

Министерство образования и науки Российской Федерации  
*Амурский государственный университет*

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ  
КОММУНИКАЦИЯ

*Учебно-методическое пособие*

Благовещенск

2014

ББК 81 я73

М 43

*Рекомендовано  
учебно-методическим советом университета*

*Рецензенты:*

*Л.В. Лазаренко, доцент кафедры русского языка Института социальной инженерии МГУДиТ (Москва), канд. филол. наук;*

*О.В. Ладисова, доцент кафедры русского языка и методики его преподавания БГПУ, канд. филол. наук*

М 43 Старыгина Г.М. (составитель). Межкультурная коммуникация: Учебно-методическое пособие. – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2014. – 100 с.

В пособии рассматриваются некоторые теоретические аспекты межкультурной коммуникации, содержатся задания для самостоятельной подготовки к практическим занятиям и научно-популярные материалы, касающиеся коммуникативного поведения представителей разных национальных культур.

Пособие включает учебно-тематический план дисциплины, словарь терминов, список литературы, а также перечень использованных интернет-источников.

Пособие представляет интерес для тех, кто изучает и преподаёт межкультурную коммуникацию.

© Старыгина Г.М., составление, 2014

© Амурский государственный университет, 2014

## ВВЕДЕНИЕ

Учебно-методическое пособие предназначено для магистрантов, обучающихся по специализированной программе подготовки магистра «Русский язык в межкультурной коммуникации (Направление подготовки 032700.68 – «Филология»). В условиях недостаточной обеспеченности дисциплины учебно-методической литературой настоящее пособие призвано помочь студентам преодолеть сложность восприятия теоретического материала, спланировать и организовать самостоятельную работу при подготовке к занятиям.

Изучение дисциплины «Межкультурная коммуникация» обусловлено тем, что интенсивное развитие сотрудничества между странами в различных областях экономики и общественной жизни диктуют необходимость учета самого широкого спектра факторов, влияющих на процесс взаимодействия представителей разных культур. В качестве одного из таких факторов можно выделить межкультурную компетентность, которая по степени своей актуальности стоит в ряду с такими понятиями, как информационная культура, обрядовая культура, деловая культура человека. Формирование этого личностного качества – главная цель изучения данной дисциплины.

В результате изучения дисциплины магистрант должен:

**осознавать** ценности культурного многообразия современного мира;

**знать** основные положения и концепции в области теории межкультурной коммуникации; особенности собственной культуры и специфику национально обусловленного вербального и невербального поведения языковой личности; правила речевого этикета;

**уметь** использовать полученные лингвокультурные знания в конкретных ситуациях межкультурного общения;

**владеть** навыками межкультурного общения; приёмами нейтрализации коммуникативных неудач в межкультурной коммуникации.

Учебный курс строится на основе лекционно-практических занятий и состоит из нескольких разделов: «Введение», «Культурно-антропологические основы и социально-психологические основы межкультурной коммуникации»,

«Язык и межкультурная коммуникация», «Русская культура в контексте межкультурной коммуникации». Большое внимание на практических занятиях рекомендуется уделять групповым упражнениям коммуникативного характера, индивидуальным творческим заданиям, дискуссиям, моделированию и анализу конкретных ситуаций межкультурного общения.

Учебно-методическое пособие состоит из введения и трёх основных частей. Первая часть пособия содержит задания для самостоятельной подготовки учащихся к практическим занятиям. В соответствии с учебно-тематическим планом к каждой теме даются контрольные и проблемные вопросы, устные и письменные задания разной степени сложности. Вторая часть пособия освещает отдельные вопросы теории межкультурной коммуникации, связанные с историей формирования данной области знаний, пониманием процессов вхождения в «свою» и «чужую» культуры, проблемами категоризации культур, стереотипизации сознания.

Третья часть пособия представляет собой хрестоматию, составленную из научно-популярных материалов и текстов интернет-источников, которые содержат познавательную информацию о коммуникативном поведении, невербальных средствах общения, особенностях языка и культуры, речевом этикете представителей разных национальных сообществ. Облегчить восприятие теоретического материала поможет включенный в пособие словарь терминов, а также список литературы, составленный с ориентацией на более глубокое осмысление ряда теоретических положений курса.

Круг возможных читателей настоящего учебно-методического пособия предполагается достаточно широким и разнообразным, и оно вполне может быть рекомендовано в практике изучения и преподавания ряда лингвистических курсов междисциплинарного характера, таких как лингвокультурология, этнолингвистика, лингвострановедение, социолингвистика.

## СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 72 часа (2 з.е.), в том числе 22 часа аудиторных (лекций 8 часов, практических занятий 14 часа), 50 часов самостоятельной работы.

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
		Л	ПЗ	СР	
1.	<b>Введение. Понятие о межкультурной коммуникации.</b> Возникновение и развитие межкультурной коммуникации как научной отрасли знаний. Современные подходы к исследованию межкультурной коммуникации.	2		5	Используя научную литературу и ресурсы Интернета, подготовить сообщения о современных подходах к изучению процессов глобализации и взаимодействия культур
2.	<b>Основы коммуникации.</b> Коммуникация и культура. Функции коммуникации. Основные виды коммуникации. Межкультурная коммуникация как особый вид общения.		2	5	Кластер по понятиям. Подготовка к устному опросу. По предложенному плану проанализировать одну коммуникативную ситуацию
3.	<b>Понятие «культура» в межкультурной коммуникации.</b> Многообразие культур. Изменение культуры в эпоху глобализации. Культура и язык, культура и коммуникация.		2	5	Выписать из толкового и энциклопедического словарей значения слова «культура»
4.	<b>Категоризация культуры.</b> Концепция «культурной грамматики» Э. Холла. Концепция «ментальных программ» Г. Хофстеде, теория «ценностных ориентаций» Ф. Клакхона и Ф. Стробека	2	2	6	Составить таблицу «Категоризация русской культуры» в сопоставлении с другой культурой (по выбору)

5.	<b>Инкультурация и социализация как основные формы освоения культуры.</b> Культурная идентичность. Сущность этноцентризма и его роль в межкультурной коммуникации	2		6	Подготовка к устному опросу.
6.	<b>Аккультурация как процесс освоения чужой культуры.</b> Понятие и сущность аккультурации. Культурный шок в процессе освоения чужой культуры. Модель освоения чужой культуры М. Беннета.	2	2	5	Подготовить письменный анализ 2-3 ситуаций культурного шока (непонимания) на основе жизненных впечатлений, а также по материалам книг, фильмов.
7.	<b>Процесс социальной категоризации и стереотипизации.</b> Стереотипы сознания и предрассудки в межкультурной коммуникации. Понятие и сущность стереотипа. Механизм формирования предрассудков.		2	6	Подготовить конспект «Что такое предрассудки? Типы предрассудков».
8.	<b>Национально-культурная специфика коммуникативного поведения.</b> Вербальное и невербальное коммуникативное поведение. Картина мира, созданная языком и культурой.		2	6	Смоделировать коммуникативные ситуации с использованием невербальных средств
9.	<b>Русская культура в контексте межкультурной коммуникации</b> Факторы формирования русской культуры. Понятие о русском национальном характере. Ценности русской культуры. Русские в межкультурных контактах. Языковые единицы как хранители культурной информации.		2	6	Подготовить доклад-презентацию по заданной теме, например, «Русские глазами англичан», «Ценности моей культуры». Выполнить письменный анализ фольклорных, прецедентных текстов как источников культурной информации конкретного народа.
	<b>Всего: 72</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>50</b>	

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

### *Тема 1: Введение. Понятие о межкультурной коммуникации*

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

#### Контрольные вопросы:

1. Каковы предпосылки формирования теории межкультурной коммуникации?
2. Кто является основателем теории межкультурной коммуникации?
3. В чём заключается эклектичный характер межкультурной коммуникации?
4. Каковы основные этапы формирования межкультурной коммуникации как учебной дисциплины?
5. Каковы современные тенденции развития межкультурной коммуникации?
6. В чём состоит культурный релятивизм как теоретическая и методологическая основа межкультурной коммуникации?
7. Какие базовые теоретические понятия межкультурной коммуникации вы знаете?

#### Практические задания

1. Прочитайте определение толерантности межкультурных отношений в «Декларации принципов толерантности», утвержденной резолюцией Генеральной конференции ЮНЕСКО 16 ноября 1995г. В чём заключается сущность толерантности? Почему в настоящее время это понятие стало актуальным?

«Толерантность означает уважение, принятие и понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности. Ей способствуют знания, открытость, общение и свобода мысли, совести и убеждений. Толерантность – это гармония в многообразии. Это не только моральный долг, но и политическая, и правовая

потребность. Толерантность – это добродетель, которая делает возможным достижение мира и способствует замене культуры войны культурой мира».

2. Имеется ли у вас какой-либо опыт общения с людьми, представляющими другую культуру? Где и когда это происходило (случайные эпизоды во время путешествий, в процессе учебы, на улице, на работе и т.п.)? Испытывали ли вы в общении с этими людьми трудности, которые можно было бы объяснить разным культурным опытом?

3. Сравните определения межкультурной коммуникации разных учёных. Какое из них вам кажется наиболее полным? Обоснуйте свой выбор.

Межкультурная коммуникация есть «общение языковых личностей, принадлежащих к различным лингвокультурным сообществам, и, как любая коммуникация, представляет собой взаимодействие «говорящих сознаний»» (Д. Б. Гудков, 2003, с.10).

Межкультурная коммуникация представляет собой процесс общения (вербального и невербального) между коммуникантами, являющимися носителями разных культур и языков (И.И. Халеева, 1999, с. 5-14).

Межкультурная коммуникация есть непосредственный или опосредованный обмен информацией между представителями разных культур (О.А. Леонтович, 2007, с. 351).

Межкультурная коммуникация – адекватное взаимопонимание двух участников коммуникативного акта, принадлежащих к разным национальным культурам (Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров, 1990, с. 26).

Межкультурная коммуникация – «совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам» (Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин, 2002, с. 142).

4. Ответьте на вопросы теста «Индекс толерантности», выявите собственный уровень толерантности. Какие вопросы теста оказались для вас трудными или непонятными?

