность.

Можно также представить себе процесс коммуникации с точки зрения бихевиориста, то есть как серию стимулов и следующих за ними реакций. Причем, каждый пункт в последовательности событий является одновременно и стимулом, и реакцией, и подкреплением. При этом нужно рассматривать не только реакцию А на поведение В, но и думать о том, как они повлияют на дальнейшее поведение В, и его влияние на А.

Даже поверхностный анализ обнаруживает, что изменение отношений между этими людьми может идти по двум основным сценариям — симметричному и комплиментарному. В первом случае взаимоотношения коммуникаторов отражают поведение друг друга. Слабость или сила, доброта или злобность сохраняются в процессе общения. Симметричная коммуникация характеризуется сходством и минимизацией различия.

Комплиментарные взаимоотношения основаны на максимизации различия. При этом типы поведения дополняют друг друга. Например, если один партнер занимает ведущую позицию в коммуникации, то другой — подчиненную. Взаимоотношения соединены тем, что непохожие типы поведения взаимно вызывают друг друга. Примером могут служить отношения матери и ребенка, врача и пациента, учителя и ученика.

Важно отметить, что ни симметричное, ни комплиментарное поведение не навязываются человеку. Каждый из нас ведет себя в той или иной ситуации, как полагает нужным в данных обстоятельствах. Поэтому, в зависимости от ситуаций, от используемых в них ценностей, значения которых не абсолютны и проявляются только во взаимодействии друг с другом, мы выбираем ту или иную модель поведения.

2.1.4. Неосознанный характер процесса коммуникации

Человек не может существовать без общения с себе подобными. Это — одна из аксиом коммуникации. Ведь у человеческого поведения нет альтернативы, так как человек не может себя никак не вести. Даже находясь в одиночестве, человек ведет себя соответствующим образом. Любое поведение в ситуации интеракции имеет характер сообщения, то есть является коммуникацией. Отсюда следует, что как бы человек ни старался, он не сможет не общаться. Деятельность и бездействие, слова или молчание — все это имеет ценность сообщения: они оказывают влияние на других, и эти другие в свою очередь не могут не ответить на эти послания и, таким образом, сами общаются.

Иными словами, для осуществления коммуникации человеку не обязательно намеренно передавать сообщение. Но общение происходит всякий раз, когда один человек придает значение поведению другого человека или же своему собственному. Множество неверных толкований связаны с процессом восприятия, интерпретации и ответа на ненамеренное поведение человека, принадлежащего к другой культуре. В качестве примера можно привести ситуацию деловых переговоров между американскими и арабскими бизнесменами. Во время встречи американец скрестил ноги и расположил их так, что арабу стали видны подметки его туфель. Сам американец не придавал этому факту ни малейшего значения, но араб расценил такое поведение как оскорбление и отреагировал соответственно.

Реакция на полученное сообщение обычно возникает сразу и автоматически. Это связано с тем, что по мере того, как идет процесс инкультурации, большую часть правил и норм поведения мы усваиваем подсознательно. Наглядным примером являются первые шаги ребенка: никто не учит его, как надо ходить, он просто встает на ноги и методом проб и ошибок постепенно овладевает этим умением. Большая часть правил поведения при общении усваивается подобным образом, и именно потому, что это происходит на подсознательном уровне, мы не осознаем правил нашего поведения при общении. Только если мы сталкиваемся с новыми необычными обстоятельствами, то начинаем сознательно оценивать и регулировать свое поведение. Разница в общении с представителями своей культуры и представителями других культур заключается именно в уровне осознания своего коммуникативного поведения. При общении с иностранцами этот уровень гораздо выше того, который свойственен нам при общении с представителями своей культуры. Ведь обстоятельства общения с другими культурами всегда новы и необычны, они исключают какую бы то ни было рутинность.

В зависимости от того, насколько мы осознаем свое коммуникативное поведение, можно в определенной степени предвидеть его результаты, выбирать конкретные способы и методы общения на основании предполагаемой реакции собеседника. При неосознанности поведения собеседники обычно не способны предугадывать последствия общения, в то время как при осознанном поведении

эти способности очень велики.

В процессе коммуникации каждое сообщение может быть интерпретировано на двух уровнях: 1) *что говорится* (уровень содержания); 2) *как говорится* (уровень отношений). Первый уровень конкретизирует суть послания, второй указывает на то, как его следует понимать. Уровень отношений редко определяется намеренно или осознанно. Иными словами, он обычно кодируется и декодируется на подсознательном уровне. Уровень содержания кодируется вербально, а уровень отношений — невербально. Различные культуры придают разную степень значения данным уровням. Поэтому бестактное замечание, сказанное не к месту или не так слово часто может оскорбить или обидеть собеседника.

2.1.5. Каналы коммуникации

Исследования западными учеными различных видов коммуникации позволяют сделать вывод, что успех или неудача коммуникации зависит в том числе и от средств и способов передачи информации. В связи с этим важное значение для процесса коммуникации приобретает вопрос о каналах коммуникации. Канал — это средство, с помощью которого сообщение передается от источника к получателю. В теории коммуникации принято выделять в качестве каналов коммуникации средства массовой коммуникации (пресса, издательства, радиовещание, телевидение и т.д.) и межличностные каналы. При межличностной коммуникации это делается с помощью вербальных, невербальных и паравербальных средств передачи информации.

Вербальные средства общения — это речь, язык, слово. В процессе реального общения люди используют для передачи сообщений чаще всего именно речь, язык. Язык как средство коммуникации является самым дифференцированным и самым продуктивным инструментом человеческого взаимопонимания. Это не просто средство выражения мыслей и чувств. В процессе овладения языком мы также овладеваем и культурой, которая в свою очередь обуславливает наше восприятие, мыслительный процесс и поведение. А поскольку культура может быть понята как коммуникация, язык является коммуникативным процессом в чистом виде в каждом известном нам обществе.

В то же время язык не является единственным инструментом человеческого общения. Если люди взаимодействуют иными, неречевыми средствами, то для такого взаимодействия используют термин «невербальная коммуникация». Она — важнейший регулятор контекста общения. Именно невербальный контекст составляет фон для кодирования и декодирования вербальных сообщений. Как считают специалисты, лишь 35% информации в процессе коммуникации передается с помощью языка, а 65% информации, переданной в ходе общения, мы получаем с помощью невербальных средств. Среди них выделяют собственно невербальные средства коммуникации — жесты, мимику, телодвижения, взгляды,

дистанцию общения и использование пространства, манеру держать себя, одежду и запахи; и паравербальные средства — интонацию, тембр голоса, скорость речи, аргументацию.

В межличностной коммуникации невербальные средства зачастую дополняют языковые формы общения (например, мы говорим: «Привет!» и при этом улыбаемся). Невербальные знаки могут не соответствовать устному сообщению (например, мы говорим: «Рады вас видеть!», но при этом хмуримся и смотрим в сторону). Невербальное сообщение может также дополнять вербальное (сказать детям: «Тише!» и приложить указательный палец к губам). Невербальное поведение служит для регулирования общения. С помощью кивка головой, взгляда, жеста мы легко вступаем в беседу или прекращаем ее. В ряде случаев невербальные способы могут замещать вербальные (так, ребенок может не попросить подать ему игрушку, а просто указать на нее).

Кроме указанных средств к каналам коммуникации могут быть также отнесены публичные выступления, личные встречи, рекламные объявления и др.

2.1.6. Основные аспекты и цели коммуникации

Коммуникацию можно рассматривать как форму деятельности, осуществляемую людьми, которая проявляется в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании и взаимопонимании партнеров. Она характеризует общение как двухстороннюю деятельность людей, предполагающую взаимосвязь между ними, сопереживание и обмен эмоциями. Коммуникация может решать разные задачи: обмен информацией, выражение отношения людей друг к другу, взаимное влияние, сострадание и взаимное понимание. Такая многофункциональность общения позволяет выделить следующие аспекты коммуникации:

- информационный, при котором общение рассматривается как вид личностной коммуникации, осуществляющей обмен информацией между коммуникантами;
- интерактивный, где общение анализируется как взаимодействие индивидов в процессе их кооперации;
- гносеологический, когда человек выступает как субъект и объект социокультурного познания;
- аксиологический, предполагающий изучение общения как процесса обмена ценностями;
- нормативный, выявляющий место и роль общения в процессе нормативного регулирования поведения индивидов, а также процесс передачи и закрепления стереотипов поведения;
- семиотический, в котором общение выступает как специфическая знаковая система и как посредник в функционировании различных знаковых систем;
- практический, где процесс общения рассматривается в качестве обмена

результатами деятельности, способностями, умениями и навыками.

Вступая в общение, то есть, взаимодействуя друг с другом, люди обычно преследуют конкретные цели. К основным целям коммуникации обычно относятся:

- обмен и передача информации;
- формирование умений и навыков для успешной социокультурной деятельности;
- формирование отношения к себе, к другим людям, к обществу в целом;
- обмен деятельностью, инновационными приемами, средствами, технологиями;
- изменение мотивации поведения;
- обмен эмоциями.

Содержательный характер взаимодействия людей определяется предметом их общения. На основе этого критерия различают такие виды общения, как межличностное, деловое, профессиональное, научное, политическое, информационное, межкультурное и т.д. Соответственно способы взаимодействия зависят непосредственно от целей, которые преследуются при общении, от особенностей его организации, эмоционального настроения партнеров, уровня их культуры.

Выявление перечисленных аспектов коммуникативного акта происходит с помощью как вербальных, так и невербальных средств. Эти средства благодаря своей стратификационной и ситуативной вариативности способны передать не только текст самого сообщения, но и информацию о его отправителе (его социальном статусе, территориальной принадлежности, возрасте, образовании, самооценке). В зависимости от соответствующей комбинации вербальных и невербальных средств, выбранных норм речевого этикета и поведения становится ясно и отношение отправителя к адресату. При этом нужно учитывать, что если вербальную информацию контролировать достаточно легко, то невербальные средства плохо поддаются контролю. Поэтому самая удачно составленная речь, призванная побудить адресата к какому-то нужному для отправителя информации действию, может привести к провалу коммуникации при неудачном использовании или плохом контроле невербальных и паравербальных средств.

2.2. Функции коммуникации

Главным и единственным субъектом коммуникации является человек, который для обеспечения своей жизнедеятельности вступает во взаимосвязь с другими людьми. Система человеческих взаимоотношений опосредуется культурой, которая определяет характер и эффективность человеческого общения. Но в ходе различных видов деятельности человека складывается потребность в поиске более совершенных и эффективных форм общения, что порождает различные роли и назначение тех или иных форм общения. Иными словами, в

зависимости от разнообразных причин различные формы общения приобретают соответствующее назначение в жизнедеятельности людей, то есть функцию. Функциональный анализ коммуникации дает возможность выявить ту социальную роль, которую она выполняет в обществе, и помогает более точно понять ее сущность.

В научной литературе не существует однозначного решения вопроса о функциях коммуникации. Однако большинство зарубежных и отечественных ученых сходятся во мнении, что процессу коммуникации присущи определенные функции.

2.2.1. Информационная функция

В современной науке понятие «информация» трактуется как обмен между людьми различного рода знаниями и сведениями. Здесь коммуникация играет роль посредника. Она представляет собой обмен сообщениями, мнениями, замыслами, решениями, который совершается между коммуникантами. Информационный обмен может совершаться как ради достижения какой-то практической цели, решения какой-либо проблемы, так и ради самого процесса коммуникации, поддержания отношений между людьми.

2.2.2. Социальная функция

Она заключается в формировании и развитии культурных навыков взаимоотношения людей. Эта функция формирует наши мнения, мировоззрение, реакции на те или иные события. Ведь культура не может существовать вне общения, так как только в этих процессах человек, будучи общественным существом, может согласовать свои действия с действиями других людей, добиться выполнения социально значимых целей, да и просто стать человеком. Благодаря этой функции всем членам общества обеспечивается приобретение некоторого уровня культурной компетенции, с помощью которой становится возможным их нормальное существование в данном обществе.

2.2.3. Экспрессивная функция

Она означает стремление партнеров по коммуникации выразить и понять эмоциональные переживания друг друга. Так, межличностная коммуникация всегда начинается с установления контакта между партнерами. При этом важно не только сообщить необходимую для общения информацию (представиться), выбрав для этого стереотипные вербальные высказывания, но и дополнить их невербальными средствами (улыбка, рукопожатие), которые должны показать нашу расположенность (нерасположенность) к контакту. Плохое первое впечатление может разрушить далеко идущие планы партнеров. Выражение

эмоций очень важно и в дальнейшем общении, когда укрепляются намеченные связи между людьми, осуществляется какой-то совместный проект.

Экспрессивная функция проявляется в выражении чувств, эмоций в процессе коммуникации через вербальные и невербальные средства. Они связаны с выбранным стилем речевого общения, используемыми невербальными средствами коммуникации. В зависимости от того, какой способ передачи чувств и эмоций выбран, экспрессивная функция может значительно усилить или ослабить информационную функцию коммуникации. Особое значение экспрессивная функция имеет для творческих людей, создающих произведения, которые должны быть оценены другими и в которых отражается их собственное образное восприятие мира и эмоциональное отношение к нему. В ходе осуществления этой функции в партнере возбуждаются нужные эмоциональные переживания, которые в свою очередь способны изменить собственное эмоциональное состояние.

2.2.4. Прагматическая функция

Эта функция позволяет регламентировать поведение и деятельность участников коммуникации, координировать их совместные действия. Она может быть направлена как на себя, так и на партнера. В ходе осуществления этой функции возникает необходимость прибегать как к побуждению партнера к выполнению какого-то действия, так и к запрещению каких-то поступков. Ведь человек общается ради достижения каких-то целей, для чего осуществляет определенную деятельность, которая в свою очередь нуждается в постоянном контроле и корреляции. Именно это и выполняет прагматическая функция коммуникации.

2.2.5. Интерпретативная функция

Она служит прежде всего для понимания своего партнера по коммуникации, его намерений, установок, переживаний, состояний. Дело в том, что различные средства коммуникации не только отражают события окружающей действительности, но и интерпретируют их в соответствии с определенной системой ценностей и политических ориентиров. Некоторые зарубежные исследователи называют это свойство коммуникации *interpretation function*, подчеркивая таким образом значение именно интерпретации информации, отбора и освещения фактов с определенных позиций. В то же время эта функция зачастую используется для передачи конкретных способов деятельности, оценок, мнений, суждений и т.д.

При изучении функционального аспекта коммуникации необходимо помнить, что все указанные функции тесно связаны между собой и присутствуют в том или ином сочетании фактически в любом виде коммуникации. На практике

все эти функции в соответствующей степени проявляются на разных уровнях межличностной коммуникации: социально-ролевом, деловом и интимно-личностном.

Социально-ролевой уровень коммуникации связан с выполнением ожидаемой от человека роли, невозможен без знания норм окружающей человека среды. Общение при этом носит, как правило, анонимный характер и не зависит от того, происходит ли оно между близкими, знакомыми или незнакомыми людьми.

На уровне делового общения идет совместное сотрудничество, поэтому целью общения на этом уровне является повышение эффективности совместной деятельности. Партнеры оцениваются с точки зрения того, насколько хорошо они выполняют свои функциональные обязанности и решают поставленные перед ними задачи.

На интимно-личностном уровне общения человек удовлетворяет свою потребность в понимании, сочувствии, сопереживании. Обычно для этого уровня характерны психологическая близость, эмпатия, доверительность.

2.3. Основные виды коммуникации

Современное коммуникативное пространство представляет собой довольно сложную систему, в которой одно из основных мест принадлежит различным видам коммуникации. Дело в том, что в тех или иных ситуациях и обстоятельствах человек ведет себя по-разному и тем самым в каждом отдельном случае общается с другими людьми особым образом. Кроме того, характер и особенности коммуникации определяются также средствами и способами передачи информации, субъектами коммуникации и многими другими причинами. Все это позволяет говорить о существовании различных видов коммуникации. В теории коммуникации выделение тех или иных видов коммуникации осуществляется по нескольким основаниям, и поэтому количество видов коммуникации в различных источниках весьма существенно отличается друг от друга. В то же время функциональный подход к этому вопросу позволяет выделить следующие виды коммуникации: информативную, аффективно-оценочную, рекреативную, убеждающую, ритуальную.

2.3.1. Информативная коммуникация

Информативная коммуникация представляет собой процесс передачи информации об окружающем мире, в котором живут коммуникатор и реципиент. При этом ожидается, что любые информационные сообщения являются правдивыми, непротиворечивыми и выражают беспристрастный взгляд на обсуждаемое событие или факт. Этому виду коммуникации придается сегодня особенно важное значение, поскольку каждый год информация о мире удваивается, появляются новые информационные каналы, среди которых самым

глобальным в настоящее время является Интернет. Благодаря Интернету сегодня можно войти в фонды большинства научных библиотек мира, прочитать любую газету и узнать самые последние новости. Значение этого вида коммуникации нашло свое выражение и в том, что сегодня «информационным» называют общество, пришедшее на смену индустриальному. К этому типу общества относятся страны Западной Европы и США.

2.3.2. Аффективно-оценочная коммуникация

Аффективно-оценочная коммуникация основывается на выражении либо положительных, либо отрицательных чувств в отношении другого человека. В этом виде коммуникации нет объективного изложения фактов, а есть пристрастность, которая также необходима во многих сферах человеческой жизни. Этнические предубеждения, стереотипы, предрассудки, обывательское мнение, всевозможные слухи — все это формы аффективно-оценочной коммуникации. Наиболее распространенным примером этого вида коммуникации является признание в любви, в котором присутствует не только эмоциональная сторона, но и оценочная: женщина ожидает признания, что она самая лучшая на свете, хотя, разумеется, это не соответствует действительности.

Отличительной особенностью аффективно-оценочного вида коммуникации является возможность усилить или ослабить оценку и выражение чувств, что невозможно сделать при информативной коммуникации. В то же время важной составляющей аффективной коммуникации является эмпатия — способность видеть мир с точки зрения другого человека, разделять его чувства и переживания. Здесь эмпатия присутствует в двух формах: во-первых, это чувствительность к эмоциональным потребностям близкого человека, умение понять вербальные и невербальные проявления его чувств и готовность разделить эти чувства; во-вторых, эмпатия означает также умение ответить на эмоциональную потребность таким способом, который будет уместен и пригоден для собеседника.

2.3.3. Рекреативная коммуникация

Рекреативная Коммуникация включает в себя различные формы развлекательного общения, которые позволяют собеседникам расслабиться и отдохнуть. В этом виде коммуникации люди создают воображаемые ситуации и передают друг другу информацию о них: рассказывают истории, анекдоты и т.п. К наиболее распространенным формам рекреативной коммуникации относятся различного рода дискуссии, конкурсы, состязания, тематические олимпиады и т.д.

2.3.4. Убеждающая коммуникация

Убеждающая коммуникация представляет собой такой вид коммуникации, который направлен на стимулирование какого-либо действия. Она выражается в приказе, совете, просьбе. В такой форме участники коммуникации воздействуют друг на друга, стремясь достигнуть определенного типа поведения у своего партнера. В процессе убеждающей коммуникации люди пытаются повлиять на убеждения или действия других людей. Она подразумевает общение как знакомых (начальник и подчиненный), так и незнакомых людей (обращение человека в органы власти с жалобой). Наиболее известной формой этого вида коммуникации является реклама.

Убеждающая коммуникация содержит в себе элемент манипуляции поведением других людей. В какой-то степени лексика культурного диалога подчиняется этой цели. Например, когда при общении мы улыбаемся и говорим «пожалуйста» или «спасибо», то неявно надеемся вызвать расположение собеседника. Внешний вид также может выполнять функцию убеждающей коммуникации: неопрятным видом мы намеренно отталкиваем других, а опрятным стараемся расположить к себе тех, от кого зависят наши шансы на успех. Букет цветов может выполнять как аффективно-оценочную, так и убеждающую роль, так как помогает расположить к себе, повлиять на будущее поведение партнера.

2.3.5. Ритуальная коммуникация

Ритуальная коммуникация заключается в соблюдении и выполнении социально установленных форм поведения. Ее примером может служить общение учителя и учеников: когда учитель входит в класс, школьники дружно встают. Каждый из них отдельно участвует в коллективном ритуальном действии. Знакомые люди приветствуют друг друга рукопожатием. У нарушающих нормы ритуальной коммуникации возникает много проблем при общении с окружающими людьми, например непонимание или неодобрение их поведения.

Наряду с отмеченными видами целый ряд исследователей в области коммуникации выделяют массовую (в обществе в целом), ограниченную (внутри различных социальных групп), *межличностную* (между двумя индивидами) и *внутриличностную* (между человеком и электронными средствами передачи информации) коммуникации. В контексте учебного пособия выделение именно этих видов коммуникации представляет наибольший интерес, именно эта типология представляется наиболее важной. Фактически эти виды коммуникации можно свести только к межличностной и массовой коммуникациям, представляющим два полюса взаимодействия. На одном полюсе — способы коммуникации, зависящие только от индивидуальных характеристик людей, участвующих в ней. На другом — способы коммуникации, зависящие от

характеристик социальных групп, к которым принадлежат взаимодействующие люди. Но при этом следует помнить, что во всех случаях речь идет о коммуникации между индивидами, так как только через них возможны межгрупповые контакты и массовая коммуникация в целом. Межкультурная коммуникация также является, прежде всего, межличностной коммуникацией.

В ситуации межличностной коммуникации огромную роль играет культурная принадлежность коммуникантов. Мы уже неоднократно говорили, что культура не может существовать вне процесса общения. Но и коммуникация всегда имеет в своей основе правила поведения, базирующиеся на культурных нормах и ценностях. Носителем любой культуры, непосредственным участником коммуникации всегда выступает человек. Каждого индивида можно сравнить с «культурным айсбергом», ведь его поведение определяется заложенными в него в процессе инкультурации ценностями и нормами культуры. Они же определяют вербальные, невербальные и паравербальные средства коммуникации, используемые человеком в той или иной ситуации.

Поскольку существуют разные, отличающиеся друг от друга культуры, то вполне естественно, что участники коммуникации могут принадлежать как к одной, так и к разным культурам. Разумеется, принадлежность к одной культуре облегчает коммуникацию, принадлежность к разным культурам усложняет ее.

Общаясь с другим человеком, мы используем все вербальные и невербальные средства, находящиеся в нашем распоряжении. И если участники коммуникации понимают и замечают любые вербальные и невербальные нюансы, то интерпретация и дешифровка полученных сигналов-символов идет автоматически, незаметно, как само собой разумеющееся. Так происходит при обычной межличностной коммуникации. Но если один из участников коммуникации не реагирует на какой-то вербальный или невербальный знак, не понимает значения какого-то слова или реплики, возникает непонимание, напряженность, начинаются трудности в интерпретации. Это может свидетельствовать о переходе обычной межличностной коммуникации в межкультурную.

2.4. Эффективность коммуникации и факторы, влияющие на нее

2.4.1. Понятие успешной коммуникации

Как уже было отмечено, общение между людьми, в отличие от общения животных, облечено в различные формы, подчинено соответствующим условностям и законам. На этом основании коммуникация в каждом конкретном случае происходит с различной степенью успеха и эффективности. Как показывают наблюдения, для достижения высокой эффективности коммуникации очень важно межличностное восприятие, то есть целостное отражение внешнего облика и поведения другого человека, его понимание и оценка. Оно может быть

адекватным (то есть соответствующим действительности) или искаженным. Зачастую отражение другого бывает неадекватным из-за индивидуальных особенностей партнера и отсутствия навыков общения, а также умений «читать» характер и намерения других по элементам вербальных и невербальных сигналов. Как правило, на формирование мнения о другом человеке влияет первое впечатление о нем.

Однако, в конечном счете, успех коммуникации определяется целым рядом показателей, среди которых важнейшими являются прагматический и социально-психологический аспекты. В первом случае эффективность коммуникации определяется достижением поставленной цели и успешностью преодоления препятствий, возникших в ходе ее достижения. С социально-психологической точки зрения важнейшим является удовлетворенность от самого процесса общения (когда в ходе общения не возникает чувства досады, длительных пауз, устанавливаются психологический контакт и доверительные отношения с партнером). Этому сопутствует отсутствие трудностей: напряженности, скованности, внутренних преград и зажатости. Иными словами, это субъективное ощущение, связанное с чувством полноценности и стабильности межличностных отношений при отсутствии страхов, подозрительности и чувства одиночества.

Успех коммуникации проявляется также в достижении и сохранении контакта с партнером в целях стабилизации межличностных отношений, их согласия и взаимной приспособленности. В данном случае успешный итог понимается не столько как конкретный конечный результат, а скорее как процесс, в который оба партнера должны сделать равный вклад.

Таким образом, успех коммуникации является интегральной характеристикой коммуникативного поведения человека. В этом контексте межличностная коммуникация представляет собой процесс, который регулируется как определенными социокультурными закономерностями, так и культурно установленными правилами. И этот процесс определяется одновременно и внешними воздействиями (стимулами), и внутренним состоянием человека.

2.4.2. Личностные факторы коммуникации

Формы и результаты процесса коммуникации в значительной степени определяются характеристиками личностей, участвующих в них. В свою очередь эти характеристики целиком определяются нормами и ценностями той культуры, представителем которой является человек. Ведь все личностные характеристики являются результатом инкультурации и социализации. От этого зависит способ мышления, самоощущение, способы выражения эмоций, привычки. В соответствии с нормами и ценностями культуры человек действует, играет определенные социальные роли и оказывается способен в большей или меньшей степени к общению с другими людьми.

Оценивая характеристики личности и их влияние на процессы

коммуникации, в первую очередь следует выделить формально-личностные признаки: пол, возраст и семейное положение. Но специфика коммуникации также связана и с профессиональной принадлежностью человека. Ведь в любой культуре поведение женщин отличается от мужского поведения, то же относится и к поведению взрослых и детей. Есть свои правила коммуникации в женской и мужской группах, у детей и у взрослых. По-разному общаются в разных культурах мужчины с женщинами, дети с взрослыми людьми. Так, азиатские женщины традиционно не смотрят в глаза мужчинам, особенно незнакомым. А в западноевропейских культурах, наоборот, нормальная коммуникация, как среди мужчин, так и среди женщин, требует постоянного зрительного контакта.

Дети между собой практически в любых культурах общаются достаточно свободно, но, контактируя с взрослыми, они должны высказывать большее уважение. Так, русские дети разговаривают друг с другом на «ты», но с взрослыми (если это не родители) — на «вы».

Свои правила общения существуют внутри семьи, профессиональных групп. Они также варьируются от культуры к культуре.

Помимо формально-личностных характеристик существенное влияние на коммуникацию оказывают индивидуальные психологические черты характера человека: общительность, контактность, коммуникативная совместимость и адаптивность.

Общительность — одна из наиболее общих и первичных черт характера человека. Она в значительной степени связана с типом темперамента. В общительности выражается потребность человека в других людях и контактах с ними, стремление к этим контактам, их интенсивность и легкость. Она характеризуется умением не теряться в момент общения, устанавливать дружеские отношения, брать на себя инициативу в контакте.

Общительность как черта характера предполагает наличие коммуникативных навыков, обеспечивающих легкость общения и облегчающих контакт своему партнеру: умение слушать, высказываться к месту, поддерживать беседу и менять вовремя тему разговора. Обычно это связано с владением жестикой, мимикой, интонацией и другими вербальными и невербальными средствами коммуникации. Противоположной чертой является замкнутость.

Контактность — специфическое социальное качество, в основе которого лежит природная общительность. Это способность вступать в психологический контакт, формировать в ходе взаимодействия доверительные, основанные на взаимном согласии отношения. Контактность обеспечивается владением навыками общения и саморегуляции, а также личностными свойствами человека, лежащими в основе названных навыков.

Контактность формируется на ранних этапах жизни ребенка в процессе инкультурации на основе данной ему психофизической структуры. Она выражается в умении управлять ситуацией коммуникации, владеть для этого своим состоянием, телом, изменять в случае необходимости меру своей

открытости и средства воздействия на партнера.

Коммуникативная совместимость представляет собой готовность и умение сотрудничать, создавать непринужденную атмосферу взаимной удовлетворенности общением, обеспечивать хороший климат в группе. Она возникает на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции, характеризуется отсутствием таких неприятных последствий коммуникации, как напряжение, досада, психологический дискомфорт.

Адаптивность в общении представляет собой готовность к пересмотру привычных представлений и решений, способность гибко реагировать на меняющиеся обстоятельства. Хорошая адаптивность означает высокую меру личностной свободы в контактах. Это выражается в умении сохранять настойчивость, уверенность в себе и в своих принципах. Поэтому адаптивность хотя и связана с конформизмом, но связь эта не прямая.

На процесс общения также влияют такие характеристики, как самоконтроль, самосознание, понимание в общении, стиль общения и локус контроля.

Самоконтроль — это самонаблюдение и самоанализ в ситуации общения, которые проводятся с целью достижения социальной адекватности. Контролирующий себя человек всегда заботится о том, насколько его поступки соответствуют социальной норме, и использует поведение своего партнера по общению для самокорректировки.

Считается, что люди с высоким самоконтролем хорошо обучаемы и социально адаптивны в новых ситуациях, хорошо контролируют свои эмоции и способны производить на людей то впечатление, которое они хотят произвести.

Американский ученый В. Гудикунст в 1981 г. провел интересное исследование, в котором показал, что американцы (представители индивидуалистской культуры) демонстрируют большую степень самоконтроля, чем японцы и корейцы (коллективистские культуры). Возможно, это связано с тем, что представители индивидуалистских культур в любой ситуации стремятся сохранить личностную идентичность, и ведут себя так, как они привыкли. В коллективистских же культурах человеку важно знать контекст коммуникации, иметь представление об участниках коммуникации, знать их статус. Поскольку такая информация не всегда доступна, они могут вести себя по нормам своей культуры, непривычным для их партнеров.

Таким образом, в коллективистских культурах самоконтроль зависит от знания контекста коммуникации, а в индивидуалистских — от знания самого себя.

Самосознание личности — это устойчивое свойство индивида направлять внимание на свои собственные внутренние или внешние действия и поступки. Самосознание имеет три аспекта: личное самосознание (внимание к своим мыслям и чувствам), публичное самосознание (знание о себе как о социальном субъекте, о восприятии себя другими людьми), социальную тревожность (дискомфорт в присутствии других людей). Так, установлено, что люди с высоким уровнем личного самосознания более эмоциональны и лучше осознают свои отношения с

другими людьми. В разных культурах приоритет в развитии получают разные аспекты самосознания.

Так, Гудикунст в том же своем исследовании показал, что японцы и корейцы демонстрируют более высокую социальную тревожность, чем американцы. Он объяснил это высоким уровнем избегания неопределенности, неприятием двойственности, которые больше развиты в Корее и Японии. По этой причине представители данных культур испытывают больший дискомфорт и неуверенность в межкультурной коммуникации, чем американцы.

Публичное самосознание связано с концентрацией внимания на себе, на своем влиянии на других, но без учета социального контекста. Поэтому оно больше развивается в индивидуалистских культурах.

Личное самосознание связано с интроспективным вниманием к себе, к своим мыслям, чувствам и отношениям. Поэтому оно больше развивается в культурах, ценящих исполнительность, мотивацию достижения, что невозможно без четкого представления о себе и своих возможностях. Высокий уровень личного самосознания демонстрируют японцы.

Понимание в общении, или *коммуникативное понимание*, — относительно постоянная, типичная для каждой личности ориентация на определенный способ общения в разнообразных ситуациях, способность понять собеседника. Коммуникативное понимание тем выше, чем больше человек склонен к одиночеству, находится в социальной изоляции, у него развито публичное самосознание, он склонен к утрате самоконтроля и догматизму. Иными словами, люди, склонные к самоизоляции, замкнутые и консервативные, чувствуют собеседника вернее, чем социально успешные, уверенные в себе яркие индивидуальности. По мнению В. Гудикунста, именно опыт неудач в общении развивает повышенную чувствительность к внутренним состояниям другого человека, способствует более глубокому и верному пониманию его.

Стиль общения представляет собой способ передачи информации в процессе коммуникации. От этого зависит интерпретация содержания сообщения, его понимание и подача. Обычно выделяют десять основных коммуникативных стилей (способов взаимодействия с другими людьми в процессе коммуникации):

- доминантный — стремление снизить роль другого в общении;
- драматический — преувеличенная эмоциональная окраска сообщения;
- спорный — агрессивный или доказывающий;
- успокаивающий — снижение тревожности в общении;
- впечатляющий — стремление произвести впечатление на собеседника; I
- точный — стремление к точности и аккуратности сообщения;
- внимательный — выказывание интереса к собеседнику и тому, что он говорит;
- воодушевленный — частое использование невербальных средств общения (мимики, жестов, телодвижений и т.п.);
- дружеский — стремление поощрять собеседника к дальнейшему общению;

- **открытый** — стремление выражать свое мнение, чувства, эмоции. Выбор стиля общения зависит как от норм и ценностей культуры, в которой происходит коммуникация, так и от личного опыта общения человека. В исследовании В. Гудикунста было отмечено, что в США более развиты внимательный, спорный, доминантный и впечатляющий стили коммуникации. Для Японии более характерны успокаивающий, драматический и открытый стили. Такие результаты исследования вполне объяснимы. Если для культуры характерен высокий уровень избегания неопределенности (Япония), то в ней будут развиваться открытость и драматичность в общении. Представители индивидуалистских культур более внимательны в общении, любят поспорить и оставить впечатление о себе.

Локус контроля — глубоко личностная характеристика индивида, показывающая, насколько человек воспринимает себя ответственным за все, что с ним происходит. Если человек принимает на себя эту ответственность, считает, что только он сам определяет как позитивные, так и негативные последствия своего поведения, тогда можно говорить о внутреннем (интернальном) локусе контроля. Если же человек воспринимает свою жизнь как происходящую по воле рока, не считает, что будущее зависит только от него, тогда речь идет о внешнем (экстернальном) локусе контроля.

Так, человек с развитым внутренним локусом контроля причины своих неудач будет искать в себе самом и считать, что у него не хватило знаний или навыков для успешной реализации какого-либо дела. Если же у человека внешний локус контроля, то в своей неудаче он будет винить внешние обстоятельства, других людей, но не самого себя.

Локус контроля — это характеристика, которая зависит от культурной принадлежности человека. Исследователи предполагают, что в коллективистских культурах с низким уровнем избегания неопределенности вырабатывается внутренний локус контроля, для прочих коллективистских культур характерен внешний локус контроля. Индивидуалистским культурам, как правило, свойственен внутренний локус контроля, но если в них развито стремление считаться с другими людьми, это может способствовать развитию внешнего локуса контроля.

2.4.3. Ситуационные факторы коммуникации

Вполне очевидно, что общение и взаимодействие людей происходят не в изолированном пространстве, а в каждом случае в специфической окружающей обстановке, в конкретной социокультурной среде. Соответственно, окружающая среда и обстановка оказывают свое влияние на наши слова и действия. Они определяют, какое поведение является обязательным в данных обстоятельствах или ситуациях, а какое недопустимо. Мы по-разному ведем себя на работе, в учебной группе, в магазине и т.д. Наши действия неодинаковы в разной обстановке. Место коммуникации (аудитория, ресторан, церковь, офис)

предписывают нам свои правила поведения. Такого рода установленные и неуставленные правила есть во всех культурах, и их соблюдение является обязательным.

Число людей, с которыми происходит общение, также определяет характер коммуникации. Каждому человеку известно из своего личного опыта, что вы чувствуете себя и поступаете по-разному, общаясь с одним человеком, в группе или выступая перед большой аудиторией.

Это означает, что природа коммуникации определяется не только местом взаимодействия. Не меньшее значение имеют и другие факторы, такие, как положение, обстоятельства, время и число участников. Они встречаются практически в любой коммуникативной ситуации и оказывают на нее свое влияние. Поэтому в межличностной коммуникации важное значение имеет знание контекста происходящего, а также четкое осознание своей позиции в коммуникации (членство в той или иной социальной группе, ее отношение к другим социальным группам, представители которых также участвуют в коммуникации).

Социальная группа — это двое или более индивидов, имеющих общие интересы, культурные нормы и ценности, картину мира и воспринимающих себя членами одной группы. Каждый человек принадлежит к нескольким социальным группам. Такими группами являются семья, социальный класс или группа, раса, этнос, нация, пол, профессиональная группа и др. Членство в них дает людям дружбу и привязанность, возможность избежать социальной изоляции (она возможна, если человек не является членом группы). Быть представителем одних групп — престижно, поэтому человек добивается включения в состав таких групп для повышения своего общественного статуса. Также бывают ситуации, когда человек вынужден оставаться членом какой-то группы вопреки своему желанию. Например, человек не волен выбирать расовую или этническую принадлежность. В зависимости от желательности или нежелательности контакта с этими группами их можно разделить на внешние группы, связь с которыми нежелательна, и внутренние группы, с которыми следует общаться.

С осознания человеком себя в качестве члена этих групп начинается формирование личностной идентичности. Мы познаем и оцениваем себя согласно участию в определенной группе и характеристикам этой группы (статус, цвет кожи, способность достичь своей цели и др.). Мы сравниваем свою внутреннюю группу с внешними группами. При этом речь идет уже о формировании социальной идентичности. Как личностная, так и социальная идентичность, бесспорно, оказывают определяющее влияние на процессы коммуникации. Ведь наше поведение, а также поведение, которое мы ожидаем от других людей, во многом связано с членством в социальных группах, с тем, принадлежность к какой из них актуализируется в ситуации коммуникации.

Чтобы выявить набор поведенческих ожиданий, связанных с положением человека в той или иной социальной группе, в большинстве гуманитарных наук

стал использоваться термин роль. Примерами таких ролей могут быть: профессор, студент, мать, отец, ребенок, врач, продавец и т.д. В коммуникационных контактах люди взаимодействуют как носители соответствующих ролей. Эти роли определяют коммуникативный стиль общения — доминирующий или подчиненный, дружелюбный или настороженный, открытый или замкнутый и т.д. В коммуникационных актах каждый из партнеров подвергается влиянию тех ситуаций и положений, в которые нас ставят собеседники, выполняя свои коммуникационные роли.

В соответствии с коммуникационной ролью от каждого человека ожидается определенный тип или модель поведения. Но в разных культурах одни и те же роли проигрываются по-разному. Это зависит от степени значимости отношений для самой личности, степени ожидаемой формальности поведения, степени иерархичности отношений, степени разрешаемого отклонения от «идеальной» роли. Так, сложно представить себе, что в русской культуре подчиненный будет обращаться к своему начальнику по имени и дружески хлопать его по плечу, хотя это вполне возможно в американской культуре.

Огромное значение в любой культуре играют роли, связанные с половой принадлежностью человека. Считается, что в индивидуалистских культурах более значимыми являются ролевые отношения между мужем и женой, то есть горизонтальные связи. Все другие социальные роли коррелируются с ними: начальник — подчиненный, учитель — ученик и т.д. В коллективистских культурах важнее вертикальные связи, возникающие между родителями и детьми. Все прочие социальные роли также выстраиваются по этому образцу.

Интересный случай был рассказан американской компанией Би-би-си. Сын американского солдата и вьетнамки получил разрешение американского правительства на эмиграцию в США, ему разрешили взять с собой либо свою мать, либо жену с ребенком. В соответствии с большей значимостью отношений между родителями и детьми, чем между мужем и женой, он решил взять с собой свою мать и лишь позднее обратился за разрешением на переезд жены и ребенка.

Знание *контекста коммуникации* также необходимо для нормального общения между людьми. Рассмотреть поведение человека в определенном контексте означает поместить его в такие рамки, в которых оно приобретает более или менее однозначный смысл. Отсутствие таких рамок сбивает человека с толку, не дает ему сориентироваться в ситуации.

Обращение к контексту решает две основные задачи в межличностной коммуникации:

- для наблюдателя объясняет, что происходит между людьми, кто какую роль играет;
- для участника коммуникации дает возможность сформировать собственное отношение к происходящему, выбрать способы поведения, наилучшие в данной ситуации.

В связи с этим человек должен прежде всего научиться ориентироваться в

происходящем: выделять стандартные, или типичные, социальные ситуации, знать, как себя вести при этом. К числу таких стандартных ситуаций относятся деловые переговоры, семейные торжества, любовные свидания, разговоры в очередях, посещение врача и многое другое. Такое знание — часть информационного багажа любого нормального человека, полученного им в процессах инкультурации и социализации. Оно используется в качестве контекстуальных рамок всеми участниками коммуникации и становится предпосылкой взаимопонимания между ними.

Существует несколько классификаций стандартных социальных ситуаций. В зависимости от степени личностной вовлеченности человека в коммуникацию можно выделить три основных уровня общения: социально-ролевой (кратковременное общение), деловой и интимно-личностный.

На социально-ролевом уровне контакты ограничиваются ситуативной необходимостью — на улице, в общественном транспорте, в магазине и т.п. Тематика общения определяется конкретной ситуацией. Чтобы коммуникация прошла успешно, нужно соблюдать нормы и требования социальной среды всеми участниками коммуникации. Так, если вы пришли в магазин, никто не ждет от вас разговора о погоде или о здоровье. Вы должны вежливо обратиться к продавцу за требующимся товаром, а он должен так же вежливо подать его вам.

Деловой уровень коммуникации связывает людей, объединенных интересами дела, совместной деятельностью ради достижения общих целей. Это уже не кратковременный контакт, поэтому люди должны ориентироваться на совместный поиск средств повышения эффективности сотрудничества, стремиться к рационализации их отношений. От человека в первую очередь требуется четкое выполнение им своих служебных обязанностей, что необязательно должно сопровождаться личной симпатией.

Интимно-личностный уровень коммуникации связывает близких людей и характеризуется особой психологической близостью, сопереживанием. В основе коммуникации на этом уровне лежат симпатия и эмпатия. На этом уровне человек получает психологическую поддержку, для него процесс коммуникации важен так же, как и его результат.

Интересная классификация стандартных ситуаций предложена известным американским психологом Э. Берном. В ее основу Берн положил присущую человеку потребность в структурировании времени, которая, по сути, представляет собой способ организации межличностного взаимодействия. Он предложил шесть форм социального поведения.

- *Замкнутость* — это пограничная ситуация, когда явная коммуникация между людьми отсутствует. Человек при этом находится среди людей, но не общается с ними. Такое бывает достаточно часто — в поезде, в ожидании приема у врача, даже во время вечеринки.

- *Ритуалы* — привычные, повторяющиеся действия, не несущие смысловой нагрузки. Они могут носить как формальный характер (дипломатический прием),

так и быть частью неформального общения (приветствия, прощания, благодарность). Ритуалы дают людям возможность проводить время вместе, не сближаясь при этом.

- *Времяпровождение* — полуритуальные разговоры о проблемах и событиях, известных всем. Они не так предсказуемы, как ритуалы, хотя и обладают некоторой повторяемостью. Времяпровождение всегда социально запрограммировано, так как разрешает говорить лишь в определенном стиле и на допустимые темы. Примерами могут служить разговоры на вечеринке, где люди недостаточно хорошо знакомы друг с другом, или во время ожидания официального собрания. Времяпровождение позволяет легко поддерживать приятельские отношения, а также заводить новые полезные знакомства и связи.

- *Совместная деятельность* — взаимодействие между людьми на работе ради эффективного достижения поставленных целей.

- *Игры* — наиболее сложный тип общения, в которых каждая сторона неосознанно старается достичь превосходства и получить вознаграждение. По мнению Берна, западная культура не способствует близости и не поощряет искренности (могут использовать во вред), а времяпровождение — надоедает. Поэтому люди, избавляя себя от скуки времяпровождения, но, избегая при этом негативных последствий близости, обращаются к играм.

- *Близость* — еще одна пограничная ситуация, свободное от игр общение, связанное с теплыми, заинтересованными отношениями между людьми. Это — самая совершенная форма человеческих отношений.

В каждой из названных нами стандартных ситуаций есть свои социальные роли, сценарий действий, а также правила и нормы, регулирующие коммуникацию.

Большинство социальных действий, в которые мы вовлечены, хорошо известны, они отлажены и предсказуемы, представляют собой стандартную последовательность действий. Поэтому их и называют сценариями. Вне зависимости от того, кто именно вовлечен в данную ситуацию, последовательность действий, которые всем следует совершать, и то, в какой момент это следует делать, хорошо известна. Например, сценарий «приема у врача» предполагает жалобы больного, расспросы со стороны врача, осмотр и медицинские процедуры, выписывание врачом рецептов, а также его устные рекомендации по лечению.

Сценарий — это своеобразная модель поведения человека в разнообразных ситуациях. Если ситуация знакома, знание сценария позволяет автоматически совершать все необходимые действия. Если же человек сталкивается с незнакомой ситуацией, это затрудняет его адекватное поведение. В ситуации межкультурной коммуникации самая стандартная ситуация может превратиться в незнакомую и привести к конфликту или непониманию между коммуникантами.

Нормы общения — это принципы, предписывающие поведение в той или иной культуре, разделяемые членами данной культуры. Нормы включают в себя:

- коллективную оценку того, каким должно быть поведение представителя данной культуры;
- в коллективную интерпретацию того, что значит то или иное поведение;
- частные реакции на поведение, в том числе и запреты на нежелательное поведение.

Культурными антропологами давно замечено, что одним из существенных различий между культурами является степень жесткости общепринятых норм и правил. Считается, что на коммуникативное поведение людей наиболее сильно влияют два основных вида норм — правосудия и взаимности.

Норма правосудия складывается из двух различных значений: справедливость и равенство. Норма справедливости говорит, что если ты что-то получаешь от человека, то должен что-то отдать ему взамен. Это приводит к своеобразному балансу во взаимоотношениях между людьми. Справедливость тесно связана с понятием заслуженности, получения каких-то благ по праву. Норма равенства подразумевает, что все блага должны распределяться поровну между людьми независимо от их личного вклада и индивидуальных потребностей.

Проведенные исследования показывают, что в индивидуалистских культурах в основном ориентируются на норму справедливости, а в коллективистских — на равенство. Это связано с тем, что норма справедливости служит индивидуальным интересам человека, а норма равенства — общим интересам членов группы.

Культуры, ценящие норму справедливости, поощряют индивидуальные вклады, идеи, права и обязанности отдельной личности. Культуры, ценящие равенство, отдадут приоритет групповой гармонии, согласию, обязанностям личности по отношению к их группе.

Норма взаимности служит развитию межличностных отношений. Она утверждает, что необходимо помогать тем, кто помог вам, нельзя причинить вред тому, кто оказал вам помощь. Иными словами, это внутреннее моральное соглашение, на котором основываются отношения между людьми. Но если в коллективистских культурах нормы взаимности обязательны, в индивидуалистских они считаются добровольными. Нормы добровольной взаимности основаны на свободном выборе человека и его желании взаимного общения, а нормы обязательной взаимности ориентируются на группу, ее потребности и интересы.

Правила — это предписания, говорящие, как должно вести себя в данной ситуации. В отличие от норм, которые практически полностью определяются культурой и усваиваются в процессе инкультурации и социализации, правила общения более индивидуализированы и зависят от ситуации и личностных характеристик участников коммуникации. Если нарушение норм осуждается обществом, нарушение правил — нет. Правила складываются на основе целесообразности и служат людям для согласования их деятельности и упорядочения социальной жизни. Правилам нужно следовать, но их можно и

нарушать; правила не являются высшей истиной; они условны; их нельзя определить, но о них можно договориться.

В 1980-х годах М. Аргайл провел исследование, установившее, что в человеческом обществе существуют универсальные правила общения, действующие в любой ситуации и в любой культуре.

- Следует уважать частные права другого человека.
- Нужно смотреть в глаза собеседнику во время разговора.
- Не следует обсуждать с другими конфиденциальную информацию.
- Не следует проявлять сексуальную активность в отношении другого человека.
- Не следует публично критиковать другого человека.
- Следует возвращать долги, услуги и т.п., как бы ни были они малы.

Следует также помнить, что в любой культуре есть коммуникационные табу — темы, запрещенные для обсуждения. Нарушать их категорически запрещается.

И, наконец, при изучении факторов, влияющих на эффективность коммуникации, выделяют еще один — *лицо*. Это публичный образ, которым каждый член общества заявляет о себе. В разных культурах разная степень представления проецируется на «лицо», т.е. допускается разная степень самораскрытия в общении.

В коллективистских культурах лицо определяется конкретной ситуацией и контекстом общения, в индивидуалистских культурах лицо обычно отражает внутреннее Я человека и не зависит от контекста ситуации. В таких культурах Я человека всегда свободно, «сохранение лица» связано с защитой своей автономии при одновременном уважении прав других людей. В коллективистских же культурах Я человека никогда не свободно, оно ограничено взаимными ролевыми обязательствами, долгом. «Сохранение лица» при этом понимается как поддержка другого «лица», иногда даже за счет урона собственному.

Так, в индивидуалистских культурах Германии, США и других стран прямота в обращении не воспринимается как угроза «лицу» другого. В коллективистских же культурах восточных стран, например Японии, Китая, прямой стиль коммуникации воспринимается как угрожающий и ущемляющий «лицо» другого.

Разумеется, в общении собеседник может уважать, отстаивать, третировать или отвергать заботу другого о собственном и чужом лице. Американская исследовательница С. Тинг-Туми предложила интересную теорию о «поддержании лица» в процессе общения. Ее основные положения:

- Во всех культурах есть понятие «лицо».
- Угроза «потери лица» возникает в ситуации неопределенности (требование, жалоба, одобрение, конфликт), когда идентичности коммуникантов подвергаются оценке или сомнению.
- В проблемных ситуациях обе стороны заботятся либо о защите своего лица, либо о поддержке лица другого (либо и то, и другое вместе).

- На защиту своего или чужого лица влияют особенности отношений (степень близости) и факторы ситуации общения (формальная или неформальная, публичная или частная), а также степень ясности источника проблемы или конфликта.

- Эти измерения могут быть подвержены влиянию культурных норм, ожиданий и должны быть интерпретированы в культурном контексте.

Установлено, что в индивидуалистских культурах люди больше заботятся о поддержании собственного «лица», а в коллективистских — о поддержании собственного «лица» и «лица» другого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Доценко Е.Л.* Межличностное общение: семантика и механизмы. — Тюмень, 1998.
2. *Знаков В.В.* Понимание в познании и общении. — Самара, 1998.
3. *Казаринова Н.В.* Межличностное общение. — Спб., 2000.
4. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М.* Межличностное общение: Учебник для вузов. — СПб., 2001.
5. *Манганов В.В.* Образ, знак, условность. — М., 1980.
6. *Петров М.К.* Язык, знак, культура. — М., 1991.
7. *Розенберг М.* Эффективное общение без принуждения. — М., 1996.
8. *Соловьев О.В.* Обратная связь в межличностном общении. — М., 1992.
9. *Цуканова Е.В.* Психологические трудности в межличностном общении. — Киев, 1985.