## Тест «ИНДЕКС ТОЛЕРАНТНОСТИ»

*Инструкция:* Оцените, пожалуйста, насколько вы согласны или не согласны с приведёнными утверждениями, и в соответствии с этим поставьте галочку или любой другой значок напротив каждого утверждения

Утверждение	Абсолютно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1. В средствах массовой информации может быть представлено любое мнение						
2. В смешанных браках обычно больше проблем, чем в браках между людьми одной национальности						
3. Если друг предал, надо отомстить ему						
4. К кавказцам станут лучше относиться, если они изменят своё поведение						
5. В споре может быть правильной только одна точка зрения						
6. Нищие и бродяги сами виноваты в своих проблемах.						
7. Нормально считать, что твой народ лучше, чем все остальные						
8. С неопытными людьми неприятно общаться						
9. Даже если у меня есть своё мнение, я готов выслушать и другие точки зрения						
10. Всех психически больных людей необходимо изолировать от общества						
11. Я готов принять в качестве члена своей семьи человека любой национальности						
12. Беженцам надо помогать не больше, чем всем остальным, т.к. у местных проблем не меньше						
13. Если кто-то поступает со мной грубо, я отвечаю тем же						
14. Я хочу, чтобы среди моих друзей были люди разных национальностей						
15. Для наведения порядка в стране нужна «сильная рука»						
16. Приезжие должны иметь те же права, что и местные жители						
17. Человек, который думает не так, сильно раздражает меня						
18. К некоторым нациям и народам трудно хорошо относиться						
19. Беспорядок меня очень раздражает						
20. Любые религиозные течения имеют						

право на существование						
21. Я могу представить чернокожего человека своим другом						
22. Я хотел бы стать более терпимым человеком по отношению к другим						

Обработка результатов: за ответы на вопросы 1, 9, 11, 14, 16, 20, 21, 22 начисляются баллы от 1 до 6 («абсолютно не согласен» - 1 балл, «полностью согласен» - 6 баллов).

За ответы на вопросы 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 18, 19 начисляются баллы от 6 до 1 («полностью согласен» - 1 балл, «абсолютно не согласен» - 6 баллов). Полученные баллы суммируются.

*Ключ к тесту:*

**22-60 баллов:** низкий уровень толерантности. Такие результаты свидетельствуют о высокой интолерантности человека и наличии у него выраженных интолерантных установок по отношению к окружающему миру и людям.

**61-99 баллов:** средний уровень толерантности. Такие результаты показывают респонденты, для которых характерно сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних социальных ситуациях они ведут себя толерантно, в других могут проявлять интолерантность.

**100-132 балла:** высокий уровень толерантности. Представители этой группы обладают выраженными чертами толерантной личности. В то же время результаты, приближающиеся к верхней границе (больше 115 баллов), могут свидетельствовать о размывании у человека «границ толерантности», тенденции к попустительству, безразличию. Кроме того, на высокий балл может влиять также степень «социальной желательности» ответов.

Рекомендуемая литература:

1. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

2. Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: Гнозис, 2003.

3. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. – М.: Наука, 1990.
4. Леонтович О.А. Введение в межкультурную коммуникацию. – М.: Гнозис, 2007.
5. Практикум по психодиагностике и исследованию толерантности личности / Под ред. Г.У. Солдатовой, Л.А. Шайгеровой. М.: МГУ, 2003. С. 30-34.
6. Халеева И.И. Вместо предисловия редактора: Интеркультура – третье измерение межкультурного взаимодействия (из опыта подготовки переводчиков) // Актуальные проблемы межкультурной коммуникации: Сб. научных трудов. – М.: Изд-во МГЛУ, 1999. - Вып. 444.

## **Тема 2: Основы коммуникации**

*Подготовьте ответы контрольные на вопросы и выполните практические задания.*

### Контрольные вопросы:

1. Что такое коммуникация? Сравните разные точки зрения. Какая из них вам кажется наиболее убедительной? Обоснуйте вашу позицию?
2. Каковы основные виды коммуникации?
3. Какие функции коммуникации вам известны?
4. Какие факторы влияют на эффективность коммуникации?
5. Какие особенности межличностной коммуникации характерны для межкультурного общения?
6. Что понимается под речевой ситуацией?
7. Можно ли признать межкультурным общение между поколением дедов и внуков? Ваши аргументы «за» и «против».

### Практические задания

1. Приведите примеры ситуации межкультурной коммуникации из вашего личного опыта. Проанализируйте её.
2. Можно ли считать процессом межкультурной коммуникации воздействие СМИ одной культуры на представителей другой культуры (фильмы, теле-

видение, газеты и журналы, Интернет и т.п.)? Объясните свою точку зрения письменно.

3. Прочитайте данный ниже текст и ответьте на вопросы после него.

*Немцы приехали в Россию, и принимающая сторона устроила сразу же по прибытии гостей небольшой обед, чтобы познакомиться поближе и определиться с ночлегом. Была предложена такая форма для предстоящего размещения. В середину комнаты выходил человек и называл, кого (мужчину или женщину) и скольких человек он может принять у себя на ближайшие дни. Желающие жить у этого человека должны были подойти к нему и отправиться на ночёвку. Гости и хозяева много смеялись, пока решали, кто у кого будет в ближайшее время жить, и, по всей видимости, все были довольны. Однако вскоре один из немцев, постоянно проживающих в России, заметил своему соседу-россиянину, что всё сделано неправильно. На вопрос, а как, с его точки зрения, надо было всё устроить, последовал ответ: «Надо было устроить жеребьёвку».*

Была ли допущена ошибка в межкультурном общении? Из чего исходили хозяева, предлагая своего рода «турецкий базар», чтобы разместить людей? Какие плюсы, какие минусы имеет организация размещения людей подобным образом? Как бы вы решили подобную проблему (Гришаева Л.И., 2006, с.262).

4. В начале 1990-х гг. в отечественной прессе (в газетах, на телевидении) стали всё чаще и всё последовательнее появляться выражения и слова, написание которых противоречит как орфографическим и произносительным нормам русского языка, так и его грамматическому строю, например: Таллинн (вместо Таллин), в Украине (вместо на Украине), Беларусь (вместо Белоруссия), Молдова (вместо Молдавия), Башкортостан (вместо Башкирия), Кыргызстан (вместо Киргизия) и т.д.

Употребление соответствующих единиц объяснялось политической корректностью, а также требованиями представителей других республик, а позднее и стран. Можно ли употребление приведённых фраз и слов трактовать как акт межкультурного общения? Соответствует ли требование писать на других язы-

ках единицы «своей» культуры по правилам, принятым в «своей» же культуре, международным нормам и соображениям политической корректности?

Надо ли требовать в этой связи, чтобы было пересмотрено написание и произнесение собственных имён типа Генрих Гейне, Париж, Гудзон, Рим, Милан и др., поскольку русские варианты противоречат орфоэпическим и грамматическим нормам соответственно немецкого, французского, английского и итальянского языков? Существует ли подобная традиция написания собственных имён в других лингвокультурах? (Гришаева Л.И, 2006, с. 262).

5. Проанализируйте по данному ниже плану коммуникативную ситуацию с участием представителей разных культур.

*Однажды на заре перестройки, оказавшись по делам в Америке, я позволила известному американскому врачу, чтобы попросить его посмотреть историю болезни дочери моей подруги. Профессор был очень любезен. Сразу согласившись помочь, он поинтересовался, кто я и зачем приехала в Америку. «Я филолог, ответила я со скромной гордостью. – Приехала на конференцию». – «Филолог?» - недоумевающе спросил он. – Это какая отрасль медицины?» Я растерялась. Не знает, что такое филология? Шутит? Издевается? Но голос был серьёзно-заинтересованный. «Что это значит – филолог?» - спросил он после затянувшейся паузы. — «Ну, это значит, - залепетала я, - это значит, что я люблю слова». — «Ах, вот оно что, - сказал он явно разочарованно, - Вы любите болтать, и за это Вас послали на конгресс». Я расстроилась. Глупо всё получилось. Не смогла объяснить, чем занимаюсь. Я-то люблю слова, а они меня, видно, не любят. И английский язык знаю, и все артикли на месте, и гласные-согласные произношу правильно, а общения не получилось (Тер-Минасова С.Г., 2008, с. 10).*

План анализа коммуникативной ситуации:

- охарактеризуйте процесс коммуникации: по количеству участников; по коммуникативной функции; по направленности;
- модель коммуникации;

-участники общения, их черты, свойства и состояние, влияющие на процесс коммуникации;

-отношения между коммуникантами, их социальные роли;

-коммуникативное намерение инициатора общения;

-обстановка общения (место, время действия, условия общения);

-коммуникативная стратегия и тактика собеседников;

элементы/ формулы речевого этикета, используемые участниками общения;

-коммуникативный эффект.

7. Причины коммуникативных неудач могут быть различны и обусловлены не только незнанием кода (языка), но и отсутствием «внекодовых» знаний.

Подумайте, почему иностранцам непонятны такие высказывания:

*Усы у Руцкого уже есть, не хватает только трубки*

*Чайки стонут перед бурей*

*Много Шумейко из ничего*

*Там продолжают брать борзыми щенками.*

Рекомендуемая литература:

1. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

2. Зинченко В.Г. Межкультурная коммуникация. От системного подхода к синергетической парадигме [Текст]: учеб. пособие / В.Г. Зинченко, В.Г. Зусман, З.И. Кирнозе. – М.: Флинта: Наука, 2007.

3. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

4. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. - 3-е издание. – М.: Изд-во МГУ, 2008.

5. Шарков Ф.И. Теория коммуникации: учебник. — М.: «РИП-Холдинг», 2004.

### **Тема 3: Понятие «культура» в межкультурной коммуникации**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

#### Контрольные вопросы:

1. Что такое культура? Чем вы можете объяснить существование такого количества определений этому понятию?
2. Какие качества культуры выделяются во всех дефинициях?
3. В чём заключается коммуникативная функция культуры? Как соотносятся язык, культура, коммуникация?
4. Что понимается под национальной культурой?
5. Что относят к материальной культуре и духовной культуре?
6. Что такое культурный релятивизм?
7. Как вы трактуете термин «культурные ценности»? В чём и как проявляются эти ценности в конкретной культуре?

#### Практические задания

1. Слово «культура» имеет несколько значений. Приведите примеры для иллюстрации соответствующих значений: 1) возделывание, обрабатывание, уход; 2) воспитание, образование, развитие; 3) поклонение, почитание.

2. Расклассифицируйте названные элементы, как а) элементы материальной культуры; б) элементы духовной культуры:

предметы сервировки стола, инструменты для добывания огня, оружие, поведение, средства передвижения, стереотипы восприятия, правовые нормы, способы приготовления пищи, одежда, средства передвижения, песни, знания об окружающих объектах природы, жилище, сказки, украшения, религиозные верования.

К какой части культуры (духовной или материальной) можно отнести культурные растения и домашних животных?

3. Какие особенности культуры можно обнаружить в басне И.А. Крылова «Демьянова уха». В качестве специалиста по межкультурному общению сделайте научный комментарий действиям Демьяна и его гостя.

4. В бытовом дискурсе частотны высказывания: *культурный человек, за- силье бескультурья, необходимо вернуть культуру на телеэкраны* и т.п. Какое понимание культуры скрывается за приведёнными цитатами?

5. Что такое культурный конфликт? Прочитайте тексты. Можно ли опи- санные в тексте ситуации определить как конфликт культур? Подберите из со- временных газет и журналов примеры, иллюстрирующие конфликт культур.

А) *Одна фармацевтическая фирма рекламировала свои таблетки при помощи серии рисунков: на первом: очень грустный человек; на втором, пра- вее, тот же человек принимал таблетку, а на третьем, самом правом, тот же человек изображал радость и безудержное веселье по поводу собственного здоровья. Во многих странах эта реклама полностью оправдывала возложен- ные на нее надежды. До тех пор, пока ее не разместили в одной из арабских стран. Там эффект был прямо противоположным.*

Б) *Американская преподавательница английского языка в МГУ на цере- монии выдачи дипломов выпускникам, получив в подарок альбом по русскому искусству, вручила свой прощальный подарок – огромную коробку в красивой «западной» упаковке, перевязанную ленточкой. Её открыли прямо на сцене. В ней оказался...унитаз. Таким «оригинальным» способом она хотела, по- видимому, показать, что ей не нравится состояние наших туалетов. Все были шокированы. На следующий год её на работу не пригласили...* (Тер-Минасова С.Г., 2008, с. 27).

#### Рекомендуемая литература:

1. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2002.

2. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

3. Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: Гнозис, 2003.

4. Тер-Минасова С.Г. Война и мир языков и культур: (Учебное пособие) – М.: Слово / Slovo, 2008.

5. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. - 3-е издание. М.: Изд-во МГУ, 2008.

#### **Тема 4: Категоризация культуры**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

##### **Контрольные вопросы:**

1. Возможно ли изучение и сравнение разных культур с точки зрения неких стандартных критериев, параметров?
2. Почему концепция изучения культур Э Холла называется «культурной грамматикой»?
3. Какие категории выделяет Э. Холл для характеристики культур?
4. Какие культуры Э Холл относит к монохронным, а какие к полихронным?
5. Как различаются культуры по отношению к пространству?
6. Что такое высококонтекстная культура? Каковы признаки культуры с «высоким» контекстом?
7. Что такое низкоконтекстная культура? Каковы признаки культуры с «низким» контекстом?
8. Какие параметры сравнения культур устанавливает в концепции «ментальных программ» Г. Хофстеде?
9. В чём состоит смысл теории «ценностных ориентаций» Ф. Клакхона и Ф. Стродбека?

##### **Практические задания**

1. В пособии по лингвокультурологии М.А. Кулинич приводит такой пример. Русский аспирант МГУ, пригласивший к 19.00 на день рождения друзей-иностранцев, описывает ситуацию следующим образом: «Немцы пришли в 6.55 и удивились, что ещё никого нет. Китайцы пришли в 7.05, долго извиня-

лись и объясняли причины. В 7.30 пришли русские и венгры и сказали: «Давайте начинать». Корейцы пришли в 8.30 и очень извинились. Американцы пришли в 9.15, очень обрадовались, что вечеринка в самом разгаре и ни слова не сказали об опоздании. Остальные русские друзья потом шли всю ночь»

Объясните, чем вызваны столь значительные различия в поведении представителей разных культур. Можно ли при анализе ситуации принимать во внимание индивидуальные особенности коммуникантов или факт неформального общения друзей? (Гришаева Л.И, 2006, с.262).

2. Проанализируйте русскую и китайскую (или другую) культуры по параметрам теорий Э. Холла и Г. Хофстеде. Заполните данную ниже таблицу. Сделайте вывод, по какому параметру наблюдается больше сходства или различий между сопоставляемыми культурами.

<b>Русская культура</b>	<b>Параметры культуры</b>	<b>Китайская культура</b>
<i>Теория Э. Холла</i>		
	<b>время</b>	
	<b>контекст</b>	
	<b>пространство</b>	
<i>Теория Г. Хофстеде</i>		
	<b>индивидуализм</b> <b>коллективизм</b>	
	<b>дистанция власти</b>	
	<b>степень боязни неопределённости</b>	
	<b>маскулинность - феминность</b>	

4. Прочитайте диалоги. Какие культурные параметры иллюстрируют диалоги?

*Диалог 1. Новая работа*

*Вернер:* Я слышал, что ты скоро заканчиваешь университет. Поздравляю.

*Виченцо:* Спасибо!

*Вернер:* Ты уже нашёл работу?

*Виченцо:* Да, меня берут в Центральный банк.

*Вернер:* Здорово! А квартиру уже снял?

*Виченцо:* Банк находится в том же районе, где живут мои родители.

*Вернер:* Прекрасно, будешь жить недалеко от родителей.

*Виченцо:* Что ты!!! Я же живу у родителей.

## *Диалог 2. Разговор о науке*

*Г-жа Шван:* Презентация прошла отлично! Вы с доктором Нагай прекрасно поработали.

*Г-жа Йошикава:* Для меня было большой честью ассистировать доктору Нагай в этом проекте. Вы знаете, он мой научный руководитель

*Г-жа Шван:* Вы отлично выполнили свою задачу. У меня к вам вопрос по проблеме, которую вы затронули под конец.

*Г-жа Йошикава:* Да, конечно. Минуточку, я позову доктора Нагай.

*Г-жа Шван:* Не стоит беспокоить доктора Нагай, он как раз разговаривает с другими студентами. Речь идёт о ваших исследованиях.

5. Представьте себе, что вам поручено опекать иностранного студента или студентку, который недавно прибыл на учёбу в ваш университет. В ваши задачи входит помочь ему (ей) сориентироваться здесь. Какие ответы вы бы дали на следующие вопросы:

До которого часу мне можно звонить домой... сокурснику / сокурснице; близкому другу / подруге; преподавателю; начальнику на работе.

Если я опаздываю на встречу, сколько времени меня будут ждать... сокурсник / сокурсница; близкий друг / подруг; преподаватель.

Если я опаздываю на встречу, начиная с какого времени мне нужно будет извиниться за опоздание? Какую причину нужно привести, чтобы извинение было принято? (Рот Ю., 2006, с. 74).

Рекомендуемая литература:

1. Головлёва Е.Л. Основы межкультурной коммуникации: учеб. пособие / Е.Л. Головлёва. – Ростов н/Д: Феникс, 2008.

2. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

3. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учеб. пособие. – М.: Логос, 2008.

4. Рот, Юлиана. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг: учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

5. Чулкина Н.Л. Основы межкультурной коммуникации: учебно-практическое пособие. - М.: Евразийский институт, 2010.

### **Тема 5: Инкультурация и социализация как основные формы освоения культуры**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под инкультурацией?
2. Какие стадии выделяются в процессе инкультурации?
3. Оказывает ли влияние окружающая среда на процесс инкультурации?
4. Можно ли рассматривать инкультурацию и социализацию как синонимичные понятия?
5. Что является результатом процесса социализации?
6. Что такое этноцентризм?

7. Что такое идентичность? Какие виды идентичности вы знаете?
8. Какую роль играет физическая идентичность в процессе межкультурной коммуникации? Какие могут возникнуть коммуникативные сбои?

#### Практические задания

1. Сможете ли вы в потоке людей выделить иностранца? А соотечественника в группе иностранцев? Если да, то по каким признакам? Дайте письменные объяснения

2. Как вы считаете, имеет ли смысл выражение *типичный русский*? Если да, то что означает это выражение для вас? А как вы себе представляете типичного немца / англичанина / француза / испанца / итальянца / американца и т.д.? Что, по-вашему, отличает их друг от друга и от *типичного русского*?

3. Очень часто одно и то же в разных культурах люди делают по-разному: например, на завтрак в разных странах едят разную пищу, при встрече по-разному приветствуют друг друга, дарят разные подарки по одному и тому же поводу (день рождения, свадьба, рождение ребёнка и т.п.) Можете ли вы привести собственные примеры того, что делают по-другому в известных вам культурах? (Гришаева Л.И, 2006, с. 123).

4. Являются ли тождественными понятия «чужой» и «другой»? Обоснуйте своё мнение и приведите примеры для «чужого» и «другого» в «своей» культуре? Считаете ли вы правомерным противопоставлять «чужое» «другому»? Почему?

5. В русской культуре часто говорят: *Сор из избы не выносят*. Имеет ли это выражение какое-либо отношение к оппозиции «свой-чужой»? Проиллюстрируйте ваши рассуждения примерами.

6. В немецкой культуре имеется выражение: *Птица не гадит в своём гнезде*. Означает ли это, что немцы не критичны? Можно ли предположить, что при межкультурном общении немцы не будут допускать негативные высказывания в адрес «своей» культуры?

7. Прочитайте данный ниже текст. Проявление какого качества иллюстрирует поведение героя? Обоснуйте вашу позицию.

*В шведском аэропорту Аланда таможенники были озадачены поведением одного старого джентльмена, который метался по залу прилётов и никак не мог пройти пограничный контроль. Когда его спросили, почему он до сих пор не прошёл паспортный контроль, он ответил, что не знает, где его проходить. Тогда ему показали две стойки паспортного контроля, на одной из которых было написано: «Для шведов», а на другой: «для иностранцев». На что в ответ он воскликнул: «Я не швед и не иностранец. Я англичанин» (Садохин А.П., 2006, с.70).*

8. Напишите три слова, которые, с вашей точки зрения, наиболее точно отражают вашу самоидентификацию. Прокомментируйте ваш выбор.