ГЛАВА 3

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Понятие и сущность МКК. Типы МКК. Культурная дистанция. Теория редукции неуверенности. Основные теории МКК. Аксиомы МКК

3.1. Особенности межличностной коммуникации при межкультурном общении.

Понятие межкультурной коммуникации

Стремление понять чужие культуры или их представителей, разобраться в культурных различиях и сходствах существует столько 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 же рассматривать их как недостойные, оценивая при этом носителей этих культур как людей второго сорта, считая их варварами, у которых нет ни культуры, ни личностных качеств и вообще каких бы то ни было человеческих достоинств. Такого рода полярное отношение к другим культурам существовало на всем протяжении человеческой истории. В трансформированном виде эта дилемма сохраняется и сегодня и выражается в том, что само понятие межкультурной коммуникации вызывает множество споров и дискуссий в научной литературе и среди специалистов-практиков. Это понятие появилось на свет в результате компромисса. Синонимами его являются кросскультурная, межэтническая коммуникация, а также понятие межкультурной интеракции.

Большинство специалистов считают, что говорить о межкультурной коммуникации (интеракции) можно лишь в том случае, если люди представляют разные культуры и осознают все, не принадлежащее к их культуре, как чужое. Отношения являются межкультурными, если их участники не прибегают к собственным традициям, обычаям, представлениям и способам поведения, а знакомятся с чужими правилами и нормами повседневного общения. При этом постоянно выявляются как характерные, так и незнакомые свойства, как тождество, так и инакомыслие, как привычное, так и новое в отношениях, представлениях и чувствах, возникающих у людей.

Как мы уже отмечали, понятие «межкультурная коммуникация» впервые было сформулировано в 1954 году в работе Г. Трейгера и Э. Холла «Культура и коммуникация. Модель анализа». В этой работе под межкультурной коммуникацией понималась идеальная цель, к которой должен стремиться человек в своем желании как можно лучше и эффективнее адаптироваться к окружающему миру. С тех пор исследователи продвинулись достаточно далеко в теоретической разработке этого феномена. В результате многочисленных исследований были

определены наиболее характерные черты межкультурной коммуникации. Так, было отмечено, что для межкультурной коммуникации необходима принадлежность отправителя и получателя сообщения к разным культурам. Для нее также необходимо осознание участниками коммуникации культурных отличий друг друга. По своей сущности межкультурная коммуникация — это всегда межперсональная коммуникация в специальном контексте, когда один участник обнаруживает культурное отличие другого.

Действительно, не вызывает сомнений, что коммуникация будет межкультурной, если она происходит между носителями разных культур, а различия между этими культурами приводят к каким-либо трудностям в общении. Эти трудности связаны с разницей в ожиданиях и предубеждениях, свойственных каждому человеку, и, естественно, отличающихся в разных культурах. У представителей разных культур по-разному идет дешифровка полученных сообщений. Все это становится значимым только в акте коммуникации и приводит к непониманию и напряженности, трудности и невозможности общения.

И, наконец, межкультурная коммуникация основывается на процессе символического взаимодействия между индивидуумами и группами, культурные различия которых можно распознать. Восприятие и отношение к этим различиям влияют на вид, форму и результат контакта. Каждый участник культурного контакта располагает своей собственной системой правил, функционирующих таким образом, чтобы отосланные и полученные послания могли быть закодированы и раскодированы. Признаки межкультурных различий могут быть интерпретированы как различия вербальных и невербальных кодов в специфическом контексте коммуникации. На процесс интерпретации, помимо культурных различий, влияют возраст, пол, профессия, социальный статус коммуниканта. Поэтому степень межкультурности каждого конкретного акта коммуникации зависит от толерантности, предприимчивости, личного опыта его участников.

На основании сказанного **межкультурную коммуникацию** следует рассматривать как *совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам.*

Как и в культурной антропологии, в межкультурной коммуникации выделяют сферы макрокультуры и микрокультуры.

В современной исторической ситуации очевидным является факт, что на нашей планете существуют огромные территории, структурно и органически объединенные в одну социальную систему со своими культурными традициями. Например, можно говорить об американской культуре, латиноамериканской культуре, африканской культуре, европейской культуре, азиатской культуре и т.д. Чаще всего эти типы культуры выделяются по континентальному признаку и из-за своей масштабности получили название **макрокультур**. Вполне естественно, что внутри этих макрокультур обнаруживается значительное число субкультурных различий, но обнаруживаются также и черты сходства, которые и позволяют

говорить о наличии такого рода макрокультур, а население соответствующих регионов считать представителями одной культуры. Между макрокультурами существуют глобальные различия, которые отражаются на их коммуникации друг с другом. В этом случае межкультурная коммуникация проходит вне зависимости от статуса ее участников, в горизонтальной плоскости.

В то же время, добровольно или нет, но многие люди входят в состав тех или иных общественных групп, обладающих своими культурными особенностями. Со структурной точки зрения — это микрокультуры (субкультуры) в составе макрокультуры. Каждая микрокультура имеет одновременно сходство и различие со своей материнской культурой, что обеспечивает их представителям одинаковость восприятия мира. Материнская культура отличается от микрокультуры разной этнической, религиозной принадлежностью, географическим расположением, экономическим состоянием, половозрастными характеристиками, семейным положением и социальным статусом их членов. Иными словами, субкультурами называются культуры разных социальных групп и слоев внутри одного общества. Поэтому связь между субкультурами протекает внутри этого общества и является вертикальной.

Внутри каждой сферы межкультурная коммуникация происходит на разных уровнях. Можно выделить несколько типов межкультурной коммуникации на микроуровне.

- *Межэтническая коммуникация* — это общение между лицами, представляющими разные народы (этнические группы). Чаще всего общество состоит из различных по численности этнических групп, которые создают и разделяют свои субкультуры. Свое культурное наследие этнические группы передают от поколения к поколению и благодаря этому они сохраняют свою идентичность среди доминирующей культуры. Совместное существование в рамках одного общества естественно приводит к взаимному общению этих этнических групп и обмену культурными достижениями.

- *Контркультурная коммуникация* — происходит между представителями материнской культуры и дочерней субкультуры и выражается в несогласии дочерней субкультуры с ценностями и идеалами материнской. Характерной особенностью этого уровня коммуникации является отказ субкультурных групп от ценностей доминирующей культуры и выдвижение своих собственных норм и правил, противопоставляющих их ценностям большинства.

- *Коммуникация среди социальных классов и групп* — основывается на различиях между социальными группами и классами того или иного общества. В мире нет ни одного социально однородного общества. Все различия между людьми возникают в результате их происхождения, образования, профессии, социального статуса и т.д. Во всех странах мира расстояние между элитой и большинством населения, между богатыми и бедными довольно велико. Оно выражается в противоположных взглядах, обычаях, традициях и др. Несмотря на то что все эти люди принадлежат к одной культуре, подобные различия делят их

на субкультуры и отражаются на коммуникации между ними.

- *Коммуникация между представителями различных демографических групп*: религиозных (например, между католиками и протестантами в Северной Ирландии), половозрастных (между мужчинами и женщинами, между представителями разных поколений). Общение между людьми в данном случае определяется их принадлежностью к той или иной группе и, следовательно, особенностями культуры этой группы.

- *Коммуникация между городскими и сельскими жителями* — основывается на различиях между городом и деревней в стиле и темпе жизни, общем уровне образования, ином типе межличностных отношений, разной «жизненной философии», которые прямым образом сказываются на процессе коммуникации между этими группами населения.

- *Региональная коммуникация* — возникает между жителями различных областей (местностей), поведение которых в одинаковой ситуации может значительно отличаться. Так, например, жители одного американского штата испытывают значительные затруднения при общении с представителями другого штата. Жителя Новой Англии отталкивает приторно-сладкий стиль общения жителей южных штатов, который они считают неискренним. А житель южных штатов воспринимает сухой стиль общения своего северного друга как грубость.

- *Коммуникация в деловой культуре* — возникает из-за того, что каждая организация (фирма) располагает рядом специфических обычаев и правил, связанных с корпоративной культурой, и при контакте представителей разных предприятий может возникнуть непонимание.

Общей характерной чертой всех уровней и видов межкультурной коммуникации является неосознанность культурных различий ее участниками. Дело в том, что большинство людей в своем восприятии мира придерживаются наивного реализма. Им кажется, что их стиль и образ жизни является единственно возможным и правильным, что ценности, на которые они ориентируются, одинаково понятны и доступны всем людям. И только сталкиваясь с представителями других культур, обнаруживая, что привычные модели поведения перестают работать, обычный человек начинает задумываться о причинах своей неудачи.

Когда в коммуникацию вступают представители разных культур, тогда сталкиваются различные культурно-специфические взгляды на мир. При этом каждый из партнеров не осознает эти различия, считает свой образ мира нормальным и в итоге нечто само собой разумеющееся одной стороны встречает нечто само собой разумеющееся другой стороны. Сначала обе стороны замечают, что здесь что-то не так. Пытаясь объяснить эту ситуацию, каждая сторона не ставит под сомнение свое «нечто само собой разумеющееся», охотнее думает о глупости, невежественности или злом умысле своего партнера. Здесь возникает представление о «чужом», которое и становится ключевым понятием к пониманию межкультурной коммуникации. «Чужое» понимается как нездешнее,

иностранное, еще незнакомое и необычное. И действительно, сталкиваясь с чужой культурой, мы видим в ней много необычного и странного. Только поняв это, мы постепенно сможем прийти к пониманию причин нашей неадекватности в ситуации коммуникации.

3.2. Аффективная нагрузка участников МКК и ее зависимость от культурной дистанции

Одним из специфических аспектов межкультурной коммуникации являются аффективные реакции на те или иные элементы других культур. Взаимодействие с незнакомыми людьми, особенно с представителями аутгрупп (внешних групп), сопровождается большим психологическим напряжением, переживаниями и страхом, чем со знакомыми людьми — членами ингрупп. Но в разных культурах члены ингрупп по-разному относятся к чужим. Поэтому эффективность межкультурной коммуникации будет зависеть также и от этой установки.

Специальные исследования показали, что представители чужих культур легче устанавливают связи с ингруппами в индивидуалистских культурах, чем в коллективистских. Это связано с тем, что коллективистские культуры требуют от своих членов такого слияния с группой, чтобы та могла в случае необходимости выступать единым фронтом. В индивидуалистских культурах от людей требуется поступать так, как они сами находят нужным, даже если их позиция не совпадает с позицией группы.

Исследования в Японии, США и Корее установили, что наименьшие трудности в общении с незнакомыми и иностранцами испытывали американцы, наибольшие — японцы и корейцы. Для коллективистских культур характерно стремление присоединиться к ингруппе, а в индивидуалистских культурах все зависит от личной окраски отношений. Разумеется, когда отношения между людьми становятся ближе, значение групповой принадлежности партнера начинает уменьшаться.

Чтобы определить, насколько трудно будет происходить контакт одной культуры с другой, в культурной антропологии было введено понятие *культурной дистанции* — степени близости или несовместимости культур друг с другом. Сравнительные наблюдения привели ученых к выводу, что представителям близких культур, культурная дистанция между которыми меньше, легче адаптироваться к новой культуре. Понятие «культурная дистанция» фиксирует различия между одними и теми же элементами в разных культурах: климат, одежда, пища, язык, религия, уровень образования, материальный комфорт, структура семьи, обычаи ухода и т.д. Например, евреи — выходцы из бывшего СССР чувствуют себя комфортнее в Германии, чем в Израиле, в том числе и потому, что в Германии есть больше климатических и природных соответствий привычным условиям.

В действительности мало установить культурную дистанцию и объективно измерить ее. На субъективное восприятие культурной дистанции влияет множество других факторов. Среди них — наличие или отсутствие войн или конфликтов, как в настоящее время, так и в историческом прошлом; степень компетентности человека в чужом языке и культуре; равенство (неравенство) статусов партнеров и наличие у них общих целей в межкультурном общении. Поэтому субъективно культурная дистанция может восприниматься как более далекая, чем она есть на самом деле. Но не лучше бывает и тогда, когда культура воспринимается ближе, чем она есть на самом деле (в эту ловушку часто попадают американцы в Великобритании).

3.3. Стресс и неуверенность, обусловленные МКК. Теория редукции неуверенности

3.3.1. Неопределенность ситуации МКК

Любая коммуникация представляет собой процесс обмена информацией между людьми, каждый из, которых обладает своим жизненным опытом и картиной мира. Передаче и получению информации предшествуют моменты кодирования и декодирования, при которых неизбежны потери и помехи. Ведь невозможно полностью унифицировать процессы восприятия информации, во многом носящие индивидуальный характер. Поэтому нередки ситуации, когда получатель послания приписывает символам и знакам, используемым в сообщении, иное значение, чем отправитель, и по этой причине интерпретирует и понимает это послание иначе, чем адресант. И ответное сообщение или действие получателя информации могут быть не полностью адекватными тому, что ожидает отправитель информации. Нарушенные ожидания приводят к непониманию между участниками коммуникации, вызывая чувство неуверенности, беспокойства и недовольства.

В ситуации обычного межличностного общения риск непонимания существует всегда, но его вероятность и степень проявления снижаются из-за принадлежности участников коммуникации к одной культуре. У них общие нормы и ценности, единые правила поведения, они хорошо представляют себе контекст коммуникации.

При межкультурном общении вероятность непонимания намного возрастает, так как принадлежность коммуникантов к разным культурам часто нарушает их ожидания. Это вызывает негативные эмоции по отношению к партнеру-коммуниканту и всей культуре, которую тот представляет, приводит к неудаче весь процесс общения. Ведь мы основываем наше толкование полученных сигналов на нашем жизненном опыте и культуре. Именно поэтому чужое поведение, основанное на ином опыте и культуре, может быть истолковано нами

неверно. В этом случае у нас возникает тревога, неуверенность из-за неспособности предугадать дальнейший ход процесса коммуникации и его результаты. Состояние человека можно охарактеризовать как стресс.

3.3.2. Основные аспекты неуверенности (неопределенности)

При первом контакте с чужой культурой каждый человек располагает очень малым объемом информации о новой культурной среде, не имеет четких представлений о принятых в данной культуре нормах поведения и поэтому переоценивает или недооценивает поведение окружающих. В таких ситуациях возникают, как правило, три основных типа неопределенности:

- когнитивная неопределенность — заключается в том, что человек не может точно знать представлений и установок своего партнера;
- поведенческая неопределенность — когда человек не может предсказать поведение своего партнера;
- эмоциональная неопределенность — психологическое состояние, при котором человек будет испытывать беспокойство, что его неправильно поймут, отрицательно оценят, нанесут ущерб его Я.

Исследования западных ученых по проблеме коммуникационной неуверенности позволили им установить, что если неуверенность будет слишком большой, то люди будут или избегать общения, или заботиться в первую очередь о впечатлении, которое они производят на собеседника, и тогда перестанут думать о самом акте коммуникации. Но если беспокойства и волнения не будет совсем, то люди также перестают задумываться о процессе общения, совсем не обращая внимания на своего собеседника и теряя стимулы нормальной коммуникации. В этом случае люди, как правило, полагаются на известные им стереотипы и неправильно воспринимают поведение другого человека. Таким образом, эффективной коммуникации должен быть свойственен некоторый оптимальный уровень неопределенности. Свести свою неуверенность в коммуникации к этому уровню — первоочередная задача каждого коммуниканта.

3.3.3. Стратегия редукции (сокращения) неуверенности

Научное решение проблемы коммуникативной неуверенности было предпринято с помощью *теории редукции неуверенности*. Основоположителем данной теории стал К. Бергер, который считал, что с помощью специальных методов взаимоотношения партнеров по межкультурной коммуникации могут быть усовершенствованы и изменены в лучшую сторону. Эти методы предполагают изменение ожиданий каждого конкретного человека от новой культуры, сокращение когнитивной неуверенности и тревоги.

Исходный пункт его концепции состоит в допущении, что индивиды хотят более точно знать, что им ждать от общения с другим человеком —

вознаграждения или наказания, нормального или отклоняющегося поведения, а также уметь правильно определить начало и конец акта коммуникации. Уменьшение (редукция) неуверенности в данном случае будет заключаться в построении коммуникантом предсказаний (до начала действия) и интерпретации действий после их совершения. Редукция неуверенности представляет собой двуединый процесс, одновременно происходящий на когнитивном и эмоциональном уровнях. Уменьшение неопределенности — это когнитивный (познавательный) процесс, контроль беспокойства и неуверенности — эмоциональный. Эти стремления присущи всем участникам коммуникации, они в большой степени мотивируют их к общению друг с другом.

Существует целый ряд исследований, показывающий взаимосвязь между степенью неопределенности ситуации и объемом коммуникации, невербальным выражением готовности к началу общения, уровнем интимности, взаимности и симпатии в процессе общения. Считается, что все эти факторы снижают уровень неопределенности. Продолжительность общения также способствует снижению этого уровня. Об этом говорит уменьшение количества вопросов, которые задают друг другу с начала процесса коммуникации. Известно также, что чем больше человек дает другому информации о себе, раскрывает себя, тем больше снижается неопределенность.

Обычно выделяют три стратегии редукции неуверенности:

- *пассивная* — наблюдение за другими без вмешательства в процесс общения (сравнение, выявление реакций на какие-либо стимулы и т.д.);
- *активная* — человек задает вопросы другим людям об объекте своего интереса, получая, таким образом, необходимую информацию для общения;
- *интерактивная* — непосредственное взаимодействие с партнером по коммуникации, в ходе которого задаются вопросы, идут попытки самораскрытия и т.п. Безусловно, это самая оптимальная стратегия поведения.

Существует целый ряд факторов, уменьшающих неуверенность и неопределенность при контакте с представителями других культур. К ним относятся:

- позитивные ожидания при контакте с представителями других групп;
- сходство между контактирующими группами;
- советы и замечания со стороны представителей других групп;
- более тесные, личные отношения с представителями других групп;
- лучшее знание языка группы, с которой находишься в контакте;
- способность к самонаблюдению;
- более глубокие знания о чужой культуре;
- большая терпимость к неопределенности;
- позитивные атрибуты (ожидания) в межкультурной коммуникации, установка на эффективность общения и адаптацию к чужой культуре;
- принадлежность к коллективистским культурам. В результате использования этих стратегий и действия факторов происходит необходимая адаптация, и межкультурная коммуникация становится эффективной.

3.4. Теории межкультурной коммуникации

Рассмотренная выше теория редукции неуверенности показывает, как могут быть изменены ожидания конкретного человека от встречи с новой культурой, сокращены его когнитивная неуверенность и тревога. Эта теория считается важнейшей из всех существующих теорий межкультурной коммуникации. Однако она не охватывает все аспекты межкультурной коммуникации. Кроме нее в культурной антропологии существует также целый ряд других теорий, акцентирующих свое внимание на прочих аспектах межкультурной коммуникации.

Особый научный подход к межкультурной коммуникации представлен в *теории адаптации*, разработанной в трудах американской исследовательницы Я. Ким. Эта теория рассматривает динамику адаптации человека к чужой культуре как прибывшего за границу на короткий срок, так и проживающего там долгое время. Исходным положением ее теории является утверждение, что адаптация — это сложный процесс со многими составляющими, в ходе него человек постепенно, по нарастающей, привыкает к новой обстановке и новому общению. Динамика подобного взаимодействия называется динамикой стрессово-адаптационного роста. Она происходит по принципу «два шага вперед и шаг назад». Периодические отступления, затягивающие процесс адаптации, связаны с межкультурными кризисами. Для успешной адаптации необходимо несколько условий. Они включают общение с новым окружением (частота контактов, положительный настрой), знание иностранного языка, положительную мотивацию, участие во всевозможных мероприятиях, доступ к средствам массовой информации.

Следующая теория межкультурной коммуникации получила название *координированное управление значением и теория правил*. Сторонники этой теории утверждают, что человеческая коммуникация по своей сути очень несовершенна, поэтому идеальное и полное взаимопонимание — это некий недостижимый идеал. Поскольку не все акты коммуникации имеют определенную цель, достижение взаимопонимания становится совсем не обязательным. Целью становится достижение координации, что возможно при взаимодействии, понятном для его участников. При этом в конкретном контексте происходит управление значениями и идет их индивидуальная интерпретация. Важно не то, насколько принятые в данном общении правила являются социальными, а то, насколько эти правила согласованы между собой в сознании каждого участника коммуникации.

Существует также *риторическая теория* межкультурной коммуникации. Она позволяет анализировать не только индивидуальные различия, но и свойства больших групп. Частью этой теории также является анализ подсознательной адаптации сообщений применительно к конкретным ситуациям коммуникации.

Сторонники *конструктивистской теории* межкультурной коммуникации

полагают, что у всех людей есть особая когнитивная система, с помощью которой они могут интерпретировать слова и действия других довольно точно и аккуратно. Но поскольку культура влияет на индивидуальную схему развития человека, у представителей разных культур формируются разные взгляды и возможности восприятия. В ходе инкультурации человек приобретает взгляд на мир, отличный от того, который существует у представителя другой культуры. Таким образом формируется когнитивное сознание человека, которое может быть простым или сложным, а оно в свою очередь влияет на индивидуальное коммуникативное поведение и адаптационные стратегии.

Теория социальных категорий и обстоятельств акцентирована на вопрос важности ролей, стереотипов и схем для процесса коммуникации, то есть тех элементов механизма восприятия, которые составляют основу взаимопонимания и социального сознания. Под социальным сознанием понимается фундаментальный когнитивный процесс социальной категоризации, который ведет к положительному восприятию членов ингруппы и к негативному отношению членов этой группы к другим людям. При этом очень важна самооценка человека, которая складывается под влиянием групп, к которым он принадлежит. При встрече с представителями других групп происходит так называемая «коммуникативная аккомодация», настройка на общение с другим человеком. Она определяется существующими у нас схемами и стереотипами. На основе нашей оценки собеседника определяется лингвистическая стратегия, то есть выбор стиля общения и возможных тем для разговора.

И, наконец, сравнительно недавно была разработана **теория конфликтов**, описывающая барьеры общения. Данная теория считает конфликты нормальным поведением, формой социальных действий, регулируемых нормами каждой культуры. Таким образом, в каждой культуре существуют свои модели конфликтов. Существуют культуры, представители которых уделяют большое внимание причинам конфликтов, чувствительны к нарушениям правил, часто полагаются на интуицию при урегулировании конфликта. Это — коллективистские культуры. Индивидуалистские культуры предпочитают прямой метод сглаживания конфликтов.

3.5. Аксиомы межкультурной коммуникации

Рассмотренные вопросы межкультурной коммуникации позволяют констатировать, что процесс межкультурной коммуникации начинается с простого осознания факта реально существующих культурных различий между разными людьми. Отсюда главной целью их общения становится преодоление межкультурных различий.

Признание существования различий позволяет осознать, что у каждого человека существуют свои правила и социальные нормы, модели мышления и поведения, отличающие людей друг от друга. И ход процесса общения зависит от

того, как человек воспринимает эти различия. Боязнь трудностей и неудобных ситуаций, свойственная многим людям, может быть причиной избегания межкультурных контактов. Но для специалиста в области межкультурной коммуникации трудности становятся тем мотивационным толчком, который помогает приобретать новые навыки общения и избегать неправильного понимания друг друга. Для достижения успешного результата общения мы должны считать различия между людьми необходимыми. Ведь общение с точной копией себя вряд ли способно доставить удовольствие, а отличия окружающих помогают обрести нам новый взгляд на наши достоинства и недостатки.

Наше отношение к собеседнику влияет на то, как будет интерпретировано сообщение. Например, если ваш коллега скажет: «Не могли бы мы начать работу над этим проектом?», мы воспримем это как простую просьбу начать или закончить работу. Однако если эти же слова будут сказаны начальником, они приобретут более требовательный тон и вызовут желание защититься или согласиться.

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

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

Несомненно, межкультурная коммуникация во многом зависит от сокращения уровня неуверенности собеседников. В любых взаимоотношениях всегда есть некоторая двусмысленность. Человеку хочется знать, как собеседник относится к нему, каковы его намерения, чего следует ждать в дальнейшем. Все люди испытывают дискомфорт, задавая эти вопросы, поэтому, чтобы избавиться от него, человек выбирает оптимальный стиль поведения, позволяющий добиться максимума взаимопонимания, при минимальном количестве 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.

Тем не менее, любой коммуникации присуща 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. Общение с представителями другой культуры означает, что самые простые и наиболее часто употребляемые жесты могут иметь разное значение. И соответственно уровень неопределенности и двусмысленности резко возрастает и приводит к большему числу вариантов и моделей поведения.

Работа над сокращением уровня неопределенности состоит из трех этапов: преконтакт, начальный контакт и завершение контакта.

Уровень 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 партнер является частью коммуникативной ситуации. С этого момента мы получаем большой объем невербальной информации из наблюдения за поведением, жестами и даже внешностью этого человека. Идет «взаимное сканирование». Большинство стратегий редукции неуверенности предполагают извлечение информации через невербальные каналы.

На начальной стадии контакта, в первые минуты вербального взаимодействия, формируется первое впечатление о собеседнике. Существует мнение, что решение о продолжении или прекращении контакта принимается в первые четыре минуты разговора. Уже в первые две минуты мы делаем выводы о том, нравится ли этот человек, понимает ли он нас и не тратим ли мы зря время.

Завершение контакта связано с потребностью в прекращении общения. При этом мы пытаемся охарактеризовать нашего собеседника по значимым для нас моделям. Во-первых, 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 негативные суждения о человеке. Во-вторых, если первое впечатление о человеке положительно, мы продолжаем приписывать ему положительные качества и при продолжении контакта. Если первое впечатление отрицательно, оно и впоследствии будет негативным. 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 общение проходит при обилии комплиментов, знаков благодарности и внимания. Здесь никто не будет публично критиковать сотрудника по работе, иначе его обвинят в грубости и неуважении. Американцы довольно неформальны и переходят к сути дела сразу же, без лишних разговоров. Англичане обладают некой внутренней сдержанностью, 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.

Успех общения может иметь различные формы: усовершенствованные

взаимоотношения, дружба, прекращение конфликта и т.д.

Важно не просто знать принципы межкультурной коммуникации, но применять их и совершенствовать на практике. Нужно развивать быстроту мышления и умение выражать свои мысли разными способами, то есть объяснять одну и ту же идею по-разному. Успех во взаимодействии с людьми следует рассматривать как успех в выполнении какого-то индивидуального задания. Способность быть посредником между людьми, правильно представить собеседников друг другу, сказать нужное слово в нужной ситуации — неоценимое умение для межкультурной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнов С.А. Народы и культуры: Развитие и взаимодействие. 1989.
2. *Взаимодействие культур* Запада и Востока. — М., 1987.
3. Иконникова Н.К. Механизмы межкультурного восприятия // Социологические исследования. — 1995. — № 8.
4. Ситарам К., Когделл Г. Основы межкультурной коммуникации// Человек. - 1993. - № 2-4.
5. Dodd C. Dynamics of Intel-cultural Communication. — Boston, 1989.
6. Guirdham M. Communicating across Cultures. — West Lafayette, 1999.
7. Maletzke G. Interkulturelle Kommunikation. - Opiaden, 1996.
8. Martin J., Nakayama Th. Intercultural Communication in Contexts. — Mountains View, 2000.
9. Samovar L, Porter R., Stefani L. Communication between Cultures. — Belmont, 1998.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое межкультурная коммуникация и чем она отличается от межличностной?
2. Каков смысл понятия культурная дистанция и как она влияет на МКК?
3. Почему МКК ведет к стрессу? Приведите примеры. , 4. В чем состоит суть редукции неуверенности? Можно ли свести не-' уверенность к нулю?
5. С какими теориями МКК вы знакомы? Какие аспекты МКК они затрагивают?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Дайте определения основных принципов межкультурного общения.
2. Приведите примеры ситуации межкультурной коммуникации из вашего личного опыта. Проанализируйте ее.
3. Вспомните, приходилось ли вам испытывать страх и неуверенность в ситуации коммуникации? Удалось ли вам справиться с ними? Как вы это сделали?

ГЛАВА 4

ЭЛЕМЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Основные элементы МКК. Вербальная коммуникация. Язык как элемент культуры. Гипотеза Сэпира—Уорфа. Роль языка в межкультурном общении. Контекстуальность коммуникации. Стили коммуникации и его разновидности (прямой, непрямой, искусный, точный, смсатый, личностный, инструментальный, ситуационный и аффективный). Невербальная коммуникация и ее специфика. Основы невербальной коммуникации. Элементы невербальной коммуникации (кинесика, тактильное поведение, проксемика, хронемика). Паравербальная коммуникация

Каждому человеку приходилось общаться с людьми, которых принято называть коммуникабельными. Они легко могут устанавливать контакты с другими людьми, просто приобретают знакомых, комфортно чувствуют себя в любой компании. По наблюдениям психологов, такие люди осознанно или неосознанно используют определенные приемы аттракции — искусства расположить к себе собеседника.

Учеными установлено, что восприятие человека надолго программируется тем, насколько успешно он проводит первые минуты, а иногда и секунды общения. Существует множество очень простых приемов, позволяющих практически в любой ситуации облегчить эти первые минуты общения и задать тон всему процессу. Среди них улыбка, имя собеседника и комплимент ему и т.д. Например, улыбка — универсальный мимический сигнал, трактуемый почти во всех культурах одинаково и позитивно настраивающий любого собеседника на процесс общения. Все эти нехитрые, но действенные приемы необходимы каждому человеку, поскольку умение их использовать позволяет расположить к себе собеседника и открыть дорогу для продолжительного общения. Иными словами, владение общением, средствами вербальной и невербальной коммуникации необходимо для каждого человека. От этого умения зависит не только эффективность взаимодействия с другими людьми, но и конструктивность принимаемых решений, имеющих важное практическое значение для жизни индивида.

4.1. Вербальная коммуникация

4.1.1. Язык как элемент культуры

Каждая культура имеет свою языковую систему, с помощью которой ее носители имеют возможность общаться 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 человеческая речь является лишь только одним из элементов языка, и поэтому ее функциональные возможности гораздо меньше, чем всей языковой системы в целом.

Значение языка в культуре любого народа трудно переоценить. Каждая наука в этой оценке подчеркивает обычно свой аспект. В культурологической литературе значение языка чаще всего сводится к следующим образным утверждениям:

- 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;
- кладовая, копилка культуры, так как все знания, умения, материальные и духовные ценности, накопленные тем или иным народом, хранятся в языковой системе: в фольклоре, книгах, в устной и письменной речи;
- носитель культуры, так как именно с помощью языка она передается из поколения в поколение. Дети в процессе инкультурации, овладевая родным языком, вместе с ним усваивают и обобщенный опыт предшествующих поколений;
- инструмент культуры, формирующий личность человека, который именно через язык воспринимает менталитет, традиции и обычаи своего народа, а также специфический культурный образ мира.

В различных научных изданиях можно встретить множество определений языка, но все они сходятся в главном: **язык** представляет собой *средство выражения мыслей, средство общения*. Конечно, у него есть и другие функции, но эти — основные. Среди многочисленных функций языка существует коммуникативная функция, предполагающая, что без языка любые формы общения людей становятся невозможными. Язык служит коммуникации и может быть назван коммуникативным процессом в чистом виде. А поскольку культура как специфически человеческий признак приспособления к окружающей среде тоже может быть названа коммуникацией, становится ясно, что связь языка, культуры и коммуникации является естественной и неразрывной.

Язык не существует вне культуры. Это один из важнейших компонентов культуры, форма мышления, проявление специфически человеческой жизнедеятельности, которая сама в свою очередь является реальным бытием языка. Поэтому язык и культура нераздельны. Если язык — это культура, то и культура прежде всего — это язык.

4.1.1.1. Теории связи языка, мышления и культуры

Непреходящая роль языка в процессах коммуникации стала предметом научного анализа еще с начала Нового времени. Ее изучали Д. Вико, И. Гердер, В.

Гумбольдт и другие ученые прошлого, заложив тем самым основы лингвистики. Но самые большие успехи в изучении языка и речевого общения принес XX век. Это произошло после того, как ученые смогли установить неразрывную взаимосвязь языка, мышления и культуры.

Инициаторами в изучении этой взаимосвязи были американский культурный антрополог Ф. Боас и британский социальный антрополог Б. Малиновский. Ф. Боас еще в 1911 году указал на эту связь, проиллюстрировав ее сравнением двух культур через их словарный состав. Так, для большинства североамериканцев снег — это просто погодное явление, и в их лексиконе для обозначения этого понятия есть только два слова: snow (снег) и slush (слякоть). А в языке эскимосов существует более двадцати слов, описывающих снег в разных состояниях. Такое разнообразие словарных средств ясно показывает, что для эскимосов снег — это не просто составная часть погоды, а важнейшая часть природы, на которой базируется большинство элементов их культуры.

Существенный вклад в понимание связи языка и культуры внесла знаменитая *лингвистическая гипотеза Сэпира—Уорфа*, которая утверждает, что язык — это не просто инструмент для воспроизведения мыслей, он сам формирует наши мысли. Чтобы придти к этой идее, Б. Уорф (опираясь на исследования своего учителя Э. Сэпира) проанализировал не состав языков, а их структурные отличия друг от друга. Для этого он сравнил английский язык и язык индейского племени хопи. Например, английскому предложению «Он остался на десять дней» в языке хопи соответствует предложение «Он остался до одиннадцатого дня». Б. Уорф также выяснил, что в языке хопи нет деления на прошедшее, настоящее и будущее время, существующего в большинстве европейских языков. На примерах такого типа Уорф поясняет связь культуры и языка, утверждает, что по-разному говорящие люди и по-разному смотрят на мир.

Гипотеза Сэпира—Уорфа исходит из положения, что язык является основой той картины мира, которая складывается у каждого человека и приводит в порядок (гармонизирует) огромное количество предметов и явлений, наблюдаемых нами в окружающем нас мире. Ведь любой предмет или явление становятся доступными для нас только тогда, когда им дается название. Предмет или явление, не имеющие названия, для нас просто не существуют. Дав же такое название, мы тем самым включаем новое понятие в ту систему понятий, которая существует в нашем сознании. Иными словами, мы вводим новый элемент в существующую у нас картину мира. Можно сказать, 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 этой теорией реальный мир создается благодаря языковым особенностям данной культуры. Каждый язык имеет собственный способ представлять одну и ту же реальность. 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 чем явление менее значимо, тем грубее языковая дифференциация. Так, например, раньше в классическом арабском языке было более 6000 слов, которые относились к верблюду (окраска, форма тела, пол, возраст, передвижение и т.д.). В настоящее время многие из них исчезли из языка, поскольку значение верблюда в повседневной арабской культуре сильно уменьшилось.

Эта гипотеза сегодня широко известна, и у нее есть как последователи, так и противники. Последние доказали, что, хотя различия в восприятии мира, бесспорно, существуют, но они не так велики, иначе люди просто не смогли бы общаться друг с другом.

Гипотеза Сэпира—Уорфа дала толчок многочисленным исследованиям в области взаимосвязи языка, мышления и культуры. Среди них особое место принадлежит работам российского психолога А. Н. Леонтьева и другим отечественным исследователям.

Между языком и реальным миром стоит человек, носитель языка и культуры. Именно он воспринимает и осознает мир посредством органов чувств, создает на этой основе представления о мире. Они в свою очередь рационально осмысливаются в понятиях, суждениях и умозаклчениях, 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 призму той картины мира, которая существует в его сознании и которая детерминирована его культурой. Ведь сознание каждого человека формируется как под воздействием 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 связаны друг с другом, что практически составляют единое целое и не могут функционировать друг без друга.

Поэтому окружающий человека мир можно представить в трех формах:

- реальный мир;
- культурная (понятийная) картина мира;
- языковая картина мира.

Реальный мир — это объективная действительность, существующая независимо от человека, мир, окружающий его.

Культурная (понятийная) картина мира — отражение реального мира через призму понятий, сформированных в процессе познания мира человеком на основе как коллективного, так и индивидуального опыта. Эта картина специфична для

каждой культуры, возникающей в определенных природных и социальных условиях, отличающих ее от других культур.

Языковая картина мира отражает реальность через культурную картину мира. Язык подчиняет себе, организует восприятие мира его носителями. Эта картина мира тесно связана с культурной картиной мира, находится в непрерывном взаимодействии с ней и восходит к реальному миру, окружающему человека.

Путь от реального мира к понятию и выражению этого понятия в слове (именно слово является основной единицей языка) различен у разных народов. Это связано с различными природными, климатическими условиями, а также с разным социальным окружением. По этой причине у каждого народа своя история, свои культурная и языковая картины мира.

Безусловно, культурная картина мира всегда богаче, чем языковая. Но именно в языке реализуется, вербализуется культурная картина мира, хранится и передается из поколения в поколение. Именно картина, а не фотография мира, которая была бы одинакова у разных народов.

Слова — это не просто названия предметов или явлений, а кусочек реальности, пропущенный через призму культурной картины мира и поэтому приобретший специфические, присущие только этому народу черты.

Поэтому там, где русский человек видит два цвета: синий и голубой, англичанин видит один цвет — blue. Хотя и те, и другие смотрят на одну и ту же часть спектра. Если англичанин видит два предмета — foot и leg, то русский — только один — ногу. Таким образом, язык навязывает человеку определенное видение мира. Один и тот же кусочек реальности, одно и то же понятие имеет разные формы языкового выражения в разных языках — более полные или менее полные.

Когда мы учим иностранный язык, слова этого языка, мы знакомимся с кусочком чужой картины мира и пытаемся совместить его со своей картиной мира, заданной родным языком. Но чаще всего это невозможно. Ведь усваивая чужой язык, человек одновременно усваивает и чужой мир, чужую культуру, что приводит к своеобразному раздвоению личности. Именно это и является одной из главных трудностей в изучении иностранного языка.

4.1.1.2. Роль языка в межкультурном общении

Как правило, большое число проблем возникает при переводе информации с одного языка на другой. Очевидно, что абсолютно точный перевод невозможен из-за разных картин мира, создаваемых разными языками. Наиболее частым случаем такого языкового несоответствия является отсутствие точного эквивалента для выражения того или иного понятия, и даже отсутствие самого понятия. Это связано с тем, что понятия или предметы, обозначаемые такими словами, являются уникальными для данной культуры, а в других культурах

отсутствуют и, следовательно, там нет соответствующих слов для их выражения. Так, в русском языке нет зля или виски, а значит, нет и соответствующих слов на русском языке. А в английском языке нет слов для блинов, борща, водки и т.д. В случае необходимости эти понятия выражаются с помощью заимствований.

Но таких слов в языке не очень много (не более 6—7%). Более сложным случаем оказывается ситуация, когда одно и то же понятие по-разному — избыточно или недостаточно — выражается в разных языках. Выше мы уже приводили такие примеры. Проблема 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. Полное совпадение всех названных аспектов слова практически невозможно. Именно поэтому невозможно переводить слова только с помощью словаря, который даст длинный список возможных значений этого слова. Изучая язык, нужно заучивать 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 примеры лексико-фразеологической сочетаемости слов, которые естественны и привычны в родном языке, но совершенно непонятны для иностранца (если он будет переводить эти словосочетания по словарю).

Помимо проблем с лексико-фразеологической сочетаемостью слов существует конфликт между культурными представлениями разных народов о тех предметах и явлениях реальности, которые обозначены эквивалентными словами этих языков. Эти культурные представления обычно определяют появление различных стилистических коннотаций у слов разных языков.

Примером может служить словосочетание «зеленые глаза», которое по-русски звучит весьма поэтично, наводит на мысли о колдовских глазах. Но то же самое словосочетание по-английски (green eyes) напоминает о зависти и ревности, которые были названы Шекспиром в его трагедии «Отелло» «зеленоглазым чудовищем». Если в России встретить черную кошку — к несчастью, то в Англии — к удаче.

Слово как единица языка соотносится с предметом или явлением реального мира. В разных культурах могут быть разными не только эти предметы или явления, но и культурные представления о них. Ведь они живут и функционируют в разных мирах и культурах. Так, английский house очень сильно отличается от русского дома. Для нас дом — это и место жительства, и место работы человека, любое здание и учреждение. Для англичан — это только здание или строение. Домашний очаг будет передаваться словом home. Это означает, что понятие «дом» шире, чем понятие «house».

Таким образом, при выборе языка общения необходимо помнить как о лексико-фразеологической сочетаемости слов, так и об их различной коннотации, существующей в разных языках.

4.1.2. Контекстуальность коммуникации

Это понятие ввел Э. Холл в 1976 году, чтобы обратить внимание на ту особенность коммуникации, в соответствии с которой разные культуры «программируют» своих членов акцентировать преимущественно внимание на тех или иных аспектах окружающего мира, придавая им большее или меньшее значение. Соотношение вербальных и невербальных элементов общения в разных культурах разное. Есть культуры, где мало выслушать словесное высказывание. Чтобы понять его, нужно хорошо представлять себе, в какой ситуации оно произнесено, кто его сказал, кому и в какой форме. Но есть культуры, где для понимания достаточно одних словесных высказываний. Другими словами, существуют культуры, в которых контекст очень важен, и культуры, в которых значение контекста невелико, то есть существуют высоко- и низкоконтекстуальные культуры.

Можно сказать, что представители высококонтекстуальных культур говорят на сокращенных языках, а низкоконтекстуальных культур — на расширенных. Сокращенные языки имеют сходство с жаргоном или с так называемой стенографической речью. Так, чтобы понять друг друга, близким друзьям бывает достаточно одного слова или даже жеста, но окружающие при этом не поймут ничего, так как у них нет общих с этими людьми переживаний. Кодовые слова, которые встречаются в речи врачей, инженеров, членов семьи и близких друзей, имеют скрытое значение и изначально известны только членам таких групп. И, напротив, говорящие на расширенных языках общаются с помощью расширенных (распространенных) высказываний, редко прибегают к невербальным средствам общения и другим контекстуальным показателям.

В качестве высококонтекстуальной культуры можно привести китайскую культуру и письменный китайский язык. Чтобы хорошо знать китайский язык, необходимо знать подтекст, выдающихся личностей и китайскую историю. Также нужно знать систему произношения, в которой есть четыре тона, причем изменение тона означает изменение значения. Смысл высказывания невозможно понять и без знания социального статуса адресата. Дело в том, что в китайском языке (как и во многих других азиатских языках) обозначается социальное положение человека по отношению к говорящему. Это делается при помощи так называемых почтительных суффиксов или префиксов и с помощью уважительных или уничижительных слов. Подобная языковая модель, отражающая важность иерархического контекста, отсутствует в большинстве европейских языков и поэтому зачастую становится причиной непонимания в коммуникации.

Итак, культуры различаются в зависимости от того, какое значение в них придается словам. На Западе старая традиция ораторского искусства (риторики) наглядно демонстрирует исключительную важность вербальных сообщений. Эта традиция в полной мере отражает западный тип логического, рационального и аналитического мышления. На Западе речь воспринимается независимо от

контекста разговора, и поэтому ее можно рассматривать отдельно, вне социального контекста. Здесь в коммуникации говорящий и слушающий рассматриваются как два самостоятельных субъекта, чьи отношения становятся понятными из их устных высказываний. Это не означает, что на Западе совсем не придается значения невербальным средствам и другим контекстуальным элементам, но подчеркивается, что говорящего вполне можно узнать по его индивидуальному речевому способу воздействия на собеседника.

И, напротив, в азиатских и восточных культурах, для которых контекст имеет большое значение, слова считаются составной частью коммуникативного контекста в целом, включающем также личные качества участников общения и характер их межличностных отношений. Таким образом, в этих культурах вербальные высказывания считаются частью коммуникативного процесса, неразрывно связанной с этикой, психологией, политикой и социальными отношениями. Они способствуют социальной интеграции и установлению гармонии, а не просто являются выражением индивидуальности говорящего или его личных целей. Поэтому основной акцент в азиатских культурах делается не на технике построения устных высказываний, а на манере их произнесения, соответствии установленным общественным отношениям, которые определяются положением в обществе каждого из коммуникантов. С этим связано и традиционное недоверие азиатских культур к словам, в отличие от западных, которые всегда верили в силу слов. Традиции восточных культур скорее учитывают культурные ожидания и правила, чем самовыражение с помощью слов. Без контекстуальной основы манера произношения и подачи высказывания считается менее значимой или даже лживой (вводящей в заблуждение).

Азиатское внутреннее понимание ограниченности возможностей языка заставляет их уделять большое внимание строгим манерам и этикету. Ведь они прекрасно знают: то, что произносится вслух, и то, что на самом деле имеется в виду, — это совершенно разные вещи. Осторожное отношение к слову в азиатских культурах проявляется в том, что азиаты в любой ситуации стараются всегда быть как можно сдержаннее в своих отрицательных или утвердительных высказываниях. Учтивость часто бывает важнее правдивости. Именно поэтому для японца почти невозможно напрямую сказать собеседнику «нет». Сдержанность и двусмысленность — важнейшая часть коммуникации в Азии.

По сравнению с вербальными средствами выражения мыслей в азиатских и восточных культурах (для которых характерна чрезмерная экспрессивность) жители США высказываются более прямо, ясно и точно, молчания в ходе межличностного общения они стараются избегать, говорят то, что думают, и думают то, что говорят. Большинство европейских культур, для которых контекст не очень важен (французская, английская, немецкая), имеют сходную культурную традицию. Эти культуры в высшей степени одобрительно относятся к тем, кто выражает свои мысли и чувства точно, ясно, просто и прямо.

Очевидно, что наше общение с людьми, которые говорят на другом языке и

используют другую систему вербального поведения, может легко привести к непониманию или к ошибочным суждениям, если мы будем думать, что их система вербального общения совпадает с нашей.

4.1.3. Стил ь коммуникации

Каждому человеку присущ свой стиль общения, который накладывает вполне узнаваемый, характерный отпечаток на его поведение и общение в любых ситуациях. В стиле общения отражаются особенности общения человека, характеризующие его общий подход к построению взаимодействия с другими людьми. Стил ь общения, как считают ученые, зависит как от индивидуальных особенностей и личностных черт людей (вспыльчивости, выдержанности, доверчивости, закрытое™ и т. п.), так и от истории жизни, отношения к людям, общепринятых в данной культуре норм общения и т.д. Важность стили а общения в коммуникации заключается в том, что с его помощью происходит понимание различных ситуаций, формируется отношение к партнерам по коммуникации, выбираются способы решения проблем.

Эффективная межкультурная коммуникация требует знания и умения использовать все ее компоненты. Среди этих компонентов важное место принадлежит стилю вербальной коммуникации. В данном аспекте стил ь общения — это своеобразное мета-послание, которое указывает, как индивидам следует понимать и интерпретировать вербальное сообщение — контекст коммуникации. Он представляет собой индивидуальную стабильную форму коммуникативного поведения человека, проявляющуюся в любых условиях взаимодействия, в любой ситуации. Здесь мастерство коммуниканта проявляется не только в культуре его речи, но и в умении найти наиболее точное и наиболее подходящее для каждого конкретного случая стилистическое средство языка. Вербальная коммуникация предполагает искусное владение всеми речевыми жанрами: от реплики или комментария до лекции, доклада, информационного сообщения, публичной речи.

Стили коммуникации также существенно варьируются в разных культурах. Обычно выделяют четыре группы (класса) стилей вербальной коммуникации:

- прямой и непрямой;
- вычурный, точный и сжатый;
- личностный и ситуационный;
- инструментальный и аффективный.

4.1.3.1. Прямой и непрямой стили коммуникации

Благодаря этим стилям выявляется степень выражения человеком своих внутренних побуждений и намерений в процессе общения, то есть выясняется степень открытости человека. Прямой стил ь связан с выражением истинных намерений человека. Непрямой стил ь позволяет скрывать желания, потребности и

цели человека в общении. Выбор стиля коммуникации, безусловно, связан с контекстуальностью общения в разных культурах. Прямой, жесткий стиль общения, по мнению исследователей, характерен для низкоконтекстуальной американской культуры. В ней остается мало места для недосказанности. Американцы стремятся вызывать собеседника на прямой и ясный разговор, для которого очень характерны следующие высказывания: «Говорите, что вы имеете в виду», «Давайте по существу» и т.д. В этом стиле проявляется больше заботы о сохранении лица говорящего, о четком обосновании собственной позиции по теме разговора. Чаще всего такой стиль развивается в индивидуалистских культурах.

Для высококонтекстуальных культур ведущим стилем коммуникации является непрямой стиль. В таких культурах предпочтение отдается непрямой, двусмысленной коммуникации, что продиктовано важностью уважения лица другого человека. Чаще всего это коллективистские культуры. Так, корейцы 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». Понимать, что это — формы отказа, нужно уже из контекста ситуации.

4.1.3.2. Искусный, точный и сжатый стили коммуникации

Данные стили показывают степень использования экспрессивных средств языка, пауз, молчания.

Искусный, или вычурный, стиль предполагает использование богатого, экспрессивного языка в общении. Так, в арабских культурах, отказываясь от угощения, мало сказать просто «нет», отказ сопровождается клятвами и заверениями, совершенно неуместными с точки зрения европейца или американца. Ведь они привыкли к использованию точного стиля, предполагающего употребление лаконичных, сдержанных высказываний. Точный стиль заключается в использовании необходимого и достаточного минимума высказываний для передачи информации (не больше, но и не меньше, чем необходимо). Сжатый стиль, помимо лаконичности и сдержанности, включает уклончивость, использование пауз и выразительного молчания.

Использование вычурного стиля характерно для многих ближневосточных культур, точного — для Западной Европы и США, сжатый стиль свойственен многим азиатским культурам и некоторым культурам американских индейцев.

Вычурный стиль дает возможность сглаживать свою речь и сохранить как свое лицо, так и лицо своего собеседника.

Точный стиль связан с заботой о сохранении своего собственного лица, желанием искренности в общении. Имея высокий уровень адаптивности к непредсказуемым ситуациям, представители этих культур желают быть самими собой всегда.

Сжатый стиль, подразумевающий управление ситуацией с помощью пауз и

недосказанностей, позволяет не оскорбить лицо своего собеседника, не потеряв при этом и своего лица. Обычно он доминирует в коллективистских культурах, целью которых в общении является сохранение и поддержание групповой гармонии.

4.1.3.3. Личностный и ситуационный стили коммуникации

Личностный стиль коммуникации делает акцент в общении на личности индивида, а ситуационный — на его роли. В личностном стиле вербальными средствами усиливается Я-идентичность, в ситуационном стиле — ролевая идентичность. Можно сказать, что личностный стиль использует язык, отражающий социальное равенство, и характерен для индивидуалистских культур, ситуационный стиль отражает иерархичность общественных отношений и характерен для коллективистских культур.

Так, американцы избегают формальных кодов поведения, титулов, почтительности и ритуальных манер во взаимодействии с другими. Они предпочитают прямое обращение к собеседнику по имени и стараются не делать половых различий в стиле вербального общения. Японцы же считают формальность самым главным в своих человеческих отношениях. Она позволяет общению быть гладким и предсказуемым. Японский язык склонен ставить участников разговора в соответствующие ролевые позиции и придавать каждому место в статусной иерархии.

4.1.3.4. Инструментальный и аффективный стили коммуникации

Эти стили различаются своей ориентацией на того или иного участника вербальной коммуникации. Инструментальный стиль общения главным образом ориентирован на говорящего и на цель коммуникации, а аффективный — на слушающего и на процесс коммуникации. Инструментальный стиль опирается на точные знания, чтобы достичь цели общения. Аффективный стиль использует аналогии, чтобы достичь определенности и получить одобрение партнера. Инструментальный стиль позволяет человеку утвердить себя, поддержать собственное лицо, а также сохранить чувство автономии и независимости от собеседника. Аффективный стиль, напротив, ориентирован на сам процесс общения, на приспособление к чувствам и потребностям собеседника, на достижение групповой гармонии. Это приводит к тому, что при аффективном стиле человек вынужден быть осторожным в своей речи, избегать рискованных высказываний и положений. Для этого он пользуется неточностями и избегает прямых утверждений или отрицаний. Если оба собеседника в общении придерживаются этого стиля, то постоянно возникает проблема интерпретации сказанного, его проверки, которая опять-таки проводится косвенным образом. В такой ситуации важно не то, что говорится, а то, что делается. При аффективном

стиле речи особую важность имеет контекст общения.

Характерным образцом аффективного стиля коммуникации может служить японский стиль общения. Главной своей целью он ставит процесс понимания собеседниками друг друга. От собеседников ожидается, что они проявят интуитивную чуткость к значениям между слов. Сами же слова, вербальные выражения служат лишь намеками на реальное содержание, никто не ждет, что они будут восприняты как точные факты, отражающие реальность. Этот стиль характерен для коллективистских культур.

Инструментальный стиль общения представлен в европейских культурах и США. Здесь люди стремятся предъявить себя собеседнику в речи, хотят, чтобы их поняли посредством вербального общения. Этот стиль также представлен в Дании, Нидерландах и Швеции, которые являются индивидуалистскими культурами.

Названные варианты коммуникативных стилей присутствуют практически во всех культурах, но в каждой из них они оцениваются по-своему, всем им придается свое собственное значение. В каждом случае стиль коммуникации отражает ценности и нормы, лежащие в основе той или иной культуры, ее культурно-специфическую картину мира. Он усваивается ребенком в раннем детстве и составляет характерную неотъемлемую черту присущего ему способа взаимодействия с окружающим миром и другими людьми.

4.2. Невербальная коммуникация

Специалистами по общению подсчитано, что современный человек произносит за день около 30 тысяч слов или примерно 3 тысячи слов в час. Речевое общение, как правило, сопровождается несловесными действиями, помогающими понять и осмыслить речевой текст. Эффективность любых коммуникационных контактов определяется не только тем, насколько понятны собеседнику слова и другие элементы вербальной коммуникации, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию, то есть взгляд партнера, его мимику и жесты, телодвижения, позу, дистанцию, темп и тембр речи. Ведь даже если язык является самым эффективным и продуктивным инструментом человеческого общения, все же он не является единственным инструментом. Ученые установили, что с помощью языка мы передаем не более 35% информации своим собеседникам. Наряду с языком существует довольно большое число способов общения, которые также служат средством сообщения информации, и эти формы общения ученые объединили понятием «невербальная коммуникация». Жесты, мимика, позы, одежда, прически, окружающие нас предметы, привычные для нас действия — все они представляет собой определенный вид сообщений, получивших название невербальных сообщений, то есть происходящих без использования слов. На их долю приходятся оставшиеся 65% информации, передающейся в процессе коммуникации.

Прочтение подобного рода элементов поведения собеседника способствует достижению высокой степени взаимопонимания. Отслеживание такой информации в ходе любого коммуникационного акта дает нам сведения о морально-личностном потенциале партнера, о его внутреннем мире, настроении, чувствах и переживаниях, намерениях и ожиданиях, степени решительности или отсутствии таковой.

Невербальная коммуникация представляет собой обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретацию. Она возможна потому, что за всеми этими знаками и символами в каждой культуре закреплено определенное значение, 'понятное окружающим. Правда, в случае необходимости им легко придать смысл, понятный лишь нескольким посвященным (обычный кашель может легко стать сигналом, предупреждающим о появлении начальства).

Невербальные сообщения способны передавать обширную информацию. Прежде всего, это информация о личности коммуникатора. Мы можем узнать о его темпераменте, эмоциональном состоянии в момент коммуникации, выяснить его личностные свойства и качества, коммуникативную компетентность, социальный статус, получить представление о его лице и самооценке.

Также через невербальные средства мы узнаем об отношении коммуникантов друг к другу, их близости или отдаленности, типе их отношений (доминирование — зависимость, расположенность — нерасположенность), а также динамике их взаимоотношений.

И, наконец, это информация об отношениях участников коммуникации к самой ситуации: насколько они комфортно чувствуют себя в ней, интересно ли им общение или они хотят поскорее выйти из нее.

В процессе межкультурной коммуникации невербальное общение является ее составной частью и взаимосвязано с вербальным общением. Элементы вербальной и невербальной коммуникации могут дополнять, опровергать и замещать друг друга. На практике эта взаимосвязь может проявляться в нескольких вариантах.

- Невербальное общение может дополнять вербальное сообщение: если вы улыбаетесь и говорите: «Привет, как дела?», то эти два действия дополняют друг друга. Дополнение означает, что невербальные элементы делают речь более выразительной, уточняют и разъясняют ее. Ваша улыбка при встрече с другом, когда вы говорите ему, что очень рады увидеться с ним, дополняет речевое сообщение. Речь лучше понимается, если она сопровождается жестами. Так, для привлечения внимания к какому-то сообщению можно поднять вверх указательный палец.

- Невербальное поведение может противоречить вербальным сообщениям: если вы не смотрите в глаза своему собеседнику и говорите: «С вами очень приятно беседовать», то такое невербальное действие опровергает ваше позитивное вербальное сообщение. Опровержение означает, что невербальная информация противоречит словам человека. Если вы говорите, что рады кого-то

видеть, но при этом хмуритесь, говорите сухо и холодно, ваш собеседник наверняка усомнится в вашей искренности. Из-за неосознанности и спонтанности невербального поведения, которое плохо контролируется сознанием, оно может опровергать сказанное. Даже если человек контролирует свою первую реакцию, спустя некоторое время обнаруживается его подлинное состояние.

- Невербальные поступки могут заменять вербальные сообщения: ребенок может указать на игрушку вместо того, чтобы сказать:

«Хочу эту игрушку». Замещение означает использование невербального сообщения вместо вербального. Вы вполне можете, находясь в шумной аудитории, жестами показать своему приятелю, что вы приглашаете его выйти и поговорить. В магазине вы также можете жестом указать продавцу на интересующий вас товар.

- Невербальные действия могут служить регуляторами вербального общения. Регулирование представляет собой использование невербальных знаков для координации взаимодействия между людьми. Для поддержания беседы часто используют знаки, замещающие слова: жесты, изменение позы, прикосновение к кому-то и др. Например, по кивку головы, взгляду, по интонации или наклону туловища мы можем понять, что пришла наша очередь вступить в разговор.

- Невербальное действие может повторять вербальное сообщение: просьба говорить тише, сопровождаемая приложением указательного пальца к губам.

Люди используют невербальное общение для того, чтобы полнее, точнее и понятнее выразить свои мысли, чувства, эмоции. Это является общим для всех культур, хотя тем или иным невербальным знакам в различных культурах придается разное значение. Следовательно, для общения с представителями других культур необходимо знать и понимать невербальные формы общения, присущие данной культуре.

4.2.1. Специфика невербальной коммуникации

Не вызывает сомнений, что с помощью слов мы получаем самую разнообразную информацию, в том числе и ту, которая свидетельствует о культуре собеседника. В то же время информацию о том, какой это человек, что он собой представляет, мы получаем через мимику, жесты, интонации. С помощью мимики, жестов, поз выражаются душевная энергия человека, движения, симптомы (например, побледнение или покраснение лица). Тот, кто хочет правильно понимать своих партнеров по общению, должен прежде всего изучить различные средства выражения и уметь их корректно и адекватно интерпретировать.

Характер и формы выражения различных средств общения позволяют нам говорить о существенных отличиях вербальной и невербальной коммуникации. Невербальные сообщения всегда ситуативны, по ним можно понять нынешнее состояние участников коммуникации, но нельзя получить информацию об

отсутствующих предметах или происшедших в другом месте явлениях, что можно сделать в вербальном сообщении.

Невербальные сообщения являются синтетичными, их с трудом можно разложить на отдельные составляющие. Вербальные же элементы коммуникации (слова, предложения, фразы) четко отделены друг от друга.

Невербальные сообщения обычно произвольны и спонтанны. Даже если люди хотят скрыть свои намерения, они могут хорошо контролировать свою речь, но невербальное поведение контролю практически не поддается. Поэтому очень часто в реальной практике коммуникации возникают ошибки из-за обобщения на основании лишь одного невербального действия. Например, один из партнеров во время общения почесал свой нос, а заметивший это другой партнер делает вывод, что его собеседник врет, хотя у того на самом деле чесался нос.

Невербальный язык люди, как правило, успешно осваивают сами в естественных условиях через наблюдение, копирование, подражание, а говорить детей учат специально, этому уделяет внимание и семья, и социальные институты. Так, когда мы замечаем неискренность собеседника, мы зачастую ссылаемся на свою интуицию, говорим о шестом чувстве. На самом деле распознать собеседника нам позволяет внимание, часто неосознанное, к мелким невербальным сигналам, умение их читать и отмечать несовпадения со словами.

Таким образом, невербальная коммуникация представляет собой многомерный, многослойный, аналоговый процесс, протекающий в основном неосознанно.

4.2.2. Физиологические и культурно-специфические основы невербальной коммуникации

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 у кого-то увидеть, а потом

сымитировать 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 как по форме, так 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: танцы журавлей, пение 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 складывают обе руки перед грудью и делают небольшой поклон), другие — узкопрофессиональную область применения (сигналы, которыми 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 можно выделить три типа невербальных средств:

1) поведенческие знаки, обусловленные физиологическими реакциями: побледнение или покраснение, а также потоотделение от волнения, дрожь от холода или страха и др.;

2) ненамеренные знаки, употребление которых связано с привычками человека (их иногда называют самоадапторами): почесывание носа, качание ногой без причины, покусывание губ и др.;

3) собственно коммуникативные знаки: сигналы, передающие информацию об объекте, событии или состоянии.

Таким образом, использование в коммуникации невербальных средств происходит в основном спонтанно. Это обусловлено как низшими уровнями центральной нервной системы, так и высшими, отвечающими за коммуникацию. Разумеется, в какой-то степени невербальные элементы поддаются контролю, но даже при очень хорошем самообладании может произойти «утечка» информации.

4.2.3. Невербальные элементы коммуникации

Рассмотрение элементов невербальной коммуникации помогает лучше понять способы, с помощью которых выражается межкультурный смысл общения. В этом отношении важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с помощью всех органов чувств: зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, каждый из которых образует свой канал коммуникации. На основе слуха возникает акустический канал невербальной коммуникации, по нему поступает паравербальная информация. На основе зрения складывается оптический канал, по которому поступает информация о мимике и телодвижениях (кинесике) человека. Оно позволяет оценить позу и пространственную ориентацию коммуникации (проксемику). На основе осязания работает тактильный канал, на основе обоняния — ольфакторный. К невербалике также относят понимание и использование времени — хронемiku. Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом.

4.2.3.1. 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, из них складывается поведение, так же как речь складывается из слов, предложений и фраз. Считывая кинемы, мы интерпретируем сообщения, передаваемые через жесты и другие телодвижения. Элементами кинесики являются жесты, мимика, позы и взгляды, которые имеют как физиологическое происхождение (например, зевота, потягивание, расслабление и др.), так и социокультурное (широко раскрытые глаза, сжатый кулак, знак победы и т. п.).

Жесты — это различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека. Жесты могут быть произвольными и непроизвольными, культурно обусловленными и физиологичными. Так, зевота или почесывание физиологичны. Это так называемые жесты-адапторы — движения рук, ориентированные на себя или на использование физических объектов (потирание рук, верчение карандаша в руках). Но большая часть жестов культурно обусловлена, они являются символами и носят договорной характер. Их можно классифицировать следующим образом.

- Иллюстраторы — описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. С их помощью

говорящий старается более глубоко раскрыть смысл высказывания сопровождают идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Например, иллюстраторы имеют свойство усиливаться, когда увеличивается энтузиазм говорящего или когда кажется, что слушающий не понимает говорящего.

- Конвенциональные жесты, или эмблемы 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 используют вместо слов, которые неловко высказать вслух. Поэтому все неприличные жесты попадают в эту категорию.

- Модальные жесты — жесты одобрения, недовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смутения, 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.

- 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. Это зачастую создает большие проблемы в межкультурной коммуникации. Например, для нас привычно при приветствии на расстоянии помахать рукой из стороны в сторону. Но в Северной Америке такой жест означает прощание, в Центральной Америке или Африке таким движением останавливают машину или подзывают к себе кого-то.

При контактах с представителями других культур во многих ситуациях возникает впечатление, что люди ведут себя неестественно. Если мы говорим о себе и показываем при этом пальцем на свою грудь, то это кажется японцам странным жестом, так как в таких случаях они прикасаются к носу. Только в XX столетии рукопожатие стало приемлемым во всем мире. В прошлом такой прямой физический контакт считался во многих культурах неприличным. Китайцы и в настоящее время по возможности избегают телесных контактов с незнакомцами. Для них крепкое рукопожатие также неприятно, как для европейцев и американцев похлопывание по плечу, что означает «будь здоров».

Телодвижения могут также использоваться для выражения желания закончить или начать разговор. 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, эффект и меняют характер общения. Представьте себе человека, который стоит скрестив руки, постоянно смотрит на часы, то и дело стучит ногами по полу и часто перестает на вас смотреть. Эти сигналы обычно говорят о том, что ему надо идти.

В тоже время ошибочное употребление жестов может привести к очень серьезным недоразумениям. Так, широко известен пример, когда один американский политик был с визитом в Латинской Америке. В своих речах он постоянно подчеркивал, что США хотят оказать помощь этой стране, демонстрировал свое дружелюбие и расположение окружающим. Но его поездка не увенчалась успехом. Его самой большой ошибкой было то, что, сходя с трапа самолета, он продемонстрировал всем известный американский жест — ОК, не подозревая о том, что в Латинской Америке это очень неприличный жест.

Мимика представляет собой все изменения выражения лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения. Она является важнейшим элементом невербальной коммуникации. Лицо партнера по общению вольно или невольно приковывает наше внимание, поскольку выражение лица позволяет нам получать обратную связь о том, понимает нас партнер или нет. Ведь человеческое лицо очень пластично и может принимать самые разные выражения. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Считается, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20000 смыслов. Лучше всего исследована улыбка, с помощью которой можно передать симпатию к своему собеседнику или снисхождение к нему, свое хорошее настроение или притворство по отношению к партнеру, а также просто показать хорошее воспитание.

Мимика складывается из спонтанных и произвольных мимических реакций. Развитие мимики стало возможным потому, что человек может управлять каждым отдельным мускулом своего лица. В связи с этим осознанный 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 высказываниями. Пока между мимикой и словами есть согласованность, мы обычно не воспринимаем ее отдельно. Как только несогласованность становится достаточно сильной, это сразу же бросается в глаза 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 нашу радость при получении подарка или представить себя более огорченным, чтобы наказать ребенка. Однако различные формы проявления человеческих эмоций нередко имеют специфический характер: например, смех во всех западных странах ассоциируется с шуткой и радостью. В Японии смех является признаком смущения и неуверенности, и поэтому иногда

возникают ситуации непонимания, когда европеец сердится, а японский партнер, смущаясь, улыбается. Если европеец не знает такой особенности японской культуры, то его гнев увеличивается, так как он думает, что над ним смеются.

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

Существуют ситуации, когда мы должны маскировать свои эмоции: ревность, разочарование и др.

Разные люди в разной степени способны контролировать свою мимику, но всем нам приходится учиться это делать, равно как и интерпретировать мимику других людей.

Хотя многие исследователи согласны с тем, что люди разных культур одинаково реагируют на некоторые раздражители, эмоции в разных культурах выражаются по-разному. Считается, что печаль, счастье и отвращение проявляются одинаково всеми людьми. Прочие эмоции могут выражаться весьма неоднозначно. Например, немцы лучше, чем американцы изображают отвращение, но не выражают печали и гнева.

Окулистика — использование движения глаз или контакт глазами в процессе коммуникации. С помощью глаз также можно выразить богатую гамму человеческих чувств и эмоций. Например, визуальный контакт может обозначать начало разговора, в процессе беседы он является знаком внимания, поддержки или, напротив, прекращения общения, он также может указывать на окончание реплики или беседы в целом. Специалисты часто сравнивают взгляд с прикосновением, 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 восприниматься и как угроза, стремление доминировать. Исследования проблем окулистики показали, что человек способен воспринимать чужой взгляд без дискомфорта не более трех секунд.

Тем не менее, в западных культурах прямой взгляд считается важным при общении. Если человек не смотрит на своего партнера, то окружающие его принимают за неискреннего человека и считают, что ему нельзя доверять. Американцы обычно не доверяют тому, кто не смотрит им в глаза. 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 вступают в визуальный контакт чаще. Женщины делают это чаще, чем мужчины. Так, в США использование визуального контакта ведет к росту доверия между людьми. Но взгляд североамериканца, хотя и направлен на собеседника, постоянно переходит от одного глаза к другому и даже может быть отведен в сторону. А англичан учат смотреть на говорящего, сфокусировав взгляд на одной точке. Как правило, азиатским женщинам не разрешается смотреть в глаза другим людям, особенно незнакомым мужчинам. Подчиненные тоже не смотрят там в лицо начальнику. Просто во многих культурах Азии формой выражения уважения к человеку является запрещение пристально смотреть на него.

Как и прочие элементы невербальной коммуникации, «поведение глаз» отличается в разных культурах и может стать причиной непонимания в межкультурной коммуникации. Например, если в США белый преподаватель делает замечание черному студенту и 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 является оскорблением, так как это означает вторжение в их внутренний мир. Отвести глаза здесь считается признаком хорошего тона.

Подмигивание у северных американцев означает, что им что-то ужасно надоело или оно становится знаком флирта. Если нигерийцы подмигивают своим детям, для тех это знак уйти из комнаты. А в Индии и Таиланде подмигивание будет рассматриваться как оскорбление.

Существенным аспектом кинезиса является поза — положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации. Это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому при наблюдении за ней можно получить значимую информацию о состоянии человека. По позе можно судить, напряжен человек или раскован, настроен на беседу или хочет поскорее уйти.

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

- Включение или исключение из ситуации (открытость или закрытость для контакта). Закрытость достигается скрещиванием на груди рук, сплетенными в замок пальцами, фиксирующими колени в позе «нога на ногу», отклонение спины назад и др. При готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед.

- Доминирование или зависимость. Доминирование проявляется в «нависании» над партнером, похлопывании его по плечу, руке на плече собеседника. Зависимость — взгляд снизу вверх, сутулость.

- 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 кинезиса, позы различаются не только в разных культурах, но и в рамках одной культуры в социальных и половозрастных группах. Так, почти все западные люди сидят на стуле, положив ногу на ногу. Но если этот человек, находясь в Таиланде, сядет так и направит свою ногу на тайца, тот почувствует себя униженным и обиженным. Дело в том, что тайцы считают ногу самой неприятной и низкой частью тела. Если североамериканский студент может сидеть перед профессором так, как ему удобно, в африканских и азиатских культурах это сочтут за отсутствие уважения и почтительности.

С позой тесно связана *походка* человека. Ее характер указывает как на физическое самочувствие и возраст человека, так и на его эмоциональное состояние. Важнейшими факторами походки человека являются ритм, скорость, длина шага, степень напряженности, положение верхней части туловища и головы, сопроводительные движения рук, положение носков ноги. Эти параметры формируют разные типы походки — ровной, плавной, уверенной, твердой, тяжелой, виноватой и др.

Походка с резко выпрямленной верхней частью туловища производит впечатление гордого вышагивания (как на ходулях) и выражает надменность и высокомерие. Ритмичная походка, как правило, является свидетельством воодушевленности и радостного настроения человека. Походка размашистыми, большими шагами является выражением целеустремленности, предприимчивости и усердия ее владельца. Если при ходьбе раскачивается верхняя часть туловища и активно двигаются руки, то это служит верным признаком того, что человек находится во власти своих переживаний и не желает поддаваться чьему-либо влиянию. Короткие и мелкие шаги показывают, что человек с такой походкой держит себя в руках, демонстрируя осторожность, расчетливость и в то же время изворотливость. И, наконец, волочащаяся, медленная походка говорит или о плохом настроении или об отсутствии заинтересованности; люди с такой походкой чаще всего ершисты, не обладают достаточной дисциплиной.

Последним элементом кинезики является *манера одеваться*, которая целиком обусловлена спецификой той или иной культуры. Особенно много нам может сказать одежда человека. В каждой культуре есть модели одежды, способные сообщить нам о социальном статусе человека (дорогой костюм или рабочая роба), иногда по одежде мы узнаем о событиях в жизни человека (свадьба, похороны). Форменная одежда указывает на профессию ее владельца. Так, человек в полицейской форме уже одним своим присутствием может призвать к порядку. Одежда может выделить человека, сфокусировав на нем внимание, а может помочь затеряться в толпе.

Если девушка желает произвести впечатление или установить с кем-то отношения, то она надевает свое лучшее платье. Если при этом она оденется неряшливо, то, вероятнее всего, не сможет достигнуть необходимого общения.

4.2.3.2. Тактильное поведение

Сравнительное сопоставление поведения представителей различных культур позволило установить, что при общении люди разных культур используют разнообразные виды прикосновений к своим собеседникам. К такого рода прикосновениям ученые относят прежде всего рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т. п. Как показали наблюдения и исследования, с помощью разного рода прикосновений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью. Сложилось даже особое научное направление, изучающее значение и роль прикосновений при общении, которое получило название *такесики*.

Люди прикасаются друг к другу по разным причинам, разными способами и в разных местах. Ученые, изучающие тактильное поведение людей, считают, что в зависимости от цели и характера прикосновения можно разделить на следующие типы:

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

Прикосновения необходимы человеку, чтобы усиливать или ослаблять процесс общения. Но поведение с использованием прикосновений зависит от целого ряда факторов, среди которых наиболее важными являются культура, принадлежность к женскому или мужскому полу, возраст, статус человека и тип личности. Внутри каждой культуры есть свои правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры и принадлежностью взаимодействующих людей к тому или иному полу. Очень часто это зависит от той роли, которые 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 запрещается женщинам прикасаться к мужчинам, хотя мужчинам традиционно позволено прикасаться к женщинам при общении.

Как утверждают результаты исследований различных культур, в одних из них прикосновение очень распространено, а в других оно совсем отсутствует. Культуры, принадлежащие к первому типу, получили название *контактных*, а ко второму — *дистантных*. К контактным культурам принадлежат латиноамериканские, восточные, южно-европейские культуры. Так, арабы, евреи, жители Восточной Европы и средиземноморских стран используют прикосновения при общении довольно активно. В противоположность им североамериканцы, азиаты и жители Северной Европы принадлежат к низкоконтактным культурам. Представители этих культур предпочитают находиться при общении на расстоянии от собеседника, причем азиаты

используют большую дистанцию, нежели североамериканцы и североевропейцы. Немцы, англичане и другие англосаксонские народы считаются людьми, которые редко пользуются прикосновениями при общении.

Исследования тактильного поведения немцев, итальянцев и североамериканцев подтвердили, что принадлежность к контактной или дистантной культуре зависит также и от личности человека и его половой принадлежности. Например, в Германии и США мужчины общаются на большем расстоянии и меньше прикасаются друг к другу по сравнению с Италией. Итальянские мужчины стоят ближе друг к другу и прикасаются друг к другу значительно чаще, чем итальянские женщины. Кроме того, как оказалось, итальянские мужчины общаются со своими собеседниками при помощи тех невербальных средств, которые свойственны только для немецких и американских женщин.

В азиатских культурах через прикосновение передаются, кроме прочего, также чувства патронирования и превосходства. Прикосновение к плечу или спине в них означает дружбу. В арабских и некоторых восточно-европейских странах выражение дружеских чувств происходит в форме крепких объятий. Среди мусульман объятия являются выражением мусульманского братства. Но в тактильной коммуникации есть и свои запреты: в азиатских культурах, например, нельзя прикасаться к голове собеседника, что рассматривается как обида. Поэтому в азиатских культурах учителя зачастую бьют учеников по голове, и ученики воспринимают это как обидное наказание.

Непременным атрибутом любой встречи и общения является рукопожатие. В коммуникации оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность. Слишком короткое, вялое рукопожатие очень сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, весьма продолжительное рукопожатие и слишком влажные руки говорят о сильном волнении, высоком чувстве ответственности. Затянувшееся рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрирует дружелюбие. Однако надолго задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство раздражения.

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

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

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 рукопожатие у иностранцев. Например, при встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго. А вот западноевропейцы и американцы терпеть не могут вялых рукопожатий, поскольку в этих культурах очень ценятся атлетизм и энергия. Им следует пожимать руки энергично и сильно, а, кроме того, там принято при рукопожатии сцепленные руки покачивать от трех до семи раз.

4.2.3.3. Сенсорика

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

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

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. Так, в американских домах обычен запах яиц, сваренных вкрутую. У американцев этот запах не вызывает никаких неприятных ощущений, но для некоторых азиатов этот запах столь же невыносим, как запах гниющей рыбы: они не едят вареных яиц и не имеют возможности привыкнуть к ним. Русскому человеку 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 эти 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 сенсорную картину той или иной культуры. Оценка, которую мы даем этой культуре, зависит от соотношения числа приятных и неприятных сенсорных ощущений. Если приятных ощущений больше, мы оцениваем культуру положительно. Если больше негативных ощущений, культура нам не нравится.

4.2.3.4. Проксемина

Проксемика — это использование пространственных отношений при коммуникации. 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 отличаются в разных культурах и являются довольно значимыми для коммуникации.

Каждый человек для нормального своего существования считает, что определенный объем пространства вокруг него является его собственным и нарушение этого пространства рассматривает как вторжение во внутренний мир, как недружественный поступок. Поэтому общение людей всегда происходит на определенном расстоянии друг от друга, и это расстояние является важным показателем типа, характера и широты отношений между людьми. Каждый человек подсознательно устанавливает границы своего личного пространства. Эти границы 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, дистанция партнеров по коммуникации зависит также от таких факторов, как пол, раса, принадлежность к какой-либо культуре или субкультуре, конкретных социальных обстоятельств и др. Э. Холл в результате своих наблюдений выделил четыре зоны коммуникации:

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

Интимная зона коммуникации располагается наиболее близко к телу человека, и в ней он чувствует себя в безопасности. Практически во всех культурах мира вторгаться в чужую интимную зону вообще не принято. 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. Поэтому тот, кто вторгается в чужую интимную зону, не имея на то разрешения, вызывает сильные отрицательные чувства, вплоть до отвращения.

Учеными доказано, что чем сильнее человеку мешает чье-то приближение, тем больше в его крови вырабатывается гормонов борьбы. В такой момент человек, как правило, готовится к самозащите. Это заложено природой, гормоны стресса помогают организму либо справиться с внешней опасностью, либо убежать от нее. Если нет возможности осуществить то или другое, тогда 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. В западноевропейских культурах она составляет около 60 сантиметров. В культурах восточноевропейских народов эта дистанция равняется приблизительно 45 сантиметрам. В странах южной Европы и Средиземноморья это расстояние от кончика пальцев до локтя руки. Партнеры на этом расстоянии не только видят, но и хорошо чувствуют друг друга.

Однако для процесса коммуникации наиболее важным является личное пространство, непосредственно окружающее тело человека. Эта зона равняется 45—120 сантиметров, и 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.

Личное пространство зависит от особенностей культуры и характера отношений между людьми. Так, в азиатских культурах личное пространство может зависеть и от кастовой принадлежности участников коммуникаций. Обычно лица высшей касты находятся на принятой дистанции от лиц низшей касты. Исследования по вопросу коммуникационной проксемики, проведенные в семи странах Европы, показали, что для личного общения англичане используют больше пространства, чем французы и итальянцы. Французы и итальянцы в свою очередь используют больше личного пространства, чем ирландцы и шотландцы. Незнание границ личной зоны при межкультурном общении может привести к межкультурному конфликту, поскольку люди разных культур испытывают дискомфорт при общении из-за незнания правил личной дистанции своего собеседника. Например, латиноамериканцы обычно общаются, находясь в зоне для них личной, а для североамериканцев интимной. Поэтому первые считают вторых сдержанными и холодными.

Социальная зона — это то расстояние, на котором мы держимся при общении с незнакомыми людьми или при общении с малой группой людей. Социальная (общественная) зона располагается в промежутке от 120 до 260 см. Она наиболее удобна для формального общения, поскольку позволяет ее участникам не только слышать партнера, но и видеть. Поэтому такое расстояние принято сохранять при деловой встрече, совещании, дискуссии, пресс-конференции и пр.

Социальная зона граничит с личной, и в ней, как правило, происходит большая часть формальных и служебных контактов. В ней происходит 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 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 метров и может простирается до бесконечности, но в пределах сохранения коммуникационного контакта. Поэтому публичную зону еще называют открытой.

Наиболее часто публичную зону коммуникации можно наблюдать во время совершения светских или религиозных церемоний, когда глава государства или глава религиозного института находится на почтительном расстоянии от большинства людей.

В разных культурах использование личного пространства может варьироваться, а названные дистанции немного смещаться в ту или другую сторону. Например, североамериканцы предпочитают общаться в пределах личной и общественной зон. Жители Ближнего Востока и латиноамериканцы предпочитают общаться в личной зоне, но у них она вмещена в интимную зону с точки зрения жителей США. Поэтому при общении с арабом американец будет считать, что тот вторгается в его интимную зону и будет стремиться увеличить дистанцию общения, а араб, напротив, будет стремиться эту дистанцию сократить. В результате американец посчитает араба навязчивым, для араба американец будет холодным.

4.2.3.5. 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 является частью невербального общения и весьма существенно отличается в разных культурах. Так, общие собрания в африканских деревнях

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

Исследования хрономики различных культур позволяют выделить две основные модели использования времени: монохронную и полихронную.

При *монохронной модели* время представляется в виде дороги или длинной ленты, разделенной на сегменты. Это разделение времени на части приводит к тому, что человек в данной культуре предпочитает одновременно заниматься только одним делом, а также разделяет время для дела и для эмоциональных контактов.

В *полихронной модели* нет такого строгого расписания, человек там может заниматься несколькими делами сразу. Время здесь воспринимается в виде пересекающихся спиральных траекторий или в виде круга. Крайним случаем являются культуры, в языках которых вообще нет слов, относящихся ко времени (например, у североамериканских индейцев).

Если в монохронной культуре время постоянно отслеживается, считается, что время — деньги, в полихронной культуре такой необходимости нет, о точном использовании времени даже не задумываются. Примером полихронной культуры может служить 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, отсчитывает время очень точно: «к двум часам», «завтра в 15.30» и т.д. Одной из наиболее частых помех в межкультурной коммуникации является ситуация, когда один собеседник оперирует формальным временем, а его оппонент, принадлежащий к другой культуре, — неформальным. Первый приходит на встречу к двум часам дня, а другой — примерно во второй половине дня, если приходит вообще.

4.3. Паравербальная коммуникация

Смысл высказывания может меняться в зависимости от того, какая интонация, ритм, тембр были использованы для его передачи. 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**, которые представляют собой совокупность звуковых сигналов, сопровождающих устную речь, принося в нее дополнительные значения. Примером такого рода может служить интонация, сигнализирующая нам о вопросительном характере предложения, сарказме, отвращении, юморе и т.д. То есть при паравербальной коммуникации информация передается через голосовые оттенки, которым в разных языках придается определенный смысл. Поэтому произнесенное слово никогда не является нейтральным. То, как мы говорим, иногда важнее самого содержания сообщения.

Действие паравербальной коммуникации базируется на использовании механизма ассоциаций человеческой психики. Ассоциации представляют собой способность нашего интеллекта восстанавливать прошлую информацию благодаря свежей информации, которая в данный момент принимается человеком, то есть когда одно представление вызывает другое. Эффект в данном случае 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.

- *Скорость речи.* Оживленная, бойкая манера говорить, быстрый темп речи свидетельствуют от импульсивности собеседника, его уверенности в своих силах. И, напротив, спокойная медленная манера речи указывает на невозмутимость, рассудительность, основательность говорящего. Заметные колебания скорости речи обнаруживают недостаток уравновешенности, неуверенность, легкую возбудимость человека.

- *Громкость.* Большая громкость речи присуща, как правило, искренним побуждениям либо кичливости и самодовольству. В то время как малая громкость 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.

- *Артикуляция.* Ясное и четкое произношение слов свидетельствует о внутренней дисциплине говорящего, его потребности в ясности. Неясное, расплывчатое произношение свидетельствует об уступчивости, неуверенности, вялости воли.

- *Высота голоса.* 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.

- *Режим речи.* Ритмическое говорение означает богатство чувств, уравновешенность, хорошее настроение. Строго циклическое говорение

показывает сильное осознание переживаемого, напряжение воли, дисциплину, педантичность. Угловато-отрывистая манера речи служит выражением трезвого, целесообразного мышления.

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

Паравербальная коммуникация основывается на тональных и тембровых особенностях языка и их использовании в культуре. На этом основании можно выделять тихие и громкие культуры. В Европе, например, американцев осуждают за их манеру говорить слишком громко. Эта их черта вызвана тем обстоятельством, что очень часто для общительных американцев не имеет никакого 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.

Культурно-специфические особенности паравербальной коммуникации выражаются и в скорости речи. Так, например, финны говорят относительно медленно и с длинными паузами. Эта языковая особенность создала им имидж людей, которые долго думают и неторопливо действуют. К быстро говорящим культурам относятся носители романского языка (французы, румыны, молдаване, цыгане). По этому показателю немцы занимают среднее положение, хотя скорость речи выше в Берлине и ниже на севере Германии.

Следующим средством паравербальной коммуникации является манера, с одной стороны, говорить многословно, а с другой, лаконично, не используя слишком много слов. Во многих культурах часто содержание сказанного имеет второстепенный характер. Высоко ценится такая манера у арабов, в языке и литературе которых содержание и значение сказанного не является главным. 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Винокур Т.Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения.— М.: Наука, 1993.
2. *Горелов И. Н.* Невербальные компоненты коммуникации. — М.: Наука, 1980.
3. *Лабунская В. А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход).— Ростов-на-Дону, 1988.
4. *Леонтьев А. А.* Психология общения. — М.: Смысл, 1997.
5. *Морозов В. П.* Искусство и наука общения:, невербальная коммуникация. — М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 1998.
6. *Тарасова И. П.* Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. — М.,1992.
7. *Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Зачесова И. А.* Речь человека в общении. - М.: Наука, 1989.
8. *Холл Э.* Как понять иностранца без слов. — М., 1995.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой общение как коммуникация?
2. В чем заключается интерактивный характер общения?
3. Что представляет собой коммуникативный процесс?
4. В каких трех основных формах происходит процесс общения?
5. Как вы понимаете эффективную коммуникацию?
6. Что такое «культурный код»?
7. Каковы функции общения в вашей жизни?
8. В каких формах может протекать межличностное общение?
9. Какая роль принадлежит символам и знакам в культуре?
10. Можно ли говорить о речи как о форме поведения?
11. Почему в начале любого коммуникативного акта от его участников требуется понимание социальной роли партнера?
12. Какие речевые приемы усиливают или ослабляют коммуникацию?
13. Что общего между вербальным и невербальным языком?
14. Можно ли по голосу определить характер человека?
15. Что можно сказать о человеке по его походке?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Можно ли достичь максимального взаимопонимания людей?
2. На каком-либо конкретном примере покажите перцептивный уровень общения.
3. Перечислите наиболее важные, по вашему мнению, характеристики

коммуникации.

4. Проанализируйте любую ситуацию коммуникации. Выделите в ней элементы коммуникации, ее психологические и социальные характеристики.

5. Приведите пример, когда из-за помех коммуникация не удалась.

6. Раскройте культурное значение каких-либо известных вам символов.

7. Приведите примеры разных речевых стилей общения.

8. Приведите примеры нескольких сценариев общения.

9. Назовите основные виды речевой деятельности.

10. Перечислите известные вам способы кодирования невербальной коммуникации.

11. Насколько важен контекст общения в русской культуре? Приведите примеры.

12. Попробуйте проиграть ситуации, в которых проявлялись бы разные стили общения. Какой стиль общения присущ вам?

13. Продемонстрируйте жесты разных видов. В каких ситуациях вы их используете?

14. С помощью мимики выразите разные эмоции: страх, удовольствие, неприязнь и т.д.

15. Покажите на примере, как одно и то же предложение меняет свой смысл от употребления разных паравербальных средств.

РАЗДЕЛ III

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Мой секрет успеха заключается в умении понять
точку зрения другого человека и смотреть на вещи
и с его и со своей точек зрения.*
Г. Форд

ГЛАВА 1

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Основные принципы процесса восприятия. Детерминирующие факторы восприятия (факторы первого впечатления, превосходства, привлекательности, отношения к себе). Влияние культуры на восприятие. Понятие и сущность атрибуции. Ошибки атрибуции и роль в МКК. Возникновение межкультурных конфликтов

1.1. Основные принципы процесса восприятия

1.1.1. Сущность и детерминирующие факторы восприятия

Психологами установлено, что первичное восприятие человека часто является решающим фактором для последующего взаимодействия с ним. Общение с незнакомым человеком требует использования определенного запаса знаний для оценки возможных результатов и последствий от контактов с ним. Здесь обычно в качестве критериев берутся собственные культурные нормы, на основе которых оцениваются его внешность, внутренние качества, поведение. Опираясь на субъективные представления о том, «как должно быть», делаются соответствующие выводы и даются оценки. При этом возникает вопрос о соответствии этих выводов и оценок реальной действительности, поскольку восприятие других людей зачастую происходит неосознанно, автоматически.

Каждому человеку кажется, что он в состоянии объективно оценить другого человека. Такого рода представление вызвано тем, что восприятие субъектом других людей исходит из его впечатлений и представлений о них. Вся информация о других людях поступает через органы чувств в форме ощущений. Затем данной информации придается какое-либо значение, т.е. она интерпретируется. Например, телефонный звонок, который мы слышим, является ощущением, а вот значение, которое придается этому звуку, будет уже нашей интерпретацией. В частности, неожиданный телефонный звонок в 3 часа ночи в

большинстве случаев будет интерпретирован как сигнал того, что случилось что-то непредвиденное, в то время как тот же телефонный звонок в течение дня мы обычно интерпретируем как нормальную, ежедневную ситуацию.

Процесс восприятия предполагает отражение в сознании человека отдельных ощущений о предметах, ситуациях и событиях внешнего мира, в результате которого сенсорные данные отбираются и организуются таким образом, чтобы мы могли понять как очевидные, так и скрытые характеристики окружающего мира. При этом наше восприятие мира и последующее суждение о нем не являются свободными от эмоций, мотиваций или представлений. Например, похожих на нас людей мы склонны воспринимать позитивнее, чем непохожих; то же относится к людям, напоминающим 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 таким образом, что они могут служить для преодоления конкретных жизненных затруднений. Как правило, интерпретация и структурирование поступающей информации происходит на основании предыдущего опыта. Надо сказать, что такой подход себя оправдывает, поскольку обеспечивает успешное преодоление затруднений и доказывает свою практическую эффективность. Однако при определенных обстоятельствах это может способствовать искажению восприятия.

Восприятие человеком информации об окружающей среде осуществляется избирательно. Культурный и жизненный опыт, эмоции, воспитание, образование каждого человека индивидуальны и неповторимы, и по этой причине люди просто не в состоянии давать одним и тем же событиям одинаковую интерпретацию. Получая информацию из окружения, 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, то есть категории. Категоризация помогает упростить действительность, сделать ее более понятной и доступной, что позволяет легче 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 на категории, то он тем самым группирует все объекты данной категории (вещи, люди), исходя из их общих признаков, не учитывая их различий. Однажды созданная и использованная на практике категория впоследствии оказывает постоянное влияние на то, как мы позднее будем воспринимать наше социальное окружение, того или иного человека.

Категоризация является необходимым элементом 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 и границы между ними воспринимаем как «нормальные». Но, с одной стороны, строго очерченные, жесткие категории затрудняют адекватное восприятие мира и создают проблемы, особенно в межличностном общении. С другой стороны, если какое-либо событие не может быть категоризовано, 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.

При восприятии и оценке окружающего мира человек руководствуется своими представлениями о красоте, дружбе, свободе, справедливости и т.д. Эти представления зависят от предыдущего жизненного опыта, личных интересов, воспитания, социально-экономических факторов и т.д. В силу действия всех этих факторов мир человеку открывается самыми разными сторонами: от наиболее благоприятных для него до несущих угрозу его существованию. Это означает, что восприятие действительности человеком обусловлено культурными, социальными и личностными характеристиками. Из огромного числа факторов такого рода ученые выделяют четыре главных, которые в основном определяют наше восприятие действительности в процессе коммуникации: фактор первого впечатления, фактор превосходства, фактор привлекательности и фактор отношения к нам.

Для процесса коммуникации *фактор первого впечатления* имеет большое значение, поскольку образ партнера, который начинает формироваться сразу же при знакомстве, становится регулятором всего последующего поведения. Первое впечатление необходимо для того, чтобы правильно и эффективно начать общение в данной ситуации. В каждом конкретном случае общение строится различным образом в зависимости от категории партнера, что определяет технику общения. Выбор техники общения диктуется характеристиками партнера, которые и позволяют отнести его к какой-то категории, группе. При начале общения в фокусе восприятия оказываются те признаки другого человека, которые позволяют определить его принадлежность к той или иной группе в соответствии с особенностями ситуации общения и требованиями к построению дальнейшего поведения.

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

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

время общения).

В одежде и манере поведения человека так или иначе заложена информация, свидетельствующая о принадлежности человека к той или иной социальной группе или о его 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 его людей. Правильное понимание знаков такого рода во многом определяет общение и взаимодействие людей.

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. Существовали как неписанные нормы, так и строгие предписания, что и кому можно или нельзя надевать. В Китае, например, вплоть до XX века самой распространенной одеждой был халат. Там социальное положение владельца кодировалось фасоном и цветом. 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 человека. 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 человека и влияют на оценку статуса, а, 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 человека. Каждый человек по манере поведения может определить свое равенство или неравенство в общении с другим человеком. Дело в том, что в процессе общения в той или иной степени проявляется интерес к партнеру, реакции на информацию и действия, настроение, состояние и т.д. С внешней стороны эти признаки выглядят как высокомерие, наглость, уверенность в себе и т. п. Такое поведение может восприниматься по-разному, но почти всегда оно свидетельствует об определенном превосходстве. Об этом же свидетельствует целый ряд различных мелких, неписанных деталей общения: расслабленная поза (означает превосходство в ситуации); партнер смотрит в окно или осматривает свои ногти (явная демонстрация превосходства). Если человек говорит непонятно для собеседника, употребляет много специальных терминов, иностранных слов, то

есть 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 он очень плохо ориентируется, и поэтому попадает в определенную зависимость от своих партнеров по общению. В этом случае человек, легко ориентирующийся в ситуации — «хозяин» ситуации, обязательно будет вести себя более 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. Вследствие этого человек, с одной стороны, строит свое поведение в данный момент, с другой — при оценке личности партнера может допускать ошибки, преувеличивать или преуменьшать те или другие его качества.

Различными 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 человека могут нести информацию о его эмоциональном состоянии, отношении к окружающим людям, о его отношении к себе, о состоянии его чувств в конкретной ситуации общения. В данном случае проявляется действие *фактора привлекательности* при коммуникации.

По своей сущности фактор привлекательности имеет ту же социальную природу, что и фактор превосходства, а значит, и сходный механизм действия. Поэтому 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 не одобряемые 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.

Наиболее влиятельным 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 связан с некоторыми психологическими чертами. Так, пикники обычно более общительны, склонны к комфорту, переменчивы в настроениях. Атлеты характеризуются высоким жизненным тонусом, любовью к приключениям, а астеники обычно более сдержанны, молчаливы, спокойны. В обыденном сознании людей эти связи зафиксированы довольно прочно.

Сами по себе все эти типы не имеют особого значения. Главное в них —

какой тип телосложения социально одобряется, а какой не получает положительной оценки. 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 и не изменяется. 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 характеристиками.

Как правило, рассмотрение процесса общения ограничивается вопросами восприятия и понимания других людей. Однако совершенно очевидно, что здесь также важно и рассмотрение вопроса об отношении к нам партнера по коммуникации. *Фактор отношения к нам* проявляется при общении в согласии или несогласии с нами.

В практике общения существует большое количество косвенных признаков согласия. Это и определенное поведение — кивки, одобряющие и ободряющие, улыбки в нужных местах и многие другие проявления, соответствующие позиции человека. Главное в них, чтобы они выражали согласие с нашей позицией. Тогда выключается механизм восприятия по фактору отношения к нам. Основой этого фактора служит представление о так называемых субъективных группах, которые не существуют в природе, то есть 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 самое, что относить себя к группам умных людей, знающих инженеров, знатоков политики, футбола и др.

Действие указанных факторов происходит постоянно, однако роль и значение каждого из них в той или иной конкретной ситуации различна. Отсюда и восприятие одних и тех же явлений происходит каждый раз специфическим образом. По этой причине восприятие человеком окружающего мира носит избирательный характер. Люди, ситуации, явления и окружающие предметы воспринимаются индивидами не абсолютно адекватно и не такими, как их описывают другие наблюдатели, а чаще всего такими, какими эти индивиды ожидают увидеть. При этом определенные объекты воспринимаются вполне осознанно, внимательно, поскольку являются особо значимыми. 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 от вашего внимания. Восприятие всех явлений окружающего мира фильтруется через упорядоченную систему установок, значимости полученной информации, а также ожиданий, интересов, чувств, черт характера.

1.1.2. Влияние культуры на восприятие

Экспериментально доказано, что механизм восприятия каждого человека своеобразен и неповторим, однако это совсем не означает, что способность воспринимать мир определенным образом дается человеку от рождения. Восприятие формируется через активное взаимодействие человека с окружающей его культурной и естественной средой и зависит от целого ряда факторов, таких, 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 восприятия им окружающей действительности. Влияние культурной составляющей восприятия можно видеть особенно отчетливо, когда мы общаемся с людьми, принадлежащими к другим культурам. Значительное количество жестов, звуков и типов поведения интерпретируется носителями различных культур не однозначно. Например, ваш немецкий приятель подарил вам на день рождения восемь прекрасных роз. Понятно, что восемь или десять значения уже не имеет. Важно лишь то, что число роз четное. Вы понимаете, что ваш приятель может и не знать, что приносить на похороны. Но в соответствии с вашей культурной интерпретацией, у вас возникло неприятное чувство.

Этот простой пример служит хорошей иллюстрацией того, что культурная принадлежность человека определяет интерпретацию им того или иного факта. То есть, когда при восприятии какого-либо элемента реальности добавляется компонент культуры, то его объективная интерпретация становится еще более проблематичной. Это объясняется тем, что культура дает нам определенное направление в восприятии мира органами чувств, что влияет на то, как интерпретируется и оценивается информация, получаемая из окружающего мира. Например, мы довольно точно замечаем различия между людьми внутри своей культурной группы, в то время как представители других культур часто воспринимаются похожими друг на друга. Результатом такого восприятия, несмотря на свою абсурдность, стало широко распространенное выражение «лицо кавказской национальности». 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 предполагает, 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 образы

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 одних языках для ее выражения потребуется больше, а в других — меньше слов. Разные языки не означают того, что у людей разные перцептуальные миры, а мыслительные процессы различаются.

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 уже упоминавшейся гипотезой Э. Сепира и Б. Уорфа, согласно которой любая языковая система является не только инструментом для воспроизведения мыслей, но и фактором, формирующим человеческую мысль, становится программой и руководством мыслительной деятельности индивидуума. То есть формирование мыслей является частью того или иного языка и различается в различных культурах, причем, иногда весьма существенно, так же 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 о том, что 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. Гипотеза Сепира—Уорфа показывает, что 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. То есть восприятие цвета является культурно обусловленной характеристикой. 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 будет означать любовь, черный — печаль, белый — невинность и т.д. Для представителей другой культуры тем же самым цветам дается другая интерпретация. Например, красный во многих культурах ассоциируется с опасностью или гибелью.

Из сказанного следует, что язык имеет первостепенное значение по отношению к культуре, однако существует и другой подход, который заключается в том, что именно культура оказывает влияние на выражение понятий и категорий в языке, то есть ей (культуре) отдается первостепенное значение. По мнению Э. Холла, парадокс культуры заключается в том, что язык — это система понятий,

наиболее часто используемая для описания культуры, которая плохо адаптирована для этой трудной задачи. Человек должен постоянно оглядываться на ограничения, которые накладывает на него язык. Для того, чтобы понять другую культуру и принять ее на глубинном уровне, необходимо пережить ее, встроиться в нее, а не читать или рассуждать о ней. Поэтому наша интерпретация самых простых и очевидных вещей является обязательно культурно окрашенной.