9. Какие параметры социальной идентичности коммуникантов обозначены в тексте при описании американской толпы?

«Вскоре я заметил, что слился с этой беззвучно шагавшей. Жестикулирующей и артикулирующей толпой. Я оглядывался во все стороны, и мне казалось, что я вижу своих соседей по кондо, джоггеров, шофёров грузовиков, стареющих хиппи. Двух поэтов и пяток киношников, китайских кулинаров, адвоката и чиновницу, пару кандидатов в президенты, болельщиков футбола, нищих, священника, джазмена, нудиста...» (В Аксёнов) (цит. по кн. Белая Е.Н., 2011, с. 172).

10. Насколько реальным вам представляется такое положение дел.

Один и тот же человек может быть россиянином (гражданин России), учителем (социальная роль), представителем среднего класса (принадлежность к страте / классу), мужчиной (гендерная характеристика), буддистом (вероисповедание), выходцем из Африки (культурно-хозяйственный регион), арабом (этническое происхождение), холостым (семейное положение) и считать своим родным языком русский.

Почему этот человек получает так много характеристик? Противоречат ли приведённые характеристики друг другу? В чём? Почему? Обладает ли та-

кой человек идентичностью? Какой? К какой культуре принадлежит описанная выше личность? На чём основываются ваши размышления? Что для такого человека является СВОИМ и ЧУЖИМ? Почему? (Гришаева Л.И, 2006, с.149).

Рекомендуемая литература:

1. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Белая. – М.: ФОРУМ, 2011.

2. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

3. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М, 2004.

4. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

5. Рот, Юлиана. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг: учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

### **Тема 6: Аккультурация как процесс освоения чужой культуры**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

Контрольные вопросы:

1. Что такое аккультурация?
2. Каковы основные стратегии аккультурации?
3. Что является результатом аккультурации?
4. Что понимается под культурным шоком?
5. Кто впервые ввёл в научный оборот термин «культурный шок»?
6. Каковы симптомы и формы проявления культурного шока?
7. Какие пять ступеней адаптации выделяются при описании механизма культурного шока?

8. Какие внутренние (индивидуальные) факторы влияют на культурный шок?
9. Какие внешние (групповые) факторы влияют на культурный шок?
10. Что такое «обратный культурный шок» или реадаптация?
11. В чём заключается модель освоения чужой культуры М. Беннета?
12. Какие этапы М. Беннет относит к этноцентристским?
13. Какие этапы М. Беннет определяет как этнорелятивистские?

#### Практические задания

1. Определите, на какой стадии вхождения в инокультурное общество находятся авторы следующих отрывков?

А) «Сейчас я уже почти американец. Я привык к тому, что меня раньше раздражало, например, к запаху попкорна в кинотеатрах, к слабому американскому кофе, к тому, что футболом называется не-футбол, я привык ставить месяц впереди числа, говорить «у-упс» вместо «оп» и «ауч» вместо «ой», потряхивать кистью правой руки, будто обжёгся, если что-нибудь непомерно дорого... Будучи американцем, я уже свободен от безоговорочного восхищения, я вижу не только светлые окна, но и затхлые углы моего нового дома, будучи им «почти», я всё-таки временами почёсываю себе башку: а не вышвырнут ли меня и отсюда за критиканство?» (В. Аксёнов).

Б) «Я чувствую себя русским, поскольку я родился в России и пишу свои произведения по-русски, я чувствую себя французом, поскольку я жил в Париже, я чувствую себя англичанином, поскольку я учился в Англии и пишу свои произведения по-английски». (В. Набоков). (Цит. по Е.Н. Белая, 2011, с. 110).

2. Составьте список рекомендаций для преодоления депрессии, которые вы могли бы дать другу, эмигрировавшему в другую страну.

3. Подготовьте материалы из прессы, художественной, публицистической литературы, иллюстрирующие основные симптомы или стадии культурного шока.

4. Социологи выделяют несколько категорий людей, временно живущих вне родной культуры:

- туристы, выезжающие на короткий срок;
- бизнесмены, правительственные чиновники и учёные, имеющие не слишком продолжительные командировки в другие страны;
- специалисты и бизнесмены, заключившие многолетний трудовой контракт, студенты и аспиранты, обучающиеся за рубежом;
- иммигранты, которым необходимо быстро адаптироваться в чужой культуре;
- местные жители, находящиеся у себя дома и принимающие иностранцев.

Следует ли специально готовить этих людей к встрече с чужой культурой? Почему? Какой должна быть такого рода подготовка? Почему социологи называют среди людей, нуждающихся в адаптации к чужой культуре, тех, кто принимает у себя иностранных гостей? Согласны ли вы с этим ? (Гришаева Л.И., 2006, с .97).

5. Выпишите из толкового словаря русского языка и словаря иностранных слов дефиниции слов *мигрант*, *иммигрант*, *эмигрант*. Установите разницу в лексическом значении слов?

6. Постройте схему протекания «обратного культурного шока». Кто может испытывать состояние реадаптации? В чём оно проявляется?

7. Подберите выдержки статей из газет и журналов с репортажами иностранных корреспондентов о русском быте, а также о жизни и поведении русских, проживающих за рубежом.

8. Подготовьте письменный анализ 2-3 ситуаций «культурного шока» (непонимания) на основе жизненных впечатлений, а также по материалам книг, фильмов.

9 Что требуется, чтобы понять приводимую ниже шутку? Будет ли соль этой шутки доступна иностранцам? По каким признакам опознаётся «своё»? *«Уважаемые пассажиры! Рейс «Москва-Урюпинск» временно задерживается из-за отсутствия аэропорта в городе Урюпинске».*

Рекомендуемая литература:

1. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Белая. – М.: ФОРУМ, 2011.

2. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

3. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

4. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М, 2004.

5. Рот, Юлиана. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг: учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

### **Тема 7: Процесс социальной категоризации и стереотипизации**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

#### Контрольные вопросы:

1. Что такое стереотипы?
2. Как возникают стереотипы?
3. Какими характерными признаками обладает стереотип? Проиллюстрируйте каждый из них.
4. Кто впервые научно определил понятие «стереотип»?
5. Какие виды стереотипов различаются в теории межкультурной коммуникации?
6. В каких случаях стереотипы могут быть полезны в межкультурной коммуникации?
7. Почему стереотипы могут быть препятствием в межкультурной коммуникации?
8. Что такое национальные стереотипы? Что влияет на их содержание?
9. В чём сущность предрассудка?

## 10. Каков механизм формирования предрассудков?

### Практические задания

1. На каких стереотипных представлениях основаны следующие анекдоты?

А) Тонет корабль. Капитан просит пассажиров перебраться в шлюпки, но пассажиры боятся спрыгнуть с борта. Тогда капитан подходит к каждому пассажиру, что-то говорит им на ухо, и все быстро прыгают в шлюпки. Помощник интересуется:

- Капитан, а что вы им такое сказали?

К каждому свой подход. Немцам я сказал, что это приказ. Американцам сказал, что это патриотично. А русским – что это запрещено.

Б) Социологический эксперимент: двое мужчин и женщина на необитаемом острове.

Французы: мило живут втроём. Англичане: живут порознь, потому что их забыли представить друг другу при посадке. Русские: Маша любит Васю, но живёт с Петей; никто не помнит, с чего это началось; всё ужасно запутано, все несчастны. Евреи: достали где-то ещё одну женщину.

2. Прочитайте, как определяет исследователь С.А. Сухих автостереотип русских. Согласны ли вы с приведённым мнением? Почему русские идентифицируют себя именно таким образом? «... мы оцениваем себя как ориентированных: 1) на коллектив; 2) на духовные ценности; 3) на идолопоклонство; 4) на лучшее будущее – всё само собой, «авось»; 5) на быстрое решение жизненных проблем» (Сухих С.А., 2002, с. 32).

3. Многие практические рекомендации для туристов содержат весьма конкретные советы. Например:

в Египте лучше не спрашивать местных жителей про отношения между мужчинами и женщинами. Нельзя задавать вопросы про религию и жён;

в Италии не рекомендуется подробно рассказывать деловому партнёру о целях своей командировки;

в Японии многословие – признак коммуникабельности и частично даже вежливости, а не болтливости;

в Швеции с собеседниками лучше вести разговор о музыке, машинах, товарах экспорта, детях;

в Англии добрым знаком будет беседа о футболе и погоде;

в Гонконге одним из самых дорогих для хозяев подарков будет корзина с апельсинами или маленькое цитрусовое дерево.

Стереотипы какого рода принимают во внимание издатели таких практических рекомендаций? Определите, что за явления стоят приведёнными советами: стереотипы, предрассудки, предубеждения? (Гришаева Л.И., 2006, с. 180).

5. В разных культурах отмечаются различия в употреблении зооморфных характеристик человека. Так, у японцев свинья ассоциируется с нечистоплотностью, а не с полнотой; барсук – с хитростью и корыстью, щенок для испанца – злобный и раздражительный человек, кот для англичан – свободолюбивое животное и т.д. *А у русских? Приведите свои примеры.*

6. Этнические стереотипы активно используются для характеристики личности в одной культуре, и имеют другое значение, или совсем отсутствуют в другой. Как носители русского языкового сознания, напишите, что мы понимаем в следующих случаях:

Чукча –

Поляк –

Сделать что-то по-татарски-

Горячие финские парни –

Кавказский темперамент-

Рекомендуемая литература:

1. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Белая. – М.: ФОРУМ, 2011.

2. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.

3. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М, 2004.

4. Сухих С.А. Этноспецифические помехи в деловой межкультурной коммуникации // Межкультурная коммуникация и проблемы национальной идентичности. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2002. – С. 33-34.

5. Уфимцева Н.В. Этнические и культурные стереотипы: кросскультурное исследование // Известия РАН. Серия литературы и языка. – 1995. – Т.54.- № 3.

**Тема 8: Национально-культурная специфика коммуникативного поведения.**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

**Контрольные вопросы:**

1. Что понимают исследователи под «коммуникативным поведением»?
2. Можно ли термины «речевое поведение», «речевое общение» рассматривать в качестве синонимов термина «коммуникативное поведение»?
3. Имеет ли коммуникативное поведение национальную специфику? Приведите примеры.
4. Какими нормами характеризуется коммуникативное поведение?
5. Что такое социальный символизм или бытовое поведение?
6. Что такое ритуалы?
7. В чём заключается невербальная составляющая коммуникативного поведения?

**Практические задания**

1. На основе материалов научной, научно-популярной литературы подготовьте письменную характеристику русского/английского/американского/китайского коммуникативного поведения (по выбору).

2. Многие исследователи отмечают бытовую неулыбчивость русского человека. Этот факт поддерживается во многом и русским фольклором, где можно встретить массу поговорок и пословиц против смеха и шуток. Выпишите их

из словаря В.И. Даля «Пословицы русского народа». Подумайте, какие существуют причины бытовой неулыбчивости русских.

3. Составьте список тем, которые, на ваш взгляд, табуированы в русском коммуникативном поведении.

4. Посмотрите фрагмент иностранного фильма, выключив звук. Опишите невербальную коммуникацию между героями.

5. Й. Ричмонд пишет, что для русских характерен коммуникативный пессимизм. Он отмечает, что у русских принято приветствовать другого выражением «Как дела?», а отвечать «Ничего», что значит «ничего плохого не случилось» (Й. Ричмонд переводит это выражение на английский язык как *not too bad* не слишком плохо). Редко встретишь русского, кто ответит «хорошо» или «отлично». Даже если у кого-то всё действительно хорошо, он не скажет ничего более волнующего, чем ничего или нормально. Только из дальнейшей беседы можно понять, что у него всё действительно хорошо.

Прокомментируйте высказывание Й Ричмонда. Приведите примеры из литературы, публицистики, собственного опыта, связанные с «коммуникативным пессимизмом» в поведении русских.

6. Существуют ли невербальные знаки, которые в России считаются неприемлемыми с точки зрения закона, здравого смысла?

7. Прочитайте и прокомментируйте следующий диалог:

*Вадим:* Так вы бизнесмен?! Это очень интересно! А что вы делаете в Москве?

*Иван:* У меня здесь тоже работа.

*Вадим:* Наверно, вы миллионер. Я думаю, что у вас фирма в Москве... Вы богатый человек! Очень интересно! А я – Вадим Борисович Звонов – кинокритик. Вот, пожалуйста, моя визитка. А вы, простите...

*Иван:* Иван Николаевич Козлов.

Нарушен ли речевой этикет с точки зрения русского коммуникативного поведения? С точки зрения коммуникативного поведения французов, немцев, Англичан, американцев, китайцев? (Беляева Е.Н., 2011, с. 143)

8. Каждая культура имеет свою систему значимых символов. Знаете ли вы, какое значение и в какой культуре имеют, например:

-определённые виды цветов (хризантемы, гвоздики, каллы, лилии, розы и т.д.), их цвет и количество в букете;

-встреча с определённым человеком или животным (например, с трубочистом, священником, человеком, несущим пустое или полное ведро, с чёрной кошкой, зайцем и т.д.);

-метафорическое употребление названий животных (например, козёл, собака, курица, гусыня, корова и др.)?

Совпадает ли интерпретация этих и подобных символов в разных культурах? К чему может привести незнание культурной специфики такого рода символики? (Гришаева Л.И., 2006, с. 97).

9. Прочитайте текст из книги «Национально-культурная специфика речевого поведения». Воспроизведите некоторые из жестов и телодвижений. Опишите свои ощущения.

Японцы при приветствии сгибаются пополам, застывают на месте и опускают головы. Потом украдкой бросают взгляд, чтобы обоим выпрямиться одновременно.

Полинезийцы обнимаются и потирают друг другу спину.

Эскимосы в некоторых местностях приветствуют чужеземцев ударом кулака по голове или по плечам. Жители северо-западных районов Амазонки хлопают друг друга по спине в знак приветствия.

Южноамериканские испанцы (мужчины) приветствуют друг друга стереотипным объятием: голова над правым плечом партнёра, три хлопка по спине, голова над левым плечом партнёра, ещё три хлопка.

Двое курдов при встрече хватают друг друга за правую руку, поднимают руки, не разжимая их, и попеременно целуют друг другу руки.

Андаманцы садятся друг другу на колени в знак приветствия, обнимаются за шею и при этом плачут: так приветствуют друг друга братья, отец и сын, мать и дочь, муж и жена и даже друзья; интересно, что при этом муж садится на колени жене. При прощании андаманцы подносят руку ко рту и тихонько дуют на неё.

Рекомендуемая литература:

1. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.
2. Леонтович О.А. Русские и американцы: парадоксы межкультурного общения. – М.: Гнозис, 2005.
3. Американское коммуникативное поведение / Под ред. И.А. Стернина, М.А. Стерниной. – Воронеж: Истоки, 2001.
4. Стернин И.А., Ларина Т.В., Стернина М.А. Очерк английского коммуникативного поведения. Воронеж, 2003.
5. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. – М.: Наука, 2006.
6. Национально-культурная специфика речевого поведения. – М.: Наука, 1977.

**Тема 9: Русская культура в контексте межкультурной коммуникации**

*Подготовьте ответы на контрольные вопросы и выполните практические задания.*

Контрольные вопросы:

1. Какие факторы формирования русской культуры вы знаете?
2. Что такое национальный русский характер? Существуют ли он вообще?
3. Можно ли считать языковые единицы хранителями культурной информации? Приведите конкретные примеры.
4. Что понимается в гуманитарных науках под системой ценностей?

## 5. В чём и как проявляются ценности в конкретной культуре?

### Практические задания

1. Используя материалы статей из газет, журналов, научно-популярных источников, подготовьте доклад-презентацию по теме: «Русские глазами англичан / немцев / французов / китайцев» (по выбору)

2. Напишите эссе на тему «Ценности моей культуры».

3. Выполните письменный анализ прецедентных текстов как источников культурной информации конкретного народа

4. Почему в русской культуре люди пребывают на седьмом небе от счастья? А как описывается это состояния счастья в других культурах? Какие символические значения чисел известны вам в других культурах? Проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами.

5. Выпишите из разных словарей (толкового, культурологического, энциклопедического) толкование слов *менталитет*, *ментальность*, *картина мира*. Сопоставьте понятия. В чём вы видите различие между этими понятиями? Какое из них, по вашему мнению, наиболее значимо для теории межкультурной коммуникации?

6. Россияне при общении с представителями других культур – с «чужими» - не стесняются в выборе выражений и не скупаются на негативные оценки «своей» культуры, своей семьи и др. Почему же россияне, прочитав в зарубежной прессе или художественной литературе аналогичные мнения о России и россиянах (например, «русские много пьют», «с русскими нельзя иметь дело» и т.п.), в большинстве своём считают такие высказывания несправедливыми, предвзятыми, даже злобными? Чем вы можете объяснить такой парадокс?

6. Русский философ И.А. Ильин в своей книге «О грядущей России» говорит о том, что между западной и восточно-русской культурой выросло глубокое различие:

«У нас вся культура *иная, своя*; и притом потому, что у нас *иной, особый духовный уклад*. У нас совсем иные храмы, иное богослужение, иная доброта, иная храбрость, иной семейный уклад; у нас совсем другая литература, другая

музыка, театр, живопись, танец; не такая наука, не такая медицина, не такое чувство ранга, не такое отношение к нашим героям, гениям и царям.

И притом *наша душа открыта* для западной культуры: мы её видим, изучаем, знаем, и если есть чему, то учимся у неё; мы овладеваем их языками и ценим искусство их лучших художников; у нас есть *дар вчувствования и перевоплощения*.

У европейцев *этого дара нет*. Они понимают только то, что на них похоже, но и то искажая всё на свой лад. Для них русское инородно, беспокойно, чуждо, странно, непривлекательно. Их мёртвое сердце – мёртво и для нас. Они горделиво смотрят на нас сверху вниз и считают нашу культуру или ничтожною, или каким-то большим и загадочным «недоразумением».

Согласны ли вы с этой точкой зрения? (Белая Е.Н., 2011. с. 110, 186).

7. Согласны ли вы с мнением немецкого философа В. Шубарта о русской душе: «Русской душа чужда срединность. У русского нет амортизирующей средней части, соединяющего звена между двумя крайностями. В русском человеке контрасты – один к другому впритык, и их жёсткое трение растирает душу до ран. Тут грубость рядом с нежностью сердца, жестокость рядом с сентиментальностью, чувственность рядом с аскезой, греховность со святостью» (Шубарт В., 1997, с. 84).

8. Приведите примеры из художественной литературы, иллюстрирующие свойства русского национального характера.

9. Выпишите из фразеологического словаря иностранного языка фразеологизмы, отображающие образ человека. Сравните их с фразеологизмами родного языка. Есть ли какие-нибудь несовпадения в значении и употреблении этих фразеологизмов?

10. Прочитайте стихотворение русского поэта Владимира Солоухина. В чём поэт упрекает «Иванушек»?

Старик хвораёт, ткёт холсты старуха,

Румяна дочка, полон сундучок,

А на печи, держа в руках краюху, –

Иванушка – простите – дурачок.  
В тонах доброжелательных и красках  
Русоволосы, мыслями легки,  
На всех печках, во всех народных сказках  
Иванушки – простите – дурачки.  
На теплых кирпичках, объята ленью,  
Считая мух, они проводят дни,  
Зато потом по щучьему веленью  
Всё моментально сделают они.  
Драконов страшных тотчас побеждают,  
Им огненные головы рубя.  
Невинных из темниц освобождают,  
Берут царевен замуж за себя.  
Забыв о печках, мамках и салазках,  
На сивках-бурках мчат во все концы.  
Как хорошо: во всех народных сказках  
Иванушки выходят – молодцы.  
Ан, нет и впрямь: и царство все проспали,  
И отдали в разор красу земли,  
Царевен в сказках доблестно спасали,  
А подлинных царевен не спасли.  
(Вл. Солоухин. «Иванушки»)

11. Познакомьтесь с этюдом Ивана Соловьева «Русская красавица». Какие качества характеризуют национальные черты русской девушки?