1.2. Влияние атрибуции на переработку информации в процессе межкультурной коммуникации

1.2.1. 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 и в конечном счете успешность общения с ним. Однако чаще всего причины и процессы, определяющие поведение другого человека, остаются скрытыми и недоступными. Поэтому попытки сформировать представление о других людях и объяснить их действия без достаточной для этого информации заканчиваются приписыванием им мотивов поведения, «додумыванием» их характеристик, которые кажутся свойственными тому или иному индивиду.

Естественно, что механизм такого понимания стал предметом научного интереса психологов и постепенно сложилось отдельное направление в социальной психологии, которое стало исследовать процессы и результаты приписывания причин поведения. Попытки объяснить причины поведения людей ученые называли атрибуциями. 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 прослеживается особенно отчетливо, так как постоянно приходится объяснять «необычное» поведение.

Возникновение интереса к процессам атрибуции обычно связывают с работами выдающегося американского психолога Фрица Хайгера. Размышляя о том, как происходит «наивный анализ поведения» у любого обычного человека, Хайгер указал на решающую роль приписывания другому намерения совершить какой-либо поступок. Согласно его предположениям в поведении каждого человека можно выделить два основных компонента: старание и умение. Старание он рассматривает как сумму намерений совершить действие и усилий, прилагаемых для осуществления этих намерений. Умение же определяется им как

разница между способностями совершить действие и объективными трудностями, препятствующими совершению этих действий. Поскольку намерения, усилия и способности принадлежат человеку, а трудности определяются внешними обстоятельствами, то «наивный наблюдатель», приписав основное значение какому-либо из этих факторов, сможет сделать вывод о том, почему человек совершил действие. В соответствии с представлениями Хайдера наблюдатель, владея только информацией о содержании действия, может объяснить поступок либо личностными качествами действующего 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, поскольку делают события и явления предсказуемыми, контролируемыми и понятными.

Иное объяснение атрибуции, позволяющее найти ее причину и в личности, и в окружении, предложил Гарольд Келли. По его мнению, информация о каком-либо поступке оценивается по трем аспектам: согласованности, стабильности и различию. Согласованность означает степень уникальности в отношении 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 так же 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, то есть насколько поведение данного человека свойственно для других людей. При стимульной атрибуции внимание к поведению человека акцентируется на вопросе: ведет ли человек себя одинаково по отношению к разным людям или предметам? Зависит ли характер поведения от объекта действий и его особенностей? Обстоятельственная атрибуция устанавливает зависимость поведения человека от особенностей ситуации, в которой происходит действие.

Таким образом, как отмеченные, так и другие теории и модели атрибуции помогают прояснить, каким образом происходит понимание причин человеческого поведения. Благодаря атрибуции события и поступки людей становятся

понятными, предсказуемыми и контролируемыми, а общение в таких условиях не вызывает конфликтов и не создает проблем.

1.2.2. 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 так, как если бы они определяли причины их поведения по той или иной схеме атрибуции. Однако в реальной жизни такое случается крайне редко. Рассмотренные модели атрибуции предполагают сложный анализ разнообразной информации о действиях человека. Но далеко не всегда имеется вся необходимая информация и время для ее анализа. В повседневной жизни люди обычно недостаточно информированы о действительных причинах поведения другого человека или даже не знают о них вовсе. Тогда в условиях дефицита информации мы начинаем приписывать другим людям причины поведения, чтобы дать «разумное» объяснение их действиям. Создается целая система такого приписывания, результатом которой являются необъективные, ошибочные атрибуции.

Исследователи атрибуции говорят о двух классах причин, которые приводят к ошибочным атрибуциям. Во-первых, это различия в имеющейся информации и позиции наблюдения и, во-вторых, мотивационные различия.

Информационные различия и различия в восприятии очевиднее всего проявляются 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 в этом случае 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 Джоунс и Нисбет описали атрибуцию воспринимающего как диспозиционную, а атрибуцию деятеля как ситуационную. Иными словами, они предположили, что люди склонны при объяснении своего собственного поведения <приписывать его причины преимущественно требованиям ситуации и обстоятельствам, а при объяснении чужого поведения приписывать 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».

Информационные различия между наблюдателем и деятелем заключаются в различном владении информацией о действии: деятель проинформирован о причинах действия больше, чем наблюдатель. Ему также известны его желания, мотивы, ожидания от этого действия, а у наблюдателя этой информации, как

правило нет. Отсюда 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 этой ошибки 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 были выявлены другие ошибки атрибуции, вызванные, прежде всего характером используемой информации. Они получили название «ошибка иллюзорных корреляций» и «ошибка ложного согласия».

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 совершенно не замечать других и вместо поиска действительных причин использовать стандартные и известные объяснения. Примером такого рода может служить объяснение молодыми родителями плача своего младенца. Одни склонны «рассматривать» плач как просьбу о еде и начинают кормить ребенка, другие считают, что ему холодно, и утепляют 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 о причинах 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. И в каждом случае иллюзии будут свои, а следовательно, и атрибуция различна.

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 находится в их личностных особенностях. В этом случае человек в качестве критерия оценки использует свое поведение, переоценивая при этом его обычность и распространенность.

Второй класс причин, вызывающий различия в атрибуции, — мотивационная предубежденность — находит свое проявление в эго-защитной субъективности. Суть этой причины заключается 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, в соответствии с которой, результаты действий человека не должны противоречить его представлениям о самом себе.

Таким образом, существует 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» являются просто отражением тех особенностей видения ситуаций взаимодействия и общения, которые и служат предметом атрибуции. Ведь приписывание человеком причин происходит не ради абстрактной потребности в понимании мира, а ради улучшения совместного общения, нахождения 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. Но даже в тех случаях, когда разница в приписывании причин оказывается очень большой, но при этом цели деятельности общие и одинаково приняты партнерами, если тем самым задано общее для них восприятие контекста взаимодействия, тогда приписывание причин поведению будет более близким к реальной ситуации, к пониманию партнера и таким образом окажется правильным.

Различные 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.

1.3. Возникновение межкультурных конфликтов

Нормальный человек, каким бы неконфликтным он ни был, не в состоянии прожить без разногласий с окружающими. Сколько людей — столько мнений, и интересы разных людей неизбежно вступают в противоречие друг с другом.

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

Проведенные исследования опровергают эту гипотезу, 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 недостаточные знания языка и связанное с этим простое непонимание партнера по коммуникации, но и более глубокие причины, нечетко осознаваемые самими участниками. Возникающие конфликты нельзя рассматривать только лишь как деструктивную сторону процесса коммуникации, они имеют также и свои позитивные аспекты. 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. Поскольку детальное рассмотрение конфликта не является нашей целью, отметим лишь те его аспекты, которые, на наш взгляд, непосредственно связаны с проблемой межкультурного общения. И поэтому 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, исходя из имеющихся обстоятельств. (Положение вещей —> возникновение проблемы —> конфликт.) Возникновение конфликта вовсе не означает прекращения отношений между коммуникантами; за этим скорее стоит возможность отхода от имеющейся модели коммуникации, причем, дальнейшее развитие отношений возможно как в позитивном, так и в негативном направлениях.

Следует подчеркнуть, что в процессе нашей коммуникации с представителями других культур причинами 'напряженности и конфликта очень часто бывают ошибки атрибуции. Знание или незнание культурных особенностей, включая религиозные и идеологические аспекты, играют огромную роль в построении атрибуций. Обладание такой информацией позволяет многое прояснить относительно того, что является желательным и на что накладывается табу в конкретной культуре.

Вспомним пример с цветами, 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 же просто рутинное действие, так как в его культуре на день рождения просто принято дарить цветы, не придавая особого значения их четности или нечетности. Но это противоречит, вашим представлениям о том, сколько цветов должно быть в букете. При соответствующей культурной интерпретации этого факта возникают напряжения,

нарушения коммуникации и как следствие развивается конфликтная ситуация. Но созданные вами неверные атрибуции, безусловно, вызывая определенные напряжения в коммуникации, совсем необязательно 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. В то же время это может быть расценено вами как акт неуважения или враждебного отношения. Вы можете подумать, что он наверняка знал, что это не принято, но сделал это, чтобы вас позлить. Как видно, описанный случай представляет собой хорошую базу для конфликта. Однако и та и другая атрибуции могут быть 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 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.

Важно подчеркнуть, что процесс перехода конфликтной ситуации в конфликт не имеет исчерпывающего объяснения в специальной литературе. Попытка дать объяснение данному процессу была предпринята П. Куконковым, который полагает, что переход от конфликтной ситуации к собственно конфликту идет через осознание противоречия самими субъектами отношений, то есть конфликт выступает здесь как осознанное противоречие. Из этого вытекает важный вывод о том, что носителями конфликтов выступают сами социальные актеры (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.

Следует обратить внимание и на другие возможные причины конфликтов. Согласно К. Делхес, существуют три основные причины коммуникационных конфликтов: личные особенности коммуникантов, социальные отношения (межличностные отношения) и организационные отношения.

К личностным причинам конфликтов относятся ярко выраженное своеобразие, фрустрированные индивидуальные потребности, низкая способность или готовность к адаптации, подавленная злость, неговорчивость, ярко выраженное честолюбие, карьеризм, жажда власти или сильное недоверие. Эти причины конфликтов обусловлены исключительно личными качествами конкретного человека. На основании определенных признаков личности такие люди часто вызывают конфликты.

К социальным причинам возникновения конфликтов относятся сильно выраженное соперничество, недостаточное признание способностей, недостаточная поддержка или готовность к компромиссам, противоречивые 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 переструктуризацию укоренившихся позиций и ролей.

Возникновение конфликтов возможно в первую очередь 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; причем, частота контактов с другим человеком повышает возможность возникновения конфликтной ситуации в отношениях с ним. Это верно как для формальных, так и для неформальных отношений. Таким образом, причинами коммуникативных конфликтов в межкультурном общении могут оказаться 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 противоборствующими сторонами, которое может принимать форму противопоставления своей 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 будет лежать незнание культурных особенностей партнера по коммуникации. Поэтому не следует 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 атрибутами коммуникантов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головаха Е.И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. — Киев, 1989.
2. Квинн В. Прикладная психология. — СПб., 2000.
3. Куонков П. Социальная напряженность как этап в процессе развития конфликта // Социальные конфликты. — Вып. 9. — М., 1995.
4. Лозовский Б. Н. Искусство взаимопонимания. — М., 1990.
5. Росс П., Нисбетт Р. Человек и ситуация. — М., 1999.
6. Сикевиц З.В. Социология и психология национальных отношений. — СПб., 1999.
7. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. — М., 1998.
8. Стефаненко Т. Этнопсихология. — М., 1999.
9. Delhees K. Soziale Kommunikation. Psychologische Grundlagen fur das Miteinander in der modernen Gesellschaft. Opiaden, Westdeutscher Verlag, 1994.

10. *Gudykunst W.* Attributing Meaning to Stranger's Behavior // Bridging Differences. Effective Intergroup Communication. Thousand Oaks u. a., 1994.
11. *Hall E.* Beyond Culture. New York, London, 1989. 1 2. *Heider, F.* The psychology of interpersonal relations. New York, Wiley, 1958.
13. *Hewstone M., Jaspars J.* Social dimensions of attribution // The social dimension. (Ed.) H. Tajfel. — Cambridge, University Press, 1984.
14. *Kelly H.* Attribution theory in social psychology // D. Levine (Ed.), Nebraska symposium on motivation (Vol.15). Lincoln, 1967.
15. *Maletzke G.* Interkulturelle Kommunikation. Opiaden Westdeutscher Verlag, 1996. 16. *Pettigrew Th.* The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 5, 1979.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как проходит процесс восприятия? Назовите основные характеристики восприятия.
2. Как проявляется влияние культуры на наше восприятие? Приведите примеры из своей жизни.
3. Почему люди создают атрибуции? Что называют фундаментальной ошибкой атрибуции? Каковы причины необъективных атрибуций?
4. В чем заключается социальный характер атрибуции? Что такое элементарная ошибка атрибуции? Какова роль социальных атрибуций в процессе межкультурного взаимодействия?
5. Каковы основные причины возникновения конфликтов в процессе межкультурной коммуникации? Какое влияние оказывают социальные атрибуции на возникновение коммуникационных конфликтов между представителями различных культур?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Вспомните, когда вам последний раз приходилось видеть человека с необычной внешностью или необычным поведением. Что вы при этом испытывали и как объяснили для себя внешность и поведение незнакомца? Что сказали ваши друзья по этому поводу? Объясните вашу реакцию.
2. Опишите, как влияют на восприятие факторы культуры.
3. Проведите эксперимент. Познакомьте своих друзей с новым для них человеком. Одним представьте новичка душой компании, открытым в общении человеком. Другим расскажите о нем как о скромном человеке, которого нужно побуждать к общению. Обратите внимание на ход дальнейшей коммуникации. Как вы это можете объяснить?
4. Опишите конфликтную ситуацию с представителем другой культуры, участником или свидетелем которой вам довелось быть (если это имело место). В чем, на ваш взгляд, были причины конфликта?

ГЛАВА 2

ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ И СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ

Природа этнокультурных стереотипов. Механизм формирования стереотипов и их функции. Значение стереотипов для МКК. Сущность предрассудков. Типы предрассудков. Корректировка и изменение предрассудков

2.1. Что такое стереотипы?

2.1.1. Понятие и сущность стереотипа

Как известно, восприятие людьми друг друга осуществляется сквозь призму сложившихся стереотипов. Встречаясь с представителями других народов и культур, люди обычно имеют естественную склонность воспринимать их поведение с позиций своей культуры, мерить их на свой аршин. Непонимание чужого языка, символики жестов, мимики и других элементов поведения часто ведет к искаженному истолкованию смысла их действий, что легко порождает целый ряд негативных чувств: настороженность, презрение, враждебность. В результате такого рода межкультурных или межэтнических контактов обнаруживаются наиболее типичные черты, характерные для того или иного народа или культуры, и в зависимости от этих характерных признаков и качеств данные представители подразделяются на различные группы (категории). Так постепенно складываются **этнокультурные стереотипы**, представляющие собой обобщенные представления о типичных чертах, характерных для какого-либо народа или его культуры.

Корни возникновения стереотипов лежат 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. Процесс формирования стереотипов происходит благодаря способности человеческого сознания закреплять информацию об однородных явлениях, фактах и людях в виде устойчивых идеальных образований. В сознании эти однородные объекты фиксируются в соответствующих представлениях, образах, оценках, посредством которых люди получают возможность обмениваться информацией, понимать друг друга, вырабатывать одинаковые ценностные установки.

Стереотипы содержат в себе общественный опыт людей, отражают общее и повторяющееся в их повседневной практике. Они формируются во время 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 количеству людей. По

своему содержанию стереотипы представляют собой концентрированное выражение этих свойств и качеств, наиболее схематично и понятно передающих их сущность.

Психологический механизм возникновения стереотипов основывается на принципе экономии усилий, свойственном для повседневного человеческого мышления. Данный принцип означает, что люди не стремятся реагировать на окружающие их явления каждый раз по-новому, а подводят их под имеющиеся у них категории. Постоянно меняющийся мир просто перегружает человека новой информацией и психологически вынуждает его классифицировать эту информацию в наиболее удобные и привычные модели, которые и 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 вырабатываются устойчивые реакции и способы действия, носящие также стереотипный характер. Отказ от стереотипов потребовал бы от человека постоянного напряжения внимания и превратил бы весь процесс его жизни в бесконечную череду проб и ошибок. Они помогают человеку дифференцировать и упрощать окружающий мир, иными словами, «наводить в нем порядок».

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 существуют различные виды стереотипов, например групповые, профессиональные, этнические, возрастные и т.д. В качестве объектов стереотипизации выступают чаще всего обобщенные и упрощенные образы этих групп. Основой этнического стереотипа обычно является какая-либо заметная черта внешности (цвет кожи, разрез глаз, форма губ, тип волос, рост и т.д.). Основой стереотипа может также служить и какая-либо черта в характере и поведении человека (молчаливость, сдержанность, скупость и т. п.).

Реальным носителем стереотипов является группа, и поэтому именно в опыте группы следует искать корни стереотипа. Наиболее известны этнические стереотипы — устойчивые суждения о представителях одних национальных групп с точки зрения других. Например, стереотипные представления о вежливости и худобе англичан, об эксцентричности итальянцев, легкомысленности французов или «загадочной славянской душе». Такого рода стереотипы-клише становятся основным компонентом общения для представителей соответствующих групп, где эти стереотипы распространены.

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 считается проявлением хитрости. То, что применительно к себе называют настойчивостью, у чужака расценивается как упрямство. Или, например, европейцев, впервые вступивших в общение с японцами, шокировало и шокирует поныне то, что японцы с веселой улыбкой говорят о самых печальных вещах (о болезни или смерти близких родственников). Это стало основой для формирования стереотипа о бездушии, цинизме и жестокости японцев. Однако улыбку в подобных случаях надо понимать в том смысле, какой она имеет не в европейской, а в японской культуре поведения. Там она символизирует на самом деле лишь 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.

2.1.2. Откуда берутся стереотипы?

Нет ничего удивительного и страшного в том, что люди используют в своей жизни стереотипы. По наблюдениям специалистов, стереотипами определяется около двух третей форм человеческого поведения. Среди них есть такие, которые ограничивают инициативу и свободу выбора, но есть и такие, которые избавляют человека от необходимости каждый раз открывать Америку и изобретать велосипед. Формирование и усвоение человеком стереотипов происходит 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». 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 главным образом приобретаются в процессе общения с теми людьми, с которыми чаще всего приходится сталкиваться. Это — родители, друзья, сверстники, учителя и т.д. Если, например, дети слышат, когда их родители говорят, что «русские слишком простодушны» или что «цыганам в глаза смотреть нельзя — обманут», то они воспринимают стереотипы.

В-третьих, стереотипы могут возникать через ограниченные личные контакты. Например, если нас на рынке обманул азербайджанский торговец, то мы можем заключить, что все азербайджанцы лживы. В этом случае мы приобретаем стереотип, исходя из ограниченной информации.

И 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 являются авторитетами. Мнение средств массовой коммуникации становится мнением людей, вытесняя из мышления их индивидуальные установки.

Рассматривая механизм формирования стереотипов средствами массовой информации, необходимо выделить причины их влияния на общественность.

- Для многих людей средства массовой информации являются авторитетным мнением, которое не переоценивается критически. Это происходит в том случае, когда индивид не обладает достаточными знаниями для формирования собственного мнения или установки.

- Большое значение имеет статус источника информации. Например, совершенно очевиден результат информационного воздействия на людей, проводимого известным политиком или общественным деятелем. Здесь играет роль фактор авторитета источника информации. Чем выше авторитет источника, тем выше доверие к этой информации со стороны аудитории. Даже если некоторые индивиды критически воспримут информацию от такого источника, то она все равно закрепится в их сознании.

Феномен авторитета средств массовой информации заключается также и в способности 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. Человек не испытывает внутреннего конфликта из-за последствий своего решения и снимает с себя всю ответственность за его принятие. В результате принятого решения действия индивида приобретают новые черты. 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.

2.1.3. Функции стереотипов

По своему характеру стереотипы представляют собой чувственно окрашенные образы, аккумулирующие в себе социальный и психологический опыт общения и взаимодействий индивидов. Имея такую природу, стереотипы обладают целым рядом качеств: целостностью, ценностной окраской, устойчивостью, консерватизмом, эмоциональностью, рациональностью и др. Благодаря этим качествам стереотипы выполняют свои разнообразные функции. Из последних для процесса межкультурной коммуникации особое значение имеют следующие функции стереотипов:

- передача относительно достоверной информации;
- ориентирующая функция;
- влияние на создание реальности.

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 упорядочиванию всего, что они видят. Уже с первых контактов с чужой культурой всегда начинается классификация новой информации и формируется относительно четкая 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 дается характеристика ее представителей по определенным признакам. Например, в основе стереотипов практичности и пунктуальности немцев или гостеприимства и склонности к выпивке у русских во многих случаях лежат наблюдения за их действительным поведением.

Ориентирующая функция заключается в том, что с помощью стереотипизации удастся 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, ожидая 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. И, наоборот, увидев на улице цыганку, которая заговаривает с прохожими, довольно точно можно предположить, что она предлагает услуги гадалки. Если такие же действия будут исходить, например, от женщины, ничем не отличающейся по внешнему облику от членов вашей, культурной группы, то такого предположения не возникнет. Таким образом, стереотипы помогают распределить социальное окружение на обозримые и понятные группы и тем самым позволяют упростить сложность незнакомого культурного окружения.

Функция влияния на создание реальности заключается в том, что с помощью стереотипов удастся четко разграничить свою и чужую этнические группы. Стереотипизация позволяет дать оценочное сравнение чужой и своей групп и тем самым защитить традиции, взгляды, ценности своей группы. В связи с этим стереотипы являются 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. Здесь 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 этих поговорках можно увидеть вполне конкретный образ другой группы.

Как уже говорилось, носителями и создателями стереотипов являются те или иные социальные группы. Разные социальные группы, взаимодействуя между собой, вырабатывают по отношению друг к другу определенные социальные стереотипы. Наиболее известными из них являются этнические стереотипы — представления о членах одних этнических групп с точки зрения других. Поэтому 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 отклонение от уже имеющегося представления очевидно. 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 различных групп. Ориентировка и определение происходит практически мгновенно — по знакам групповой принадлежности срабатывает психологический механизм стереотипизации и актуализируется соответствующий стереотип. При этом для срабатывания этого механизма совершенно неважно, что в действительности происходит, каков личный опыт носителя стереотипа; главное — не ошибиться в ориентировке.

2.2. Значение стереотипов для МКК

В процессе межкультурной коммуникации человек воспринимает другого вместе с его действиями и через действия. От адекватности понимания действий и их причин во многом зависит построение взаимоотношений с другим человеком. В этих обстоятельствах 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 можно прогнозировать его поведение. Таким образом, как в коммуникации вообще, так и в ситуации межкультурных контактов стереотипы играют очень важную роль.

Стереотипы жестко встроены в нашу систему ценностей, являются ее составной частью и обеспечивают своеобразную защиту наших позиций в обществе. По этой причине использование стереотипов имеет место 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 к 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 чрезвычайно экспрессивных и неорганизованных итальянцев. Итальянцы в свою очередь приобретут стереотип о немцах как о холодной и сдержанной нации и т.д.

В зависимости от способов и форм их использования стереотипы могут быть полезны или вредны для коммуникации. Как уже подчеркивалось, эффективная стереотипизация помогает людям понимать ситуацию и действовать в соответствии с новыми обстоятельствами. Поэтому стереотип может не только быть препятствием в коммуникации, но и приносить определенную пользу. Это возможно в следующих случаях:

- если его сознательно придерживаются. Индивид должен понимать, что стереотип отражает групповые нормы и ценности, групповые черты и признаки, а не специфические качества, свойственные отдельно взятому индивиду из данной группы;
- 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;
- если стереотип точен. Это означает, что стереотип должен адекватно выражать признаки и черты группы, к которой принадлежит человек;
- если стереотип является лишь догадкой о группе, но не прямой информацией о ней. Это означает, что первое впечатление о группе не всегда является достоверным знанием обо всех индивидах данной группы;
- если стереотип модифицирован, то есть 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 мы ошибочно относим людей не к тем группам, некорректно описываем групповые нормы, когда смешиваем стереотипы с описанием определенного индивида и когда нам не удастся модифицировать стереотипы, основанные на реальных наблюдениях и опыте. Акцент в общении на эти способы использования стереотипов приводит к тому, что они могут стать серьезной помехой при межкультурных контактах.

Выделяют ряд причин, согласно которым стереотипы могут препятствовать межкультурной коммуникации.

- 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.

- Стереотипы повторяют и усиливают определенные ошибочные убеждения и верования до тех пор, пока люди не начинают их принимать за истинные.

- 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 происходят межкультурные контакты.

Люди сохраняют свои стереотипы, даже несмотря на противоречащую им действительность, поэтому в ситуации межкультурных контактов важно уметь эффективно обходиться со стереотипами, то есть осознавать их и уметь от них отказываться перед фактом их несоответствия реальной действительности.

2.3. Что такое предрассудки?

2.3.1. Понятие и сущность предрассудков.

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

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

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

В контексте межкультурной коммуникации следует различать стереотип и предрассудок. Как уже было отмечено, стереотипы являются отражением тех черт и признаков, которые свойственны всем членам той или иной группы. Это своего рода обобщенный, собирательный образ представителей соответствующей

группы. В этом образе, как правило, отсутствуют ярко выраженные эмоциональные оценки. Поэтому стереотипы содержат в себе возможность позитивных суждений о стереотипизированной группе.

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

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

2.3.2. Механизм формирования предрассудков

Многочисленные отечественные и зарубежные исследования психологии человека показывают, что в ней существует особый механизм, при помощи которого становится возможным 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 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 же преднамеренно, в поисках козла отпущения, на котором можно было бы выместить досаду по поводу какой-либо ситуации. При этом психологическое перемещение не является атрибутом только индивидуальной психической деятельности. Оно встречается и в коллективных психических процессах и может охватывать значительные массы людей. Механизм перемещения применяется для того, чтобы направить гнев и враждебность людей на объект, не имеющий никакого отношения к причинам этих эмоций.

Развиваясь на почве неполного или искаженного знания, предрассудки

могут возникать по отношению в объектам самого различного рода: к вещам и животным, к людям и их ассоциациям, к идеям и представлениям и т.д. Но самым распространенным видом предрассудков все-таки являются этнические. Сохранению и широкому распространению последних способствуют некоторые социально-психологические причины, вытекающие из социально-экономических условий жизни людей. Одна из этих причин — попытка представителей доминирующей этнической группы, находящихся внизу социальной лестницы, найти источник психического удовлетворения от чувства мнимого превосходства. 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 большое число теорий происхождения предрассудков. Одной из таких теорий является *теория фрустрации и агрессии*. Она заключается в том, что в человеческой психике в силу определенных причин, вызванных какими-то отрицательными эмоциями, создается состояние напряжения — *фрустрация*. Это состояние требует своей разрядки, и ее объектом может стать любой человек. В ситуации, когда причины трудностей и невзгод видятся в какой-либо этнической группе, раздражение направляется против этой группы, по отношению к которой, как правило, уже имеется негативная установка или же враждебное предубеждение.

Существует также теория, которая формирование предрассудков объясняет потребностью людей определить свое положение в отношении других. При этом часто акцент делается на превосходство своей этнической группы (и тем самым своего, индивидуального) над другими. В процессе такого самоутверждения, как правило, уничижаются достижения соответствующей группы и особенно подчеркивается неприязненное отношение к ней. В данном случае, по мнению 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 дискриминация.

Для каждого отдельного индивида все сказанное означает, что предрассудки усваиваются им в процессе социализации и кристаллизуются под влиянием культурно-групповых норм и ценностей. Их источником служит ближнее окружение человека, в первую очередь родители, учителя, приятели. Тем самым индивидуальные предрассудки в большинстве случаев возникают не из личного опыта межкультурного общения, а посредством усвоения ранее сложившихся предрассудков.

2.3.3. Типы предрассудков

Использование предрассудков в повседневной жизни имеет различные последствия для человека. Во-первых, наличие того или иного предрассудка серьезно искажает для его носителя процесс восприятия людей из других этнических или социокультурных групп. Носитель предрассудка видит в них только то, что хочет видеть, а не то, что есть на самом деле. В результате целый ряд положительных качеств объекта предрассудка не учитывается при общении и взаимодействии. Во-вторых, в среде людей, зараженных предрассудками, возникает неосознанное чувство тревоги и страха перед теми, кто для них является объектом дискриминации. Носители предрассудков видят в их лице потенциальную угрозу, что порождает еще большее недоверие к ним. В-третьих, существование предрассудков и основанных на них традиций и практики дискриминации, сегрегации, ущемления гражданских прав в конечном счете искажает самооценку объектов этих предрассудков. Значительному количеству людей навязывается чувство социальной неполноценности, и как реакция на это чувство возникает готовность к утверждению личностной полноценности через межэтнические и межкультурные конфликты.

Последствия возникают в результате влияния какого-то одного предрассудка или группы предрассудков. Все зависит от того, к какому типу принадлежит соответствующий предрассудок. В психологии принято выделять шесть основных типов предрассудков.

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

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

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

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

5. Фактические пристрастия и антипатии как тип предрассудков предполагают наличие открытого негативного отношения к членам чужой группы в случае, если их поведение действительно не устраивает членов собственной

группы.

6. «Знакомое и незнакомое». Этот тип предрассудков подразумевает отказ от контактов с членами чужой группы, поскольку люди данной группы всегда в той или иной степени испытывают неудобства при общении с чужаками и поэтому предпочитают взаимодействовать с людьми собственной группы, так как такое взаимодействие не вызывает глубоких нервных и эмоциональных переживаний.

2.4. Проблемы коррективки и изменения предрассудков

В процессе жизнедеятельности каждый человек постоянно подвергается влиянию родных, друзей, знакомых, которые бессознательно или сознательно пытаются изменить предрассудки, корректируя их в «лучшую» сторону. На самом деле предрассудки с трудом поддаются изменению, и если они однажды были приняты, то от них очень трудно отказаться. Особой «живучестью» в этом отношении отличаются этнические предрассудки. Так, человек довольно просто может отказаться от предрассудка относительно автомобилей той или иной марки, но вот от негативного мнения о какой-либо этнической группе отказаться гораздо сложнее. Как идеальное условие для изменения предрассудков служит одинаковый статус индивидов. Например, если глава русской семьи, имеющий предрассудки, скажем, относительно цыган, вынужден признать, что, начиная со следующего года, класс, где учатся его дети, будет посещать цыганский ребенок, то на когнитивном уровне это приведет к диссонансу. Для того чтобы снизить когнитивный диссонанс, он будет скорее всего пытаться пересмотреть свои предрассудки к цыганам.

Изменение предрассудков может быть произведено и с помощью средств массовой информации. Однако и в этом случае, чтобы изменить предрассудок, могут потребоваться годы. К тому же предрассудок нельзя убрать, вычеркнуть из сознания людей, его можно лишь сделать более обоснованным, доступным для понимания, модифицировать и описать.

Поэтому наивно полагать, что изменение стереотипов и предрассудков является несложным делом, быстро осуществимым при помощи социальных технологий или других методик. Стереотипы и предрассудки меняются очень медленно и с большим трудом. Люди склонны помнить ту информацию, которая поддерживает предрассудок, и игнорировать информацию, которая им противоречит. Поэтому, если предрассудки были когда-либо усвоены человеком, то они проявляются в течение длительного времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Грановская Р.М., Крижанская Ю.С.* Творчество и преодоление стереотипов. — СПб., 1994.
2. *Кон И.* Психология предрассудка// Новый мир. - 1966. — № 9.
3. *Солдатова Г. У.* Психология межэтнической напряженности. - М.: Смысл, 1998.
4. *Стефаненко Т.* Этнопсихология. - М.: Академический проект, 1999.
5. *Стефаненко Т., Шлягина Е., Еникополов С.* Методы этнопсихологического исследования. - М.: Изд-во МГУ, 1993.
6. *Юсупов И. М.* Психология взаимопонимания. — Казань, 1991.
7. *Adler N.* International Dimensions of Organizational Behavior. Boston, 1991.
8. *Allport G.* The nature of prejudice. Garden City, N. Y., 1958.
9. *Aronson E.* Vorurteile //Aronson Elliot: Sozialpsychologie. Menschliches Verhalten und gesellschaftlicher Einfluss. Heidelberg u. a. 6. Auflage, 1994.
10. *Bergler R.* Vorurteile und Stereotypen //Die Psychologie des 20. Jahrhunderts. Band VIII. Lewin und die Folgen. Hg. von Annelise Heigl-Evers, 1979.
11. *Bergler R., Six B.* Stereotype und Vorurteile //Handbuch der Psychologie 7/2: Sozialpsychologie. Hg. von C. F. Graumann, Gottingen, 1972.
12. *Brislin R.* Increasing the range of concepts in intercultural research: The example of prejudice // W. Davey (ed.), Intercultural theory and practice. Washington, 1979.
13. *Quasthoff U.* Etnozentrische Verarbeitung von Informationen: Zur Ambivalenz der Funktionen von Stereotypen in der Interkulturellen Kommunikation //Matusch, Petra (Hg.): Wie verstehen wir Fremde? Aspekte zur Klärung von Verstehenprozessen. Munchen, 1989.
14. *Rosch O.* Mit Stereotypen leben? Wie Deutsche und Russen sich heute sehen //Interkulturelle Kommunikation in Geschäftsbeziehungen zwischen Russen und Deutschen. (Hg.) von O. Rasch, Wildau, 1998.
15. *Schafer B.* Entwicklungslinien der Stereotypen und Vorurteilsforschung// Vorurteile und Einstellungen. Sozialpsychologische Beiträge zum Problem sozialer Orientierung. B. Schafer und F. Petermann (Hg.). Koln, 1988.
16. *Schloder B.* Soziale Vorstellungen als Bezugspunkte von Vorurteilen// Schafer, Bernd; Petermann, Franz: Vorurteile und Einstellungen. Sozialpsychologische Beiträge zum Problem sozialer Orientierung. (FS Reinold Begler) Koln. 1998.
17. *Six U.* The Functions of Stereotypes and Prejudices in the Process of Cross-Cultural Understanding — A Social Psychological Approach// Understanding the USA: a cross-cultural perspective / Peter Funke (ed), 1989.
18. *Tajfel H.* Social identity and intergroup relations. Cambridge, 1982.
19. *Winter G.* Stereotypisierung und Diskriminierung von Fremden //Fremde und Andere in Deutschland. Opiaden, 1995.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какую роль играют стереотипы в жизни? Как они возникают?
2. Каковы основные функции стереотипов?
3. В каких случаях стереотипы могут быть полезны в межкультурных контактах? Почему они могут быть препятствием в межкультурной коммуникации?
4. Что такое предрассудки? Дайте понятие предрассудка и объясните различие между стереотипами и предрассудками. Какие вы знаете типы предрассудков?
5. В чем заключается проблема изменения стереотипов и предрассудков?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Общаясь со своими родителями, знакомыми и друзьями, обратите внимание на стереотипные высказывания. Почему вы поняли, что это стереотипы? Проанализируйте эти высказывания.
2. Вспомните, когда вам в последний раз приходилось общаться с представителями другой культуры. Что вы ожидали от общения? Подтвердились ли стереотипные представления, сложившиеся у вас, о представителях этой культуры? Почему?
3. Составьте список наиболее распространенных, на ваш взгляд, стереотипов своей культурной группы. Попросите дать свои представления о вашей культурной группе человека другой национальности. Обсудите с ним полученные результаты.
4. Посмотрите какую-нибудь общественно-политическую программу по любому каналу телевидения. Отметьте для себя прозвучавшие стереотипные высказывания. Что побудило вас считать эти высказывания стереотипными?
5. Беседуя со своими знакомыми о другой культурной группе, попробуйте переубедить собеседника относительно «истинности» его представлений о данной группе. Оцените, насколько успешна была ваша попытка.

РАЗДЕЛ IV БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ КУЛЬТУРЫ

*Образование приобретается чтением книг, но другое,
более важное образование, — знание мира,
приобретается только чтением людей
и изучением их различных изданий.*
Лорд Честерфильд

ГЛАВА 1 КАТЕГОРИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ ПО Э. ХОЛЛУ: КОНЦЕПЦИЯ «КУЛЬТУРНОЙ ГРАММАТИКИ»

Базовые категории культуры. Время как категория культуры. Жизненный ритм культуры. Монохронные и полихронные культуры. Контекст культуры. Пространство как категория культуры

У каждой культуры есть своя логика и свое представление о мире. То, что значимо в одной культуре, может быть несущественным в другой. Поэтому важно всегда с уважением смотреть на своего партнера — представителя иной культуры. Он действительно, другой, и это его право. Уважение к нему выражается не только в заинтересованности, но и в знании некоторых особенностей жизни его страны. Знание этих особенностей убеждает, что каждая культура содержит в себе целый ряд ключевых элементов — культурных категорий, которые являются определяющими в способах общения и поведения индивидов. Знание и учет этих категорий при межкультурных контактах составляют основу концепции «культурной грамматики» Э. Холла. Одной из наиболее значимых культурных категорий является категория времени, которая различным образом толкуется в разных культурах.

1.1. Время

Во всех культурах категория времени служит важным показателем темпа жизни, ритма деятельности. От того, какова ценность времени в культуре, зависят типы и формы общения людей. По этой причине отношение ко времени в той или иной культуре следует обязательно учитывать при общении с ее представителями.

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 в арабских странах 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 произвольную беседу. При этом не должно проявляться никакой поспешности, так как может возникнуть культурный конфликт.

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. Таким образом, чтобы уметь понимать скрытые сигналы и лучше ориентироваться в чужой культуре, необходимо хорошо знать ее временную систему.

1.1.1. Жизненный ритм культуры

Первоначально время рассматривалось не более как неотъемлемое свойство естественных ритмов развития природы, циклов смены времен года, вызываемых взаимодействием Солнца, Луны и Земли". Сначала были известны ритмы дня и ночи, приливов и отливов, смена времен года. Затем люди открыли для себя внутренние биологические часы, указывающие физиологические ритмы организма человека. Наконец обнаружилось, что все человеческие процессы зависят от времени и регулируются временным ритмом. Постепенно временной ритм приобрел и культурное значение, поскольку стал регулировать и определять течение и характер многих культурных процессов.

Ритм жизни может связывать людей между собой или изолировать их друг от друга. В одних культурах этот ритм очень медленный, в других — очень быстрый. Люди с различными жизненными ритмами с трудом понимают друг друга, так как они живут асинхронно. Способность изменять собственный временной ритм, согласуя его с ритмом партнера, является важнейшей предпосылкой для успешной коммуникации и совместной работы.

Люди с более медленным жизненным ритмом чувствуют давление, если они контактируют с теми, кто привык к более высокому темпу. Однако люди с более быстрым ритмом не становятся спокойнее, если им приходится общаться с представителями культур с более медленным ритмом жизни. Они чувствуют давление и внутренне противятся ему. Это не приводит к желаемым результатам ни одну из сторон.

Практические действия человека осуществляются во времени. Следствием этого является планирование времени. Без планирования времени было бы невозможно функционирование современного общества. Чтобы выяснить, что является наиболее важным, нужно посмотреть, что должно быть сделано в первую очередь. То есть временем регулируются приоритеты и предпочтения людей.

Важным показателем того, как обходятся со временем в разных культурах, служит отношение людей к пунктуальности. Во многих странах пунктуальности придается большое значение. Например, в Германии, Швейцарии и некоторых 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 семь минут. Большее опоздание является демонстрацией собственной несерьезности и потерей возможности получения доверия партнера. Студенты, ждущие в аудитории преподавателя, могут покинуть ее через 15 минут и будут правы.

Другим очень важным аспектом является основная временная перспектива, существенно различающаяся от культуры к культуре. Это означает, что некоторые культуры и страны могут быть ориентированы в прошлое, настоящее или будущее. Например, Иран, Индия и некоторые страны Дальнего Востока ориентированы в прошлое; США ориентированы в настоящее и в недалекое будущее. Для России, скорее всего, характерна ориентация на прошлое и будущее. Причем, максимальное внимание уделяется будущему, а настоящему придается не столь большое значение.

1.1.2. Монохронные и полихронные культуры

Время является показателем темпа жизни и ритма деятельности, принятых в той или иной культуре. Поэтому по способу использования времени культуры принято разделять на два противоположных вида: в одних культурах время распределяется таким образом, что в один и тот же отрезок времени возможен только один вид деятельности, поэтому одно идет за другим, как звенья одной цепи. Культуры, в которых доминирует такой вид распределения времени, называются монохронными, так как в них за один период времени выполняется только одно дело. В других культурах время распределяется таким образом, что в один и тот же отрезок времени возможен не один, а сразу несколько видов деятельности. Такие культуры называются полихронными, поскольку сразу несколько дел выполняются одновременно.

В монохронных культурах время понимается как линейная система, наподобие длинной прямой улицы, по которой люди движутся вперед или остаются в прошлом. В них время можно экономить, терять, наверстывать, ускорять. Одним словом, его можно охватить. Оно является системой, с помощью которой поддерживается порядок в организации человеческой жизни. Такая система играет решающую роль во многих индустриально развитых странах. Исходя из того, что «монохронный» человек занимается только одним видом деятельности за определенный отрезок времени, он вынужден как бы «закрывать» в своем собственном мире, в который другим людям нет доступа.

Люди такого типа не любят, если их прерывают в процессе какой-либо деятельности. Такая система использования времени господствует в Германии, США, ряде североевропейских стран.

Полихронное время является полной противоположностью монокронному. В культурах этого типа большую роль играют межличностные, человеческие отношения, а общение с человеком важнее, чем принятый план деятельности. К типичным полихронным культурам относятся Латинская Америка, Ближний Восток и государства Средиземноморья, а также Россия. Пунктуальности и распорядку дня в этих культурах не придается большого значения.

Как правило, 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 всегда помнить, что на поступки людей из другой системы времени нельзя реагировать точно так же, как на те же поступки людей из своей временной системы. Многие действия, например, такие, как опоздание или внезапный перенос встречи, имеют иное, а иногда и просто противоположное значение.

1.2. Контекст

Характер и результаты процесса коммуникации определяются, среди прочего, и степенью информированности его участников. Есть культуры, в которых для полноценного общения необходима дополнительно подробная и детальная информация. Это объясняется тем, что практически отсутствуют неформальные сети информации и как следствие люди оказываются недостаточно информированными. Такие культуры называются культурами с «низким» контекстом. И 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. Принятие во внимание контекста или плотности информационных сетей культуры является обязательным элементом успешного понимания того или иного события.

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. Люди из таких культур не нуждаются в детальной информации о происходящих событиях, так как они постоянно в курсе всего того, что происходит вокруг. К странам с высоким контекстом культуры принадлежат Франция, Испания, Италия, страны Ближнего Востока, Япония и Россия.

К противоположному типу низкоконтекстуальных культур можно отнести

Германию, Швейцарию; культура Северной Америки соединяет в себе средний и низкий контексты. Люди в этих странах всегда нуждаются в большом количестве дополнительной информации.

Хорошей иллюстрацией для понимания культур с высоким и низким контекстом может служить описание работы двух менеджеров, принадлежащих к культурам с высоким и низким контекстом. 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, конечно же, из всевозможных документов, которые он вынужден читать.

В варианте с высоким контекстом офис менеджера напоминает проходной двор. Люди постоянно входят и выходят в течение всего рабочего времени. Беседа ведется с отвлечением на телефонные разговоры и на прочие минутные вопросы. В этой ситуации все действующие лица обо всем информированы, и каждый знает, где следует искать нужную ему информацию.

Отсюда следует, что одна из важнейших черт коммуникационных стратегий заключается в том, чтобы, учитывая контекст, как можно точнее адаптировать объем информации к соответствующим информационным потребностям партнера по коммуникации. Ведь если дается излишняя информация, то это может восприниматься как поучение, в то время как недостаточное информирование приносит путаницу.

1.3. Пространство

Как говорилось в главе о невербальных средствах коммуникации, каждому человеку для его нормального существования необходим определенный объем пространства вокруг него, которое он считает своим личным пространством. Размеры этого пространства зависят от степени близости с теми или иными людьми, от принятых в данной культуре форм общения, от вида деятельности и т.д. Этому личному пространству придается большое значение, поскольку вторжение в него обычно рассматривается как покушение на внутренний мир человека.

Формирование чувства личного пространства происходит в детстве, и его размеры регулируются чаще всего бессознательно. Они интуитивно поддерживаются при общении с представителями своей культуры и, как правило, не создают проблем для коммуникации. Однако при общении с представителями других культур дистанция общения создает проблемы для коммуникации, поскольку отношение к пространству в каждой культуре обусловлено ее особенностями и ошибочно может пониматься представителями другой культуры. Дело в том, что большинство людей воспринимает пространство не только глазами, но и всеми остальными органами чувств. Начиная с самого 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 быть причиной непонимания или конфликта.

Соответственно и 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, толчея на улице, когда все друг друга касаются или даже толкают, воспринимается как совершенно нормальное явление. В этих культурах люди не боятся прямых физических контактов. К ним относятся такие страны, как Италия, Испания, Франция, Россия, страны Ближнего Востока и другие. В других культурах, например, в североевропейских странах, Германии, США люди, наоборот, максимально стремятся избегать близких дистанций или прикосновений.

Динамика движений и личная дистанция при разговоре является неотъемлемой частью процесса коммуникации. 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, латиноамериканец и европеец в привычной обстановке разговаривают на разном расстоянии. Но при общении друг с другом латиноамериканец будет стараться оказаться на привычном для него расстоянии, тогда как это стремление будет воспринято европейцем как вторжение в его личное пространство. Он тут же постарается отодвинуться. В ответ латиноамериканец постарается приблизиться вновь, что с точки зрения европейца будет воспринято 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, главными менеджерами или владельцами 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.

1.4. Информационные потоки

Для процесса коммуникации очень важной культурной категорией являются информационные потоки, которые вместе со всеми 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 специально предназначенным каналам и поэтому носит ограниченный характер. В других культурах система распространения информации действует быстро и широко, вызывая соответствующие действия и реакции. Поэтому для межкультурной коммуникации становится важным, каким образом в соответствующей культуре распространяется информация. Ведь культурные различия, влияющие на характер распространения информации, могут стать серьезными препятствиями при межкультурных контактах.

Например, в североевропейских странах, и особенно в Германии, которые относятся к монокронным культурам с низким контекстом, передаваемая информация является важнее, чем та, которая уже находится в памяти. В культурах этих стран люди, образно говоря, отгораживаются от окружающего мира, поэтому там внешняя информация является важнее, чем та, которая уже имеется. 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 личностной инициативы незначительно. Люди вовлечены в поток информации, перегруженный мельчайшими деталями. Для того чтобы переработать такое количество информации, требуется введение большого числа правил, регулирующих ее распространение.

Такого рода 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 то же время в культурах с высоким контекстом, к которым принадлежат Россия, Франция и другие страны южной Европы, все происходит с точностью до наоборот. Эти культуры являются полихронными и имеют высокую скорость распространения информации. Люди этих культур имеют эффективную неформальную информационную сеть и, как правило, не отгораживаются от возможных помех внешнего окружения. Вся информация проходит 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 отграничению своего времени и пространства в этих культурах отсутствуют, так как они являются помехой для

жизненно важных контактов между людьми, имеющих для них первостепенное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Hall E.* The Dance of Life. New York, 1983.
2. *Hall E.* The Hidden Dimension. New York, London, 1990,
3. *Hall E.* Beyond Culture. New York, London, 1989.
4. *Hall E.* The Silent Language. New York, London, 1990.
5. *Hall E., Hall M.* Verborgene Signale. Studien zur internationalen Kommunikation. Über den Umgang mit Amerikanern, Stern, Hamburg, 1983.
6. *Hall E., Hall M.* Verborgene Signale. Studien zur internationalen Kommunikation. Über den Umgang mit Franzosen. Stern, Hamburg, 1984.

ГЛАВА 2

КАТЕГОРИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ ПО Г. ХОФСТЕДЕ: КОНЦЕПЦИЯ «МЕНТАЛЬНЫХ ПРОГРАММ»

Категоризация культуры по Г. Хофстеде. Дистанция власти. Индивидуализм — коллективизм, маскулинность — феминность культуры. Избегание неопределенности в межкультурных контактах

В силу индивидуальных особенностей психики, социального окружения и соответствующих черт культуры каждый человек по-своему воспринимает окружающий мир, является носителем определенного образа мыслей и потенциальных действий. Подавляющее большинство социальных моделей поведения людей формируется в детском возрасте, поскольку именно в детстве человек наиболее восприимчив к процессам обучения. Как только определенные ощущения, формы мышления и способы действий возникают и закрепляются в сознании индивида, они консервируются и слабо поддаются новациям. Ведь для этого сначала нужно отказаться от старых образцов, чтобы потом усвоить что-то новое. А отказ от привычных ощущений, мыслей и моделей поведения дается всегда труднее, чем обучение с «чистого листа». Такие механизмы формирования ощущений, мыслей и поведения называются в культурной антропологии **ментальными программами**. Источниками ментальных программ являются культура и социальное окружение, то есть те условия, в которых происходит социализация и инкультурация человека. Это означает, что ментальные программы определяются так называемыми измерениями культуры, включающими в себя:

- дистанцию власти;
- коллективизм — индивидуализм;
- маскулинность — феминность;
- избегание неопределенности.

2.1. Дистанция власти

Измерение «дистанция власти» показывает, какое значение в разных культурах придается властным отношениям между людьми и как варьируются культуры относительно данного признака.

Некоторые культуры имеют преимущественно иерархическую, или вертикальную структуру, в то время как в других культурах иерархия выражена не так сильно или наблюдается горизонтальная структура построения властных отношений. В иерархических обществах с высокой (большой) дистанцией власти всем вышестоящим лицам: начальникам или родителям и прочим носителям властных полномочий — традиционно оказывается подчеркнутое уважение и

демонстрируется послушание. Выражение противоречия, жесткая критика или открытое противодействие в таких культурах не допускаются.

В культурах с низкой (малой) дистанцией власти наибольшее значение придается таким ценностям, как равенство в отношениях и индивидуальная свобода. Поэтому коммуникация здесь менее формальна, равенство собеседников подчеркивается сильнее, а стиль общения носит более консультативный характер, чем в культурах с высокой дистанцией власти. В культурах с низкой дистанцией власти эмоциональная дистанция между вышестоящими персонами и подчиненными незначительна. Например, сотрудники всегда могут подойти к своему шефу с вопросом или высказать критические замечания. Открытое несогласие или активное противоречие начальнику также рассматривается как норма. 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 отношения. В этом случае эмоциональная дистанция между начальниками и подчиненными очень большая. Сотрудники лишь в редких случаях могут себе позволить задать вопросы своему шефу, не говоря уже о том, чтобы подвергнуть его критике.

В семейных отношениях члены семьи, наделенные властью (родители, старшие братья, сестры и т.д.), также требуют послушания. Развитие независимости не поощряется. Главной добродетелью считается уважение к родителям и старшим членам семьи. В культурах с малой дистанцией власти дети рассматриваются в качестве равноправных членов семьи с того времени, как только они начинают активно включаться в семейную жизнь. Идеальным состоянием в семье считается личная независимость, а потребность в независимости является едва ли не самым важным элементом людей в культурах с малой дистанцией власти.