«Русская красавица непременно стыдлива, она руками заслоняется, лицо своё сияющее прячет от всех, ступает неслышно, живет незаметно, за околицей, как солнце вечернее. Нет в ней гордости и упоения своей красотой, как у греческой Афродиты. Видимо, само солнце в России стыдливо, редко полный лик свой кажет. Чаще заслоняется облаками, завешивается туманом, имеет вид застенчивый, скромный. В русской красавице то же начало, что и в русском бога-

тыре, который проспал 30 лет на печи и встал только для решительной битвы. Скрытая красота, скрытая сила, которая нуждается в великой причине, чтобы раскрыться, и не для праздного созерцателя, не для привязчивого взгляда, а для единственного суженого - как и богатырь, встанет – распрямится, когда на родину накатывает самый сильный враг. Красота – для милого, сила – для супостата, и всё – для единственного. Повседневная, будничная трата означала бы умаление чудного дара.

Да и жизнью Спасителя так заповедано, чтобы самый могущественный являлся в ветхом рубище и терпел крестную муку, чтобы потом, когда мир изверится, истоскуется от несовершившегося пророчества – вторично прийти, уже победителем. Мышление парадоксами присуще народу, который ждет главного – от неглавного, красивого – от невзрачного, сильного – от немощного» (Размышления Ивана Соловьева об Эросе, 1991, с. 208).

12. Прочитайте мнение В.В. Воробьева о русской национальной личности? Согласны ли вы с ним? Докажите.

В. В. Воробьев, исследователь русской национальной личности, пишет: «Широта натуры» и «вневременность» существования личности выступают как характерные доминанты понимания русской национальной личности. Русская натура далека от узкого прагматизма, понятий собственности, национальной узости и ксенофобии. Русский человек, как его понимают представители национальной культуры, это человек, который живет во имя будущего, гордится своим прошлым, почти не замечает настоящего. «Русский человек любит вспоминать, но не любит жить» (А.П. Чехов. «Степь»); то есть он не живет настоящим. Отсюда известное невнимание к абсолютной ценности личности в ее индивидуальном своеобразии, материальным выгодам, надежда на будущее и терпимое отношение к настоящему, невзгодам было все время характерными особенностями русского человека. Отрицательными свойствами здесь являются неделовитость, максимализм и экстремизм.

Эти свойства национальной личности неоднократно подчеркивались в литературе. Широта, русский максимализм в их крайней форме замечательно выражены в стихотворении А. К. Толстого:

Коль любить, так без рассудку,  
Коль грозить, так не на шутку.  
Коль ругнуть, так сгоряча,  
Коль рубнуть, так уж сплеча!  
Коли спорить, так уж смело.  
Коль карать, так уж за дело,  
Коль простить, так всей душой,  
Коли пир, так пир горой!

(Воробьев В.В., 1997, с. 118–119).

#### Рекомендуемая литература:

1. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации. [Текст]: Учеб. пособие: рек. УМО / Л.И. Гришаева, Л.В. Цурикова. – 3-е изд., испр. – М.: Академия, 2006.
3. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Белая. – М.: ФОРУМ, 2011.
4. Шубарт В. Европа и душа Востока. – М.: Альманах «Русская идея», 1997. – Вып. 3.
5. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность / А.В. Сергеева. - 7-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2010.
6. Воробьев В.В. Лингвокультурология (теория и методы): Монография. – М.: Изд-во РУДН, 1997.

## **ВОПРОСЫ ТЕОРИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

### **Из истории развития межкультурной коммуникации как научной области знаний**

Становление межкультурной коммуникации как научной области знаний было обусловлено практической необходимостью. Новое научное направление возникло в США в начале 50-ых гг. XX века. После Второй мировой войны значительно расширилась сфера влияния американской политики, экономики и культуры. Американские дипломаты, чиновники, бизнесмены, деятели культуры, работавшие за границей, активисты Корпуса Мира, занимавшиеся программой экономической помощи развивающимся странам, испытывали проблемы в общении с представителями других культур. Даже совершенное знание языков не устраняло возникающих проблем. Остро встал вопрос о необходимости специальной подготовки, в которой основное внимание уделялось бы выработке практических умений и навыков межкультурного общения, а не формальному информированию об особенностях культуры той или иной страны.

В ответ на эту ситуацию правительство США в 1946 г. приняло Акт о службе за границей и создало Институт международных дел (Foreign Service Institute), который возглавил лингвист Эдвард Холл. Для работы в институте он привлёк учёных разных специальностей: антропологов, социологов, психологов, лингвистов. Теоретики межкультурной коммуникации ставили перед собой практические задачи: подготовить дипломатов, политиков, военных специалистов, волонтёров Корпуса Мира к более эффективной деятельности за рубежом, способствовать разрешению межрасовых и межэтнических конфликтов, которые имели место в США в 60-х годах прошлого столетия. Первый этап исследований Института был завершён в 1956 году. Главный вывод, который был сделан специалистами Института, состоял в том, что каждая культура формирует свою уникальную систему ценностей, приоритетов, моделей поведения и поэтому её описание, интерпретация и оценка должны осуществляться с позиций культурного релятивизма.

В 1959 году была опубликована книга Э. Холла «The Silent Language» («Безмолвный язык»), ставшая программной для всего последующего развития межкультурной коммуникации. Предложенное Э. Холлом понимание культуры и коммуникации («коммуникация – это культура, культура – это коммуникация») стало темой оживлённой дискуссии в научных кругах США. Актуальность и активность обсуждаемых проблем привели к появлению специальных журналов «The International and Intercultural Communication Annual» и «International Journal of Intercultural Relations», на страницах которых обсуждались проблемы, связанные с коммуникацией, культурой, языком. Наряду с понятием «межкультурный» появились синонимичные определения «кросскультурный» и «мультикультурный».

Э. Холл пришёл к выводу, что путём передачи практических знаний и навыков возможно глубокое изучение «чужих» культур: «если культуру можно изучать, то это означает, что полученные знания можно преподавать». Э. Холл первым стал рассматривать межкультурное общение как вид учебной деятельности.

С середины 60-х годов проблемы межкультурной коммуникации начинают целенаправленно изучаться в Питтсбургском университете США. Развивая культурологический аспект гипотезы Сепира-Уорфа, учёные этого университета разработали понятие «перцепция» и «перцептуальные системы», рассматривая их в качестве посредников между культурой и мышлением. При этом они утверждали, что язык представляет собой всего лишь один из способов установления и поддержания сходного восприятия в членах определённой культурной группы.

В то же время Э. Стюарт продолжил разработку аксиологической теории культуры Ф. Клакхона и Ф. Стробека, акцентировав свои научные интересы на проблеме взаимодействия культур, а группа психологов Иллинойского университета под руководством Г. Триандиса занимались разработкой проблемы культурной ассимиляции, которую они рассматривали через сравнение и сопоставление различных локальных культур.

Современные исследования межкультурной коммуникации в США развиваются в двух направлениях: межкультурная коммуникация как общение и взаимодействие культур разных стран и народов и межкультурная коммуникация как общение и взаимодействие субкультур в границах одной большой культуры. Первое ориентировано на разработку университетских учебных программ и подготовку кадров для работы за рубежом, а второе – на решение проблемы сосуществования этнических меньшинств и утверждение культурного плюрализма в США.

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

По примеру США некоторые западноевропейские университеты на рубеже 1970-1980-х годов стали проводить учебные курсы и образовательные программы по межкультурной коммуникации, основывающиеся на материалах этнологии, психологии, культурологии, антропологии и лингвистики.

Центром современных исследований межкультурной коммуникации в Европе стал с конца 1980-х годов Мюнхенский университет (Германия), в котором проводятся исследования, связанные с проблемами аккультурации, этнокультурной идентичности, миграции иностранных рабочих.

В российской науке и системе образования инициаторами изучения межкультурной коммуникации стали преподаватели иностранных языков, которые первыми осознали, что даже глубокие знания иностранного языка не исключают непонимания и конфликтов с носителями этого языка. Сегодня стало очевидным, что успешные контакты с представителями других культур невозмож-

ны без знания особенностей этих культур и практических навыков в межкультурном общении. По этой причине в ряде российских вузов в учебные планы была включена новая учебная дисциплина – «Основы межкультурной коммуникации». Содержание данного учебного курса охватывает как общие теоретические основы межкультурной коммуникации, так и культурно-специфические вопросы, связанные с особенностями культуры изучаемого языка. Инициатором и бесспорным лидером в этом процессе является факультет иностранных языков МГУ, где основы межкультурного взаимодействия преподаются уже на протяжении нескольких лет, разработан цикл лекционных курсов и программ по различным аспектам этого направления, проводятся ежегодные научные конференции, издаются сборники научных статей. Эта инициатива получила поддержку в ряде других вузов России.

Убедительным подтверждением становления межкультурной коммуникации в отечественной системе образования стали первые учебники и учебные пособия, разработанные учёными: Д. Б. Гудковым, А.П. Садохиным, В.Г. Зинченко, Т.Г. Грушевицкой, Л.И. Гришаевой, Л.В. Цуриковой, О.А. Леонтович, Т.Н. Персиковой, С.Г. Тер-Минасовой, И.А. Стерниным и др.

Изначальная лингвистическая направленность межкультурной коммуникации в отечественной науке привела к возникновению нескольких направлений её развития, так или иначе связанных с языкознанием. К числу таких направлений относятся лингвострановедение, этнолингвистика, лингвокультурология и др. Каждое из этих направлений основывается на соответствующем аспекте взаимосвязи языка и культуры и поэтому представляет интерес для межкультурной коммуникации. Так, лингвострановедение ориентировано на проведение прикладных исследований, отражающих взаимодействие языка и культуры. Этнолингвистика изучает вопросы взаимодействия языка с различными аспектами жизни этносов, роли языка в формировании и функционировании народной культуры, национальной психологии и искусства. Лингвокультурология описывая обряды, поверия, ритуалы и обычаи, стереотипы, символы, закреп-

лѐнные в языке, рассматривает корреспонденцию языка и культуры в их синхронном взаимодействии.

Отмеченные области лингвистики направлены на изучение национально-специфических особенностей отдельно взятой культуры. Результаты их исследований важны для теории и практики межкультурной коммуникации, поскольку предназначены для сопоставительного анализа двух и более культур. Наряду с отмеченными направлениями развития отрасли знаний в отечественной науке также исследуются проблемы речевого общения. В последние годы появились работы, связанные с описанием коммуникативного поведения человека, невербальных средств общения, коммуникативных стратегий.