Дистанция власти объясняется Хофстеде через основные ценности членов общества, наделенных властью. Способ распределения власти обычно исходит из поведения наделенных этой властью членов общества, то есть из когорты руководителей, а не из остальной массы руководимых. Однако здесь важно учитывать и то, что авторитет может возникнуть только там, где он встречает послушание и покорность. В культурах с большой дистанцией власти эта власть видится как некая данность, имеющая фундаментальные основы. Вопрос о легитимности власти здесь не столь важен, поскольку в обществе негласно присутствует признание того, что в мире должен быть определенный «порядок неравенства», в котором каждый имеет свое место.

Следует подчеркнуть, что рассмотренные характеристики культур с большой и малой дистанцией власти являются всего лишь идеальными моделями, крайними точками континуума «культуры с большой дистанцией власти — культуры с малой дистанций власти». Те или иные конкретные культуры находятся где-то в середине этого континуума.

2.2. Индивидуализм – коллективизм

Разделение культур на индивидуалистские или коллективистские является одним из важных показателей в межкультурной коммуникации, поскольку с его помощью объясняются различия в поведении представителей разных культур. Подавляющее большинство людей живет в обществах, в которых интересы группы превалируют над интересами индивида. Такие общества называются коллективистскими. Причем, речь здесь не идет о власти государства над индивидом, а именно о власти группы. Самая первая группа, в которой оказывается человек с рождения, — это его семья. В большинстве коллективистских обществ семья состоит из довольно большого количества людей, живущих под одной крышей. В нее могут входить не только родители и их дети, но также дедушки, бабушки, дяди, тети и прочие родственники. Такие образования называются большими семьями или семейными кланами. Если дети вырастают в семьях такого типа, то они учатся воспринимать себя как часть «мы-группы», причем, подобные отношения считаются естественными. «Мы-группа» отличает себя от других групп в обществе и является источником создания собственной идентичности. Между индивидом и группой изначально развиваются отношения зависимости. «Мы-группа» служит защитой для индивида, от которого в ответ требуется постоянная лояльность в отношении группы. Нарушение лояльности к группе считается тяжким проступком в коллективистских культурах. В большинстве коллективистских культур прямая конфронтация с другими людьми считается невежливой и нежелательной. Слово «нет» говорится реже, чем в индивидуалистских культурах, поскольку само слово уже означает конфронтацию. Обтекаемые ответы типа «возможно, вы правы», или «мы подумаем» считаются более вежливыми и приемлемыми. В таких обществах не существует «личного мнения». Личное мнение определяется мнением группы. Если появляется какая-либо новая тема, в отношении которой еще не выработана четкая групповая позиция, то собирается своеобразный совет группы, где и формулируется групповое мнение. Коллективистский тип культуры в настоящее время распространен в таких странах, как Гватемала, Панама, Венесуэла, Колумбия, Пакистан, Корея и другие страны. Россию также причисляют к коллективистскому типу культур.

В то же время меньшая часть людей на планете живет в обществах, в которых интересы индивида преобладают над интересами группы. Эти общества и их культуры носят название индивидуалистских. В таких обществах семьи включают только родителей и их детей. Такой тип семей называют малыми (или нуклеарными) семьями. Если дети вырастают в малых семьях, то они быстро учатся воспринимать свое «я» отдельно от других людей. Это «я» определяет личную идентичность человека и отделяет его от других «я». Причем, в основе классификации других людей лежит не их групповая принадлежность, а индивидуальные признаки. Цель воспитания в том, чтобы сделать ребенка

самостоятельным, то есть научить независимости, в том числе и от родителей. Более того, ожидается, что как только цель воспитания будет достигнута, ребенок покинет родительский дом. Нередко случается, что, уходя из дома, дети сводят контакты с родителями до минимума или даже прерывают совсем. В таких обществах от физически здорового человека ожидается, что он ни в каком отношении не будет зависеть от группы. Индивидуалистскими культурами считаются культуры США, Австралии, Великобритании, Канады, Нидерландов, Новой Зеландии и других стран.

2.3. Маскулинность - феминность

Каждое общество по родовому признаку состоит из мужчин и женщин. Биологические различия между мужчинами и женщинами одинаковы во всем мире, но их социальные роли в обществе лишь в малой степени объясняются биологическими различиями. Многие виды поведения, которые не связаны непосредственным образом с проблемой продолжения рода, считаются в обществе типично мужскими или типично женскими. Однако те виды поведения, которые считаются характерными для того или иного пола, меняются от культуры к культуре. Понятия маскулинность и феминность, согласно Хофстеде, определяют социальные, заранее определенные культурой роли. Однако относительно того, что считать «мужским», а что «женским», в каждой конкретной культуре существуют различные мнения. Поэтому в качестве критерия разделения маскулинных и феминных культур Хофстеде предлагает традиционное разделение общества. То есть мужчинам приписывается твердость, ориентация на конкуренцию, соперничество и стремление быть первым. Женщинам приписывается ориентация на дом, семью, социальные ценности, а также мягкость, эмоциональность и чувственность. Естественно, что эти понятия не являются абсолютными. Некоторые мужчины могут иметь черты женского поведения, а женщины — мужского, но это рассматривается как отклонение от нормы.

Согласно такому разделению в маскулинных культурах центральное место занимают работа, сила, независимость, материальный успех, открытость, конкуренция и соперничество и существует ясное разграничение мужских и женских ролей. В феминных культурах эти признаки считаются не столь важными. На первом плане здесь находятся эмоциональные связи между людьми, забота о других членах общества, сам человек и смысл его существования. Например, конфликты в таких культурах пытаются решать путем переговоров и достижения компромисса, в то время как в маскулинных культурах конфликты решаются в свободной борьбе, по принципу «пусть победит лучший».

Соответственно в маскулинных культурах у детей поощряется честолюбие, дух соревнования, самопрезентация. В работе здесь больше ценится результат, и награждение происходит по принципу реального вклада в работу. В феминных

культурах при воспитании детей большее значение придается развитию чувства солидарности и скромности. Награждение за труд происходит больше по принципу равенства. К культурам феминного типа Хофстеде относит Швецию, Норвегию, Нидерланды, Данию, Финляндию, Чили, Португалию и другие страны. Можно предположить, что Россия также относится к этому ряду. К маскулинным культурам относятся Япония, Австрия, Венесуэла, Италия, Швейцария, Мексика, Великобритания, Германия и другие страны.

Следует заметить, что отнесение некоторых стран, например, к ярко выраженным феминным культурам вовсе не означает, что мужские и женские ценности в этих странах полностью совпадают. В каждой культуре, даже в «самых» маскулинных, например, Японии или Австрии, мужские и женские ценности также нередко пересекаются, однако различие между маскулинными и феминными культурами состоит в частоте таких пересечений. Поэтому такое разграничение не следует понимать буквально, так как за ним стоят данные статистического анализа, а не абсолютные выводы.

2.4. Избегание неопределенности

Состояние и чувство неопределенности является неотъемлемой частью человеческого существования, поскольку невозможно абсолютно точно предсказать события ни в ближайшем, ни в отдаленном будущем. По мере возможностей, с помощью различных технологий, законов или религии люди пытаются снизить уровень неопределенности. Стратегии преодоления неопределенности различаются от культуры к культуре в зависимости от того, в какой степени в той или иной культуре признают или ограничивают неопределенность.

В культурах с высоким уровнем избегания неопределенности в ситуации неизвестности индивид испытывает стресс и чувство страха. Высокий уровень неопределенности, согласно Хофстеде, ведет не только к повышенному стрессу у 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. Это проявляется в существовании многочисленных формализованных правил, регламентирующих действия, которые дают возможность для людей максимально избегать неопределенности в поведении. Например, в обществах с высоким уровнем избегания неопределенности в организациях создаются особенно подробные законы или неформальные правила, которые устанавливают права и обязанности работодателя и наемных работников. Так, контракт на работу, составленный в США, будет заметно короче аналогичного японского контракта. В последнем будет учтено множество деталей, которым американцы не придадут большого значения. Кроме того, существует множество внутренних правил и инструкций, определяющих распорядок рабочего дня. Создается четкая структура,

в которой люди стараются в максимально возможной степени избежать случайностей. В таких культурах постоянная спешка является нормальным явлением, а люди не склонны к принятию быстрых изменений и препятствуют возможным нововведениям.

В культурах с низким уровнем избегания неопределенности люди в большей степени склонны к риску в незнакомых условиях и для них характерен более низкий, уровень стрессов в неизвестной ситуации. Молодежь и люди с отличающимся поведением и образом мыслей воспринимаются в таких обществах позитивнее, чем в обществах с высоким уровнем избегания неопределенности. В странах с низким уровнем избегания неопределенности наблюдается отчетливое противоборство относительно введения формализованных правил, которое чаще всего эмоционально окрашено. Поэтому правила устанавливаются только в случае крайней необходимости. В таких обществах люди считают, что они способны решать проблемы и без множества формальных правил. Они в состоянии много работать, если необходимо, но при этом не чувствовать потребности быть постоянно активными.

В культурах с разным уровнем избегания неопределенности можно наблюдать и разные установки относительно поведения учителей и учеников. Например, в культурах с высоким уровнем избегания неопределенности ученики или студенты видят в своих учителях и преподавателях экспертов, от которых они ждут ответов на все вопросы. В таких странах ученики обычно придерживаются той научной позиции, которая не отклоняется от научных взглядов их учителя. В частности, если аспирант сталкивается с тем, что его подход к решению научной проблемы идет вразрез с мнением научного руководителя, ему остается либо отказаться от своей позиции, либо поискать нового руководителя для своей диссертации.

В культурах с низким уровнем избегания неопределенности учителя и преподаватели не воспринимаются как непогрешимые эксперты. Здесь допускается, что учитель может ответить на вопрос учеников «я не знаю» и это не будет считаться признаком его некомпетентности. Несовпадение мнений между преподавателем и учениками в таких культурах является скорее признаком критического мышления последних и чаще всего поощряется.

К культурам с низким уровнем избегания неопределенности относят такие страны, как Сингапур, Ямайка, Дания, Швеция, Ирландия, Великобритания, Индия, США и др. Греция, Португалия, Гватемала, Уругвай, Бельгия, Япония, Франция, Чили, Испания и другие соответственно относятся к странам с высоким уровнем избегания неопределенности. Относительно России подобных данных не существует. Можно лишь предположить, что в России нет четко выраженной тенденции ни к явно высокому, ни к явно низкому уровню избегания неопределенности.

Глобальные изменения последних лет в мире приводят к тому, что люди вынуждены ежедневно общаться с представителями других культур. Каждая из

культур поставляет собственную программу действий для своих членов, которая всегда отлична от программы действий другой культуры. Поэтому интерес к культурным различиям велик и не ограничивается только приведенными выше категориями. Существуют и другие подходы, которые позволяют исследовать отличия между культурами. Необходимость учета культурных категорий объясняется тем, что они существенно облегчают осознание и принятие во внимание культурных различий. Это в свою очередь позволяет гибко реагировать на неожиданные действия партнеров по межкультурной коммуникации и избегать возможных конфликтов при контактах с представителями других культур.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лебедева Н.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. — М., 1999.
2. *Уэйн П.* Деловая культура России // Социальный конфликт. — 1995. — № 2,
3. *Hofstede G.* Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, London, 1980.
4. *Hofstede G.* Cultural Differences in Teaching and Learning//International Journal of Intercultural Relations. 1986. № 10.
5. *Hofstede G.* Interkulturelle Zusammenarbeit. Kulturen — Organisationen — Management. Wiesbaden, 1993.
6. *Hofstede G.* Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management. C. H. Beck, Munchen, 1997.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое жизненный ритм культуры? В чем особенности монохронного и полихронного времени?
2. В чем заключаются сущность и особенности категории пространство? Что такое культуры высокого и низкого контекста?
3. Как влияет скорость и характер распространения информации на поведение человека в рамках своей культуры? Что такое цепи действий?
4. В чем сущность измерений культуры дистанции власти и индивидуализм — коллективизм?
5. Назовите признаки маскулинных и феминных культур. Как делятся культуры по степени избегания неопределенности?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Попробуйте сравнить жизненный ритм своей культуры с другими культурами, с представителями которых вам приходилось общаться. Обратите

внимание и на другие культурные различия.

2. Попробуйте объяснить культурные различия, используя категории культуры Холла и измерения культур Хофстеде.

3. Побеседуйте со знакомыми, которые жили (или живут) в стране другой культуры. Выясните, как воспринимается ваша культура со стороны.

4. Подготовьте сценарий интервью и побеседуйте с представителем другой культуры. Попробуйте ставить вопросы таким образом, чтобы получить представление о том, с культурой какого типа вам приходится иметь дело.

РАЗДЕЛ V

ПРАКТИКА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ И ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ

*Чтобы сделать, необходимо уметь, а умение дается
только изучением техники.*

М.Горький

ГЛАВА 1

АККУЛЬТУРАЦИЯ КАК ОСВОЕНИЕ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ

*Аккультурация как процесс освоения чужой культуры. Основные формы
аккультурации (ассимиляция, сепарация, маргинализация, интеграция).
Аккультурация как коммуникация*

1.1. Понятие и сущность аккультурации

Культурные контакты являются существенным компонентом общения между народами. Поэтому при взаимодействии культуры не только дополняют друг друга, но и вступают в сложные отношения друг с другом, при этом каждая из них обнаруживает свою самобытность и специфику. В своих контактах культуры взаимно адаптируются в форме заимствования их лучших продуктов. Вызванные этими заимствованиями изменения вынуждают людей данной культуры также приспосабливаться к ним, осваивая и используя новые элементы в своей жизни. Кроме того, с необходимостью адаптации к новым культурным условиям всегда сталкиваются многочисленные туристы, бизнесмены, ученые и т. п., на непродолжительное время выезжающие за рубеж и вступающие при этом в контакт с чужой культурой. Длительное время живут в чужой стране и также вынуждены приспосабливаться к новым для себя условиям иностранные студенты, персонал иностранных компаний, миссионеры, администраторы, дипломаты. И наконец, эмигранты и беженцы, добровольно или вынужденно сменившие место жительства, переехавшие в другую страну навсегда, должны не просто приспособиться, но стать полноценными членами нового общества и культуры. Во всех этих случаях требуется адаптация к иной культуре.

В результате этого достаточно сложного процесса человек в большей или меньшей степени достигает совместимости с новой культурной средой. Такой необходимости почти не ощущают, пожалуй, только туристы, лишь на короткое время посещающие чужую страну. Людям, временно проживающим в чужой стране, приспособление к чужой культуре требуется, но не в полной мере, так как они могут свести свои контакты с этой культурой до минимума, общаясь вне служебных обязанностей только внутри своего круга (например, военнослужащие

за границей и члены их семей, иностранные студенты и т.д.). Однако беженцам и переселенцам требуется полное включение в чужую культуру. Но обычно добровольные мигранты готовы к этому лучше, чем беженцы, которые не были психологически готовы к переезду и жизни в чужой стране. Считается, что во всех этих случаях мы имеем дело с процессом аккультурации.

Исследование процессов аккультурации в начале XX века было начато американскими культурными антропологами Р. Редфилдом, Р. Линтоном и М. Херсковицем. Вначале аккультурацию рассматривали 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 эти процессы идут автоматически, при этом культуры смешиваются, и достигается состояние культурной и этнической однородности. Разумеется, реально менее развитая культура изменяется намного больше, чем развитая. Также результат аккультурации ставился в зависимость от относительного веса (количества участников) взаимодействующих групп. Именно в рамках этих теорий возникла знаменитая концепция Соединенных Штатов Америки как плавильного котла культур, согласно которой культуры народов, приезжающих в США, смешиваются в этом котле и в результате образуется новая однородная американская культура.

Постепенно исследователи ушли от понимания аккультурации только как группового феномена и стали рассматривать ее на уровне психологии индивида. При этом появились новые представления об этом процессе, который стал пониматься как изменение ценностных ориентации, ролевого поведения, социальных установок индивида. Теперь 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 (у культуры-донора). Так об этом говорят современные исследования в области аккультурации, которые особенно интенсифицировались в конце XX века. Это связано с настоящим миграционным бумом, переживаемым человечеством и проявляющимся во все возрастающем обмене студентами, специалистами, а также в массовых переселениях. Ведь, по некоторым данным, сегодня в мире вне пределов страны своего происхождения проживает около 100 млн человек.

1.2. Основные формы (стратегии) аккультурации

В процессе аккультурации каждый человек одновременно решает две важнейшие проблемы: стремится сохранить свою культурную идентичность и включается в чужую культуру. Комбинация возможных вариантов решения этих проблем дает четыре основные стратегии аккультурации: ассимиляцию, сепарацию, маргинализацию и интеграцию.

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

Сепарация есть отрицание чужой культуры при сохранении идентификации со своей культурой. В этом случае представители недоминантной группы предпочитают большую или меньшую степень изоляции от доминантной культуры. Если на такой изоляции настаивают представители господствующей культуры, это называется *сегрегацией*.

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 на ассимиляцию. При этом у людей, приехавших для получения образования или в силу экономических причин, она идет 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 исследователи считали, что наилучшей стратегией аккультурации является полная ассимиляция с доминирующей культурой. Сегодня же целью аккультурации считается достижение интеграции культур, дающее в результате бикультуральную или мультикультуральную личность.

Это возможно, если взаимодействующие группы большинства и меньшинства добровольно выбирают данную 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.

Сохранение этнической идентичности интегрирующейся группы, которое раньше оценивалось как затрудняющее процесс аккультурации, сегодня оценивается позитивно, так как помогает сгладить трудности этого процесса. Особенно это важно для беженцев (недобровольных мигрантов).

Обычно считается, что недоминантная группа и ее члены свободны в выборе стратегии аккультурации, но так бывает далеко не всегда. Доминантная группа может ограничить выбор или вынудить этих людей к определенным формам аккультурации. Так, мы уже говорили, что выбором недоминантной группы может стать сепарация. Но если сепарация носит вынужденный характер, то есть 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 насильственной сегрегацией.

Интеграция может быть только добровольной, как со стороны меньшинства, так и со стороны большинства. Ведь она представляет собой взаимное приспособление этих групп, признание обеими группами права каждой из них жить как культурно самобытным народом.

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.

1.3. Результаты аккультурации

Важнейшим результатом и целью процесса 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 и уровнем своих профессиональных достижений и как следствие своим благосостоянием в новой культуре, исследователи в последнее время в качестве самостоятельного аспекта адаптации выделяют *экономическую адаптацию*.

Безусловно, аспекты адаптации тесно связаны между собой. Но поскольку факторы, влияющие на них, достаточно сильно различаются, к тому же психологическую адаптацию изучают в контексте стресса и психопатологии, а социокультурную — в рамках концепции социальных навыков, то и ее аспекты все же рассматриваются отдельно.

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.

Очевидно, что результаты адаптации будут зависеть как от психологических, так и от социокультурных факторов, достаточно тесно связанных друг с другом. Хорошая психологическая адаптация зависит от типа личности человека, событий в его жизни, а также от социальной поддержки. В свою очередь эффективная социокультурная адаптация зависит от знания культуры, степени включенности в контакты и от межгрупповых установок. И оба этих аспекта адаптации зависят от убежденности человека в преимуществах и успешности стратегии интеграции.

1.4. Аккультурация как коммуникация

Очень важно отметить, что в основе аккультурации лежит коммуникативный процесс. Точно так же, как местные жители приобретают свои культурные особенности, то есть проходят инкультурацию через взаимодействие друг с другом, так и прибывшие знакомятся с новыми культурными условиями и овладевают новыми навыками через общение. Поэтому процесс аккультурации можно рассматривать как приобретение коммуникативных способностей к новой культуре. Через продолжительный опыт общения люди осваивают то, что необходимо в новых условиях.

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 и социального общения.

Любое общение, в том числе и личностное, имеет три взаимосвязанных аспекта: познавательный, аффективный и поведенческий. Это обусловлено тем, что в общении идут процессы восприятия, переработки информации, а также совершаются действия, направленные на объекты и людей, окружающих человека. В ходе этого процесса личность, используя полученную информацию, адаптируется к окружающей среде.

Наиболее фундаментальные изменения происходят прежде всего в структуре познания, то есть в той картине мира, через которую люди получают информацию из окружающей среды. Ведь именно различие в этой картине, в способах категоризации и интерпретации опыта служит основой отличий между культурами. Только расширив сферу принятия и переработки информации, люди могут постичь систему организации чужой культуры и подстроить свои процессы познания под те, которыми пользуются носители чужой культуры. Ведь люди находят менталитет «чужаков» трудным и непонятным именно из-за того, что они

не знакомы с системой познания другой культуры. Но люди имеют потенциал для расширения своих знаний о познавательной системе чужой культуры. Причем, чем больше человек узнает о чужой культуре, тем больше увеличивается 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 развивать плодотворные отношения с представителями чужой культуры, человек должен не только понимать ее на рациональном уровне, но и уметь делиться с другими людьми своими чувствами, то есть воспринимать чужую культуру на аффективном уровне. Надо знать, какие, можно позволить себе эмоциональные высказывания и реакции, ведь в каждом обществе есть определенный критерий сентиментальности и эмоциональности. Когда люди достигают необходимого уровня адаптации к другой аффективной ориентации, они способны разделить юмор, веселье и восторг, так же, как и злобу, боль и разочарование с местными жителями.

Но решающим в адаптации человека к чужой культуре становится приобретение соответствующих навыков поведения в конкретных житейских ситуациях. Они подразделяются на технические и социальные. Технические навыки включают умения, важные для каждого члена общества. Это — владение языком, умение делать покупки, платить налоги и т. п. Социальные умения обычно менее специфичны, чем технические, и овладеть ими сложнее, чем техническими навыками. Тем более что даже носители культуры, естественно исполняющие свои социальные роли, очень редко могут объяснить, что, как и зачем они делают. Тем не менее, методом проб и ошибок поведение людей постоянно совершенствуется и организуется в алгоритмы и стереотипы, которыми уже можно пользоваться автоматически, не задумываясь.

Полная адаптация человека к чужой культуре означает, что все три аспекта коммуникации протекают одновременно, хорошо скоординированы и сбалансированы. В процессе адаптации к условиям новой культуры люди обычно ощущают недостаток одного или двух из этих аспектов, результатом чего являются 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 общением, которое проявляется во многих формах — от простого наблюдения за людьми на улицах и чтения о людях и событиях в СМИ до контактов с близкими друзьями. Социальное общение обычно делят на межличностное (происходит 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 — представителей чужой культуры, активно пользоваться местными СМИ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Березин Ф. Б.* Психическая и психофизиологическая адаптация человека. - Л., 1988.
2. *Зимбардо Ф., Лайне М.* Социальное влияние. — Спб., 2000.
3. *Мерлин В. С.* Лекции по психологии мотивов человека. — Пермь, 1981.
4. *Москаленко В. В.* Социализация личности (философский аспект). — Киев, 1986.
5. *Никитин Е. П., Харламенкова Н. Е.* Феномен человеческого самоутверждения. — СПб., 2000.

ГЛАВА 2

КУЛЬТУРНЫЙ ШОК

В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ

Понятие культурного шока и его признаки. Механизм развития культурного шока. Детерминирующие факторы культурного шока

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.

2.1. Понятие культурного шока и его симптомы

Стрессогенное воздействие новой культуры на человека специалисты называют культурным шоком. 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 обиход американским исследователем К. Обергом в 1960 году, когда он отметил, что вхождение в новую культуру сопровождается целым рядом неприятных ощущений. Сегодня считается, что опыт новой культуры является неприятным, или шоковым, с одной стороны, потому что он неожидан, а с другой стороны, потому что он может привести к негативной оценке собственной культуры.

Обычно выделяют шесть форм проявления культурного шока:

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

культурных различий;

- чувство неполноценности из-за неспособности справиться с ситуацией.

Главной причиной культурного шока является различие культур. Каждая культура имеет множество символов и образов, а также стереотипов поведения, с помощью которых мы можем автоматически действовать в разных ситуациях. Когда мы находимся в условиях новой культуры, привычная система ориентации оказывается неадекватной, поскольку она основывается совсем на других представлениях о мире, иных нормах и ценностях, стереотипах поведения и восприятия. Обычно, находясь в условиях своей культуры, человек не отдает себе отчет, что в ней есть эта скрытая часть «культурного айсберга». Мы осознаем наличие этой скрытой системы контролирующих наше поведение норм и ценностей лишь тогда, когда попадаем в ситуацию контакта с иной культурой. Результатом этого и становится психологический, а нередко и физический дискомфорт — культурный шок.

Симптомы культурного шока могут быть самыми разными: от преувеличенной заботы о чистоте посуды, белья, качестве воды и пищи до психосоматических расстройств, общей тревожности, бессонницы, страха. Они могут вылиться в депрессию, алкоголизм или наркоманию и даже привести к самоубийству.

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 о нормах поведения в ней, но и становится более развитой культурно, хотя и испытывает при этом стресс. Поэтому с начала 1990-х годов специалисты предпочитают говорить не о культурном шоке, а о стрессе аккультурации.

2.2. Механизм развития культурного шока

Впервые он был подробно описан К. Обергом, который утверждал, что люди проходят через определенные ступени переживания культурного шока и постепенно достигают удовлетворительного уровня адаптации. Сегодня для их описания предложена модель так называемой кривой адаптации (U-образная кривая), в которой выделяется пять ступеней адаптации.

Первый период называют «медовым месяцем», потому что большинство мигрантов стремятся учиться или работать за границей, и, оказавшись там, они полны энтузиазма и надежд. К тому же, часто к их приезду готовятся, их ждут, и на первых порах они получают помощь и могут иметь некоторые привилегии.

Но этот период быстро проходит, и на втором этапе непривычная окружающая среда и культура начинают оказывать свое негативное воздействие. Все большее значение приобретают психологические факторы, вызванные непониманием местных жителей. Результатом может быть разочарование,

фрустрация и даже депрессия. Иными словами, наблюдаются все симптомы культурного шока. Поэтому в этот период мигранты пытаются убежать от реальности, общаясь преимущественно со своими земляками и жалуясь им на жизнь.

Третий этап становится критическим, так как культурный шок достигает своего максимума. Это может привести к физическим 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 продвигается весьма успешно.

Полная адаптация к новой культуре достигается на пятом этапе. Индивид и окружающая среда с этого времени взаимно соответствуют друг другу. В зависимости от факторов, влияющих на процесс адаптации, он может продолжаться от нескольких месяцев до 4—5 лет.

Пять ступеней адаптации составляют U-образную кривую развития культурного шока, которая характеризуется следующими ступенями: хорошо, хуже, плохо, лучше, хорошо.

Интересно, что когда успешно адаптировавшийся в чужой культуре человек возвращается к себе на родину, он сталкивается с необходимостью пройти реадаптацию к своей собственной культуре. Считается, что при этом он испытывает шок возвращения. Для него предложена модель W-образной кривой реадаптации. 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.

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

2.3. Факторы, влияющие на культурный шок

Степень выраженности культурного шока и продолжительность межкультурной адаптации зависят от очень многих факторов. Их можно объединить в две группы: внутренние (индивидуальные) и внешние (групповые).

В первой группе факторов важнейшими являются индивидуальные

характеристики человека: пол, возраст, черты характера.

Считается, что возраст является критическим элементом адаптации к другому сообществу. Чем старше люди, тем труднее они адаптируются к новой культурной системе, тяжелее и дольше переживают культурный шок, медленнее воспринимают модели новой культуры. Так, маленькие дети адаптируются быстро и успешно, но уже школьники испытывают большие затруднения в этом процессе. Практически не способны к адаптации и аккультурации пожилые люди.

Пол также влияет на процесс адаптации и продолжительность культурного шока. Считается, 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. Что же касается женщин из развитых стран, они не обнаруживают различий в своих способностях к аккультурации по сравнению с мужчинами. Даже есть данные о женщинах-американках, согласно которым они лучше, чем мужчины, приспосабливаются к новым обстоятельствам. Поэтому в последнее время исследователи считают, что более важным для адаптации оказывается фактор образования. Чем оно выше, тем успешнее проходит адаптация. Образование, даже без учета культурного содержания, расширяет внутренние возможности человека. Чем сложнее картина мира у человека, тем легче и быстрее он воспринимает новации.

В связи с этими исследованиями учеными были предприняты попытки выделить некий универсальный набор личностных характеристик, которыми должен обладать человек, готовящийся к жизни в чужой стране с чужой культурой. Обычно называют следующие черты личности: профессиональная компетентность, высокая самооценка, общительность, экстравертность, открытость для разных взглядов, интерес к окружающим людям, склонность к сотрудничеству, терпимость к неопределенности, внутренний самоконтроль, смелость и настойчивость, эмпатия. Правда, реальная жизненная практика показывает, что наличие этих качеств не всегда гарантирует успех. Если ценности чужой культуры слишком сильно отличаются от названных свойств личности, то есть культурная дистанция слишком велика, адаптация не будет протекать легче.

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. Велика мотивация и у студентов, которые получают образование за границей и тоже стремятся адаптироваться быстрее и полнее, чтобы достичь своей цели. Намного хуже обстоит дело с вынужденными переселенцами и беженцами, которые не хотели покидать своей родины и не желают привыкать к новым условиям жизни. От мотивации мигрантов зависит, насколько хорошо они знакомы 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. Помогает адаптации и наличие друзей среди местных жителей, с помощью которых можно быстрее овладеть необходимой для жизни информацией. Контакты с бывшими соотечественниками, также живущими в этой стране, с одной стороны, обеспечивают поддержку (социальную, эмоциональную, иногда — даже финансовую), но, с другой стороны, 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 они убеждены, что это мешает быстрой адаптации и может даже послужить причиной этнических предубеждений.

Среди внешних факторов, влияющих на адаптацию и культурный шок, прежде всего, нужно назвать культурную дистанцию, то есть степень различий между родной культурой и той, к которой идет адаптация. В этом случае 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.д. Субъективно культурная дистанция может восприниматься как более длинная, так и более короткая, чем она есть на самом деле. И в том и в другом случае культурный шок продлится, а адаптация будет затруднена.

На процесс адаптации также влияют особенности культуры, к которой принадлежат мигранты. Так, хуже адаптируются представители культур, в которых очень важно понятие «лица» и где боятся его потерять. Для них очень важно вести себя правильно, поэтому они очень болезненно воспринимают неизбежные в этом процессе ошибки, и незнание. Плохо адаптируются также представители так называемых великих держав, которые обычно считают, что приспособливаться должны не они, а другие.

Очень важны для нормальной адаптации условия страны пребывания: насколько доброжелательны местные жители к приезжим, готовы ли помочь им, общаться с ними. Легче адаптироваться в плюралистическом обществе, чем в тоталитарном или ортодоксальном. Лучше всего, если политика культурного плюрализма провозглашена на государственном уровне, как, например, в Канаде или Швеции. Немаловажную роль играет экономическая и политическая стабильность в принимающей стране. Еще один фактор — уровень преступности, от которого зависит безопасность мигрантов. Также нужно упомянуть возможность общаться с представителями другой культуры, что возможно, если есть общая работа, увлечения или иные совместные занятия. И, конечно, важна позиция СМИ, которые создают общий эмоциональный настрой и общественное мнение по отношению к другим этническим и культурным группам.

Разумеется, культурный шок — это сложный и болезненный для человека

процесс. Ведь в ходе него идет личностный рост, ломка существующих стереотипов, для чего требуется огромная затрата физических и психологических ресурсов человека. Но результаты стоят того: новая картина мира, основанная на принятии и понимании культурного многообразия, снятие дихотомии «мы — они», 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Березин Ф. Б.* Психическая и психофизиологическая адаптация человека. — Л., 1988.
2. *Лебедева Н. М.* Социальная психология этнических миграций. — М 1993.
3. *Солдатова Г. У.* Психология межэтнической напряженности. — М 1998.
4. *Стефаненко Т. Г.* Этнопсихология. — М., 1999.

ГЛАВА 3

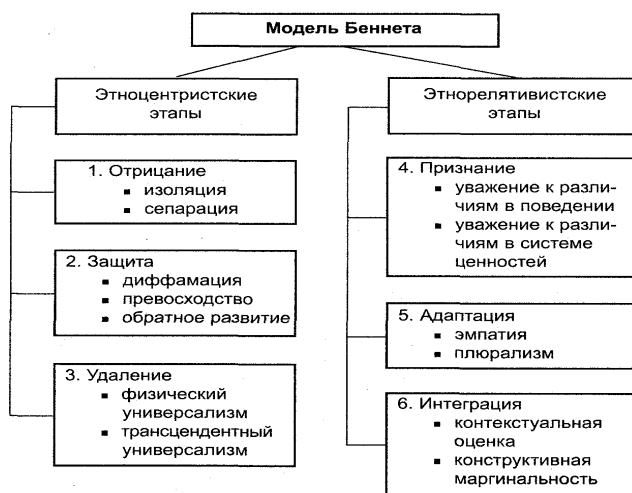
МОДЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ М. БЕННЕТА

Модель освоения чужой культуры М. Беннета. Этноцентристские этапы (отрицание, защита, умаление). Этнорелятивистские этапы (признание, адаптация, интеграция)

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. Для этого, как считает один из крупнейших специалистов по межкультурной коммуникации М. Беннет, нужно развить у человека межкультурную чуткость (чувствительность). Поэтому в его модели освоения чужой культуры акцент делается на чувственном восприятии и толковании культурных различий. Это и есть *межкультурная чуткость*. Людям важно осознать не сходство между собой, а различия, потому что все трудности межкультурной коммуникации проистекают именно из-за неприятия межкультурной разницы.

Осознание культурных различий, по его мнению, проходит несколько этапов. На начальной стадии развития само существование этих различий обычно не осознается человеком. Затем другая культура начинает осознаваться как один из возможных взглядов на мир. В это время межкультурная чуткость начинает возрастать, человек начинает ощущать себя членом более чем одной культуры. На последних стадиях развития межкультурная чуткость возрастает, так как признается существование нескольких точек зрения на мир. Далее происходит формирование нового типа личности, сознательно отбирающей и интегрирующей элементы разных культур.

Модель Беннета динамична, так как говорит не просто о начальной, средней и конечной стадиях развития, но и подчеркивает изменения, происходящие внутри каждой стадии. Эта модель может быть представлена в виде схемы.



3.1. Этноцентристские этапы

Напомним, что 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.

3.1.1. 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 друг от друга. Она очень способствует этноцентризму, ведь если люди не сталкиваются с чужаками, то нет необходимости задумываться о культурных различиях. В наши дни полной физической изоляции быть практически не может (разве что найдется какое-нибудь неизвестное племя в джунглях Амазонки), но вполне возможна относительная изоляция, например, изоляция маленького городка с однородным населением в большой многонациональной стране. В таких местах культурные различия совсем не ощутимы, их выпускают из поля зрения в процессе восприятия окружающего мира.

Примером изоляции может быть поведение многих туристов за границей, где они ищут сходство со своей культурой и замечают поэтому только знакомые предметы. Так, многие американцы в Японии видят только небоскребы, рестораны «Макдоналдс» и машины. Иными словами, у этих людей не хватает категорий для культурных различий.

Частичная изоляция может проявляться также в использовании очень широких категорий для культурного различия. Например, люди согласны, что есть разница между европейцами и азиатами, но не видят различий между японцами и корейцами и т. п.

Сепарация представляет собой возведение физических или социальных барьеров для создания дистанции от всего, что отличается от собственной культуры. Она становится средством 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. Так, в Америке жители трущоб часто принадлежат к иной расе, и их материальные условия жизни способствуют расовой дискриминации.

На первый взгляд, отрицание может показаться удачной формой межкультурных контактов. Ведь люди, придерживающиеся этой позиции, не ищут ссор до тех пор, пока другие держатся на расстоянии и ведут себя мирно. На этом

этапе люди более вежливы, чем на следующем этапе защиты. Но опасной стороной отрицания является скрытый перевод других, не похожих на тебя людей, в другую, более низкую, категорию.

Отрицание — это привилегия доминантных групп населения. Малым группам, чье отличие отрицается, трудно доказать другим, что оно есть.

На стадии отрицания лучшим методом формирования межкультурной чувствительности является организация межкультурных мероприятий: международных вечеров, недель межкультурного обмена, на которых можно познакомиться с чужой музыкой, танцами, костюмами, кухней и т.п. После этого можно сформировать более конкретное понимание наиболее общих культурных категорий. Важно просто признать существование межкультурных отличий. При этом нужно избегать обсуждения действительно важных различий, так как слушатели либо проигнорируют такую дискуссию, либо отвергнут все объяснения. Когда же эти различия начинают осознаваться, первой реакцией является возрастание напряженности, что ведет к следующему этапу — защите.

3.1.2. Защита

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

Первой формой защиты является диффамация (клевета) — 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 проявляться в неявной форме, например, в просьбе на семинаре подтвердить, что какая-то группа действительно является источником неприятностей. Но есть и более серьезные формы клеветы, когда негативные стереотипы пытаются рационально обосновать, доказать неполноценность той или иной группы. Именно так действуют разного рода экстремистские организации.

Движение от диффамации к последующим стадиям затруднено из-за развившейся ненависти, которая порождает тенденцию возврата к отрицанию. Ведь многие люди, осознающие свою ненависть к чужакам и понимающие, что это ненормально, предпочитают вернуться к изоляции, считая, что это лучше для всех. Эту проблему можно решить, лишь воспитывая культурное самоуважение перед лицом различий.

В таком случае человек приходит к форме превосходства, подчеркивания своего высокого культурного статуса, причем, прямое отрицание чужой культуры при этом не является обязательной чертой проявления этого чувства. Примерами подобного превосходства могут быть гордость за свою расу, пол и т. п. Естественно, все 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 используемый сегодня термин «развивающиеся страны», подразумевающий эталоном развития всех стран прогресс до европейского и американского уровней.

Конечно, превосходство представляет собой шаг вперед по сравнению с диффамацией, потому что различие оценивается здесь менее негативно, его признают, хотя и с позиций этноцентризма. На этом этапе очень опасно скатиться на позиции ненависти к чужакам. Гордость за свою культуру не должна стать самоцелью.

Недоминирующие этнические группы и различные национальные меньшинства начинают свой путь развития межкультурной чуткости именно с превосходства и клеветы, задерживаясь на них довольно долго.

Обратное развитие (полное изменение) не является обязательной стадией межкультурного развития, хотя и встречается довольно часто у лиц, долгое время проживающих за границей. Оно означает очернение своей собственной культуры и признание превосходства другой. Субъективное значение, приписываемое культурному различию, остается тем же самым, 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 стадией защиты не будет стадии умаления, а сразу произойдет скачок к принятию или адаптации, это может привести к укреплению защиты и отказу от дальнейшего развития межкультурной чувствительности.

3.1.3. Умаление

Этап умаления (минимизации) представляет собой последнюю попытку сохранить этноцентристскую позицию. На этом этапе культурные различия открыто признаются и не оцениваются негативно, как это было на стадии защиты. Они становятся чем-то тривиальным, естественным. Очевидно, что они существуют, но их определяют как что-то незначительное по сравнению со значительно большим культурным сходством. Считается, что можно стоять на почве единой человеческой сущности и не обращать внимания на различия. Эта позиция 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. К сожалению, при всей внешней привлекательности такого подхода он также остается этноцентристским, поскольку предполагаемые универсальные характеристики людей берутся из своей культуры и означают: «будь, как я».

Первой формой минимизации является *физический универсализм*, исходящий 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.

Поэтому важно понимать, что, хотя люди и имеют схожие физические потребности, их удовлетворение каждый раз происходит в специфическом социальном и культурном контексте. Поэтому на этой стадии важно ознакомить людей с эмпирическим материалом, подчеркивающим значение социального контекста человеческого поведения.

Физический универсализм является результатом эмпиризма — подхода, стремящегося к обобщению опытных (в основном, естественно-научных) данных. Его своеобразным аналогом является *трансцендентный универсализм*, предполагающий, 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 эффективными будут рассказы о собственном опыте межкультурного контакта и другие примеры, иллюстрирующие культурные различия в поведении. Особенно хорошо, если есть возможность в это время устроить встречу с представителями иной культуры, способными наглядно продемонстрировать эти различия.

3.2. Этнорелятивистские этапы

Переход от этноцентризма к этнорелятивизму идет через смену парадигмы, от абсолютизма к релятивизму. Фундаментом этнорелятивизма является предположение, что поведение человека можно понять только из конкретной культурной ситуации, что у культурного поведения нет стандарта правильности. Культурные различия — это не хорошо и не плохо, они просто есть. А разные типы поведения бывают приемлемыми или неприемлемыми только в конкретных социокультурных условиях. 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 чего-то неизбежного и позитивного, проходит через адаптацию к ним и может завершиться формированием межкультурно компетентной личности.

3.2.1. Признание

Очередным, по представлениям М. Беннета, этапом развития межкультурной чуткости и одновременно первым этапом этнорелятивизма является стадия признания (одобрения). На ней существование культурных различий принимается как необходимое человеческое состояние. Вначале признается различие в поведении, затем — в культурных ценностях и т.д.

Самое очевидное отличие в поведении — это язык. Вербальное поведение сильно варьируется в разных культурах. Люди начинают видеть это поведение через призму фундаментальных культурных различий, а не как варианты универсальных культурных истин. Человек начинает осознавать, что языки — это не разные коды общения, выражающие одни и те же идеи. Он понимает, что язык — это средство формирования картины мира, что наше видение мира во многом определяется тем, как мы говорим (гипотеза Сэпира—Уорфа). В это же время идет знакомство с особенностями невербального поведения, неожиданными для неподготовленного человека.

Эта стадия готовит людей к признанию относительности культурных ценностей — главного элемента в воспитании межкультурной чуткости. На этом этапе происходит принятие разных взглядов на мир, являющихся основой культурных вариаций в поведении. Ценности должны рассматриваться не как вещи, а как проявление чисто человеческой способности освоения мира. Мы можем делать это по-разному, поэтому ценности у людей могут быть разными. Если же мы зафиксируем ценности, и они станут чем-то стабильным и неизменным (вещью), они могут начать свое собственное существование и вернуть нас к этноцентризму.

3.2.2. Адаптация

Следующим этапом в развитии процесса межкультурной чувствительности является адаптация (приспособление). На этой стадии происходит углубление этнорелятивизма. В это время очень важно осознать, что культура — это не застывший факт, а процесс. Поэтому лучше говорить не о том, что люди имеют культуру, а о том, что они вовлечены в нее. Следовательно, человек может временно вести себя приемлемо для чужой культуры, не чувствуя угрозы ценностям своей собственной культуры.

Адаптация предполагает развитие альтернативных коммуникативных умений и поведенческих моделей. Только сдвинув свои культурные рамки, люди смогут общаться с позиций этнорелятивизма. Адаптация начинается с эмпатии (сочувствия) и заканчивается формированием плюрализма.

Эмпатия означает возможность испытывать разные ощущения в процессе коммуникации на основе своих представлений о потребностях другого человека. Не следует сочувствие путать с сопереживанием, которое требует поставить себя

на место другого человека, чтобы его понять. Сопереживание (сострадание) является этноцентристской категорией, так как основано на предположении об одинаковости людей, которые должны чувствовать одно и то же в сходных обстоятельствах. Сострадание легко отличить от сочувствия. Если кто-то говорит: «Я бы на его месте сделал так...», это почти всегда сострадание. «Я начинаю думать об этом по-другому, когда представляю его точку зрения» — сочувствие.

Эмпатическое чувство развивается у человека долгие годы, обретая форму все возрастающих знаний о других культурах, изучения иностранных языков, понимания разных коммуникационных стилей, а также 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 прожить там не менее двух лет. Также плюрализм демонстрируют дети эмигрантов или тот, 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, является обобщением позитивного отношения к культурным различиям.

3.2.3. Интеграция

Она является крайним случаем полного приспособления к чужой культуре, которая начинает ощущаться как своя. На этой стадии уже можно говорить о формировании мультикультурной личности, чья идентичность включает другие жизненные принципы, помимо ее собственных. Такой человек психологически и социально готов и способен понять множество реальностей. Иногда используют термины «межкультурная», «интернациональная», «универсальная» личность. Такая личность способна к обдуманному выбору поступков в специфической ситуации, а не просто действует в соответствии с нормами своей культуры.

Первая фаза интеграции — *контекстуальная оценка* — описывает механизм, который позволяет человеку анализировать и оценивать ситуацию наличия нескольких вариантов культурного поведения. Ведь на уровне адаптации возможна такая ситуация, когда человеку все альтернативные модели поведения кажутся одинаково хорошими. Контекстуальная оценка позволяет человеку выбрать наилучшую модель поведения в конкретной ситуации: где-то поступить

по-американски, где-то — по-японски и т.д.

Эта форма интеграции является последней стадией развития межкультурной чуткости для большинства людей. Дальнейшее развитие межкультурной чувствительности для непрофессионалов просто не нужно. Тем не менее, некоторые люди идут дальше и овладевают *конструктивной маргинальностью*. На этом уровне появляется межкультурная (мультикультурная, маргинальная) личность. Она находится вне культурных рамок в силу возможности подняться на метауровень анализа ситуации. Для такого человека нет естественной культурной идентичности, как и нет абсолютно правильного поведения.

При этом человек как бы освобождается от оков культуры и открывает для себя, что есть много способов быть хорошим, честным и красивым. Это похоже на подъем в гору. Когда мы достигаем вершины горы, то видим, что все тропинки внизу, в конечном счете, ведут к одной вершине и что каждая тропинка представляет собой уникальный пейзаж.

После этого можно посмотреть на культуры как объективно, так и субъективно, использовать ту или другую культуру без явного конфликта, включать по желанию разные лингвистические и культурные кодовые системы. На этой ступени 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, к которому нужно стремиться. Процесс психического роста от монокультурного к мультикультурному человеку — это процесс изменения, в котором новые элементы жизни постоянно объединяются с полным пониманием того, что такое культура. Этот процесс связан с большим стрессом и напряжением из-за необходимости приспособления к давлению окружающей среды. Не все люди способны к этому. Более того, поскольку результатом этого процесса может стать психическое заболевание человека (расщепление сознания), ставится 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bennet J.* Transition shock: Putting culture shock in perspective//Jain C. (Ed.). International and Intercultural Communication Annual. 1977.
2. *Bennet J.* Modes of Cross-Cultural Training: Conceptualizing Cross-Cultural Training as Education//International Journal of Intercultural Relations. 1986, № 10.
3. *Bennet J.* Cultural Marginality. Identity Issues in Intercultural Training// Paige M. (Ed.). Education for the Intercultural Experience. Yarmouth, 1993.
4. *Bennet M.* (Ed.) Basic Concepts of Intercultural Communication. Selected Readings. Yarmouth, 1998.

ГЛАВА 4

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Понятие межкультурной компетентности. Межкультурный тренинг как способ обучения межкультурной компетентности

4.1. Понятие межкультурной компетентности

Если необходимость и возможность формирования мультикультурной личности вызывает сомнения и споры среди ученых, то воспитание межкультурной компетентности, бесспорно, должно стать одной из целей современного образования. Именно система образования должна взять на себя нелегкую задачу избавления людей от устаревших этноцентристских взглядов и замены их на новые, этнорелятивистские, более соответствующие реалиям того единого мира, в котором мы живем. На это же должна быть нацелена политика современных государств, которые все больше становятся полиэтническими, а значит, проблемы аккультурации, формирование межкультурной компетентности выходят в их жизни на первый план.

Мировой опыт показывает, что наиболее успешной стратегией аккультурации является интеграция, сохранение собственной культурной идентичности наряду с овладением культурой титульного этноса. В этом случае единственной разумной идеологией и политикой общества становится мультикультурализм и *межкультурная компетентность*, то есть позитивное отношение к наличию в обществе различных этнокультурных групп и добровольная адаптация социальных и политических институтов общества к потребностям разных культурных групп.

Это обстоятельство предусматривает проведение национальной политики, не требующей культурных потерь от интегрирующейся группы, не допускающей ее ассимиляции (то есть потери собственной культурной идентичности) или сепарации. В школьном образовании и социальном законодательстве должны подчеркиваться выгоды мультикультурализма. Также должно быть сформировано понятие о тех последствиях, к которым могут привести этнические предубеждения и дискриминация. Для учета интересов интегрирующейся группы должны быть соответствующим образом изменены социальные институты — в политике, здравоохранении, в сфере образования. Необходимо также, чтобы в работе этих учреждений принимали участие представители этнокультурных меньшинств.

Обязательно нужно делать акцент на том, что аккультурация означает взаимное приспособление, интеграцию представителей разных групп в рамках одного общества. Для этого все группы населения должны идти на определенные уступки: доминирующие группы — на изменение школьного образования и

государственных и социальных служб; недоминирующие группы — на отказ от некоторых элементов собственной культуры, не адаптивных в новых условиях.

Члены полиэтнических обществ должны понимать и знать плюсы мультикультурализма, разнообразия культур. Среди них — повышенная способность общества к адаптации; наличие здоровой конкуренции, необходимой для динамично развивающегося общества; широкие возможности для выбора разнообразных путей в жизни. Все эти качества могут оказаться очень полезными при резком изменении условий, среды обитания общества, которые могут произойти в результате экологической катастрофы или политического катаклизма. Чем больше разнообразие культур в таком обществе, тем больше вероятность, что хотя бы один вариант окажется оптимальным в изменившихся условиях.

Поэтому чрезвычайно актуально и важно, чтобы люди сегодня 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. Ведь только обладающий позитивной этнокультурной идентичностью человек способен к этнической толерантности, к жизни в современном, все более глобализованном мире.

Интересные данные об опыте воспитания межкультурной компетентности в немецкой системе образования приводит немецкий культуролог Г. Ауэрнхаймер. Он пишет, что межкультурное обучение должно начинаться с направленного самоисследования и критической саморефлексии еще с дошкольного периода. В детском саду должна быть воспитана готовность признавать отличия между людьми, которая позже должна развиться в способность к межкультурному пониманию и диалогу. Для этого дети должны уметь воспринимать мультикультурную совместную жизнь как само собой разумеющуюся. В этом процессе оказывается очень важен опыт многоязычия (овладеть языками тех детей, которые воспитываются в одной группе). Желательно для этого привлекать родителей детей-мигрантов. Также важно внимательно относиться к праздникам, религиозным предписаниям, табу и различным обычаям, связанным с едой. Решающей в детском саду является позиция воспитателя, который должен контролировать поведение детей, быть образцом непредвзятости, терпимости и способности разрешить конфликт.