### **Культура как базовое понятие межкультурной коммуникации**

Понятие «культура» является центральным в межкультурной коммуникации. Культура представляет собой крайне сложное и многогранное явление, выражающее все стороны человеческого бытия.

Многочисленные определения культуры американские культурные антропологи А. Кребер и Ф. 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.

Культура изучается целым рядом наук: семиотикой, социологией, историей, антропологией, аксиологией, лингвистикой, этнологией и др.

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.).

Суммируя различные подходы к культуре, можно говорить о ней как о факторе социального развития и самореализации, о преодолении человеком своего вида, о победе человека над природой и переходе природного человека в социальную личность.

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».

### **Категоризация культур**

Распространённым подходом к описанию культур в теории межкультурных исследований является категоризация культур, т.е. их изучение и сравнение с точки зрения неких стандартных критериев. Среди наиболее теоретически

обоснованных систем культурных категоризаций выделяют концепцию «культурной грамматики» Э. Холла, теорию «ценностных ориентаций» американских антропологов Ф. Клакхона и Ф. Стротбека, теорию «культурных параметров» голландского психолога и социолога Гирта Хофштеде.

### **Концепция «культурной грамматики» Э. Холла**

Труды Э Холла сыграли огромную роль в развитии теории межкультурной коммуникации. Он первым высказал мысль о том, что «чужим» культурам можно обучаться. Так же, как иностранный язык изучается при помощи грамматических структур, так и культурные знания могут быть практически освоенны, если для них определить подходящие категории «культурной грамматики». В каждой культуре сформировано свое представление о мире. То, что значимо в одной культуре, может быть несущественным в другой. Каждая культура содержит в себе целый ряд ключевых элементов - культурных категорий, которые являются определяющими в способах общения и поведения индивидов.

Э. Холл описал десять фундаментальных систем жизнедеятельности, являющихся основополагающими для любой культуры: общение, ассоциация, самообеспечение, разделение полов, пространство, время, игра, оборона, эксплуатация ресурсов. Каждая из этих систем ставит перед человеческим обществом задачи, которые должны быть решены, например, сельское хозяйство решает проблему самообеспечения продуктами питания. Однако решение таких фундаментальных задач в каждой отдельно взятой культуре является специфическим именно для этой культуры.

Основу концепции «культурной грамматики» Э. Холла составляют знание и учет таких категорий, как время, пространство, контекст общения при межкультурных контактах. Рассмотрим подробнее содержание последней из названных категорий.

В зависимости от степени информированности участников общения Э. Холл классифицировал все культуры по признаку «слабой» и «сильной» контекстуальной зависимости. Культуры по-разному относятся к контексту – информации, окружающей и сопровождающей то или иное событие. Чем больше

контекстуальной информации необходимо для понимания социальной ситуации, тем выше сложность культуры. И чем выше сложность культуры, тем труднее «чужакам» правильно понять и оценить социальную ситуацию.

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.

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 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.

Высококонтекстуальные культуры отличает:

- 1) невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы;
- 2) огромная роль невербального общения и умения «говорить глазами»;
- 3) отсутствие избыточности информации;
- 4) стремление избежать конфликта (представители этих культур не любят напрямую выяснять отношения, конфликт для них разрушителен);
- 5) неприемлемо открытое выражение недовольства ни при каких условиях.

Низкоконтекстуальные культуры отличает:

- 1) прямая и выразительная манера речи, недоверие к молчанию;
- 2) невербальное общение менее значимо;
- 3) чёткая и ясная оценка всех обсуждаемых тем и вопросов;
- 4) конфликт допустим, так как выявленные в ходе него проблемы и трудности помогают принять правильное решение;
- 5) возможно открытое выражение недовольства в определённых обстоятельствах.

Для процесса коммуникации важность *информационных потоков* определяется формами и скоростью распространения информации. 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.

Например, в североевропейских странах, и особенно в Германии, которые относятся к монохронным 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 всё должно иметь свою структуру и порядок. Всё 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 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 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 хорошо 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.

### **«Теория ценностных ориентаций» Ф. Клакхона, Ф. Стродбека**

Авторы теории американские культурантропологи Ф. Клакхон и Ф. Стродбек определили ценностные ориентации как «сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие стройность и направленность разнообразным мотивам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общих человеческих проблем» (Kluckhohn, Strodtbeck, 1961).

Проанализировав значительное число культур, Ф. Клакхон и Ф. Стродбек сформулировали три исходных тезиса своей концепции: 1. Существует лишь ограниченное количество общечеловеческих проблем, решением которых вынуждены заниматься люди всех времен и народов. 2. Решение каждой проблемы возможно только на основе небольшого набора вариантов. 3. Каждое общество отдаёт предпочтение своему варианту решения, определяя этим культурно-специфичную иерархию ценностей, несмотря на то что сумма всех потенциально возможных решений доступна каждой культуре.

На основе этих предположений американские исследователи выделили пять фундаментальных проблем-вопросов, на которые ищет ответы любая культура, выбирая тем самым собственные ценностные ориентиры: 1. В чём сущность природы человека? (human nature orientation). 2. Каковы отношения между человеком и окружающей средой? (man-nature orientation). 3. Что значит время в жизни человека? (time orientation). 4. Какова направленность человеческой деятельности? (activity orientation). 5. Какие отношения связывают людей между собой? (relationalorientation).

Перейдём к раскрытию содержания сформулированных американскими учёными проблемных вопросов. Природа человека допускает три варианта: считается, что люди могут быть добрыми, злыми (скверными, порочными) или представлять смесь доброго и злого. Это деление, однако, небезоговорочно, поскольку люди характеризуются не только как хорошие или как скверные, но и по их способности изменяться в ту или иную сторону.

В связи с этим авторы теории выделяют шесть возможных основ человеческой сущности: 1. Люди злы (порочны), но подвержены изменению. 2. Люди злы и не поддаются изменению. 3. Люди ведут себя нейтрально по отношению как к добру, так и ко злу. 4. Люди представляют собой смесь доброго и скверного. 5. Люди добры, но могут измениться. 6. Люди добры и не склонны к изменению в худшую сторону. Согласно такому подходу, несмотря на его абстрактность и обобщённость, можно прогнозировать соответствующие стратегии поведения в ходе взаимодействия представителей разных культур и пытаться вырабатывать приемлемые решения для плодотворного, неконфликтного сотрудничества. Например, руководство фирмы, имеющей филиал в другой стране, будет планировать там свою деятельность в зависимости от преобладающих человеческих качеств работников. Так, акцент будет делаться либо на жёсткий контроль за выполняемой работой, либо на свободу личности и ответственность, либо на обучение и развитие персонала и т.д.

В отношениях к окружающей среде (к природе) Ф. Клакхон и Ф. Стробек выделяют три основных, известных ещё из истории философии, вариации: подчинение природе, гармония с природой и покорение природы. Тип отношений, когда человек слепо покоряется природе, характерен, по мнению авторов, для испано-американской культуры (Юго-запад США). Господство природной стихии, беззащитность перед болезнями и смертью воспринимаются там как неизбежные факты существования. Подобная ориентация доминирует и сегодня в культурах с преимущественно сельскохозяйственным укладом жизни. Примером гармоничных форм отношений – человек – природа – являются традиционные культуры Китая и Японии, где отсутствует противопоставление между че-

ловеческой жизнью и миром природы. Присущие японцам чувство общности с природой, культ обожествления природы имеют глубокие корни. В промышленных странах Европы и в США преобладает подход на завоевание природных сил, которые должны быть подчинены человеку и служить ему. С этой точки зрения покорение рек, гор, борьба с болезнями, продление жизни являются доступными людям деяниями.

Категория времени и временная ориентация народов и культур являются, по мнению Ф. Клакхона и Ф. Стробека, одним из ключевых вопросов человеческого бытия. Макроперспектива, согласно ценностной теории, заключается в ориентации культур на прошлое, настоящее или будущее. Авторы теории подчёркивают, что в реальности все страны и народы живут, постоянно сталкиваясь с этими тремя временными направлениями. Однако в каждой культуре один тип времени доминирует над остальными, только одна ориентация во времени занимает верхний ранг в ценностной иерархии. Культуры с преимущественной ориентацией на прошлое высоко ценят традиции, уважают семейные связи, чтят предков, как, например, китайцы и японцы. Большинство европейских стран, прежде всего Великобритания, также придают прошлому большое значение, бережно относятся к истории. В противоположность этому ориентированные на будущее культуры имеют «короткую» историческую память. В таких обществах к ним, прежде всего, причисляют США, высоко ценят изменения, прогресс, а прошлое воспринимают как устаревшее и отсталое. Культурные системы, ориентированные на настоящее, обращают сравнительно мало внимания на прошлое и на то, что может произойти в будущем. Так, например, испанцы в США, страны Латинской Америки и Африки живут по принципу «здесь и сейчас».

Человеческая деятельность рассматривается американскими культурантропологами в контексте трёх её основных ориентаций: бытие (being), становление или внутренний рост (being-in-becoming), делание или активное созидание (doing). Направленность на бытие проявляется в спонтанном выражении того, что заложено в каждой личности. Развитие здесь вряд ли будет иметь ме-

сто. Достаточным является уже просто само существование. Смысл жизни при таком подходе не зависит от свершённых дел. В качестве примера исследователи ссылаются на Мексику. Ориентация на становление содержит в себе компоненты развития, но в основном это касается цельных, собранных личностей. Внутренний рост при таком варианте считается главным предназначением человека. Образцом могут служить монахи западного типа с их стремлением к духовной гармонии в постоянном общении с Богом и пренебрежением материальных благ. Доминантно западной направленностью является активное созидание. Оно занимает одно из первых мест в ценностной иерархии культуры США, согласно принципам которой деятельность человека должна быть очевидной и измеряемой. В рамках данной ориентации развивается тенденция соперничества, соревновательной борьбы. Приоритеты в выборе видов человеческой деятельности представителей разных культур обуславливают и различия в их поведении и отношении к работе. Большинство европейцев и американцев, которым свойственно заниматься активным созиданием, не боятся лично взяться за дело в случае возникшей необходимости. Однако существует целый ряд обществ, в которых физическая деятельность считается показателем низкого статуса. Личность, занимающая высокую социальную позицию, потеряла бы свой статус, своё «лицо», непосредственно подключившись к работе. Прежде всего, это касается стран Азии, где богатство и бедность измеряются, в первую очередь, возможностью заставить трудиться на себя других. Значительные культурно-специфические различия в поведении, подтверждающие «теорию ценностных ориентаций», выявлены между мексиканцами, направленными на бытие, и американцами, очевидными «деятелями». При возникших проблемах в отношениях среда – человек мексиканцы скорее изменят свои действия, а американцы попытаются изменить среду. При этом американцы будут стараться справиться сами, а мексиканцы обратятся за помощью к другим (Лебедева, Н.М, 1999, с. 130).