В школе ведущая роль в воспитании межкультурности принадлежит учителю, который должен дать модель уважения самоопределения других. Он должен избегать стереотипных национальных описаний, так же как уравниловки и ожидания ассимиляции. На занятиях по разным предметам важно использовать возникающие возможности для разговора о других культурах. Важно наличие в школьной библиотеке книг авторов — представителей других культур, учет национальных и религиозных праздников. В случае каких-либо конфликтов или дискриминации учеников позиция школы должны быть этнически и культурно непредвзятой. Иными словами, должна быть целая «школьная философия», —

программа, которая четко зафиксирует необходимость межкультурного обучения и покажет его пути.

4.2. Межкультурный тренинг как способ обучения межкультурной компетентности

В последнее время все большее число исследователей рассматривают перемещение в другую культуру как ситуацию, в которой прежние навыки социального взаимодействия человека оказываются бесполезными и он нуждается в овладении подобными навыками новой культуры. Наиболее эффективным методом здесь оказываются специально организованные тренинги. Они необходимы как для мигрантов, переселяющихся в другую страну на постоянное место жительства, так и для визитеров, выезжающих туда на длительный срок. Их назначение заключается в том, чтобы снять, прежде всего, психологические трудности приспособления к иной культуре.

В основе апробированных методик лежат наблюдения, сделанные многими исследователями. Так, существует связь между научением культуре и личностным ростом. Поэтому предполагается, что люди, ощущающие себя комфортно более чем в одной культуре, интеллектуально и эмоционально более удовлетворены жизнью, чем монокультурные личности.

Известно также, что дети, растущие в насыщенной, сложной и изменчивой среде, лучше выполняют целый ряд интеллектуальных и когнитивных задач, чем дети, выросшие в однообразной среде. Исследования показали, что дети-билингвы лучше, чем моноязычные дети, выполняют различные когнитивные тесты. Поэтому одним из способов воспитания межкультурной компетенции становится обязательное изучение иностранных языков.

Исходя из этого делается вывод, что возможны практические меры для снижения этноцентризма и подготовки человека к межкультурным контактам.

Существует несколько способов подготовить индивида к межкультурному взаимодействию, чтобы облегчить последствия культурного шока. 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, — когнитивной, эмоциональной, поведенческой.

Методы обучения индивида могут быть дидактические — просвещение, ориентирование и инструктаж, и эмпирические — тренинг.

Просвещение представляет собой процесс приобретения знаний о культуре, к контакту с которой человек целенаправленно готовится. Перед поездкой необходимо получить хотя бы минимум знаний по истории, географии, узнать об

обычаях и традициях жителей этой страны. Так, в США долгое время подготовка людей, выезжающих на длительное время за границу, строилась на модели, которую называли «классная комната». Им давали достаточно обширные знания о стране пребывания, правда, они носили в основном абстрактный характер.

Но довольно скоро обнаружилось, что подобные знания не слишком 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 также представляет собой обучающую программу, цель которой — 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.

Примерно ту же цель имеет и *инструктаж*, знакомящий человека с проблемами, могущими возникнуть в той или иной стране.

Эмпирическое обучение взаимодействию с представителями других культур дает *тренинг*, который ставит перед собой две основные задачи. Во-первых, через проигрывание ситуаций, протекающих по-разному в разных культурах, познакомить обучаемых с межкультурными различиями; во-вторых, познакомив обучаемых с самыми характерными особенностями чужой культуры, подготовить перенос полученных знаний на другие ситуации. В последнее время именно тренинга становятся основным способом подготовки человека к межкультурному взаимодействию.

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 пользоваться ими для эффективного межкультурного взаимодействия. Для этого тренер предлагает участникам рассмотреть различные конфликтные ситуации, которые решаются с позиций разных культур и фиксируют внимание на стереотипах и нормах родной культуры.

Культурно-специфичные тренинги готовят человека к взаимодействию в рамках конкретной культуры. Они могут быть:

- когнитивными, дающими информацию о другой культуре;
- поведенческими, обучающими практическим навыкам, необходимы для жизни в чужой культуре;
- атрибутивными, объясняющими социальное поведение 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. Люди в определенной ситуации ждут конкретного поведения, а не дождавшись его, делают ложные выводы о человеке, с которым они общаются. В ходе атрибутивного тренинга человек знакомится с атрибутами, характерными для интересующей его культуры.

В процессе подготовки человека к межкультурному взаимодействию нужно стремиться использовать разные методы подготовки и разные типы тренингов. Итогом процесса обучения должно стать овладение так называемым *платиновым правилом*, сформулированным по аналогии с золотым правилом нравственности: делай так, как делают другие. Иными словами, попав в чужую культуру, нужно поступать в соответствии с нормами, обычаями и традициями этой культуры, а не навязывать местным жителям своих норм и ценностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедева Н. Введение в этническую и кросскультурную психологию. - М., 1999.
2. Auernheimer G. Einführung in die Interkulturelle Erziehung. Darmstadt, 1990.
3. Auernheimer G. Interkulturelle Erziehung im Schulalltag. Fallstudien zum Umgang von Schulen mit der multikulturellen Situation. Munster, 1996.
4. Auernheimer G. Interkulturelle Bildung im Gesellschaftlichen Widerspruch// Das Argument, 1998, № 12.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое аккультурация? Приведите примеры подобных процессов, происходящих в мире.
2. Какая стратегия аккультурации, по вашему мнению, оптимальна?
3. Почему аккультурация происходит посредством коммуникации? Какая форма общения при этом является решающей?
4. Обязателен ли для человека культурный шок? Назовите его положительные и отрицательные последствия.
5. Зачем человеку осознавать культурные различия? Какую роль это играет в освоении чужой культуры?
6. Как связаны между собой мультикультурализм и межкультурная компетентность?
7. Чем отличаются друг от друга золотое и платиновое правила морали.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Если у вас есть друг или знакомый — представитель другой национальности, расспросите его о том, как шла его адаптация к русской культуре.
2. Попытайтесь объективно оценить, на какой ступени модели Беннета вы находитесь? Аргументируйте свою позицию.

РАЗДЕЛ VI

РУССКАЯ КУЛЬТУРА В КОНТЕКСТЕ МКК

*Умом Россию не понять,
Аршином общим не измерить.
У ней особенная стать —
в Россию можно только верить.*
Ф. Тютчев

ГЛАВА 1

ФОРМИРОВАНИЕ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ

Детерминирующие факторы русской культуры (географический, исторический, религиозный)

Процесс формирования русской культуры своими корнями уходит в далекое прошлое и неразрывно связан с образованием древнерусского этноса, происходившего вместе с этногенезом других восточнославянских народов с первых веков новой эры на территории Центральной и Восточной Европы. Уже в IV—VI веках наши далекие предки были известны в Византии под именем антов, а в VII в. сложилось новое этнополитическое образование — Русь, образовавшее в IX в. государство — Киевскую Русь. Оно погибло в XIII в. в результате татаро-монгольского нашествия, вместе с ним завершил свой путь и древнерусский этнос. К этому времени он уже прожил большую часть своей этнической истории и к XII веку вступил в фазу обскурации — старости этноса, что нашло свое выражение в многочисленных княжеских усобицах, неумении объединиться даже ради спасения собственных жизней и в конечном итоге привело к разделу страны между Западом (Литвой) и Востоком (Ордой). Западные области древнерусского государства, перешедшие в поисках спасения от Орды под покровительство Запада, теряли свою самостоятельность, собственные культурные ценности и были ассимилированы западным миром. Восточные же области древнерусского государства и проживавшие там древние русичи сумели сохранить свою идентичность и в XIII веке положили начало формированию современного русского этноса из остатков древнерусского этноса, финно-угорских, тюркских и летто-литовских этнических образований.

Таким образом, этническая история России делится на два этапа и связана с этногенезом двух народностей — древнерусской и современной русской. Поэтому в истории культуры нашей страны выделяются два соответствующих периода. Но реально это одна история и одна культура. С течением времени произошло много изменений, но важнейшие ценности русской культуры, черты русского менталитета, сложились еще в период ее формирования.

Позже они лишь уточнялись, приспособляясь к новым политическим,

географическим и религиозным реалиям. Их можно выделить и на стадии крещения Руси, и в период татаро-монгольского ига, и в царствование Ивана Грозного, и во времена петровских реформ, в «золотой» и «серебряный» века русской культуры, при советской власти и в постсоветский период.

1.1. Факторы формирования русской культуры: географические, исторические, религиозные

На важность географических факторов в формировании русской культуры обратил внимание еще известный русский историк В. Ключевский. В своей работе «Курс русской истории» В. Ключевский аргументированно доказывает, что именно русская равнина, речная сеть и междуречье, лес и степь, река и бескрайнее поле, овраги и пески — все это формировало характер русского народа, тип хозяйства и государственности, а также взаимоотношения с соседними народами.

Особое значение для этногенеза русского народа имели лес и степь. Ведь именно на границе этих двух зон, вдоль больших и малых рек и расположилась Русь. Лес служил надежным убежищем при нападении внешних врагов. Но лес укрывал разбойников, в лесу жили дикие звери, с лесом приходилось бороться, отвоевывая от него с огромным трудом новые территории для земледелия. Поэтому можно говорить о том, что лес всегда был тяжел для русского человека, он его не любил и населял всевозможными страхами. Такие же двойственные чувства испытывал русский человек и к степи. Простор и ширь, с одной стороны, но и вечная угроза от многочисленных кочевых племен, с другой стороны. Это раздвоение между лесом и степью преодолевалось любовью русского человека к реке, которая была и кормилицей, и дорогой, и воспитательницей чувства порядка и общественного духа в народе. На реке воспитывался дух предпринимательства, привычка к совместному действию, сближались разбросанные части населения, люди приучались чувствовать себя частью общества.

Противоположное действие оказывала бескрайняя русская равнина, отличавшаяся пустынностью и однообразием. Человека на равнине охватывало чувство невозмутимого покоя, одиночества и унылого раздумья. Как считают многие исследователи, именно здесь причина таких свойств русской духовности, как душевная мягкость и скромность, смысловая неопределенность и робость, невозмутимое спокойствие и тягостное уныние, отсутствие ясной мысли и предрасположенность к духовному сну, аскетизм пустынножительства и беспредметность творчества.

Косвенным отражением русского ландшафта стала и хозяйственно-бытовая жизнь русского человека. Еще Ключевский обратил внимание, что русские крестьянские поселения своей примитивностью, отсутствием простейших жизненных удобств производят впечатление временных, случайных стоянок кочевников. Это связано как с продолжительным периодом кочевой жизни в

древности, так и с многочисленными пожарами, постоянно истреблявшими русские деревни и города. Результатом стала своеобразная неукорененность русского человека, проявляющаяся в равнодушии к домашнему благоустройству, к житейским удобствам. Она же породила небрежное и беспечное отношение к природе и к ее богатствам.

Развивая идеи Ключевского, Н. Бердяев писал, что пейзаж русской души соответствует пейзажу русской земли. Поэтому при всех сложностях взаимоотношений русского человека с русской природой культ ее был настолько важен, что нашел весьма своеобразное отражение в этнониме (самоназвании) русского этноса. Представители различных стран и народов по-русски называются именами существительными — француз, немец, грузин, монгол и т.п., и только себя русские называют именем прилагательным. Это можно истолковать как воплощение своей принадлежности к чему-то более высокому и ценному, чем люди (народ). Это высшее для русского человека — Русь, Русская земля, а каждый человек — часть этого целого. Русь (земля) — первична, люди — вторичны. Об этом напоминают столь характерные для русского фольклора обращения к Родине-матери, к Матери-сырой земле, к России как носительнице высших для русского человека ценностей.

Огромное значение для формирования российского менталитета и культуры сыграло принятие христианства в его восточном (византийском) варианте. Результатом крещения Руси стало не только вхождение Руси в тогдашний цивилизованный мир, рост международного авторитета, дипломатических, торговых, политических и культурных связей с другими христианскими странами. Крещение не только дало толчок к созданию великолепной культуры Киевской Руси, да и самого древнерусского единого централизованного государства. С этого момента определились геополитическое положение России между Западом и Востоком, враги и союзники, смысл и назначение российской истории. С этого исторического события Русь, а затем и Россия выбрали ориентацию на Восток. С этого времени расширение русского государства шло только в восточном направлении. Татарское нашествие задержало его, но не остановило, лишь еще более укрепило Россию в поставленной цели.

Роль православия в формировании и развитии русской культуры всегда была одной из важнейших тем русской философской и общественно-политической мысли. О ней писал старец Филофей в своем послании к Василию III, размышляли западники и славянофилы, все философы — исследователи «русской идеи» — от Вл. Соловьева до Н. Бердяева.

Еще Филофей, обратившийся к Василию III, заявил, что «Москва — есть Третий Рим, а четвертому Риму — не бывать», неразрывно связал православие с сильной государственной властью. В отличие от католицизма, стремящегося к установлению всемирной теократии под властью римского папы, подминающего под себя светских властителей, православие к теократии практически никогда не стремилось. Позаимствованные из Византии великолепие и сила, скорее всего, и

стали сильнейшими побудительными мотивами к принятию христианства в восточном варианте (чтобы стать державой, равновеликой Византии). Благодаря своему оправданию культа светской власти (цезаропапизма), православие утвердилось также в качестве нравственно-религиозного идеала в русской духовной культуре. Результатом стало тесное взаимодействие и глубокое внутреннее единство светскости и духовности, которое начало разрушаться лишь с петровских реформ.

Принципиально различаются позиции православия и католицизма в вопросе о сочетании свободы и необходимости. Об этом впервые было сказано идейным вождем славянофильства А. Хомяковым. Он считал, что подлинная христианская церковь представляет собой, прежде всего глубокую духовную связь, соборно объединяющую множество верующих в любви и истине. Из всех христианских конфессий этому идеалу соответствует лишь православная церковь, которая органично сочетает в себе единство и свободу и тем самым реализует идею соборного единения людей. В католицизме и протестантизме принцип соборности нарушен. В первом случае — во имя единства, подчинения папе, во втором — во имя свободы, торжества индивидуализма. Иными словами, в православии каждый человек является личностью, но не самодостаточной, а проявляющейся лишь в соборном объединении, интересы которого выше интересов отдельного человека. Результатом стало закрепление в качестве идеала русской культуры стремления к авторитарности и коллективности одновременно.

Такое сочетание противоположностей не могло не быть противоречивым, неустойчивым, ежемесячно готовым взорваться конфликтом. Оно привело к неразрешимому противоречию, лежащему в основе всей русской культуры — коллективности и авторитарности, всеобщего согласия и деспотического произвола, самоуправления крестьянских общин и жесткой централизованной власти. Утопические представления о возможности сосуществования этих черт были присущи народному сознанию на протяжении всей истории нашей страны, они воплотились в легенду о Беловодье, о сказочном граде Китеже, поиски которых продолжались еще в XX веке. Реальность же российской истории требовала противоположного — победы авторитаризма и деспотизма. Именно так появилось российское самодержавие. Как считают многие исследователи отечественной истории, Россия большую часть своей истории жила на положении военного лагеря, окруженного враждебными народами, постоянно вела оборонительные войны. В период с XI по XV век, по подсчетам историка С. Соловьева, Русь в среднем отражала по одному нашествию в год. А с XIV до начала XX века Россия провела в войнах две трети своей истории.

Необходимость защиты от внешних врагов обуславливала высокий уровень военных расходов, что истощало и без того скудную государственную казну. В некоторые годы (например, в 1705-й год) они доходили до 96% всех бюджетных расходов. Но даже в более спокойные годы они редко опускались ниже 50%. Это и привело к формированию специфического для России типа развития —

мобилизационного. Для этого типа характерно использование как материальных, так и людских ресурсов посредством их максимальной сверхконцентрации и сверхнапряжения во всех звеньях общества. Это развитие происходило в условиях дефицита необходимых ресурсов (финансовых, интеллектуальных, временных, внешнеполитических и др.), а также зачастую при незрелости внутренних факторов развития, их неподготовленности к решению поставленных перед обществом задач. Так формировалась идея приоритета политических факторов развития над всеми другими.

В результате возникало противоречие между задачами государства и возможностями населения по их решению. Оно состояло в необходимости обеспечить безопасность и развитие государства любыми средствами и наносило ущерб интересам и целям отдельных экономических субъектов. Разрешение данное противоречие нашло в форме приоритетной роли государства во взаимоотношении его с гражданским обществом.

Чтобы обеспечить форсированные темпы развития, государству приходится максимально интенсивно, на грани возможного, использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы и, прежде всего человеческие резервы. Делается это с помощью внеэкономического, силового принуждения. Так государство становится авторитарным.

Установление постоянного и всеобъемлющего контроля над всей системой жизнедеятельности общества делало государство и тоталитарным, что в свою очередь привело к особой роли репрессивного аппарата как инструмента принуждения и насилия. Это объясняет ту нелюбовь к государству, которую всегда демонстрировал русский человек. Но эти же факторы стали причиной того, что при всей этой нелюбви необходимость государства, его защиты была первейшим долгом каждого русского человека. Отсюда — то бесконечное терпение народа и почти безропотное подчинение власти.

Еще одним следствием мобилизационного типа развития в России стал примат общественного, общинного начала. Необходимость максимальной концентрации ресурсов и противостояния «всем миром» многочисленным опасностям обусловили традицию подчинения личного интереса задачам социума. По словам Г. Федотова, рабство диктовалось не капризом властителей, а новым национальным заданием: созданием империи на скудном экономическом базисе. Об этом же размышлял и известный русский философ Е. Трубецкой. Он считал, что равнинный, степной характер нашей страны наложил отпечаток на нашу историю, равнина не терпит ничего, что могло бы подняться над ней. Так, в Московской Руси, чтобы бороться против угрожающих извне уравнилельных стремлений татар, царская власть сама должна была стать единственной возвышенностью в стране и превратить в плоскость все то, что под нею. Способами уравниения всегда были поджог, грабеж, насилие над личностью. Поэтому и спряталась русская личность в знаменитую русскую соборность.

Все эти особенности развития русской культуры сформировали такие ее

черты, как отсутствие ядра культуры, привели к ее двусмысленности, бинарности, двойственности, постоянному стремлению сочетать несочетаемое: европейское и азиатское, языческое и христианское, кочевое и оседлое, свободу и деспотизм. Это же привело к тому, что основным типом динамики русской культуры стала инверсия (развитие по типу маятникового качания), колебание от одного полюса культурного значения к другому.

Постоянное стремление успеть за своими соседями (если не успеешь — погибнешь), прыгнуть выше головы привели к тому, что в русской культуре все время сосуществовали старые и новые элементы, будущее приходило тогда, когда для него еще не было условий, а прошлое, соответственно, не торопилось уходить, долго цеплялось за традиции и обычаи. При этом нередко новое появлялось в результате скачка, взрыва. В этой особенности исторического развития получает объяснение катастрофический тип развития России, заключающийся в постоянной насильственной ломке старого, чтобы дать дорогу новому, а потом выяснить, что это новое совсем не так хорошо, как казалось раньше.

Дихотомичность, бинарность русской культуры стала также причиной ее исключительной гибкости, способности приспосабливаться к предельно трудным условиям выживаемости в периоды национальных катастроф и общественно-исторических потрясений, сопоставимых по своим масштабам со стихийными бедствиями и геологическими катастрофами.

Характерные черты русской культуры закономерно нашли свое отражение и в русском национальном характере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балакина Т.И. История русской культуры. — М., 1996.
2. Георгиева Т.С. История русской культуры. — М., 1998.
3. История России. XX век / А.Н. Боханов, М.М. Горинов, В.Н. Дмитриенко и др. — М., 1997.
4. Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре. — Спб., 1994.
5. Кондаков И.В. Введение в историю русской культуры. — М., 1997.
6. Милюков П.Н. Очерки по истории русской культуры: В 3 т. — М., 1993.
7. Русская история в сравнительном освещении. — М., 1996.
8. Рябцев Ю.С. История русской культуры XI—XVII веков. — М., 1997.
9. Шульгин В.С., Кошман Л.В., Зезина М.Р. Культура России IX—XX вв. — М., 1996.

ГЛАВА 2

САМОСОЗНАНИЕ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ

Понятие «русский национальный характер». Роль стереотипов в изучении национального характера. Русский характер как предмет русской общественной мысли. Авто- и гетеростереотипы русских

2.1. Понятие о русском национальном характере

Понятием «национальный характер» сегодня активно пользуются политики, ученые, писатели, журналисты. Оно появляется на страницах научных монографий, в газетах и журналах, звучит в публичных выступлениях. Часто в понятие национального характера вкладывается самый различный смысл. И это неудивительно, ведь национальный характер — самый неуловимый феномен этничности. Долгое время ученые вообще спорили о том, существует ли он в действительности. Но сегодня общепризнанно существование национальных особенностей, которые представляют свойственное только одному народу сочетание национальных и общенациональных черт. Они проявляются как определенные нормы и формы реакций на окружающий мир, а также как нормы поведения и деятельности. Таким образом, можно сказать, что национальный характер — это совокупность специфических физических и духовных качеств, норм поведения и деятельности, типичных для представителей той или иной нации.

История каждого народа сложна и противоречива. По этой причине сложен и противоречив и характер каждого отдельного народа, который складывается на протяжении веков под влиянием географических, климатических, социально-политических и иных факторов и обстоятельств. Исследователи национального характера считают, что вся совокупность детерминирующих факторов и обстоятельств национального характера может быть разделена на две группы: природно-биологические и социально-культурные. Первая группа факторов связана с тем, что люди, принадлежащие к разным расовым группам, будут демонстрировать разные нормы реакции и темперамента. А тип общества, сформировавшийся у того или иного народа, окажет еще большее влияние на его характер. Поэтому понять характер какого-то народа можно, только если понято общество, в котором этот народ живет и которое он создал в определенных географических, природных условиях.

Очень важно также и то, что тип общества определяется прежде всего той системой ценностей, которая принята в нем. Поэтому в основе национального характера лежат социальные ценности. Тогда можно уточнить и конкретизировать понятие *национального характера*. Он будет представлять собой совокупность важнейших способов регулирования деятельности и общения, сложившихся на

основании системы ценностей общества, созданного нацией. Хранятся эти ценности в национальном характере народа. Устойчивость ценностей придает устойчивость обществу и нации. Поэтому, чтобы понять национальный характер, нужно вычленить набор ценностей, носителем которых является русский народ.

2.2. Роль этностереотипов в изучении национального характера

Измеряемой формой проявления национального характера служат этнические стереотипы, которые выполняют важную функцию, определяя поведение человека в различных ситуациях и влияя на его симпатии (антипатии) в ситуации межкультурных контактов. Они способствуют формированию образов «хороших» и «плохих» народов, ориентируя нацию на поиск союзников и партнеров, а также соперников и врагов. Усваиваются этностереотипы в процессах инкультурации и социализации.

Этнический стереотип — это социально обусловленный схематический образ своей этнической общности (автостереотип) или представление о других этнических общностях (гетеростереотип). Как уже было отмечено, стереотипы возникают из-за стремления человека к «экономии» мышления — конкретизации, сведению абстрактных понятий к конкретным образам, и упрощению, описанию большой группы людей как единой, объединенной общими характеристиками. Они формируются как в процессе непосредственного межэтнического общения, так и посредством неорганизованных форм передачи информации (слухи, анекдоты, поговорки), а также предубеждений, уходящих корнями в исторические традиции (например, антисемитизм).

Однако наблюдениями и исследованиями установлено, что живые люди, представители какого-либо народа, могут существенно отличаться от имеющихся стереотипов этого народа. Очевидно, так же осторожно нужно подходить и к стереотипам как к индикаторам национального характера. Обязательно нужно учитывать, что в зависимости от чувства симпатии или антипатии, которое испытывает носитель стереотипа к тому или иному народу, будут актуализироваться противоречивые стереотипы, относящиеся к этому народу. Нельзя забывать также, что этностереотип — это своего рода проективный тест, распространяемый на весь народ, при котором люди — создатели стереотипа выражают собственные психологические особенности. Нередко обнаруживается обратное влияние стереотипов: например, в ситуации сравнения положительный гетеростереотип может вызвать негативный автостереотип. И, наконец, автостереотипы дают более благоприятную оценку, чем гетеростереотипы. С этим связано также то, что стереотипы формируются на основе избирательности, постоянного сопоставления соответствующих черт своего и чужого народа. Иными словами, стереотип формируется при сравнении «нас» с «не нами», хотя это обычно и не осознается человеком.

Категоризация «мы — они» происходит с древнейших времен и связана с

тем, что человек, являясь членом различных социальных групп и общностей (классов, половозрастных, профессиональных, религиозных, политических и, конечно, этнических групп), постоянно противопоставляет себя и членов своей группы другим людям, представляющим чужие группы. При этом идет единый процесс дифференциации и идентификации, который приводит к формированию социальной идентичности — осознанию себя как члена какой-либо группы и оценочному отношению к этой принадлежности.

Этническая идентичность занимает особое место в русской культуре. Она принимает форму «наши — не наши», «свой — чужие». Основным критерием при этом выступает религиозная принадлежность, а также отнесение к западному или восточному миру. На этой основе и формируется специфически русское понятие «иностранец», которым обозначаются люди, относящиеся к западному миру. Для названия всех остальных людей обычно используют термины, указывающие на этническую принадлежность (японец, китаец и т.д.).

Можно предположить, что такое специфическое использование названий своими корнями уходит в процесс формирования великоросской идентичности, происходивший в период возвышения Москвы. С одной стороны, тогда Русь из-за падения Византии осознала себя государством — единственным хранителем православия (послание Филофея), находящимся во враждебных отношениях с другими христианскими, но не православными странами. Она постоянно испытывала давление с их стороны — тевтонские рыцари, Польша, Литва, ливонские войны. С другой стороны, именно тогда Русь повернулась лицом к Востоку, многие черты которого она восприняла через татаро-монголов, а затем стала наследницей Орды и двинулась дальше, осваивая Сибирь и Дальний Восток, вбирая в себя проживавшие там народы. То есть Восток был ближе, понятнее и воспринимался на Руси как внутренняя территория. В противоположность этому Запад (Европа) был чем-то враждебным, стремящимся поглотить или уничтожить саму Россию. Немаловажным был и тот факт, что язычники и мусульмане-татары, жившие на Востоке, могли стать православными, «своими» (многие русские дворянские роды являются потомками принявших православие татар), в то время как католики и лютеране, жившие на Западе, «своими» стать не могли никогда. К тому же они не могли говорить на русском языке, были «немыми», «немцами» (это слово еще в XIX веке обозначало всех иностранцев из Европы).

Все это и стало причиной настороженного отношения к иностранцам, постоянного подчеркивания их чуждости, выделения и отделения от «своих» русских и от более близких гостей с Востока. Контрастность иностранцев прежде всего проявлялась и проявляется на уровне поведения, когда даже в мелочах подчеркивается существующая разница. Так, во времена Московской Руси царь, принимая иноземных послов, после их визита мыл руки, считая, что опоганился. А небольшое количество иностранцев, находившихся в Москве, проживало только в Немецкой слободе, отгороженной забором и охраняемой стрельцами от русского населения.

Со времени реформ Петра I таких крайностей уже не было, да и количество иностранцев в стране заметно увеличилось. Интересно, что в это время сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, иностранцы были учителями, с помощью которых Россия должна была в короткое время стать европейской страной. Некоторая часть российского дворянства, доходя в своем преклонении перед Западом до абсурда, вообще пыталась отрицать все русское, принимая лишь то, что находило одобрение иностранцев. Поэтому с таким трудом пробивали себе дорогу российская наука, философия, искусство. Но с другой стороны, ощущение чуждости, инаковости не исчезало. Показателен в этом отношении пример первого командующего русской армией во время войны 1812 года Михаила Богдановича Барклая де Толли. Несмотря на то, что он родился в России, был прекрасным профессионалом и многократно доказал свою преданность интересам родины, русская армия не принимала его только из-за французской фамилии и не желала подчиняться ему, считая его чужаком.

В советские времена положение иностранцев в нашей стране вновь стало напоминать отношение к ним во времена Московской Руси. Специальные гостиницы для их проживания, отдельные маршруты для экскурсий, сопровождающие, контролирующие все их контакты, даже при более высоком, чем для своих граждан уровне сервиса, породили на Западе представление о Советском Союзе как об империи зла.

В наши дни ситуация, безусловно, изменилась, но не кардинально. Иностранцам по-прежнему дают понять, что они не такие, как все остальные люди (жители нашей страны). Очень характерно, что в российских гостиницах, музеях в преysкурантах совершенно официально указаны разные цены на одни и те же услуги для своих (россиян) и иностранцев. Если учесть, что весь современный «западный мир» исповедует идею равенства и для его представителей невозможно (запрещено их воспитанием) выделение людей по расовому, этническому, половому или какому-либо иному признаку, то становится понятным, почему они не очень уютно чувствуют себя в нашей стране.

Если воспользоваться рассматривавшейся ранее моделью Беннета, говорящей о воспитании межкультурной чуткости, то для русского человека этот путь начинается не с отрицания межкультурных различий, а со стадии защиты, с преодоления сильно развитого чувства этноцентризма. Иными словами, нас не нужно убеждать в том, что различия между людьми, народами и их культурами существуют.

Иностранцы для России — своеобразное зеркало, с помощью которого мы, с одной стороны, хотим получить одобрение своим поступкам и начинаниям, а с другой стороны, постоянно осознаем свою самобытность и хотим ее сохранить. При этом совершенно уникальным образом одновременно сочетаются в отношении к иностранцам низкопоклонство и лизоблюдство перед ними с легким презрением и чувством превосходства, как будто мы, русские, знаем что-то, недоступное никому другому. И в межкультурных контактах, безусловно, необходимо учитывать эту двойственность.

2.3. Тема русского характера в русской общественной мысли

Хотя судьба России, ее место в мировой истории занимал и русских мыслителей, по крайней мере, с периода Московской Руси, полноценный теоретический анализ этих вопросов начался лишь в XIX веке. Практически все ученые и философы того времени уделяли внимание исследованию и описанию русского характера и русской души. На первом этапе изучались, в основном, негативные качества русского характера, и лишь к концу XIX — началу XX века он получил более объективную оценку. Хотя нужно помнить, что эта объективность относительна, ведь все выявляемые в исследованиях свойства национального характера были этническими стереотипами.

Первое, на что обратили внимание исследователи, была нелогичность, бессистемность и утопичность русского мышления, отсутствие у русского ума потребности в свободной, творческой мысли. Также в числе недостатков русского характера назывались импульсивность, лень и неумение постоянно организованно трудиться. Во многих случаях указывалось также на неспособность русского ума к рациональному мышлению, результатом чего была невозможность остановиться на чем-то определенном и довести начатое размышление до конца. При этом говорилось о чрезвычайной гибкости и восприимчивости русского ума, что позволяло русским ученым легко усваивать новые идеи и делать их своими. Но если завтра появятся новые модные идеи, русский человек с восторгом ухватится за них, позабыв вчерашнее увлечение.

Известный славянофил Ю. Самарин связывал неумение русских людей систематически трудиться с боязнью мыслительной работы: малейшая трудность в выполнении задуманного приводит к панике и желанию бросить начатое дело.

С неумением трудиться, а также напряженно и самостоятельно мыслить связывали неудачные попытки реформировать Россию по западному образцу. Для русского человека характерно самоуничижение, стремление ценить иностранное, европейское. Ему всегда было проще обратиться к чужому опыту, с легкостью воспринять чужие идеи, увлечься ими и забыть, что это — чужая жизнь, идущая по другим законам, под действием других социокультурных факторов, и ее нельзя бездумно пересадить на русскую почву.

В контексте этих рассуждений отмечалось также, что из-за своей пассивности и умственной лени русские смиряются со своими недостатками, сознательно погружаются в свои страдания, смакуют их и ими оправдывают все свои неурядицы и невзгоды. Поэтому вместо европейских качеств — прямолинейности, выдержки, умения довести дело до конца русскому характеру свойственны такие качества, как неаккуратность, неряшливость, стремление сделать все побыстрее, спустя рукава.

Огромную роль в формировании русского национального характера играла и играет религиозность, ведь с давних времен Россия считает себя единственной истинно христианской страной. Интересно, что Н. Бердяев считал русскую

религиозность пассивной и женственной (церковь в России фактически никогда не была отделена от государства). Он выводил из этой особенности такие качества русского характера, как отсутствие стремления к свободе, личной ответственности, слабость логического мышления и воли, а также отсутствие общественной жизни, личное отношение к действительности. В этом Бердяев был близок к славянофилам, которые выводили из православия соборность и общинный характер русского народа. Но Бердяев шел дальше, чем славянофилы, которые считали религиозность положительной чертой, и вслед за К. Кавелиным говорил о том, что формальная религиозность, свойственная большинству русского народа, определяет такие отрицательные качества, как стремление сплутовать, обмануть, отсутствие предусмотрительности.

Известный русский публицист К. Кавелин отмечал также как свойства русского характера склонность к молодечеству, разгулу, безграничной свободе, удаль без конца и без края. Он считал, что эти качества связаны с молодостью русской нации, и поэтому они преходящи. Эта же причина лежит в основе большой любви русских к ритуалам, к соблюдению формальностей (особенно в богослужении). У молодого, малообразованного народа, как и у маленьких детей, еще нет усвоенных внутренних норм и правил поведения, поэтому ему нужны внешние правила. Но поскольку эти правила стесняют людей, они готовы при первой же возможности нарушить их, взбунтоваться. При отсутствии достаточного образования и знаний свобода воли переходит во вседозволенность и разгул.

Пресытившись самокритикой и перечислением отрицательных черт русского характера, русские исследователи в конце XIX века обратились к поиску положительных качеств в народном характере. Важнейшими положительными свойствами русских людей практически все авторы называли доброту, чувствительность и отзывчивость. Также назывались сердечность, открытость, бескорыстие, предпочтение духовных благ земным, материальным. Они считали, что именно это отличает Россию от Запада, делает ее такой притягательной даже для иностранцев. Отмечалось, что зависимость европейцев от материальных благ и удобств, которыми они обладают, ослабила в их сердцах высшие человеческие чувства добра, правды и красоты. В этом сходились и славянофилы, и западники. С их легкой руки до сегодняшнего дня продолжается противопоставление русской душевной широты и щедрости мещанству, погруженности в быт и отсутствию веры в святое и великое у народов Западной Европы.

Интересно, что обнаруженные достоинства русского характера понимались не как качества, компенсирующие его недостатки, а как продолжение этих недостатков. Присутствие недостатков было как бы узаконено в русском национальном характере, с ними не нужно было бороться, их не нужно было больше стесняться.

С этого момента исследования противоречивости русской души становятся предметом изысканий не только историков, но и философов и писателей. У Н.

Лосского, С. Франка, В. Ключевского, Н. Бердяева русская душа предстает чем-то смутным, неосознанным, состоящим из неотрефлексированных противоречивых стремлений. По их представлениям, не осознанные самим человеком мотивы и потребности ведут либо к бесцельной, незаконченной хаотической деятельности, либо к смутному томлению, метаниям, когда собственные силы, противоречивость желаний мучат человека и не дают ему возможности определиться.

Об этом очень хорошо писали классики русской литературы — Н. Гоголь, И. Тургенев, Л. Толстой и, конечно, Ф. Достоевский. Ему принадлежит знаменитое утверждение, что русский человек слишком широк, не мешало бы его сузить, так как в нем одновременно уживаются и самые высокие и самые низкие желания. Он же прекрасно показал эти метания, заложив основные стереотипы понимания русской души как в России, так и за рубежом. Ну и, конечно, очень точно двойственность русской души и русского национального характера была подмечена Ф. Тютчевым в его знаменитых строках:

*Умом Россию не понять,
Аршином общим не измерить.
У ней особенная стать —
В Россию можно только верить.*

С начала XX века исследования русского национального характера в основном, предпринимались философами. Среди них — Н. Бердяев и Н. Лосский. Так, Бердяев считал главной чертой русского характера его мягкость, пассивность, женственность. Главная тайна русской души — в ее антиномичности, противоречивости. Поэтому все исследователи русской души видели в ней только то, что им хотелось видеть, каждый находил подтверждение своим мыслям о русском национальном характере, в котором, действительно, можно обнаружить самые противоречивые черты и самые разнообразные факты, намерения. Именно они и придают русской душе глубину и загадочность.

Корень этих противоречий Бердяев видит в несовместимости мужественного и женственного начал в русском духе и в русском характере: мужественная свобода не овладевает женственной русской стихией изнутри, из глубины. Поэтому безграничная свобода в России оборачивается безграничным рабством, вечное странничество — вечным застоєм. Только раскрыв в своей духовной глубине личное, мужественное, оформляющее начало, Россия сможет выйти из этого замкнутого круга.

Отмечает Бердяев и особый национализм русских, который связан с мессианством, с представлением об особой миссии России в истории, с убеждением, что только наша страна — единственный оплот истинного христианства (единственно верной идеи), которая живет для того только, чтобы дать пример всему остальному миру. Поэтому мессианизм русских переходит в

отрицание всякого национализма, в признание того, что русский народ жертвенно служил делу всех народов. Это, кстати, объясняет, почему идея православия была так легко заменена идеей коммунизма при сохранении общей мессианской установки в русском характере.

Интересное исследование русского национального характера предпринял Н. Лосский. Причину его оригинальности и самобытности философ увидел в религиозности, лежащей в основе стремления к поиску абсолютного добра. Лосский считал, что русский человек обладает особенно чутким различием добра и зла, зорко подмечает несовершенство поступков и нравов, никогда не удовлетворяется ими и не перестает искать добро. Из религиозности он выводит также и бескорыстие, отсутствие интереса к материальным ценностям и к частной собственности. Лосский считает, что русский человек стремится не к власти, а к примирению и любви, хочет создать на земле божественный порядок и гармонию, но не имеет энергии и напора для претворения своих желаний в действительность. В этом отличие русского характера от западного, который стремится к созданию порядка в мире, к достижению материального благополучия. Из этой разницы Лосский выводил идею мессианства русского народа, который должен вернуть Западу душу, одухотворить созданную им культуру и технику.

Из чувства религиозности русских Лосский также выводит такие характеристики русского характера, как доброта, мягкость, незлопамятность, отходчивость. Обратной стороной доброты является жестокость, которая становится средством устрашения при воспитании, не дает сбиться с правильного пути. Жестокость также проявляется и в виде примитивной любви к свободе, отсюда — жестокость русского бунта.

Также отмечают способность к сочувствию и сопереживанию русского человека, умение входить в чужую душевную жизнь, легко подражать разным людям. Из этих качеств выводятся высоко развитое театральное искусство, развитие литературы, связанные с подражанием и сопереживанием, а поэтому созвучные русскому менталитету. Интересна мысль Лосского, что, стремясь к бесконечности, русский человек боится определений, отсюда его стремление уйти от заданной формы, пластичность и гибкость.

Интересны также описания русского народа и русского характера, данные иностранцами. Так, в них прежде всего упоминаются неорганизованность и неопределенность русских, их способность увлечься, а затем бросить начатое дело, не доведя его до конца, отсутствие сдерживающих начал, отсутствие меры как в добре, так и во зле. Они также отмечают высокую пластичность русских, гибкость их ума и свободу мысли. Среди положительных качеств русского характера иностранцы в первую очередь называют доброту, отходчивость и открытость, умение понять состояние другого. Больше всего нареканий вызывают неаккуратность, неорганизованность, низкий уровень бытовой культуры.

Многие западные ученые пытались проследить зависимость между отсутствием политической свободы и характером русских людей. Они считали,

что причиной робости в поведении, экстравагантности, скачков от бешеной деятельности до полного бездействия, от оптимизма к пессимизму, от бунта к подчинению является боязнь ответственности. Главное же следствие отсутствия политической свободы — это недостаток индивидуальной независимости и гражданского мужества. В России можно делать все, что угодно, но нельзя об этом говорить. На Западе дело обстоит наоборот: можно говорить о чем угодно, но делать можно только то, что разрешено законом.

Также отмечается, что русским трудно проявить мужество и честность в быту, в общении с другими людьми. Единственный способ показать, что у русского человека есть мужество, — это провести какое-то время в тюрьме за политические взгляды. Говорят и о том, что в России все люди критикуют самые разные стороны жизни, но никто не предпринимает никаких практических действий, и дальше разговоров дело не идет.

Несогласны иностранные исследователи с утверждением, что русские — бескорыстные люди, что они доброжелательны к другим. Они отмечают, что русские ревнивы ко всему, что выходит из общего строя, что поднимается выше среднего уровня, связывая это также с отсутствием гражданских свобод и неразвитостью личного начала в жизни русского общества.

Таким образом, русские и иностранные исследователи соглашаются друг с другом в описании основных черт русского характера, как положительных, так и отрицательных, хотя и существуют некоторые разночтения. Так, русские исследователи много говорят о недостатках русского мышления, которых не видят иностранцы, но не соглашаются с их мнением о зависти и ревности к более богатым и удачливым.

Интересно, что и сам народ в основном согласен с мнением ученых. Поэтому, говоря о проблемах изучения и понимания русского национального характера, нельзя обращаться только к научным исследованиям или художественной литературе. Нельзя забывать о народной мудрости, о народном самосознании, выраженном в национальном фольклоре, прежде всего в пословицах, поговорках и народных сказках.

Нельзя не вспомнить любимых героев русских народных сказок. Среди них — Иванушка-дурачок, в конце сказки обязательно получающий царевну и полцарства в придачу, лентяй Емеля, лежащий все время на печи и по щучьему веленью получающий все — от нарубленных дров до царевны. Все они опережают своих куда более разумных братьев, которые в итоге оказываются настоящими глупцами.

Поистине бесценны для характеристики национального характера пословицы и поговорки, которые, являясь короткими притчами, суждением, приговором, поучением, превратились в этностереотипы, проверенные временем и отложившиеся в народной памяти. Каждый из них раскрывает ту или иную сторону национального характера. Интересно, что народная мудрость при этом так же противоречива, как и русская натура, потому что в пословицах нередко

выражаются абсолютно противоположные суждения по одному и тому же вопросу.

Сосуществованию в русском характере индивидуальной активности (вера в собственные силы, готовность к риску) и пассивности (фатализм, покорность судьбе) посвящены пословицы: «Богу молись, а своего ума держись», «До неба высоко, до царя далеко», «Удача-кляча, садись и скачи», «На Бога надейся, а сам не плошай», «Не нашим умом, а Божьим судом», «Оттерпимся, до чего-нибудь дотерпимся», «Что ни делается — все к лучшему», «Кто живет тихо — не увидит лиха».

Терпимость (миролюбие) и нетерпимость (воинственность) выражены в пословицах: «Доброе слово пуще дубины», «Худой мир лучше доброй ссоры», «Худую траву из поля вон», «Не бить, так и добра не видать».

Следующие пословицы показывают отношение к рачительности и надежде на удачу: «Пушинка к пушинке — выйдет перинка», «Терпение и труд все перетрут», «Под лежащий камень вода не течет», «Хоть на час — да вскачь».

Очень важны для понимания характера русского человека его отношение к таким нравственным категориям, как честность/ нечестность, нравственность/безнравственность, а также патриотизм или прагматизм. Они выражаются следующим образом: «С миру по нитке — голому рубаха», «С родной земли — умри, не сходи», «От трудов праведных не наживешь палат каменных», «Заработанный ломоть лучше краденого каравая», «Дружба — дружбой, а денежки — врозь», «Где не жить, только б сыту быть», «Тот мудрен, у кого карман ядрен», «Не пойман — не вор, а что взято, то и свято».

2.4. Авто- и гетеростереотипы русских

Представления о наиболее типичных чертах национального характера как собственного народа, так и других народов обобщаются в автостереотипы и гетеростереотипы. Автостереотипы представляют собой мнения, суждения, оценки представителей какого-либо этноса о наиболее характерных чертах и качествах своего собственного народа. Обычно они содержат только комплекс положительных оценок. В отличие от них гетеростереотипы представляют собой совокупность оценочных суждений о каких-либо народах, даваемых им представителями других народов. Гетеростереотипы могут быть как положительными, так и отрицательными в зависимости от исторического опыта взаимодействия данных народов.

Наряду с иными факторами авто- и гетеростереотипы обуславливают характер межкультурной коммуникации, способствуя формированию образов «хороших» и «плохих» народов и обеспечивая таким образом позитивные или негативные результаты коммуникации. Оба вида стереотипов формируются в процессе непосредственного межэтнического общения. Так, например, при общении с итальянцами русский скорее всего обратит внимание на их

оживленную жестикуляцию. На этом основании он делает вывод об импульсивности итальянцев. Между тем наблюдениями и исследованиями установлено, что если при общении с итальянцами вербальное общение не дополняется невербальными средствами, то они плохо понимают смысл сказанного. С русскими данная ситуация выглядит с точностью до наоборот. Если при разговоре с русскими постоянно размахивать руками, перемещаясь при этом с места на место, то они с большим трудом будут поддерживать разговор. У итальянцев, привыкших к оживленной невербальной коммуникации, может сложиться впечатление о туповатости русских.

Кроме непосредственного межэтнического общения авто- и гетеростереотипы формируются посредством неорганизованных форм передачи информации: слухов, поговорок, анекдотов. Поговорки усваиваются человеком с детства и подсказывают ему конкретные образы других народов: «цыган раз на веку правду скажет, да и то покается» (лживость); «у немца на все струмент есть» (предприимчивость); «грек одну маслину съест и то пальчики оближет» (жадность); «француз — боек, а русский — стоек» и т. п.

Для изучения автостереотипов в Санкт-Петербурге в начале 90-х годов XX в. проводился опрос (З.В. Сикевич; 96), в котором черты национального характера выявлялись посредством системы свободных характеристик, полученных в форме ответов на вопрос:

«Назовите, пожалуйста, пять основных качеств, присущих большинству русских».

В ответах назывались как положительные, так и отрицательные качества, как достоинства, так и недостатки. Но вследствие эффекта гомоописания (преобладания положительной самооценки) положительных качеств было названо примерно в три раза больше, чем отрицательных. То, что отрицательные качества все же назывались, косвенно свидетельствует о чувстве национальной униженности и отсутствии национального достоинства.

Самым главным качеством русского человека, по результатам этого опроса, является доброта и, в частности, ее проявление к людям. Назывались также в качестве основных такие черты, как доброжелательность, радушие, душевность, отзывчивость, сердечность, милосердие, великодушие, сострадание и сопереживание.

Очень важными чертами характера русских участники опроса посчитали качества, отражающие общий стиль поведения русского человека — простоту, открытость, честность, терпимость. Почти не назывались качества, отражающие отношение человека к самому себе (гордость, уверенность в себе), что свидетельствует о типичной для русских установке на «других», об их коллективизме.

Наибольшее количество недостатков было названо в той части исследования, которая фиксировала отношение русского человека к труду. Здесь было отмечено, что русский человек трудолюбив, работоспособен и вынослив, но

значительно чаще ленив, халатен, безалаберен и безответствен. Трудолюбие русских увязывалось с честным и ответственным исполнением своих трудовых обязанностей, но не подразумевало инициативности, независимости, стремления выделиться из коллектива. Разгильдяйство и безалаберность русских объяснялось с огромными размерами русской земли, неисчерпаемостью ее богатств, которых хватит не только нам, но и нашим потомкам. А раз у нас всего много, то ничего не жалко.

Последняя группа названных в опросе автостереотипов относится к числу так называемых интегральных характеристик, отражающих ментальные особенности русских. Среди них были названы «увлекаемость политическими мифами» и «вера в доброго царя». Это отражает давнюю установку русского человека, который не желал иметь дело с чиновниками или помещиками, а предпочитал писать челобитные царю (генеральному секретарю, президенту), веря, что злые чиновники обманывают доброго царя, но стоит лишь сообщить ему правду, как все тут же станет хорошо. Ажиотаж вокруг президентских выборов, проходивших в 1990-е годы, убедительно доказывает, что в народе до сих пор жива вера в хорошего президента, который сразу превратит Россию в нормальное государство.

Увлечение политическими мифами — еще одна характерная черта русского человека, неразрывно связанная с русской идеей, с представлением об особой миссией России и русского народа в истории. Вера в то, что русскому народу предначертано показать всему миру правильный путь (вне зависимости от того, каким этот путь должен быть — истинным православием, коммунистической или евразийской идеей), сочеталась со стремлением идти на любые жертвы (вплоть до собственной гибели) во имя достижения поставленной цели. Поэтому так важны были поиски этой идеи, так легко ее носители и сторонники бросались в крайности: ходили в народ, совершали мировую революцию, строили коммунизм, социализм «с человеческим лицом», восстанавливали разрушенные прежде храмы. Мифы могут меняться, но болезненная увлекаемость ими остается. Поэтому среди типичных национальных качеств русских была названа доверчивость.

Следующая совершенно особенная черта русского характера — расчет на «авось». Она пронизывает насквозь весь наш национальный характер, нашу жизнь, проявляет себя в политике, экономике. «Авось» проявляется в том, что бездействие, пассивность и безволие (также названные в числе характеристик русского характера) сменяются в самый последний момент безрассудным поведением: «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

Оборотной стороной русского «авось» является широта русской души, также названная в числе интегральных характеристик русского характера. «Русская душа ушиблена ширию», и поэтому за ее широтой, порожденной необъятными пространствами нашей страны, скрывается как удаль, молодечество, купеческий размах, так и отсутствие глубокого рационального «просчета» житейской или политической ситуации.

В ответах часто подчеркивалась противоречивость русской природы. Так, говорилось о сочетании гонора и раболепия (именно эта черта проявляется в отношении к иностранцам), о терпимости и нетерпимости одновременно, о разобщенности русских, способных на единение только в трудную минуту. Наверное, это и есть «загадка русской души», основа непредсказуемости русского человека.

Таким образом, на основе данных опроса можно попытаться представить типичный образ русского. В результате у нас получится следующий автопортрет: добрый, терпеливый, гостеприимный, трудолюбивый и ленивый, дружелюбный, с широкой русской душой, патриотичный, доверчивый, открытый, любящий выпить, отзывчивый, простой, щедрый, честный, терпимый, сострадательный, безалаберный.

В основе гетеростереотипов русских лежит представление о «загадочной русской душе», окончательно утвердившееся после знакомства с романами Ф. Достоевского. В то время также много говорилось о противоречивости русского характера, в котором доброта и внутренняя открытость совмещались с внешней угрюмостью, а хитрость и лживость сочетались с беспечностью. Отмечали также религиозность, доходящую до фанатизма, готовность русских к самопожертвованию, храбрость и героизм, который они проявляли, сражаясь за свою страну, высокое чувство патриотизма. Эти качества сочетались с неразвитым личностным началом, господством общины, долготерпением и фатализмом русских.

Очень большую роль в формировании гетеростереотипов русских играли бескрайние просторы России, а также ее климат. Все иностранцы были убеждены, что большую часть года в России царит суровая зима с ужасными морозами (все путешествующие по России иностранцы, писавшие после этого заметки о нашей стране, непременно описывали русскую зиму, морозы, даже если они сами были в России летом). На это списывали пристрастие русских к водке и бане. Обязательным атрибутом представлений о России также были медведи, свободно бродящие по улицам русских городов. Подобный взгляд на Россию и русских начал складываться по крайней мере с XVI века, когда появились первые книги (одной из них стала книга Герберштейна) о России в Европе.

В XX веке в новых политических условиях существующие гетеростереотипы несколько изменились. В них добавилось больше негативных оттенков (это было связано с боязнью распространения коммунизма). В первую очередь подчеркивалось, что русские нуждаются в системе ценностей и верований (неважно каких, это могли быть коммунизм или православие), считалось, что эта идеология должна формулироваться государством.

Обязательно подчеркивалось, что семейные и дружеские взаимоотношения для русских важнее, чем продуктивность работы, различные расписания и обязательства. Говорилось также о непредсказуемости русских, о невозможности их понять. Это проявлялось в неожиданных вспышках гнева и насилия, хотя

большую часть своей жизни русский человек был терпеливым и покладистым, даже пассивным.

Неотъемлемыми качествами русских по-прежнему считались их открытость, мягкосердечность и гостеприимство. Но отмечалось, что по отношению к представителям других рас могут быть проявления ксенофобии, национализма. Продолжали говорить о патриотизме и героизме русских (новую пищу для этого дала Вторая мировая война, победа в которой была одержана только благодаря русским, заплатившим за нее 27 миллионами жизней).

Таким образом, представление о русских в Европе, гетеростереотипы русских сохраняются достаточно стабильно. Радикальные изменения политической ситуации в стране лишь слегка смещали акценты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вышеславцев Б.П. Русский национальный характер// Вопросы философии. - 1995. - № 6.
2. Гнатенко П.И. Национальный характер. — Днепропетровск, 1992.
3. Гнатенко П.И., Кострюкова Л.О. Национальная психология: анализ проблем и противоречий. — Киев, 1990.
4. Лосский И.О. Характер русского народа. Кн. 1, 2. — М., 1990.
5. Касьянова И.О. О русском национальном характере. — М., 1994.
6. Сикевич З.В. Национальное самосознание русских. — М., 1996.
7. Шулындин П.П. Национальная психология: структура, сущность, социальная роль. — Горький, 1986.,

ГЛАВА 3

ЦЕННОСТИ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ

Ценности русской культуры (община, справедливость, терпение)

Специальные исследования природы авто- и гетеростереотипов позволили ученым прийти к заключению, что в их основе лежат ценности той или иной культуры. Историками также доказано, что важнейшую роль в формировании русской культуры сыграла уже упоминавшаяся русская крестьянская община. Поэтому ценности русской культуры в большой степени являются ценностями русской общины. Среди них древнейшей и важнейшей является сама *община*, «мир» как основа и предпосылка существования любого индивида. Ради «мира» человек должен был быть готов пожертвовать всем, в том числе и своей жизнью. Это было связано с тем, что большую часть своей истории Россия прожила в условиях осажденного военного лагеря, когда только подчинение интересов отдельного человека интересам всей общины позволяло русскому народу сохранить этническую самостоятельность и независимость.

Таким образом, по своей природе русский народ — народ-коллективист. В нашей культуре интересы коллектива всегда стояли выше интересов личности, поэтому так легко подавляются в ней личные планы, цели и интересы. Но в ответ русский человек рассчитывает на поддержку со стороны «мира», когда ему придется столкнуться с житейскими невзгодами (своеобразная круговая порука). В результате русский человек сознательно откладывает свои личные дела ради какого-то общего дела, из которого он не извлечет никакой выгоды — в этом и заключается его привлекательность. Русский человек твердо уверен, что нужно сначала устроить дела социального целого, которое более важно, чем его собственные дела, а потом это целое начнет действовать в его пользу по собственному усмотрению. Иными словами, в русской культуре преобладают ценностно-рациональные, а не целерациональные (как на Западе) способы действия, которые не просчитываются заранее, могут причинить вред человеку, совершающему их. То есть они содержат смысл в самих себе, приносят удовлетворение самим фактом участия в них, сознанием того, что ты поступил правильно, что именно этого и требует сейчас социум, дает человеку чувство своей полезности, значимости в этом мире. Русский народ в силу своей исторической природы — коллективист, который может существовать только вместе с социумом, который он устраивает, за который переживает и который, в свою очередь, окружает человека теплом, вниманием и поддержкой. Поэтому, чтобы стать личностью, русский человек должен стать соборной личностью.

Для жизни в коллективе, в общине очень важно, чтобы там все было организовано по принципу справедливости, поэтому *справедливость* — еще одна ценность русской культуры. Изначально она понималась, как социальное

равенство людей и была основана на экономическом равенстве (мужчин) по отношению к земле. Эта ценность является инструментальной, но в русской общине она стала целевой. Члены общины имели право на свою, равную со всеми, долю земли и всех ее богатств, которыми владел «мир». Такая справедливость и была Правдой, ради которой жили и к которой стремились русские люди. И в знаменитом споре правды-истины и правды-справедливости именно справедливость одерживала верх. Для русского человека не так уж важно, как было или есть на самом деле. Намного важнее то, что должно быть. Именно так, с позиций вечных истин (для России эти истины были правдой-справедливостью) оценивались мысли и поступки людей. Важны только они, иначе никакой результат, никакая польза не смогут оправдать их. Если же из задуманного ничего не выйдет — не страшно, ведь цель-то была благая.

В русской общине с ее равными земельными наделами, периодически проводившимися их переделами, чересполосицей просто невозможно было возникнуть индивидуализму. Ведь человек не был собственником земли, не имел права ее продавать, не был волен даже в сроках посева, жатвы, да и в выборе того, что можно было культивировать на земле. В такой ситуации невозможно было проявить индивидуальное мастерство, которое совсем не ценилось на Руси. Неслучайно Левшу были готовы принять в Англии, но он умер в полной нищете в России.

Это же отсутствие индивидуальной свободы воспитало привычку к авральной массовой деятельности (страда), странным образом сочетавшей тяжкий труд и праздничный настрой. Возможно, что праздничная атмосфера была своеобразным компенсаторным средством, которое позволяло с большей легкостью перенести тяжелый труд и отказаться от личной свободы в хозяйственной деятельности.

Единственным способом уйти от власти общины было оставить ее, решиться на какую-нибудь авантюру: сделаться казаком, разбойником, солдатом, монахом и т.д.

В ситуации тотального господства идеи равенства и справедливости никак не могло стать ценностью богатство. Не случайно так хорошо известна в России пословица, что «Трудом праведным не наживешь палат каменных». Стремление к увеличению богатства считалось грехом. Так, в русской северной деревне уважали торговцев, искусственно тормозивших торговый оборот.

Труд сам по себе также никогда не был главной ценностью на Руси (в отличие от Америки и других протестантских стран). Конечно, труд не отвергается, везде признается его полезность, но он не считается средством, автоматически обеспечивающим осуществление земного призвания человека и правильное устройство его души. Поэтому труд в системе русских ценностей занимает подчиненное место. Отсюда и возникла знаменитая пословица «Работа — не волк, в лес не убежит».

Жизнь, не ориентированная на труд, давала русскому человеку свободу духа

(лишь отчасти, иллюзорную). Это всегда стимулировало творческое начало в человеке. Оно не могло выразиться в постоянном, кропотливом, нацеленном на накопление богатства труде, но очень легко трансформировалось в чудачество или работу на удивление окружающих (изобретает крылья, деревянный велосипед, вечный двигатель и т.д.), то есть действия, совершенно бессмысленные для хозяйства. И даже часто хозяйство оказывалось подчиненным этой затее.

Став богатым, нельзя было заслужить уважение со стороны общины. Но его можно было получить, совершив подвиг, принеся жертву во имя «мира». Только так можно было обрести славу. Так выявляется еще одна ценность русской культуры — *терпение и страдание во имя «мира»* (но ни в коем случае не личное геройство). То есть цель совершаемого подвига ни в коем случае не могла быть личной, она всегда должна была лежать вне человека.

Широко известна русская пословица о том, что «Бог терпел, да и нам велел». Не случайно первыми канонизированными русскими святыми стали Борис и Глеб, которые приняли мученическую смерть, но не стали сопротивляться своему брату, захотевшему их убить. Смерть за Родину, гибель «за друга своя» также приносила герою бессмертную славу. И на наградах (медалях) царской России чеканились слова: «Не нам, не нам, но имени Твоему».

Таким образом, терпение всегда было связано со спасением души и никак не с желанием достичь лучшего удела. Терпение и страдание — важнейшие принципиальные ценности для русского человека наряду с последовательным воздержанием, самоограничением, постоянным жертвованием собой в пользу другого. Без этого нет личности, нет статуса у человека, нет уважения к нему со стороны окружающих. Отсюда проистекает вечное для русского человека желание пострадать — это желание самоактуализации, завоевания себе внутренней свободы, необходимой, чтобы творить в мире добро, завоевать свободу духа. Вообще, мир существует и движется только нашими жертвами, нашим терпением, нашим самоограничением. В этом причина долготерпения, свойственного русскому человеку. Он может вытерпеть очень многое (тем более, материальные трудности), если он знает, зачем это нужно.

Ценности русской культуры постоянно указывают на устремленность ее к некоему высшему, трансцендентному смыслу. И нет ничего более волнующего для русского человека, чем поиски этого смысла. Ради этого поиска можно было оставить дом, семью, стать отшельником или юродивым (и те, и другие были весьма почитаемы на Руси).

Для русской культуры в целом таким смыслом становится уже упоминавшаяся нами русская идея, осуществлению которой русский человек подчиняет весь свой образ жизни. Именно поэтому исследователи говорят о присущих сознанию русского человека чертах религиозного фундаментализма. Идея могла меняться (Москва — третий Рим, имперская идея, коммунистическая идея, евразийская идея и т.д.), но ее высокое место в структуре ценностей оставалось неизменным. Кризис, который мы переживаем сегодня в нашей стране,

во многом связан с тем, что исчезла объединявшая русский народ идея, стало неясно, во имя чего мы должны страдать и унижаться, терпеть лишения и работать. Поэтому обретение новой фундаментальной идеи — залог выхода нашей страны из кризиса.

Но ценности являются противоречивыми (как и отмеченные черты русского национального характера). Поэтому русский человек одновременно мог быть храбрецом на поле боя и трусом в гражданской жизни, мог быть лично предан государю, и одновременно грабить царскую казну (как Меншиков), оставить свой дом и пойти воевать, чтобы освободить балканских славян. Высокий патриотизм и милосердие проявлялись как жертвенность или благодеяние (оно вполне могло стать медвежьей услугой).

Очевидно, именно противоречивость национального характера и духовных ценностей русского народа позволила иностранцам говорить о «загадочной русской душе», а самим русским утверждать, что «умом Россию не понять».

ЛИТЕРАТУРА

1. Дряхлов Н.И., Давыденко В.А. Социокультурные ценности россиян// Социс. - 1997. - № 7.
2. Зимин А.А., Хорошкевич А.Л. Россия времени Ивана Грозного. — М., 1982,
3. Панченко А.М. Русская культура в канун петровских реформ. — Л., 1984.
4. Русский народ: Его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия. — Иркутск, 1992,

ГЛАВА 4

РУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В УСЛОВИЯХ ПОСТСОВЕТСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Постсоветская трансформация русского характера. Традиционные русские ценности в современных условиях

4.1. Русские ценности и российский тип хозяйства

Фундаментальные ценности русской культуры, лежащие в основе русского национального характера, устойчиво существуют на протяжении веков, передаваясь из поколения в поколение. Этот механизм, связанный с сохранением и передачей следующим поколениям культурной традиции и культурного наследия, — залог успешного существования любого этноса и его культуры. Но под влиянием новых направлений мирового развития, исторических обстоятельств, социальных процессов и культурных достижений происходят значительные изменения как в национальном характере русских, так и в системе их ценностей. В настоящее время основными детерминантами изменений являются фундаментальные преобразования в экономике, политике, межгосударственных отношениях, а также глобальные экологические перемены, к которым необходимо приспособиться, а для этого приходится изменить себя.

В наши дни Россия вновь переживает кризис. Вновь идет изменение способов хозяйствования, меняется как внутренняя, так и внешняя политика страны. Эти перемены неизбежно сопровождаются изменениями в национальном характере, а также внедрением новых ценностей в фундамент русской культуры и переоценкой старых.

Объективный анализ перечисленных ценностей русской культуры показывает, что все они были сформированы для условий нерыночной экономики и натурального хозяйства. Так, крестьянскую общину, «мир», ценности которой и стали важнейшими в иерархии социальных ценностей, можно рассматривать как своеобразный средневековый земледельческий цех, который в первую очередь заботился о поддержании существования своих членов, о том, чтобы накормить их и не дать умереть с голоду. Но средневековый цех при этом все же работал на рынок, вступая при этом в конкуренцию с другими цехами и в результате повышая качество своей продукции. Община же не имела внешнего фактора, стимулирующего свое развитие. Ее интересовала только земля, которую нужно было получить, чтобы прокормить растущее население.

Если первой целью общины было поддержание биологического существования людей — членов общины, то второй — устранение конкуренции между общинниками. Для этого и делался акцент на идеи равенства, справедливости и другие, связанные с ними ценности, прежде всего — власть

«мира» и неформальный суд стариков.

Таким образом, в фундаменте русской общины исторически не сложились ценности, стимулирующие хозяйственную деятельность индивида. Они необходимы для простого биологического выживания членов общины. Ведь нельзя допустить, чтобы свобода человека ставила под угрозу интересы и существование общества в целом. Напротив, община периодически требует, чтобы кто-то из ее членов шел на подвиг самоотречения во имя нее, сознавая при этом, что лично ему он не принесет никакой материальной выгоды (кроме морального сознания своей правоты).

Данные ценности ограничивали или сводили на нет действие других ценностей — эффективного труда, накопления богатства, без которых невозможно появление свободного рынка и товарного хозяйства. Поэтому справедливость общины по отношению к людям превращалась в тормоз по отношению к тем хозяйствам в ней, которые имели тенденцию к трансформированию в хозяйства рыночного типа.

Община более или менее отвечала требованиям своего времени, пока рыночные отношения в стране были мало развиты и крестьянское хозяйство оставалось натуральным. Правда, и тогда ее крупным недостатком было то, что она тормозила развитие рационального индивидуального хозяйства и как следствие развитие соответствующей деятельности, так как в ведении общины находилась не только земля, но и технология полевых работ (установление одинаковых сроков высева и снятия урожая, внедрение принудительных одинаковых севооборотов и т.д.). В результате крестьянин не мог свободно распоряжаться своим временем на протяжении года. Значительные объемы работ он должен был производить не по своей воле, а на основании решения «мира», по приговору старейшин. Иными словами, он не был свободен в своих решениях по ведению хозяйству, а значит, не имел возможности совершенствовать индивидуальное мастерство на основе индивидуального опыта.

Помимо ограничения индивидуальной свободы в ведении хозяйства община не приветствовала также рационального индивидуального хозяйства. Причиной этого был принцип равенства, на практике приводивший к чересполосице, раздробленности земли, постоянным ее переделам. Разбросанность наделов на больших расстояниях (до 5 верст) приводила к большим затратам времени на передвижения и перевозку орудий труда, которые поэтому были простейшими и легчайшими; их ремонт в полевых условиях не составлял труда. Это и привело к тому, что соха так долго была основным сельскохозяйственным орудием труда в России.

Община из-за принципов своей организации изначально предполагала низкую производительность труда крестьянина. К концу XIX века крестьянские хозяйства едва сводили концы с концами и практически не производили товарной продукции, которую давали только помещичьи и кулацкие хозяйства. Основной же массе хозяйств приходилось отказываться от крупных затрат (не только

ресурсов, но и труда), дающих долговременный эффект, и ограничиваться решением лишь повседневных, сиюминутных задач. Иными словами, работали крестьяне много, а эффекта от их работы было все меньше.

Иррациональные затраты человеческого труда, чересполосица в условиях относительного обилия природных ресурсов обуславливали то, что русское сельское хозяйство оказалось присваивающим по типу, да к тому же хищническим, губившим среду своего обитания, прежде всего, землю и луга. Это было связано еще и с тем, что периодические переделы земли делали пользование тем или иным наделом временным, что не побуждало к проведению работ по улучшению пашни, луга, строительству дорог и т. п. Необходимые хозяйственные постройки тоже возводились как временные, вообще многое делалось в расчете на «авось». И в результате не формировался хозяин, его мастерство и предприимчивость.

Интересно, что крестьяне, даже терпевшие неудобства или получавшие меньше земли при очередном переделе, не желали ничего другого. Они считали, что их жизнь — правильна, что в ней обеспечен верный кусок хлеба, а на большее они не претендовали.

В итоге на законных и нравственных основаниях, находящихся в соответствии с принятыми общиной ценностями, рыночное хозяйство крестьянину-общиннику было не создать, так как он был лишен хозяйственной свободы на земле. Оно возникало лишь как кулацкое, «миродское», и к его хозяину в России всегда относились как к «выжиге». Ведь, чтобы преодолеть общинную мораль и создать такое хозяйство, ему нужно было обладать отрицательными, с точки зрения общины, качествами: наглостью, лицемерием, хитростью, жадностью, жестокостью, цинизмом. Но он должен был быть деятельным, уметь копить деньги, идти против общины, находя в ней людей трусливых, раблепных, покорно выполняющих его волю. И способы, которыми он приобретал свое богатство, неизбежно были уродливыми, вызывали презрение и ненависть к этим людям.

Таким образом, отсутствие в России достаточно мощной струи рыночно ориентированной деятельности не позволило появиться в русской культуре поддерживающим ее ценностям. Соответствующим образом сформировался и русский характер, делающий русского человека нерыночником. Для него не было важно дело, мастерство, богатство, а также свобода и право, служащие фундаментом этих ценностей (так было на Западе), но зато огромное значение имели равенство, святость, слава, знание. Прекрасные нравственные ценности, но в условиях рыночной экономики они оказались малопригодными.

А перемены в современной России связаны именно с формированием рыночной экономики. И если мы хотим успешно развиваться в выбранном направлении, неизбежно должна произойти соответствующая коррекция системы русских ценностей. До тех пор, пока этого не произойдет, европейцы и американцы будут превосходить русского дешевизной и качеством своего товара.

Кроме того, безличная зависимость от рынка (как она есть сегодня на Западе и какой она должна стать и в нашей стране) оборачивается личной независимостью от другого человека. Это становится важнейшим условием обретения внутренней свободы и личного достоинства, что также важно для русского человека.

Но общинная психология — это очень устойчивая форма общежития. Неслучайно она существовала до самого последнего времени, а ее некоторые элементы живы и сегодня. Ведь объективно ее ценности — действительно привлекательны. Она не позволяет человеку умереть с голоду, учитывает его нужды, дает своим членам насыщенную эмоциональную атмосферу, делает их близкими людьми, не знающими, что такое полное одиночество. Община создала многочисленные формы коллективного проведения досуга, нередко сочетаемого с совместным трудом: посиделки, гулянки, гостевания, колядки, масленица и т.д.

Благодаря обилию природных ресурсов община в России могла вести существование, пусть скудное и нередко голодное, но привычное для многих миллионов крестьян. Во всех сферах жизнедеятельности община обеспечивала причастность индивида к коллективной жизни, что давало ощущение ее полноты. В российских условиях хозяйственная несостоятельность общины не стала очевидным фактом для основной массы населения. Большинство людей до сих пор сохраняют свои иллюзии относительно возможности жить в приемлемом достатке в общине.

Отказаться от этого чувства совсем не просто. Можно лишь несколько снизить меру коллективизма и поднять меру индивидуализма.

4.2. Традиционные ценности русской общины в современных условиях

Сегодня уже всем стало ясно, что в неизменном виде традиционные русские ценности сохраняться и действовать не могут. Они начинают меняться в соответствии с теми изменениями, которые постепенно происходят в России. Неслучайно многие специалисты сравнивают современную ситуацию в стране с эпохой первоначального накопления капитала. И «новые русские» чертами своего характера и стилем поведения так напоминают кулаков-«мироедов» XIX века, причем, отношение к ним со стороны основной массы народа такое же.

Большая часть населения нашей страны до сих пор переживает глубокий психологический шок, связанный с крушением прежней системы ценностей (ценностей общины) и необходимостью адаптации к новым экономическим и политическим реалиям. Важнейшая из них — это проходящая модернизация России, по сути, становящаяся заурядной вестернизацией. А она предусматривает не только формирование соответствующих рыночному обществу экономических, социальных и политических институтов, но и воспитание личности нового типа, которая должна обладать следующими чертами: психологическая

приспособляемость к изменениям и восприятию нового; рациональность мышления и вера в эффективность науки и медицины; способность к выбору — принятию самостоятельных решений относительно собственной судьбы; индивидуализм; стремление к самоутверждению; честолюбие, проявляющееся как в отношении к самому себе, так и к своим детям; высокая ценность образования.

Вне зависимости от того, нравится ли это или нет, реформы в нашей стране идут, а значит, идут и процессы модернизации. Адаптация к модернизации может рассматриваться как процесс принятия новой политической и ценностной парадигмы, происходящий в условиях не преодоленного до сих пор идеологического раскола российского общества.

О том, что соответствующие изменения идут, говорят данные уже упоминавшегося нами социологического опроса по исследованию национального самосознания русских, проводившегося в Санкт-Петербурге. Респондентам предлагалось оценить выбранные русские пословицы, а также составить список качеств русского характера. Больше всего исследователей интересовало, происходят ли какие-то изменения, связанные с освоением «рыночной» психологии.

Наиболее принципиальное значение имела оценка установки на индивидуальную активность в противовес традиционной пассивности и фатализму. И по частоте выбираемых пословиц можно говорить о том, что активная позиция начинает преобладать (в пропорции 2:1). Очевидно, на эту установку повлияло как снижение религиозной мотивации поведения (истинно верующий человек должен уповать на Бога), так и потеря доверия к властным структурам, в том числе, к самой верхушке власти (столетия в России вера в доброго царя оставалась непоколебимой).

Однако склонность к долготерпению и смирению с жизненными обстоятельствами все еще отличает более трети опрошенных. Среди этой категории респондентов особенно много женщин.

Риск ради удачи признает, прежде всего, молодежь, что показывает её более успешное приспособление к новым условиям и новым ценностям. Но при этом в русском сознании, независимо от половой принадлежности, возраста и уровня образования, продолжает преобладать стратегия «малых дел» (Терпение и труд все перетрут), а на удачу надеется лишь каждый четвертый из числа опрошенных. Таким образом, еще далеко до утверждения стереотипов «рыночного» поведения — энергичного и инициативного. О том же говорит и выбор пословиц, основанных на стереотипе «честной бедности» в противовес «нечестному богатству».

Анализ результатов опроса указывает на то, что русское сознание по-прежнему остается противоречивым. Установка на активность, обычно сочетающаяся с рыночным поведением, не находит своего логического завершения. А другие установки, удобные для успешной самореализации в условиях первоначального накопления капитала, большинством участников

опроса отвергаются как чуждые их личной позиции, а также национальному самосознанию в целом.

В ходе опроса его участникам было предложено выбрать единственную пословицу, наиболее соответствующую их жизненной установке. Так выявились пять пословиц, отражающих самые распространенные жизненные принципы:

1. Под лежащий камень вода не течет.
2. Терпение и труд — все перетрут.
3. Что ни делается — все к лучшему.
4. На Бога надейся, а сам не плошай.
5. Заработанный ломоть лучше краденого каравая.

Можно сказать, что эти ценности составляют своеобразное «ядро» нового формирующегося российского менталитета и национального характера. Они по-прежнему остаются противоречивыми и лишь слегка затронуты происходящими переменами в жизни страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бороноев А.О., Смирнов П.И.* Русские и судьба России (опыт этнопсихологического исследования)// Введение в этническую психологию/ Под ред. Ю. П. Платонова. — Спб., 1995.
2. *Голубев В.С.* и др. «Вечнорусские вопросы» в учебном пособии// Общественные науки сегодня. — 1997. — № 5.
3. *Громыко М.М.* Традиционные нормы поведения и формы общения у русских крестьян XIX в. — М., 1986.
4. *Дряхлов Н.И., Давыденко В.А.* Социокультурные ценности россиян// Социс. - 1997. - № 7.
5. *Иорданский В.* Русские, какие мы?// СМ. — 1998. — № 2.
6. *Лурье С.* От древнего Рима до России XX века// Общественные науки сегодня. — 1997. — № 4.
7. *Паламарчун П.* Москва или третий Рим? — М., 1991.
8. *Синевич З.В.* Русские: образ народа. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996.
9. *Троицкий Е.* Что такое русская соборность?— М., 1995.
10. *Янов А.* Русская идея и 2000 год. — Нью-Йорк, 1988.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем сущность новой модели общественного развития России?
2. Чем характеризуется ситуация в культурной жизни России в постсоветское время?
3. Как сочетаются в современной русской культуре традиции и новации?
4. Как связаны ценности русской культуры с природными условиями? С типами хозяйства? С особенностями исторического развития?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте систему ценностей российского общества, сложившуюся к началу XX века.
2. Подберите десять пословиц, выражающих, по вашему мнению, русский характер.
3. Назовите качества, характеризующие современного русского человека.

ГЛАВА 5

РУССКИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОНТАКТАХ

Стереотипы русских в Европе. Особенности русской культуры с точки зрения немцев. Наиболее распространенные стереотипы русских в современной Германии. Особенности немецко-русской коммуникации: вербальная коммуникация (приветствие и прощание, приглашение и комплименты, представление и знакомство); невербальная коммуникация (личная дистанция, улыбка, рукопожатие)

5.1. Стереотипные представления о русских в Европе

5.1.1. История возникновения

В каждой стране существуют стереотипные представления о не только самих себе, но и о других народах. Среди последних часто встречаются стереотипные представления о русских, которые весьма существенно различаются между собой. Очевидно, что стереотип русских в некоторых странах Европы, например в Германии или Франции, будет в чем-то совпадать, хотя каждый культурный регион будет придавать ему свою окраску и свои особенности. А вот стереотипы русских в Китае или, скажем, в Японии будут заметно отличаться от стереотипов, бытующих среди тех же немцев или французов. В этой связи представляется некорректным говорить о стереотипных представлениях о русских за рубежом, поэтому в дальнейшем речь пойдет только о Европе, причем, основной акцент будет сделан на ее немецкоязычное пространство.

Первые более или менее устойчивые представления о русских появились в Европе еще в XVI в. Основой для их возникновения послужила книга австрийского дипломата Сигизмунда фон Герберштейна «Записки о московитских делах», вышедшая в 1549 году на латыни и 1557 году на немецком языке под названием «Московия», неоднократно издававшаяся впоследствии. Основное внимание автор уделял быту москвичей, подробному описанию страны, людей, экономике, торговле, обычаям, традициям, религии и этикету. Книга стала очень скоро бестселлером и служила своеобразным «руководством» для людей, приезжающих в Россию. Многие иностранные послы, побывавшие с дипломатическими миссиями в России, также способствовали восполнению информационного вакуума о России. Большой известностью пользовался труд немецкого дипломата и ученого Олеария, который в период с 1633 по 1635 гг. был послом голштейнского герцога Фридриха III в Москве. Результатом его проживания в Москве, а также путешествия с торговой экспедицией по Волге к Каспийскому морю и затем в Персию стали его знаменитые «Описания путешествия в Московию и Персию», вышедшие в свет в 1647 году.

Значительная часть представлений о русских того времени складывалась

под влиянием описаний царствования Ивана Грозного, что способствовало формированию образа «дикой Московии». В полном соответствии с этим образом русские купцы, например, рисовались как неуступчивые, жесткие и не склонные к компромиссам люди. Это объяснялось тем, что русские хорошо осознавали почти безвыходное положение иностранных купцов, у которых был небогатый выбор торговых партнеров на востоке, и они, конечно, были заинтересованы в том, чтобы продать товар здесь, а не везти дальше или возвращаться с ним обратно. Неуступчивость и стремление к абсолютизму проявлялось не только в торговле, но и в других сферах. Принцип «или пан — или пропал» вызывал сильное непонимание и страх иноземцев. Поэтому успеха в торговых переговорах добивались только опытные, хладнокровные люди. Тем не менее, страх, боязнь перед русскими и Россией появились несколько позднее, причем, потенциал России, ее территория и расположение и в Европе, и в Азии сыграли здесь не последнюю роль. Настороженность в отношении русских объяснялась в основном непредсказуемостью их действий и, в конечном итоге, страхе перед неопределенностью и некоторой фатальностью мировосприятия в сознании русских.

В те времена еще не сложился образ русского человека как много пьющего и стремящегося напоить своих гостей, столь широко упоминаемый в наши дни во многих странах Европы. Тогда он только начинал формироваться. В частности, Олеарий во время своего посещения Москвы не заметил чрезмерного употребления алкоголя. В те времена крепкие напитки еще не были широко распространены среди русских и являлись в основном прерогативой богатого сословия бояр. Чертой, на которую чаще всего обращали внимание европейцы, являлось отсутствие порядка и законов в России. Так, прусский чиновник и ученый барон Август Гакстгаузен, посетивший Россию в 1843 году, написал «Исследование о внутреннем состоянии жизни народа и особенностей сельскохозяйственного устройства России». В своих наблюдениях он указал, что русские не имеют представления о правилах и законах. Они чувствуют себя везде совершенно свободно, независимо от того, находятся ли они у себя дома или нет; не имеют никакого представления о порядке и бережливости и не слушают никаких советов. Наряду с этим отмечалось гостеприимство русских и стремление выглядеть представительными в глазах окружающих. Обратной стороной этих качеств можно было назвать хвастовство, проявляющееся в том, что люди охотно показывали свое богатство, подчеркивали свое социальное положение и происхождение. Доходившие до Европы слухи о богатых землях России и щедрости ее правителей нередко перевешивали в основном негативные представления, сдерживающие европейских путешественников. Это являлось несомненным стимулом для посещения России, что впоследствии привело к созданию ряда поселений.

5.1.2. Особенности русской культуры с точки зрения немцев

Даже сегодня трудно выделить те конкретные моменты восприятия немцами ценностей русской культуры, которые стали определяющими для формирования стереотипов о русских. К тому же речь идет о тех глобальных культурных и исторических процессах, оказавших сильное влияние на Россию и русских, оценка которых в самой Германии далеко не так однозначна. Тем не менее, в Германии существует некое общее представление обо всей палитре значимых ценностей русских, которые, по мнению немцев, обуславливают их образ жизни и стиль поведения.

То, что Россию и русских трудно понять рационально, издавна отмечалось и отмечается многими немцами. Основываясь на представлениях самых широких слоев населения Германии, можно выделить несколько отправных моментов, которые служат исходной базой для рассуждения об особенностях русской культуры, если об этом заходит речь.

Первый комплекс причин русской «особости» кроется в сильном влиянии востока и восточных культур. Сильное влияние отводится татаро-монгольскому игу и связывается с ярко выраженной традицией деспотии, которая, по мнению многих немцев, является характерной чертой русских. Влияние восточных культур предопределило развитие таких ценностей, как общинный характер жизни, соборность, коллективизм, что в свою очередь послужило истоком для таких качеств, как сильная зависимость индивида от коллектива, терпение, жестокость, чувство солидарности. Естественно, что отсутствие демократических традиций в России объясняется долгой закрытостью от западных стран, а также влиянием самодержавия и тоталитаризма, которые в свою очередь формируют такую черту, как преклонение перед авторитетом.

Второй комплекс особенностей русской культуры связывается с гигантскими по европейским меркам расстояниями, «размахом» России, ее непознаваемостью и неисчерпаемыми ресурсами. Любовь русских к большому пространству ассоциируется с такими чертами, как отсутствие самоограничения, разбрасывание ресурсами (в бытовом проявлении — деньгами), не заботясь о завтрашнем дне. Обратной стороной этих качеств является щедрость, гостеприимство, искренность и прямота, высокая эмоциональность. Пространственная протяженность России вызывает и чувство опасности, давления с востока. Страх немцев перед Востоком вообще обычно проецировался на русских в частности. По мнению немцев, стратегия русских «все или ничего», спонтанность действий как раз являются подкреплением их опасений.

Не будет преувеличением особо подчеркнуть то значение, которое придают немецкие интеллектуалы русскому православию, объясняя для себя многие черты русских. Это можно отнести к третьему комплексу причин особенностей восприятия немцами русской культуры. Эта точка зрения наиболее полно выражена в работах известного немецкого социолога Макса Вебера. Согласно его

идеям, поведение людей в обществе может быть понятно лишь тогда, когда поняты и проанализированы их религиозные догмы, а также толкование и интерпретации этих догм. В соответствии с этими взглядами, основные причины тех или иных поступков русских тесно связываются со степенью ортодоксальности русского православия. В частности, фатализм русских, их покорность судьбе, невероятное, по мнению немцев, терпение и способность преодолевать трудности следует искать в православных традициях христианства. Второстепенность материальных условий жизни, всепрощение и доброта также являются православными ценностями. Однако корни халатного отношения к работе, необязательность, нежелание доводить начатое до конца также нередко объясняются особенностями русского вероисповедания и мировосприятия.

Одним из основных факторов восприятия русских и России в целом является «загадочная русская душа», которая представляет собой не просто распространенный стереотип присущих русским качеств, как, например, гостеприимство, открытость, музыкальность или игра в шахматы. Понятие «русская душа» вмещает в себя и объяснение многих причин поведения русских. В частности, экстремальная биполярность России и русских, вся самобытность, неясность, не поддающиеся рациональному объяснению поступки как отдельных людей, так и России в целом, могут объясняться именно «русской душой». С точки зрения немцев, «русская душа» является достаточно универсальной категорией, весьма «удобной» для объяснения внезапных скачков, неожиданных поворотов, невозможности предугадать дальнейшее развитие и т.д. Это понятие может трактоваться позитивно, негативно, иронически, но оно охотно принимается немцами для объяснения иррациональности поведения русских.

5.1.3. Наиболее распространенные стереотипы русских в современной Германии

Вследствие почти полувекового существования двух Германий, которое закончилось 3 октября 1990 года, восприятие русских западными и восточными немцами существенно различается. Это объясняется в основном тем, что жители западной и восточной частей Германии долгое время получали различные идеологически окрашенные картины русских. Например, для западных немцев русские состояли либо из партийных функционеров, либо из диссидентов. Восточным немцам также преподносился образ русских, весьма далекий от реальности. Все же восточные немцы имели несравнимо больше контактов с русскими, поэтому их стереотипы заметно более разнообразны, чем у западных немцев. Но несмотря на сильное идеологическое влияние разной направленности, как в восточных, так и в западных землях можно обнаружить существование одних и тех же «стержневых» стереотипов, являющихся основой представления о русских.

Сравнительные исследования, проведенные среди различных групп немцев и русских для выяснения их взаимных гетеростереотипов, показывают довольно стабильный набор качеств, характерных для «типичного русского». Среди позитивных черт русских обычно фигурируют сердечность, теплота и открытость в общении между людьми, веселость и любовь к праздникам. Качество русского гостеприимства является одним из наиболее распространенных. Однако иногда отмечается, что иностранный гость окружается такой заботой, что ему буквально трудно вздохнуть без ведома хозяев, и тогда гостеприимство воспринимается уже как обуза. Часто упоминается талант русских к импровизации, находчивость, способность находить выход из затруднительных ситуаций.

Среди негативных черт обычно доминируют пассивность, готовность долгое время терпеть несправедливость по отношению к самим себе, смирение и пессимизм, отсутствие самоограничения, лень и гордость, граничащая с надменностью.

Склонность к употреблению спиртных напитков упоминается очень часто и также оценивается негативно.

В стереотипе коллективизма русских присутствуют как позитивная, так и негативная составляющие. Нередко коллективизм приписывается коммунистическому прошлому России, причем исторические корни данной культурной традиции видятся далеко не всегда.

Особо следует отметить возникновение некоторых новых представлений о русских, которые приобрели свою актуальность лишь в последнее десятилетие. В большинстве своем они имеют негативный оттенок.

Так, среди стереотипов, получивших широкое распространение в Германии в последние годы, особо следует подчеркнуть отождествление русских с организованной преступностью. Многие немцы склонны видеть в русских мафиози, которые приезжают в Германию, чтобы делать там свой криминальный бизнес. Это вызывает страх и нежелание общения. Притчей во языцах у немцев стало демонстративное богатство «новых» русских, покупка ими дорогих вещей за наличные деньги, что резко контрастирует с бережливостью немцев и явным преобладанием безналичного расчета при покупках большой стоимости.

Стереотип расточительности (оборотная сторона щедрости) русских в Германии не является новым. Еще до революции русские поражали немцев своей способностью тратить целые состояния за один день. Однако за годы Советской власти по известным причинам этот стереотип не получал достаточного подкрепления, поэтому был благополучно забыт или вытеснен более свежими стереотипами. В последнее время волна состоятельных русских, захлестнувшая европейские города и курорты, способствовала актуализации этого стереотипа. По мнению немцев, та легкость, с которой тратятся большие суммы, причем, наличными, является лишь подтверждением криминальности русских и вызывает недоверие. Это находит свое отражение и в опросах общественного мнения. Согласно данным 1996 года, процент немцев, симпатизирующих русским,

составил ровно четверть от всех опрошенных. Не испытывают симпатии к русским 29 процентов; еще 26 процентов не определились в своем отношении, и 20 процентов опрошенных никак не относятся к русским. Очевидно, что у большинства респондентов, а это те, кто никак не относится или еще не определился в своем отношении к русским, нет явного преобладания ни позитивных, ни негативных гетеростереотипов, в отличие от опрошенных, у которых уже сложилось четкое положительное или отрицательное мнение о русских. Это позволяет предположить, что в сознании большинства немцев негативные и позитивные стереотипы русских удерживаются примерно в равном соотношении.

Все приведенные стереотипы содержат наиболее характерные для русских черты, которые сумели установить немцы в процессе длительных межкультурных контактов. Этот перечень можно было бы долго уточнять и корректировать. Но важно то, что немцы уже имеют сложившееся представление о русских, как, впрочем, и русские о немцах. В этой связи актуальным является вопрос о том, могут ли эти и другие стереотипы стать проблемой для немецко-русского общения. Ответ на него, без сомнения, ясен. Все без исключения стереотипы могут быть помехой в межкультурных контактах. При отсутствии необходимой информации о культурных особенностях собеседников стереотипы являются серьезным препятствием в коммуникации. Поэтому всегда существует проблема формирования соответствующего поведения, учитывающего особенности восприятия чужой культуры. Естественно, через стереотипы нельзя получить точное представление о каждом конкретном индивиде. Ясно, что не все русские гостеприимны и открыты, также как далеко не все русские ленивы и имеют склонность к выпивке. Однако важно то, что стереотипы дают общее, фоновое представление о русских или немцах, приписывают им предельно общие типы поведения. И основная задача здесь заключается в том, чтобы избегать обобщающих оценочных заключений, которые как бы логически следуют из стереотипов.

В любом случае, стереотипы должны рассматриваться лишь как фактор, дающий первичное направление коммуникации, которое впоследствии может претерпеть существенные изменения. В Процессе общения обязательно следует принимать во внимание, что стереотипы являются причинами определенных реакций и поведения. Например, немцы могут быть очень удивлены, если во время русского праздника они не увидят водки и не услышат песен или столкнутся с излишней пунктуальностью русских партнеров. Непроизвольная фиксация на уже имеющемся стереотипе серьезно затрудняет наблюдение за реальными действиями партнеров, и в этом случае стереотип действует как коммуникационный фильтр, как бы отсеивая те моменты действий, которые не соответствуют стереотипу. Иллюстрацией этому может служить поведение «типичных» немцев во время русского застолья. Немцы, боясь показаться невежливыми и стараясь соблюсти русские традиции, в обязательном порядке

выпивают рюмку водки после каждого тоста, поскольку согласно стереотипу так должны делать и русские. Но делают ли русские то же самое? Как известно, существует немало способов, чтобы уклониться от очередной порции спиртного: пропустить тост, недопить рюмку, найти необходимое в данной ситуации оправдание и т.д. Однако это реальное поведение часто остается незамеченным. Стереотип любящих выпить русских существенно затрудняет для немецких гостей восприятие их действительного поведения и мешает видеть то, что не соответствует стереотипу.

Таким образом, стереотипы ведут к некоторому искажению реальности и включению в процессе общения своеобразного «автопилота», который предполагает жесткую схему восприятия и существенно затрудняет или даже совсем исключает обратную связь с партнерами по коммуникации. Следствием этого, как правило, является то, что действительное поведение партнеров, как и их намерения, остаются незамеченными или неправильно понятыми, это оказывает влияние на ход общения и может стать источником конфликтов. Поэтому проблема построения адекватного поведения с учетом существующих стереотипов всегда актуальна.

5. 2. Особенности немецко-русской коммуникации

5.2.1. Общаемся ли мы с иностранцами точно так же, как и с представителями своей национальности?

Вероятно, весь спектр возможных ответов можно будет разделить на две группы, то есть на тех, кто утверждает, что общение с иностранцами не отличается от общения с представителями своей культуры, и тех, кто видит хоть какие-то отличия. Почему мы задаемся этим вопросом? Разве так важно, отличается ли наше общение с иностранцами от общения с представителями своей этнической группы?

Принадлежность к той или иной группе означает позицию отвечающего по поводу признания или непризнания существования различий между культурами. То есть в ответе человека, настаивающего на отсутствии разницы в общении как со своими, так и с иностранными партнерами, предполагается отрицание наличия стереотипов по отношению к иностранцам. Одновременно также предполагается, что иностранные партнеры не имеют стереотипов по отношению к представителям его группы.

Думается, нет необходимости указывать на ошибочность такой позиции. Например, на встречу с немецкими партнерами русские обычно идут заранее, стараясь не опоздать, так как считают, что «у них так не принято» (стереотип пунктуальности немцев), находят в шкафу столовый набор ножей, поскольку «немцы не едят ничего без ножа» (стереотип воспитанности) и, наконец, сопровождают немецкого гостя повсюду, так как «все иностранцы, как дети»

(стереотип неспособности иностранцев, в том числе и немцев, успешно справиться с русской действительностью). Этот перечень можно продолжить и дальше, однако совершенно ясно, что ни один русский партнер, даже прилетевший издалека, скажем из Сибири, не получит столь пристального внимания и опеки. Можно сказать, что существует тенденция к тому, чтобы приспособиться к чужому стилю общения, согласно нашим представлениям об этом стиле. Попробуем соотнести между собой некоторые особенности вербального и невербального поведения, распространенные в немецкой и русской культурах.

5.2.2. Вербальная коммуникация

Процесс межкультурного общения подразумевает принятие во внимание культурной обусловленности своего родного языка и языка партнера по коммуникации. То есть язык партнера следует постоянно воспринимать с учетом той культуры, в которой он живет и носителем которой является. Это требует определенной компетенции не только в языке, но и в связанном с ним поведении. Например, манера приветствия, прощания, знакомства при всей своей кажущейся универсальности имеет разные культурные оттенки. То есть каждый элемент приветствия, знакомства, прощания, тесно связан с вербальными привычками людей и привносит неповторимое своеобразие в их поведение. Особый интерес вызывают те языковые нормы, которые представляются достаточно типичными в разговорных ситуациях между немецкими и русскими партнерами.

5.2.2.1. Приветствие и прощание

Приветствие несет в себе важную эмоционально-коммуникационную нагрузку во всех культурах. Именно приветствующий посредством формы и характера приветствия своего партнера определяет ход дальнейшей коммуникации. Приветствие подготавливает «почву» для последующего разговора, с его помощью задается также определенная атмосфера общения.

Обычно в словарях и разговорниках перевод русского «Здравствуйте» дается как «Guten Tag», «Guten Abend», или «Guten Morgen» («Добрый день», «Добрый вечер» и «Доброе утро»), в зависимости от времени суток. При этом остается без внимания, что «Здравствуйте» (буквально, пожелание здоровья приветствуемому) несет в себе более позитивную коннотацию, в то время как выражения «Добрый день» и другие подобные, как в немецком, так и в русском языках звучат более нейтрально. Однако различия здесь не так заметны и не могут вызвать существенных проблем в коммуникации. А вот случай с неформальным приветствием вызывает гораздо больше затруднений.

Русское «Привет», которое близко немецкому «Hallo», более нейтрально и распространено в основном в общении между партнерами, имеющими примерно

равный социальный статус. Немецкое «Hallo» более демократично, очень распространено среди молодых людей и употребляется гораздо чаще, чем «Привет» в русском. Например, «Hallo» служит, чтобы окликнуть знакомого или приветствовать коллегу по работе. Однако это приветствие может носить и несколько фамильярный характер, например, в ситуации первой встречи с немецкоязычным партнером.

О ситуациях, в которых принято или не принято приветствовать окружающих, следует сказать особо. В Германии довольно часто приветствуют незнакомых людей, не имея намерения дальнейшего общения. Например, приветствие можно услышать в лифте, хотя люди могут быть незнакомы. Часто принято здороваться с вахтерами, соседями, с продавцами в магазине, и т.д. Такие приветствия в Германии, сопровождаемые обычно улыбкой, не обязывают участников к дальнейшему разговору, независимо от того, были ли они когда-либо знакомы или же никогда не встречались друг с другом. Эти приветствия не подразумевают прощания и, так же как и улыбка, служат только демонстрацией окружающим доброжелательности и отсутствия агрессии. Такое приветствие может иногда вылиться в small talk, хотя чаще всего этого не случается. Приветствие для русских, как правило, предполагает дальнейшее общение. Более того, оно обязывает к началу разговора обоих коммуникантов. Вероятно, поэтому у русских не принято приветствовать друг друга «просто так». Однако если это случается, то в конце разговора обязательным элементом коммуникации является прощание.

Прощание является важным и четко оформленным актом коммуникации в обеих культурах. Через форму и характер прощания стороны определяют перспективу дальнейшего взаимодействия. Сам процесс «русского» прощания заметно длиннее «немецкого». После слов прощания у русских может состояться «послесловие», в которое вмещается в зависимости от социальной дистанции между собеседниками практически все — от приветов знакомым и пожелания здоровья до содержательных замечаний.

Вербально нейтральное прощание сопровождается словами «До свидания». В немецком это выражается «Auf Wiedersehen». Более официальный стиль в немецком предполагает фразу «Ich wurde mich gerne verabschieden» — «Позвольте попрощаться, разрешите откланяться». В основном, употребление этих устойчивых выражений прощания в немецком и русском соответствуют друг другу и применяются в аналогичных ситуациях.

Естественно, что кроме приведенных примеров приветствия и прощания, в немецком и русском языках существуют и другие распространенные выражения, которые говорят друг другу при расставании, например, «Alles Gute» — «Всего доброго», «Счастливо», «Bis bald» — «До скорого», а также другие обороты речи. Безусловно, выбор, заключительных слов в конце общения будет определяться степенью близости, доверительности или официальности, которая существует между партнерами.

5.2.2.2. Представление и начало беседы

Форма представления партнеров по коммуникации как в немецкой, так и в русской культурах определяется конкретной ситуацией общения. Здесь возможны два основных варианта: первый вариант предусматривает, что собеседники представляются сами в процессе общения. Вторым вариантом практикуется в более официальной обстановке. В этом случае представление делается третьим лицом. Например, в случае встречи официальных делегаций распространено представление участников согласно должностному положению, невзирая на пол и возраст. В немецком случае данный вариант также не исключен, однако женщин чаще принято представлять первыми. В неформальном общении и у немцев, и у русских представление проходит незаметно, как бы между прочим. Однако здесь существует один нюанс, на который нельзя не обратить внимание. Коммуникация между русскими создает вокруг собеседников как бы «закрытое пространство». Для того, чтобы в него попасть, новичку, желающему принять участие в разговоре, необходимо предпринять определенные усилия, чтобы вступить в процесс общения. В немецком случае более практикуется вовлечение новичка в разговор самими участниками общения. Например, конкретно ему может быть задан вопрос, позволяющий представиться и «показать себя». В отличие от русского варианта, вхождение в процесс общения не является целиком и полностью проблемой новичка, а рассматривается как своего рода обязанность других участников общения.

Представление по телефону в немецком и русском общении также содержит заметные различия. В Германии принято, как правило, представляться и называть свою фамилию, независимо от того, звонят ли вам или звоните вы. Русские предпочитают оставаться инкогнито и, чаще всего, не представляются, если их не попросит собеседник. Представление по телефону в немецком смысле почти не практикуется в России и ограничивается «Алло?», «Да?» или «Вас слушают».

Начало беседы как в русской, так и в немецкой культурах обычно начинается с вопроса «Как дела?» — «Wie geht's?» или более вежливого «Wie geht es Ihnen?» Однако ответ на него может существенно отличаться в немецком и русском вариантах. Например, немецкий вариант предполагает, в основном, позитивные ответы, типа «Danke, gut» — «Спасибо, хорошо», или более нейтральное «Es geht, Danke» — «Спасибо, нормально». Как правило, вопрос «Как дела?» в немецком общении не предусматривает подробного освещения своих дел, независимо от их фактического положения. Русский вариант предполагает более широкий спектр ответов, начиная от самых оптимистических и заканчивая предельно негативными. При этом обсуждение собственных дел может занять много времени.

5.2.2.3. Приглашение и комплименты

Все виды приглашений можно условно разделить на официальные и неофициальные. И немцы, и русские формулируют неофициальные приглашения в произвольной форме. «Заходите на чашку чая!» — «Kommen Sie doch mal auf eine Tasse Kaffee vorbei!» (В немецком варианте скорее приглашают на чашку кофе). Несмотря на одинаковость формулировок восприятие такого приглашения русскими и немцами будет заметно отличаться. Так, русские склонны воспринимать подобное приглашение совершенно серьезно и, поблагодарив за приглашение, действительно могут спустя некоторое время «заглянуть на чашку чая» к своему немецкому партнеру. Обычно русским не приходит в голову, что подобные приглашения — это лишь вежливая форма сближения. В немецкой культуре действительная встреча обговаривается более конкретно, с датой и временем встречи, поскольку неожиданные визиты у немцев, как правило, исключаются.

В отличие от непосредственной реакции русских на приглашение немецкий случай более сложен. Чаще всего немцы относятся к такого рода приглашениям довольно скептически и предпочитают лучше выждать некоторое время, полагая, что приглашение, если оно было сделано серьезно, должно последовать вторично, в более конкретной форме. Конкретность приглашения проявляется обычно в обсуждении даты и времени встречи, приемлемых для обоих партнеров. Поэтому вероятность того, что немецкий коллега нагрянет к вам в гости, даже не позвонив предварительно, практически равна нулю.

Характерным отличием между немецкими и русскими приглашениями является степень настойчивости приглашающих. В России, прежде чем принять приглашение, принято некоторое время поломаться, отклоняя его. Например, если вам предложили чашку кофе, не принято тут же соглашаться; это может быть расценено как невоспитанность. Только когда хозяйка (хозяин) предложит во второй или даже в третий раз, приглашение принимается. Причем, приглашаемый ожидает, что за первым приглашением обязательно должно последовать второе. В немецком случае приглашение обычно не повторяется, поскольку, услышав четкий отрицательный ответ, хозяйка (хозяин) считает себя не вправе настаивать из-за боязни показаться назойливой. Естественно, отсутствие представления о сложившихся обычаях может служить серьезной причиной непонимания.

Что касается официальных приглашений, то в обеих культурах наблюдается больше совпадений, чем в неофициальных контактах. Как в России, так и в Германии принято предельно прямо и открыто формулировать приглашение партнерам. Принятие или возможный отказ от приглашения выражается также открыто и ясно, без скрытого подтекста. Официальное приглашение обычно следует (или дублируется) в письменной форме. Кроме даты и времени, также принято сообщать и причину приглашения.

Относительно адресата комплиментов, а также способа и манеры выражения

у немцев и русских также существуют разные взгляды. В России принято считать, что комплименты предназначаются женщинам, поэтому подчеркнуть те или иные достоинства своей собеседницы считается правилом хорошего тона. Причем, многие мужчины, считают себя просто обязанными выразить особые знаки внимания к женщинам, независимо от того, происходит ли это где-нибудь в ресторане или в официальной обстановке. В России считается нормальным, если женщина — коллега по работе воспринимается не только как профессионал. В немецкой культуре это распространено в гораздо меньшей степени. Поэтому в производственной ситуации излишние комплименты будут вряд ли уместны и вызовут, скорее, неприятие. При неофициальном общении выражение особого внимания женщинам вполне допустимо, однако следует учитывать, что немецкие комплименты короче, чем русские, и преподносятся не в столь вычурной манере. В отношениях между мужчинами как в России, так и в Германии комплименты не имеют широкого распространения и носят характер признания достоинств партнера. Возможно некоторое подчеркивание тех или иных качеств собеседника, однако это не должно переходить в откровенную лесть, что воспринимается крайне негативно.

5.2.2.4. Извинение

Извинения в немецкой и русской культурах используются приблизительно в одинаковых коммуникативных контекстах. Основное различие заключается в том, что русские менее склонны просить извинения за какие-либо поступки. С точки зрения русских, немцы просят извинения даже тогда, когда без этого вполне можно обойтись. В немецкой культуре извинение может быть обусловлено невольным касанием соседа, например, в общественном транспорте или в магазине. В этом случае первой вербальной реакцией немца будет извинение, в то время как русский может просто не почувствовать, что он вторгся в чье-то личное пространство. Важную роль играет понятие норм вежливости, которые определяют, в каких случаях следует или не следует просить извинения. Так, если вы входите по служебному делу в кабинет своего коллеги, то прежде чем сформулировать цель вашего визита, разговор в Германии принято начинать с извинения. «Извините за беспокойство» — «Entschuldigen Sie bitte die Störung». Практически любое обращение к незнакомому человеку на улице также начинается с извинения. Простой вопрос о времени, который в России также может содержать извинение (а может и не содержать), в Германии начинается с обязательного извинения. «Entschuldigung, wie spät ist es?» — «Простите, который сейчас час?» Не менее распространенный в русском варианте вопрос спешащего человека «Время не подскажете?» в Германии практически не встречается. Формальные извинения распространены в немецком гораздо шире, чем в русском, этим объясняется непонимание многих русских, считающих такую вежливость чрезмерной. Русское извинение подразумевает более «серьезную» провинность,

которую необходимо загладить, и гораздо реже рассматривается как простая форма вежливости.

5.2.3. Невербальная коммуникация

Всякий раз, когда мы общаемся с людьми другой культуры, кроме проблемы языка неожиданно появляются другие трудности, возникающие из-за несовпадения интерпретаций мимики лица, жестикуляции, языка тела. Причиной тому является наше предположение о некой универсальности невербальных сигналов в каждой культуре. Это является несомненной ошибкой, поскольку практически ни одно положение тела, мимика лица или жесты, наблюдаемые нами при разговоре, не несут в себе абсолютно одинаковую информацию в разных культурах. Немецкая и русская культуры не являются исключением из этого факта, и поэтому некоторые различия в невербальном общении русских и немцев обязательно следует принимать во внимание.

5.2.3.1. Личная дистанция

Личная дистанция является наиболее зримым параметром, позволяющим проследить различие в поведении немцев и русских, которые совершенно по-разному воспринимают окружающее их пространство. Например, интимная зона у немцев распространяется примерно на расстояние вытянутой руки. Если кто-то без разрешения вторгается в интимную зону, то это автоматически интерпретируется как неуважение к человеку. В России интимная зона заметно меньше. Большинство людей может находиться в непосредственной близости друг от друга, не испытывая видимого дискомфорта. Поэтому неудивительно, что многие русские отмечают у немцев боязнь физического прикосновения, когда в случае близкого контакта, например в общественном транспорте или в очереди, люди начинают беспокойно оглядываться или агрессивно сверлить взглядом человека, осмелившегося нарушить интимную зону.

В отношении личной, социальной и общественной зон наблюдается та же самая картина. Например, тесное объятие с троекратным дружеским поцелуем после долгой разлуки, практикуемое русскими мужчинами, также трудно представимо в немецком варианте общения. Человек, не сведущий в различиях личной дистанции русских и немцев, может своим поведением вызвать невольное раздражение или сам неверно истолковать поведение партнера. При официальных встречах иногда можно видеть, как немецкий партнер делает шаг назад, невольно стараясь избежать состояния дискомфорта, вызываемого слишком близким, по мнению немца, положением собеседника. Русский партнер в свою очередь делает шаг вперед, полагая, что такая дистанция будет наиболее оптимальна для разговора. Такая «игра в догонялки» обычно вызывает непонимание или раздражение обоих партнеров и существенно затрудняет коммуникацию.

5.2.3.2. Знаки расположения. Улыбка

Улыбка играет едва ли не самую заметную роль среди всевозможных знаков расположения к собеседнику практически во всех европейских культурах. Известный девиз «keep smiling» (что бы ни случилось — улыбайся), заимствованный у американцев, находит широкое признание и в Германии. Но улыбка у американцев далеко не всегда выражает действительное состояние человека, а лишь показывает его внимание и расположение к собеседнику. В то же время для немцев нехарактерна улыбчивость американцев. В целом, это является правилом вежливости, которое подчеркивает доброжелательность и отсутствие агрессивности. Неудивительно, что русские, в культуре которых вообще не принято улыбаться просто так, часто воспринимаются немцами как мрачные и неприветливые. Но в русской культуре совершенно другое значение улыбки, прямо противоположное европейскому и особенно американскому. Обычно это естественная реакция русского человека на какие-то положительные события в его жизни. Человек, улыбающийся без видимой причины, воспринимается окружающими в лучшем случае как несерьезный или слабоумный. «Смех без причины — признак дурачины», — говорит русская пословица. В худшем случае улыбка может рассматриваться как вызывающее поведение (для мужчин) или как приглашающий знак (для женщин), поэтому может вызвать агрессию или другое неадекватное поведение. На самом деле отсутствие улыбки у русских так же нейтрально, как и ее присутствие у немцев.

Согласно классификации улыбок С. Тер-Минасовой, улыбка искренняя как проявление хорошего отношения и реакция человека на положительные события присуща всем культурам. Именно этот вид улыбки является наиболее характерным для русских. Кроме этого вида улыбки существуют улыбка формальная как способ приветствия посторонних людей и улыбка коммерческая как один из принципов современного сервиса. Последние два вида улыбок являются нехарактерными для русской культуры. Однако значительные изменения, произошедшие в последние годы, способствовали введению в повседневный обиход формальной улыбки. Резкое увеличение межкультурных контактов постепенно приводит и к распространению улыбки коммерческой, однако это далеко не везде встречает понимание и подчеркивает проблему улыбки как одно из уязвимых мест при взаимодействии русской и европейских культур.

5.2.3.3. Рукопожатие

Еще один источник возможного непонимания и конфликтов кроется в особенностях пожатия руки, которые часто кажутся одинаковыми в немецкой и русской культурах. Действительно, рукопожатие немцев имеет много общего с русским рукопожатием и не содержит столь заметных отличий, как, например, улыбка. Однако и здесь существуют некоторые нюансы, которые стоят того,

чтобы на них обратили внимание. Во-первых, рукопожатие у русских является прерогативой мужчин; женщины, как правило, не входят в круг лиц, с которыми принято здороваться за руку. Существуют лишь незначительные исключения, например, при первом знакомстве или в том случае, если женщина подаст руку первой, чего чаще всего не происходит. Следует отметить некоторое различие между столицами и провинцией. В Санкт-Петербурге, и особенно в Москве такой вид приветствия перестал быть прерогативой мужчин. Рукопожатия среди женщин или между женщинами и мужчинами перестали быть редкостью. В провинциальных городах это встречается чаще всего в деловых кругах. По-прежнему встречаются случаи, когда при приветствии мужчины целуют руку женщин, в знак особого внимания и уважения. В немецкой культуре подобные знаки внимания к прекрасному полу практически исключены, и даже могут быть восприняты как неуважение. Рукопожатие, в свою очередь, расценивается, как нормальное явление и принято у женщин, поэтому многие русские мужчины недоумевают, когда немки протягивают им руку. А у немецких женщин может вызвать возмущение привычка русских мужчин как бы игнорировать их, здороваясь только с представителями сильного пола.

Во-вторых, рукопожатие в русской культуре, как правило, является обязательным атрибутом при встрече близких друзей и знакомых. Причем, даже если речь идет об относительно большой группе людей, то все равно здороваются с каждым по отдельности. В кругу немцев это соблюдается не всегда. Вербальные средства приветствия немцы используют гораздо чаще. А в случае большого числа участников общения вновь прибывшему обычно достаточно сказать «Привет» или «Здравствуйте». В остальном русское рукопожатие соответствует немецкому и проходит по тем же правилам.

5.2.4. Особенности личных и рабочих отношений в русской и немецкой культурах

Нет никаких сомнений в том, что немцы и русские по-разному строят свои отношения в личной и рабочей сферах. В отличие от немцев русские более склонны соединять вместе личные и рабочие интересы. Личные связи могут играть едва ли не решающую роль, например, в выборе партнера по бизнесу. Неформальные отношения преобладают практически во всех областях, дружба и родство имеют значимую ценность. Поэтому часто бывает почти невозможно провести четкую разграничительную линию между чисто личными и чисто рабочими отношениями. Дружеские отношения в России предполагают определенную лояльность, уступки и даже жертвование своими интересами. Нередки случаи, когда сотрудники какой-либо фирмы дружат семьями, а постоянное партнерство по бизнесу перерастает в тесную дружбу. Поэтому русские гораздо больше значения придают тому, с кем приходится общаться, а не самому предмету общения.

Принципы построения личных и рабочих отношений в Германии резко контрастируют с русскими. В немецкой культуре преобладает четкое разграничение между деловой, рабочей сферой и личными отношениями. Так, вероятность того, что близкие друзья после конфликта в личной сфере будут продолжать вместе работать, в немецкой культуре гораздо выше, чем в русской. После жарких производственных дебатов в какой-либо немецкой фирме оппоненты могут запросто пойти вместе ужинать в ресторан и оставаться друзьями. Вообще, в рабочих конфликтах в немецкой среде очень редко затрагиваются какие-либо личные обстоятельства из жизни коммуникантов. Это считается неделовым и непрофессиональным. Более того, само слово «деловой» — «sachlich», «быть деловым» — «sachlich sein» в немецком имеет сугубо позитивную коннотацию. Прослыть деловым человеком означает получить положительную оценку коллег, считаться объективным, непредубежденным, беспристрастным. Поэтому само понятие делового человека в Германии находится в конфликте с русским понятием значимости личных контактов (таких, как дружба, любовь, родственные отношения). Именно поэтому многим русским трудно понять, как можно, например, бывшим супругам вести совместный бизнес и сохранять доверительные деловые отношения сразу после развода? Последствием столь высокой значимости личных отношений в России является образование морали для друзей и близких и морали для остальных. Например, многие русские предпочитают покупать у знакомого продавца, лечиться у знакомого врача, защищать диссертацию у знакомого профессора и т.д. По этой же причине персонал фирм не набирается «с улицы». Обычно это старые друзья по университету, по школе, по секции, которые могут и не быть отменными специалистами; от них это не всегда требуется. В первую очередь ожидается, что они в любой ситуации сохранят лояльность к своим друзьям.

Различия между культурами не позволяют дать единственно верную оценку точек расхождения и соприкосновения немецкой и русской культур, описать идеальный характер коммуникации между их представителями. Очевидно, что выводы, которые можно сделать, довольно многозначны и не вписываются в привычные рамки «хорошо — плохо». То, что интерпретируется как «плохо» с позиции немцев, может быть «хорошо» с точки зрения русской культуры, и наоборот. Однако знание другой культуры позволяет наиболее оптимально построить процесс коммуникации и избежать всевозможных подводных камней в процессе общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павловская А. Стереотипы восприятия России и русских на Западе. // Россия и Запад. Диалог культур. — М., 1994.
2. Пиз А. Язык телодвижений. — Нижний Новгород, 1992.
3. Рёш О. Проблема стереотипов в межкультурной коммуникации. //Россия

и Запад: Диалог культур; Выпуск 7-й. — М., 1999.

4. *Тер-Минасова С.* Язык и межкультурная коммуникация. — М., 2000.

5. *Ужегова З.* О стереотипах восприятия России и российского бизнеса за рубежом //Россия и Запад: Диалог культур. — М., 1998.

6. *Уэйн П.* Деловая культура России // Социальный конфликт. — 1995, — № 2(6).

7. *Что* думают россияне о Германии и немцах? // Россия на рубеже веков. - М., 2000.

8. *Baumgart A., Janecke B.* Russlandknigge, Munchen, 2000.

9. *Enderlein E.* Wie Fremdbilder sich verändern: Überlegungen am Beispiel von Russland und Deutschland //E. Ambos (Hrsg.) Interkulturelle Dimensionen der Fremdsprachenkompetenz. Bochum, 1996.

10. *Frenkin A.* Die Deutschen aus russischer Sicht. 1995.

11. *Koppel G., Rathmayr R., Diehl-Zelonkina N.* Verhandeln mit Russen. Wien, 1992.

12. *Rathmayr R.* Höflichkeit als kulturspezifisches Konzept: Russisch in Vergleich // Wechselbeziehungen zwischen slawischen Sprachen, Literaturen und Kulturen in Vergangenheit und Gegenwart. I. Ohnheiser (Hrsg.), 1995.

13. *Roth J.* Wir und die Anderen: Deutsch-russische Kommunikation im Postsozialismus //Interkulturelle Kommunikation im Nationalstaat. C. Giordano, R. Colombo Dougoud, E. Kappus (Hrsg.), 1999.

14. *Roth J.* Ost und West in Europa. Barrieren für die Interkulturelle Kommunikation im Integrationsprozess // Osteuropa zwischen Integration und Differenz. Holm Sundhaussen (Hrsg.), 1999.

15. *Roth J.* Das Entziffern einer fremden Kultur. Aus der Praxis deutsch-russischen Interaktionen // Kulturunterschiede. Interdisziplinäre Konzepte zu kollektiven Identitäten und Mentalitäten. Heinz Hahn (Hrsg.), 1999.

16. *Rosch O.* Mit Stereotypen leben? Wie Deutsche und Russen sich heute sehen // Interkulturelle Kommunikation in Geschäftsbeziehungen zwischen Russen und Deutschen. Wildau, Olga Rosch (Hrsg.), 1998.

17. *Russland-Studie.* Weite Seele vs. Pedanterie: Kulturelle Unterschiede zwischen Russen und Deutschen und deren Auswirkungen in der Kooperation erstellt von T. W. I. S. T. Untermehmungsberatung. Munchen, 1994.

18. *Simon G.* Der russische Weg. Welchem Raum laßt die Geschichte //Internationale Politik. 1997. № 12.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как воспринимали Россию и русских в средневековой Европе? Из каких источников черпались эти представления?

2. Какие, по вашему мнению, особенности русской культуры легли в основу образования наиболее распространенных стереотипных представлений о России и

русских в Германии?

3. Как влияют стереотипы на процесс межкультурного общения? Какие наиболее распространенные стереотипы русских в современной Германии вам известны?

4. В чем проявляются особенности вербальной и невербальной немецко-русской коммуникации?

5. Чем отличаются личные и рабочие отношения в России и Германии?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Расспросите знакомых вам представителей других культур, какие им известны стереотипы русских. Выберите несколько наиболее распространенных из них и сравните с вашими представлениями. Проанализируйте результаты.

2. Проанализируйте свое поведение при общении с соотечественниками и представителями других культур.

3. Есть ли какие-нибудь отличия в поведении? Если да, то как вы можете это объяснить?

4. Проведите эксперимент. Попробуйте позвонить по телефону и перед началом разговора представиться, назвав свою фамилию. Какие ощущения вы при этом испытывали? Как отреагировали ваши собеседники?

5. Войдя в лифт, поздоровайтесь с незнакомыми попутчиками. Какова была реакция людей на ваше приветствие?

6. При общении с приятелем установите чуть большую (меньшую) дистанцию, чем была ранее. При этом внимательно наблюдайте, как он реагирует. Объясните его поведение.

Библиографический список

1. *Агеев В.С.* Психология межгрупповых отношений. — М., 1983.
2. *Агеев В.С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М.: Изд.-во МГУ, 1990.
3. *Андреев А. Л.* «Мы» и «Они»: отношение россиян к другим странам мира// Обновление России: трудный поиск решений. — М., 1996.
4. *Андреева Г.М.* Атрибутивные процессы в условиях совместной деятельности// Общение и оптимизация совместной деятельности. — М., 1987.
5. *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.
6. *Арутюнян Ю.В.* Россияне. — М., 1994.
7. *Байбурун А.К.* Ритуал в традиционной культуре. — Спб., 1993.
8. *Балтинь А.* Отражение эффекта видеотренинга на уровне когнитивных навыков// Человек. Общение. Жилая среда/ Под ред. Ю. Орна и Т. Нийта. — Таллин, 1986.
9. *Белянка О.Е., Трушина Л.Б.* Русские с первого взгляда. — М., 1996.
10. *Биркенбил В.* Язык интонации, мимики, жестов: Пер. с нем. — Спб., 1997.
11. *Бодалев А.А.* Психология межличностного общения. — Рязань, 1994.
12. *Бодалев А.А.* Психология общения. — М.; Воронеж, 1996.
13. *Брудный А.* Понимание и общение. — М., 1989.
14. *Бурганов А.Х.* Откуда и куда идешь, Россия? — М., 1996.
15. *Ван Дейк Т.А.* Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
16. *Вацлавик П., Бивин Дж., Джексон Д.* Психология межличностных коммуникаций. — Спб., 2000.
17. *Введение в этническую психологию/Под ред. Ю.П. Платонова.* — Спб., 1995.
18. *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Культура и искусство речи. — Ростов-на-Дону, 1996.
19. *Все об этикете.* Книга о нормах поведения в любых жизненных ситуациях. — Ростов-на-Дону, 1995.
20. *Галочкина Е.А.* «Пусть меня научат...» Межкультурная коммуникация в учебной аудитории// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 5. — М., 1998.
21. *Гачев В.Д.* Национальные образы мира: Америка в сравнении с Россией и славянством. — М., 1997.
22. *Глобальные проблемы и общечеловеческие ценности.* — М., 1990.
23. *Глобальные проблемы и перспективы цивилизации.* — М., 1993.
24. *Тойхман Я., Надета Т.М.* Основы речевой коммуникации. — М., «ИНФРА-М», 1998.

25. Горелов И.Н., Енгальцев В.Ф. Безмолвной мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. — М., 1991.
26. Грановская Р.М., Крижанская Ю.С. Творчество и преодоление стереотипов. — СПб., 1994.
27. Громов М.Н. Вечные ценности русской культуры// Вопросы философии. — 1994. - № 1.
28. Гулевич О.А., Безменова И.К. Атрибуция: общее представление, направление исследований, ошибки. — М., 1998.
29. Динамика культуры: теоретико-методологические аспекты. — М., 1989.
30. Динамика ценностей населения реформируемой России. — М., 1996.
31. Дробижева Л.М. Этническое самосознание русских в современных условиях //Советская этнография. — 1991. — № 1.
32. Еемеерен Ф.Х., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация, ошибки. — СПб., 1992.
33. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. — М., 1996.
34. Землянова Л.М. Современная американская коммуникативистика. — М., 1995.
35. Землянова Л.М. Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества. Толковый словарь терминов и концепций. — М.: Изд-во МГУ, 1999.
36. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. — Самара, 1998.
37. Игнатов А. Евразийство: поиск новой культурной идентичности// Вопросы философии, 1995, № 6.
38. Иконникова Н. К. Механизмы межкультурного восприятия// Социологические исследования. — 1995. — № 4.
39. Ионин Л.Г. Основания социокультурного анализа. — М., 1996.
40. Ионин Л.Г. Социология культуры: путь в новое тысячелетие. — М., 2000.
41. История ментальностей. Историческая антропология. — М., 1996.
42. Кавтарадзе Д. Л. Обучение и игра. Введение в активные методы обучения. — М., 1998.
43. Касьянова К. О русском национальном характере. — М., 1994.
44. Клакхон К. Зеркало для человека. Введение в антропологию. — СПб., 1998.
45. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельности. — М., 1988.
46. Козлова Н.Н. Введение в социальную антропологию. — М., 1996.
47. Конецкая В. П. Социология коммуникации. — М., 1997.
48. Коул М. Культурно-историческая психология. — М., 1997.
49. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. — Саратов, 1988.
50. Кроник А.А., Кроник Е.А. Психология человеческих отношений. — М., 1998.
51. Кузин Ф.А. Культура делового общения. Практическое пособие. — М., 1996.

52. *Культура: теории и проблемы.* — М., 1995.
53. *Культурология. XX век. Энциклопедия: В 2 т.* — Спб., 1999.
54. *Курбатов В.И.* Искусство управлять общением. — Ростов-на-Дону, 1997.
55. *Лабунская В.А.* Экспрессия человека: общение и межличностное познание. — Ростов-на-Дону, 1999.
56. *Ларченко С.Г., Еремин С.Н.* Межкультурное взаимодействие в историческом процессе. — Новосибирск, 1991.
57. *Лебедева Н.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию. — М., 1999.
58. *Леонтьев А.А.* Психология общения. — М., 1997.
59. *Мархинина В., Удалова И.* Межнациональное общество: состояние, динамика, взаимодействие культур. — Новороссийск, 1996.
60. *Межкультурная коммуникация. Сборник учебных программ.* — М.: Изд-во МРУ, 1999.
61. *Межуев В.М.* О национальной идее// Вопросы философии. — 1997. — № 12.
62. *Ментальность России.* — М., 1997.
63. *Михайлова Л.И.* Социология культуры. — М., 1999.
64. *Мишина И.А. и др.* Становление современной цивилизации. — М., 1995.
65. *Морфология культуры: структура и динамика.* — М., 1994.
66. *Муравлёва Н.В.* Понимание и интерпретация фактов чужой культуры// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 7. — М., 1999.
67. *Национальные отношения и этнические конфликты.* — М., 1993.
68. *Никишенков А.А.* Из истории английской этнографии. Критика функционализма. — М., 1986.
69. *Николаичев Б.О.* Будь лицом: ценности гражданского общества. — М., 1995.
70. *Оконешникова А.П.* Межэтническое восприятие и понимание людьми друг друга. — Пермь, 1999.
71. *Павловская А.В.* Стереотипы восприятия России и русских на Западе// Россия и Запад: диалог культур. Вып. 1. — М., 1994.
72. *Павловская А.В.* Россия и Америка. Проблемы общения культур. — М • Изд-во МГУ, 1998.
73. *Пелипенко А.А., Яковенко И.Г.* Культура как система. — М., 1997.
74. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. — М.: Изд-во МГУ, 1989.
75. *Почепцов Г.Г.* Теория коммуникации. — М.; Киев, 2001.
76. *Проблемы культурной идентичности. Материалы международного теоретического семинара в Казани.* — Казань, 1998.
77. *Прутченков А.С.* Тренинг коммуникативных умений. — М., 1993.
78. *Психологический практикум. Межличностные отношения. Методические рекомендации.* — Спб., 1996.

79. *Ночевник М.Н.* Психология общения и бизнес. — М., 1995.
80. *Рёш О.* Проблема стереотипов в межкультурной коммуникации // Россия и Запад: диалог культур. Вып. 6. — М., 1998.
81. *Роджерс К.* Эмпатия // Психология эмоций. — М., 1984.
82. *Розенберг М.* Эффективное общение без принуждения. — М., 1996.
83. *Россия и Европа: тенденции развития на пороге третьего тысячелетия.* — М., 1995.
84. *Россия между Европой и Азией: евразийский соблазн.* — М., 1993.
85. *Россия на рубеже веков.* — М., 2000.
86. *Рот Ю., Контельцева Г.* Встречи на грани культур. — Калуга, 2001.
87. *Руденский Е.В.* Основы психотехнологии общения менеджера. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997.
88. *Русские: этносоциологические очерки.* — М., 1992.
89. *Русский народ: Его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия.* — Иркутск: Вост.-Сиб. изд.-во, 1992.
90. *Садохин А.П.* Этнология. — М., 2000.
91. *Садохин А.П.* Этнология: Учебный словарь. — М., 2001.
92. *Садохин А.П., Грушевицкая Т.Г.* Этнология. — М., 2000.
93. *Сергеев А.М.* Коммуникации в культуре. — Петрозаводск, 1996.
94. *Сидоренко Е.В.* Мотивационный тренинг. — Спб., 2000.
95. *Сикевич З.В.* Социология и психология национальных отношений. — Спб., 1999.
96. *Сикевич З.В.* Национальное самосознание русских. — М., 1996.
97. *Ситарам К.С., Когделл Р.Т.* Основы межкультурной коммуникации // Человек. — 1992. — № 2—5.
98. *Скрыпник В.И.* Новая российская цивилизация. — М., 1997.
99. *Смелкова З. С.* Деловой человек: культура речевого общения. Пособие и словарь-справочник. — М., 1997.
100. *Соколов А.В.* Введение в теорию социальной коммуникации. — Спб., 1996.
101. *Солдатова Г.У.* Психология межэтнической напряженности. — М., 1998.
102. *Соловьева О.В.* Обратная связь в межличностном общении. — М., 1992.
103. *Сорокин Ю.А.* Этническая конфликтология. — Самара, 1994.
104. *Социальные конфликты.* — М., 1996.
105. *Стернин И.А.* Коммуникативное поведение в структуре национальной культуры // Этнокультурная специфика языкового сознания. — М., 1996.
106. *Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. — М., 1999.
107. *Сухарев В.А., Сухарев М.В.* Психология народов и наций. — Донецк, 1997.
108. *Тер-Минасова С.Г.* Язык и межкультурная коммуникация. — М., 2000.
109. *Трансформирующееся общество: цели и пути.* — М., 1996.

110. *Трусов В.П.* Теория атрибуции в зарубежной социальной психологии// Психология межличностного познания.
111. *Филиппов В.Н.* Человек в концепции современного научного познания: Учеб. пособие по антропологии. — Барнаул: Изд-во БГПУ, 1997.
112. *Холл Э.* Как понять иностранца без слов. — М., 1995.
113. XX век. Многообразие. Противоречивость. Целостность. — М., 1996.
114. *Ценности* и символы национального сознания в условиях меняющегося общества. — М., 1994.
115. *Цуканова Е.В.* Психологические трудности межличностного общения. Киев, 1985.
116. *Ширинов И.Е.* Динамика культуры. — М., 1990.
117. *Школа диалога культур. Основы программы.* — Кемерово, 1992.
118. *Шмидт Р.* Искусство общения: Пер. с нем. — М., 1992.
119. *Этнические стереотипы поведения* / Под ред. А.К. Байбурина. — Л., 1985.
120. *Ядов В.А.* Социальная идентичность личности. — М., 1994.
121. *Яницкий О.Н.* Индустриализм и инвайроментализм: Россия на рубеже культур// Социс.— 1994. — № 3.
122. *Яновский Р.Г.* Поиск народной идеи// Социс. — 1997. — № 5.
123. *Agryle M.* The psychology of interpersonal behavior. Harmondsworth, 1983.
124. *Allport G.W.* The nature of prejudice. Garden City, N. Y., 1958.
125. *Asante M.K., Newmark E., Blake C.A.* Handbook of intercultural communication. Beverly Hills/London, 1979.
126. *Asante M.K., Gudykunst W.B.* (Eds.). Handbook of International and Intercultural Communication. Newbury Park, 1989.
127. *Bennet M.* Basic concepts of intercultural communication. Selected Readings. Yarmouth, 1998.
128. *Birdwhistell R.L.* Kinesics and context. Philadelphia, 1970.
129. *Brislin R.W., Cushner K., Cherrie C.* Intercultural interactions. Beverly Hills, 1986.
130. *Brislin R.W., Yoshida T.* Intercultural Communication Training: An Introduction. Thousand Oaks, 1994.
131. *Clyne M.* Inter-Cultural Communication at Work: Cultural Values in Discourse. Cambridge, 1994,
132. *Condon J.C., Yousef F.S.* An introduction to intercultural communication. Indianapolis, 1975.
133. *Cushner K., Brislin R.W.* Intercultural interactions. London, 1995.
134. *Dodd C.* Dynamics of intercultural communication. Boston, 1998.
135. *Driven R., Putz M., Jager S.* Intercultural communication. Bern, 1994.
136. *Ferraro G.* The Cultural Dimensions of International Business. Englewood Cliffs, 1990.
137. *Ferraro G.* The cultural dimension of international business. New Jersey,

1998.

138. *Eilers F-J*. Communicating between cultures. Manila, 1992.
139. *Fischer H-D, Merrill J.C*. International and intercultural communication. N. Y., 1976.
140. *Geertz C*. Dichte Beschreibung. Beitrage zum Verstehen Kultureller Systeme. Frankfurt/M. 1987.
141. *Geertz C*. The interpretation of cultures. N. Y., 1993.
142. *Giordano Ch., Dougoud R. C., Kappus E-N*. Interkulturelle Kommunikation in Nationalstaat. Freiburg, 1998.
143. *Grosch H., Grod A., Leenen W.R*. Methoden interkulturellen Lehrens und Lernens. Saarbrücken, 2000.
144. *Gudykunst W*. Intercultural Communication Theory. Current Perspectives. Newbury Park, 1983.
145. *Gudykunst W*. Communicating with Strangers. An Approach to intercultural communication. N.Y, 1984
146. *Gudykunst W., Kirn Y.Y*. (Eds.). Theories in Intercultural Communication. Newbury Park, 1988.
147. *Guirdham M*. Communicating across cultures. West Lafayette, 1999.
148. *Hall E*. The Dance of Life, New York, 1983.
149. *Hall E*. The Hidden Dimension. New York, London, 1990.
150. *Hall E*. Beyond Culture. New York, London, 1989.
151. *Hall E*. The Silent Language. New York, London, 1990.
152. *Hall E., Hall M*. Verborgene Signale. Studien zur internationalen Kommunikation. Über den Umgang mit Amerikanern. Stern, Hamburg, 1983.
153. *Hall E., Hall M*. Verborgene Signale. Studien zur internationalen Kommunikation. Über den Umgang mit Franzosen. Stern, Hamburg, 1984.
154. *Hall E., Hall M*. Understanding cultural differences. Yarmouth, 1990.
155. *Hinnenkamp V*. Interkulturelle Kommunikation. Heidelberg, 1994.
156. *Hofstede G*. Interkulturelle Zusammenarbeit. Kulturen-Organisationen-Management. Wiesbaden, 1993.
157. *Hofstede G*. Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management. C. H. Beck, München, 1997.
158. *Interkulturelles Lernen*. Bonn, 1998.
159. *Jandt F*. Intercultural Communication: An Introduction. Newbury Park, 2000.
160. *Jonach I*. Interkulturelle Kommunikation. München, 1998.
161. *Kim Y.Y., Gudykunst W.B*. Theories in intercultural communication. London, 1988.
162. *Kim Y.Y, Gudykunst W.B*. Cross-cultural adaptation. London, 1988.
163. *Kluckhohn F., Strodtbeck F*. Variation in value orientation. N. Y. 1961.
164. *Knapp-Potthoff A*. Strategien interkultureller Kommunikation. Frankfurt/Main. 1987.

165. *Knapp-Potchoff A., Leidtke M.* (Eds.). Aspekte interkultureller Kommunikationsfähigkeit. München, 1997.
166. *Kopper E.* Globalisierung. Von der Vision zur Praxis. Methoden und Ansätze zur Entwicklung interkultureller Kompetenz. Zürich, 1997.
167. *Kroeber A., Kluckhohn C.* Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions. Cambridge, 1952.
168. *Ladmiral J-R., Lipiansky E.M.* Interkulturelle Kommunikation. Zur Dynamik mehrsprachiger Gruppen. Frankfurt/New York, 2000.
169. *Leeds-Hurwitz W.* Notes in the History of Intercultural Communication: The Foreign Service Institute and the Mandate for Intercultural Training // *Quarterly Journal of Speech* 76. 1990.
170. *Luger K., Renger R.* Dialog der Kulturen. Wien, 1994.
171. *Mahle W.A.* Deutschland in der interkulturellen Kommunikation. Konstanz, 1995.
172. *Maletzke G.* Interkulturelle Kommunikation. Opladen, 1996.
173. *Martin J., Nakayama Th.* Intercultural communication in contexts. London. Toronto. 2000.
174. *Moosmüller A.* Interkulturelle Kompetenz und interkulturelle Kenntnisse. Überlegungen zu Ziel und Inhalt im auslandsvorbereitenden Training // K. Roth (Hg.): Mit der Differenz leben. Münster, 1996.
175. *Müller B-D.* Interkulturelle Wirtschaftskommunikation. München, 1993.
176. *Nieke W.* Interkulturelle Erziehung und Bildung. Wertorientierungen im Alltag. Opladen, 1995.
177. *Niklas H.* Kulturkonflikt und interkulturelles Lernen // Kulturstandards in der internationalen Begegnung. Saarbrücken, 1991.
178. *Otten H., Treuheit W.* Interkulturelles Lernen in Theorie und Praxis. Ein Handbuch für Jugendarbeit und Weiterbildung. Opladen, 1994.
179. *Paige M.* Education for the intercultural experience. Yarmouth, 1993.
- ISO. *Purschel H.* Intercultural communication. Frankfurt/Main, 1994.
181. *Rehbein J.* (Ed.). Interkulturelle Kommunikation. Tübingen, 1985.
182. *Reimann H.* Transkulturelle Kommunikation und Weltgeschichte. Opladen, 1992.
183. *Rosch O.* Interkulturelle Kommunikation in Geschäftsbeziehungen zwischen Russen und Deutschen. Berlin, 1998.
184. *Roth J.* Lernen für interkulturelle Kompetenz. Konzepte und Erfahrungen eines Pilotprojekts an der Universität München // Grundlagen der Weiterbildung 3:2, 1992.
185. *Roth J.* Der kulturanthropologische Ansatz für das interkulturelle Lernen im Training zum internationalen Management // Psychologie und multikulturelle Gesellschaft. Göttingen, 1993.
186. *Roth J.* Interkulturelle Kommunikation als universitäres Lehrfach. Zu einem neuen Münchener Studienfach // Roth K. (Hg.) Mit der Differenz leben. Münster,

1996.

187. *Roth J.* Die Bedeutung kulturell gepragter Orientierungen fur die Gestaltung deutsch-russischer Untemehmungen // *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, 1994, a⁷.

188. *Roth J.* Wir und die Anderen: Deutsch-russische Kommunikation im Postsozialismus // *Interkulturelle Kommunikation im Nationalstaat*. C. Giordano, R. Colombo Dougoud, E. Kappus (Hrsg.). Munster, Fribourg, 1998.

189. *Roth J.* Ost und West in Europa. Barrieren fur die Interkulturelle Kommunikation im Integrationsprozess.// *Osteuropa zwischen Integration und Differenz*. Holm Sundhaussen (Hrsg.), 1999.

190. *Roth J.* Das Entziffem einer freraden Kultur. Aus der Praxis deutsch-russischen Interak-tionen.// *Kulturunterschiede. Interdisziplinare Konzepte zu kollektiven Identitaten und Mentalitaten*. Heinz Hahn (Hrsg.). Frankfurt, 1999.

191. *Roth K.* (Hg) Mit der Differenz leben. Europäische Ethnologie und interkulturelle Kommunikation. Munster, 1996.

192. *Roth K.* Zeit und Interkulturelle Kommunikation // *Rheinisches Jahrbuch fur Volkskunde* 33, 1999/2000.

193. *Russen und Deutsche: Alte Feindbilder weichen neuen Hoflungen*. Hamburg, 1990.

194. *Samovar L., Porter R., Stefani L.* Communication between cultures. Belmont, 1998.

195. *Schweizer Th.* Interkulturelle Vergleichverfahren//Fischer H.(Hg.) *Ethnologie: Einfuhriing und Überblick*. Berlin, 1998.

196. *Schweizer Th.* Wie versteht und erklart man eine fremde Kultur? Zum Methodenproblem der Ethnographie // *Kolner Zeitschrift fur Soziologie und Sozialpsychologie*. 1999, Heft 1, Jg.51.

197. *Scollon R., Scollon S. W.* Intercultural Communication. Oxford: Blackwell, 1995.

198. *Seelge H.N.* Teaching Culture. Strategies for Intercultural Communication. Yarmouth, 1993.

199. *Six U.* The Function of Stereotypes in the Process of Cross-Cultural Understanding — A Social Psychological Approach.// Peter Funke (Ed.). *Understanding the USA. A Cross-Cultural Perspective*. Tubingen, 1989.

200. *Slembek E.* Culture and communication. Franfiirt/Main, 1991.

201. *Stanzel F.* Europaer: Ein imalogischer Essy. Heidelberg, 1998.

202. *Thomas A.* Interkultureller Austausch als interkulturelles Handeln. Saarbriicken, 1985.

203. *Thomas A.* Kulturstandarts in der intemationalen Begegnung. Saarbrucken: Breitenbach, 1991.

204. *Thomas A.* Psychologie interculturellen Lehmens und Handelns // Thomas (Ed.). *Kulter-vergleichende Psychologie. Eine Einfuhrung*. Gottingen, 1993.

205. *Trager G., Hall E.* Culture and Communication: A Model and an Analysis // *Explorations and Communication* 3. 1954.

206. *Triandis H.* Intercultural Education and Training// Peter Funke (Ed.) Understanding the USA. A Cross-Cultural Perspective. Tübingen, 1989.
207. *Triandis H.* Individualism and collectivism. Boulder, 1995.
208. *Trommsdorf G.* Sozialisation und Werthaltungen im Kulturvergleich// Sozialisation im Kulturvergleich. Stuttgart, 1989.
209. *Watzlawick P., Beavin J.H., Jackson D.D.* Menschenliche Kommunikation. Bern, 1969.
210. *Wiseman R., Jolene K.* Intercultural Communication Competence//Newbury Park, 1993.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Введение	5
РАЗДЕЛ I. КУЛЬТУРНО-АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ	13
ГЛАВА 1. ЧТО ТАКОЕ КУЛЬТУРА?	13
1.1. От обыденного понимания культуры к научному	13
1.1.1. Культура и коммуникация	17
1.2. Культура и поведение	21
1.3. Культурные нормы и культурные ценности	26
1.3.1. Сущность культурных ценностей и их место в межкультурной коммуникации.....	26
1.3.2. Культурные нормы и их роль в культуре.....	29
ГЛАВА 2 ПРОБЛЕМА «ЧУЖЕРОДНОСТИ» КУЛЬТУРЫ И ЭТНОЦЕНТРИЗМ	36
2.1. Понятия «свой» и «чужой»	36
2.1.1. Природа и сущность понятий «свой» и «чужой».....	36
2.2. Сущность этноцентризма и его роль в МКК	37
2.3. Сущность и формирование культурной идентичности	42
2.3.1. Понятие «культурная идентичность»	42
2.3.2. Этническая идентичность	42
2.3.3. Личная идентичность	44
ГЛАВА 3 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ	47
3.1. Сущность функционализма, его основные положения и значение в МКК	47
3.2. Культурный релятивизм как теоретическая и методологическая основа МКК	49
3.3. Методы изучения культурных систем и межкультурных ситуаций	50
ГЛАВА 4. ОСВОЕНИЕ КУЛЬТУРЫ.....	56
4.1. Инкультурация и социализация	56
4.1.1. Понятия «инкультурация» и «социализация»	56
4.1.2. Цели инкультурации и социализации	59
4.1.3. Первичная и вторичная стадии инкультурации	60
4.2. Психологические механизмы инкультурации	63

4.2.1. Влияние окружающей среды на инкультурацию	63
4.2.2. Некоторые психологические механизмы инкультурации	66
ГЛАВА 5. ДИНАМИКА КУЛЬТУРЫ.....	68
5.1. Изменения культуры.....	68
5.1.1. Источники и механизмы изменений культуры	68
5.2. Культурная диффузия и ее современные контексты	71
5.3. Изменения культуры в эпоху глобализации	72
5.4. Значение культурных изменений для взаимодействия культур	75
РАЗДЕЛ II	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ
КОММУНИКАЦИИ. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ..	79
ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ КОММУНИКАЦИИ И ЕЕ РОЛЬ	
В КОНЦЕПЦИИ КУЛЬТУРЫ	79
1.1. Определение коммуникации, общения.	79
Соотношение этих понятий	79
1.2. Коммуникация и культура	81
ГЛАВА 2. МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ.....	85
2.1. Модели коммуникационных процессов	85
2.1.1. Процесс кодирования — декодирования информации	89
2.1.2. Символический характер коммуникации	90
2.1.3. Симметричность, одновременность и непрерывность коммуникации	91
2.1.4. Неосознанный характер процесса коммуникации	93
2.1.5. Каналы коммуникации.....	94
2.1.6. Основные аспекты и цели коммуникации	95
2.2. Функции коммуникации	96
2.2.1. Информационная функция	97
2.2.2. Социальная функция	97
2.2.3. Экспрессивная функция.....	97
2.2.4. Прагматическая функция.....	98
2.2.5. Интерпретативная функция.....	98
2.3. Основные виды коммуникации	99
2.3.1. Информативная коммуникация.....	99
2.3.2. Аффективно-оценочная коммуникация	100
2.3.3. Рекреативная коммуникация	100
2.3.4. Убеждающая коммуникация	101
2.3.5. Ритуальная коммуникация.....	101
2.4. Эффективность коммуникации и факторы, влияющие на нее	102
2.4.1. Понятие успешной коммуникации	102
2.4.2. Личностные факторы коммуникации.....	103
2.4.3. Ситуационные факторы коммуникации.....	107

ГЛАВА 3. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ	115
3.1. Особенности межличностной коммуникации .. при межкультурном общении. Понятие межкультурной коммуникации	115
3.2. Аффективная нагрузка участников МКК и ее зависимость..... от культурной дистанции	119
3.3. Стресс и неуверенность, обусловленные МКК. Теория редукции неуверенности.....	120
3.3.1. Неопределенность ситуации МКК.....	120
3.3.2. Основные аспекты неуверенности (неопределенности)	121
3.3.3. Стратегия редукции (сокращения) неуверенности	121
3.4. Теории межкультурной коммуникации.....	123
3.5. Аксиомы межкультурной коммуникации	124
ГЛАВА 4	ЭЛЕМЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ
МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ	128
4.1. Вербальная коммуникация.....	128
4.1.1. Язык как элемент культуры.....	128
4.1.1.1. Теории связи языка, мышления и культуры.....	129
4.1.1.2. Роль языка в межкультурном общении	132
4.1.2. Контекстуальность коммуникации	134
4.1.3. Стили коммуникации	136
4.1.3.1. Прямой и непрямой стили коммуникации	136
4.1.3.2. Искусный, точный и сжатый стили коммуникации	137
4.1.3.3. Личностный и ситуационный стили коммуникации	138
4.1.3.4. Инструментальный и аффективный стили коммуникации	138
4.2. Невербальная коммуникация.....	139
4.2.1. Специфика невербальной коммуникации	141
4.2.2. Физиологические и культурно-специфические основы	142
невербальной коммуникации	142
4.2.3. Невербальные элементы коммуникации.....	144
4.2.3.1. Кинесика.....	144
4.2.3.2. Тактильное поведение	150
4.2.3.3. Сенсорика.....	152
4.2.3.4. Проксемика	153
4.2.3.5. Хронемика.....	155
4.3. Паравербальная коммуникация	156

РАЗДЕЛ III СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	
МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ	161
ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ. ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ	
КОММУНИКАЦИИ	161
1.1. Основные принципы процесса восприятия.....	161
1.1.1. Сущность и детерминирующие факторы восприятия	161
1.1.2. Влияние культуры на восприятие	167
1.2. Влияние атрибуции на переработку информации в процессе	
межкультурной коммуникации	169
1.2.1. Понятие и сущность атрибуции	169
1.2.2. Ошибки атрибуции и их влияние на процесс	межкультурной
коммуникации.....	171
1.3. Возникновение межкультурных конфликтов	173
ГЛАВА 2 ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ И	
СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ	178
2.1. Что такое стереотипы?	178
2.1.1. Понятие и сущность стереотипа	178
2.1.2. Откуда берутся стереотипы?	180
2.1.3. Функции стереотипов.....	181
2.2. Значение стереотипов для МКК.....	183
2.3. Что такое предрассудки?	185
2.3.1. Понятие и сущность предрассудков.	185
2.3.2. Механизм формирования предрассудков	186
2.3.3. Типы предрассудков.....	188
2.4. Проблемы корректировки и изменения предрассудков	189
РАЗДЕЛ IV. БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ КУЛЬТУРЫ	192
ГЛАВА 1. КАТЕГОРИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ ПО Э. ХОЛЛУ:	
КОНЦЕПЦИЯ «КУЛЬТУРНОЙ ГРАММАТИКИ»	192
1.1. Время	192
1.1.1. Жизненный ритм культуры	193
1.1.2. Монохронные и полихронные культуры	194
1.2. Контекст	195
1.3. Пространство	196
1.4. Информационные потоки.....	197
ГЛАВА 2 КАТЕГОРИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ ПО Г. ХОФСТЕДЕ:	
КОНЦЕПЦИЯ «МЕНТАЛЬНЫХ ПРОГРАММ»	200
2.1. Дистанция власти	200
2.2. Индивидуализм – коллективизм	202

2.3. Маскулинность - феминность.....	203
2.4. Избегание неопределенности	204
РАЗДЕЛ V. ПРАКТИКА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ И ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ	208
ГЛАВА 1 АККУЛЬТУРАЦИЯ КАК ОСВОЕНИЕ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ.....	208
1.1. Понятие и сущность аккультурации	208
1.2. Основные формы (стратегии) аккультурации	209
1.3. Результаты аккультурации.....	211
1.4. Аккультурация как коммуникация	212
ГЛАВА 2. КУЛЬТУРНЫЙ ШОК..... В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ	215
2.1. Понятие культурного шока и его симптомы	215
2.2. Механизм развития культурного шока.....	216
2.3. Факторы, влияющие на культурный шок.....	217
ГЛАВА 3. МОДЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ М. БЕННЕТА	221
3.1. Этноцентристские этапы.....	222
3.1.1. Отрицание.....	222
3.1.2. Защита.....	223
3.1.3. Умаление	224
3.2. Этнорелятивистские этапы.....	225
3.2.1. Признание.....	226
3.2.2. Адаптация	226
3.2.3. Интеграция	227
ГЛАВА 4 ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ	229
4.1. Понятие межкультурной компетентности	229
4.2. Межкультурный тренинг как способ обучения..... межкультурной компетентности	231
РАЗДЕЛ VI. РУССКАЯ КУЛЬТУРА В КОНТЕКСТЕ МКК.....	234
ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ.....	234
1.1. Факторы формирования русской культуры: географические, исторические, религиозные	235
ГЛАВА 2. САМОСОЗНАНИЕ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ.....	240
2.1. Понятие о русском национальном характере	240
2.2. Роль этностереотипов в изучении национального характера	241

2.3. Тема русского характера в русской общественной мысли	244
2.4. Авто- и гетеростереотипы русских	249
ГЛАВА 3. ЦЕННОСТИ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ	254
ГЛАВА 4	РУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В
УСЛОВИЯХ ПОСТСОВЕТСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	258
4.1. Русские ценности и российский тип хозяйства	258
4.2. Традиционные ценности русской общины в современных условиях	261
ГЛАВА 5. РУССКИЕ В МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОНТАКТАХ	265
5.1. Стереотипные представления о русских в Европе	265
5.1.1. История возникновения	265
5.1.2. Особенности русской культуры с точки зрения немцев	267
5.1.3. Наиболее распространенные стереотипы русских. в современной Германии	268
5. 2. Особенности немецко-русской коммуникации	271
5.2.1. Общаемся ли мы с иностранцами точно так же, как и с представителями своей национальности?	271
5.2.2. Вербальная коммуникация	272
5.2.2.1. Приветствие и прощание	272
5.2.2.2. Представление и начало беседы	274
5.2.2.3. Приглашение и комплименты	275
5.2.2.4. Извинение	276
5.2.3. Невербальная коммуникация	277
5.2.3.1. Личная дистанция	277
5.2.3.2. Знаки расположения. Улыбка	278
5.2.3.3. Рукопожатие	278
5.2.4. Особенности личных и рабочих отношений в русской и немецкой культурах	279
Библиографический список	283