В структуре социальных отношений Ф. Клакхон и Ф. Стродбек выделяют три варианта, на основе которых люди могут строить свои отношения с други-

ми людьми: линейность/авторитарность, коллатеральность/социальная направленность, индивидуализм. Примером линейной ориентации может служить английская аристократия. Суть подобных отношений заключается в социально-биологической данности структур, таких как семья, клан, род, поколение, и в их непрерывности, постоянстве. Родившиеся лидерами, правящими должны сохранить своё положение. При коллатеральном принципе поддержания отношений люди чувствуют себя погруженными в многочисленные социальные связи и системы. Групповые интересы превалируют над личностными. Цель таких отношений - не поддержание родословных преимуществ, а комфортное существование в группе, её распространение и увеличение. Такова направленность социальных отношений у индейцев, в японских фирмах, где идентификация с группой, коллективом ценится превыше всего. Индивидуалистическая направленность как форма ценностной ориентации типична для промышленных стран. Доминантой такого рода отношений является автономность личности, независимость от группы, приоритет индивидуальных целей над групповыми интересами. Несовпадение ценностных стратегий, определяющих отношения человека с социумом, стимулирует в процессах межкультурного взаимодействия конфликтные ситуации, вызывает недоумение. Например, менеджер американской торговой фирмы, работающий в её японском филиале, с целью мотивации японских сотрудников обещал наградить наиболее успешного из них семейной путёвкой за границу. К его большому удивлению данное вознаграждение не заинтересовало работников филиала. Причина возникшего недоразумения объясняется разницей направленности социальных отношений в двух культурах. С точки зрения американского индивидуализма, каждый служащий работает, прежде всего, на собственный успех. Подобный стимул руководства в американском обществе был бы воспринят адекватно. В противоположность этому в японской культуре очень сильно стремление к групповой идентификации (известная японская пословица: «Вылезший гвоздь следует забить»). Чтобы добиться желаемой производительности, менеджер должен был предложить вознаграждение всему отделению японской фирмы. Боязнь потерять своё лицо как

члена коллектива более всего стимулировала бы сотрудников на достижение наилучшего результата.

Краткий обзор «теории ценностных ориентаций» американских культурологов Ф. Клакхона и Ф. Стродбека позволяет говорить о её значимости и актуальности для межкультурных сравнений и анализа процессов межкультурного общения. Безусловно, разработанная исследователями культурная модель не является исчерпывающей, поскольку любая попытка категоризовать и систематизировать ценностные установки является весьма сложной задачей. Кроме того, очевидно, что положения этой теории имеют относительный и несколько абстрактный характер.

Современные исследования показывают, например, что многие культуры имеют двойственную временную ориентацию. Выделение параметров культурной специфики и их сравнение представляется более обоснованным только на конкретной паре или группе культур. Тогда можно делать выводы о степени выраженности в определённой культуре той или иной ценностной ориентации. Однако, несмотря на некоторую гипотетичность и обобщённость модели Клакхона и Стродбека, она, наряду с концепцией Холла, предлагает на принципах культурного релятивизма основу для осмысления культурных различий, возможность понимания того, как вообще происходит пересечение разных культурных кодов.

### **Процессы вхождения в «свою» и «чужую» культуру**

Индивидуальное развитие каждого человека начинается с его постепенного вхождения в окружающий мир. Социальная интегрированность является важным фактором. С самого раннего детства человек усваивает принятые манеры поведения, образцы мышления до тех пор, пока большинство из них не становятся привычными. Процессы освоения индивидом необходимого количества знаний, умений, навыков и норм общественной жизни обозначаются в гуманитарных науках понятиями «инкультурация» и «социализация». Процесс усвоения индивидом социального опыта, гармоничное вхождение индивида в социальную среду называется *социализацией*. Усвоение человеком системы

ценностей, принятых в данном социуме, позволяет ему успешно функционировать в качестве члена общества.

В отличие от социализации *инкультурация* подразумевает обучение человека традициям и нормам поведения в конкретной культуре. Инкультурация включает в себя формирование типов общения с другими людьми, форм контроля за собственным поведением и эмоциями. Результатом инкультурации является эмоциональное и поведенческое сходство человека с другими членами данной культуры. По своему характеру процесс инкультурации более сложен, чем процесс социализации, так как усвоение социальных законов жизни происходит быстрее, чем усвоение культурных норм, ценностей, традиций и обычаев. 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);

восстановление энергетических затрат (потребление пищи, соблюдение личной гигиены, пассивный отдых, сон).

Если инкультурация и социализация представляют собой процессы вхождения индивида в «свою», родную культуру, в свой социум, то понятия «этноцентризм» и «аккультурация» связаны с процессами взаимодействия индивида с «чужой» культурой.

*Этноцентризм* основывается на восприятии другой культуры через призму превосходства собственной культуры. В социологии этноцентризм означает склонность представителей большой социальной группы (политической партии, религиозной общины, профессии, национальности) считать ценности и нормы своей группы как самые лучшие, а нормы и ценности другой группы как худшие.

Этноцентризм коренится в обыденной психологии и неумении смотреть на себя критически. Психологическим источником этноцентризма становится эгоизм, который формируется у ребёнка при неправильном воспитании. Ребенок рассматривает себя как «пуп земли». По мере взросления у него меняются мировоззрение, ценностные ориентиры, взгляды, установки. Меняется всё, остается лишь способность ставить себя во главу угла, считать правильной только свою точку зрения.

Слово «этноцентризм», состоящее из двух частей: «этнос» – нация, народность и «центризм» – схождение к середине, – предполагает, что в основе всех групповых конфликтов лежит конфликт между разными национальными ценностями. Этноцентризм формируется двумя путями: стихийно и целенаправленно. В первом случае ограниченность контактов с представителями других культур создаёт естественное чувство превосходства своей культуры над культурами других народов. Во втором случае государство, оградив жителей страны от остального культурного мира «железным занавесом», систематически через средства массовой информации воспитывает граждан в духе превосходства своего общества над другими.

При целенаправленном формировании этноцентризма он чаще всего переносится из сферы межнациональных отношений в область идеологических отношений. В СССР основной точкой зрения, с которой гражданам предлагалось оценивать все явления в окружающем мире, была классовая позиция. Этот мировоззренческий прием назывался принципом партийности. Он требовал судить о литературных героях, других странах и культурах, событиях повседневной жизни и т.п. с позиций «самого передового класса – пролетариата». Всё, что не считалось признаками или проявлениями образа жизни, норм и ценностей рабочего класса, объявлялось либо буржуазным, либо мещанским. И с культурными «отклонениями» велась непримиримая борьба, начиная с перевоспитания и заканчивая физическим истреблением. Черты другой культуры или элементы другого социального уклада, особенно чуждого собственному, оценивались негативно. Так, советские пропагандисты активно выступали про-

тив «пережитков мещанства», «родимых пятен капитализма», «происков империализма».

По мнению ученых, этноцентризм выполняет и позитивную функцию. Этноцентризм, т.е. принятие исключительности собственной культуры, повышает уровень солидарности общества. Он уменьшает вероятность возникновения в обществе автономии и долю тех, кто чувствует себя «лишённым корней». Вместе с тем слепое преклонение перед собственной культурой и идеологией, неспособность объективно взглянуть на себя часто ведет к переоценке собственных сил, которая в случае межнационального или межгруппового конфликта может обернуться поражением. Этноцентризм порождает массу предрассудков в отношении других социальных групп, служит основой возникновения враждебности к другим нациям и расам, выступает причиной крупномасштабных конфликтов и войн. На индивидуальном уровне он создает ненужные затруднения при общении представителей разных культур и народов. В целом специалисты уверены, что негативные стороны этноцентризма перевешивают позитивные.

*Аккультурацию* определяют как процесс вхождения индивида в чужую для него культуру. Результатом аккультурации становится принятие и усвоение других культурных норм и ценностей, которые наслаиваются на традиции и обычаи родной культуры.

Можно привести большое количество примеров аккультурации. В XIX в. Россия присоединила к своим границам много новых культурных регионов: Польшу, Кавказ, Среднюю Азию. Переселившиеся в новые районы русские перенимали местные обычаи и традиции, сохраняя при этом свои собственные. Но и местное население теснее познакомилось с русской культурой и многое позаимствовало из нее. Это пример аккультурации, явившейся следствием территориальных завоеваний и присоединений.

В 1968 г. американская армия, более 10 лет воевавшая во Вьетнаме, покинула юго-восточную страну. Некоторые молодые американцы взяли в жены вьетнамских девушек. В США им пришлось заново проходить процесс социа-

лизации, т.е. обучения новым нормам и ценностям. Мужчина играет в данном случае активную культурную роль и побуждает женщину приспособливаться (адаптироваться) к нормам родной для него культуры. Такое приспособление и одновременно переобучение называют *ресоциализацией*, т.е. повторной социализацией взрослого человека.

Итак, аккультурация представляет собой процесс частичного принятия другой культуры, заимствования из нее всего, что нужно для жизни в новой среде, в новом обществе. Принимать можно только то, что нравится, что уважается и ценится. Стало быть, при аккультурации можно наблюдать позитивное отношение к другой культуре как к чему-то родственному, близкому.

### **Культурный шок в освоении «чужой» культуры**

Термин «культурный шок» был введен в научный оборот американским исследователем К. Обергом в 1954 г. Он отметил, что при вхождении в новую культуру человек испытывает ряд неприятных ощущений: от слабых эмоциональных расстройств до серьезных стрессов, психозов, алкоголизма и суицидов. На практике он часто выражается в излишней заботе о чистоте посуды, белья, качестве воды и пищи, в психосоматических расстройствах, общей тревожности, бессоннице, страхе. Та или иная разновидность культурного шока может развиваться от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от индивидуальных особенностей личности.

Для обозначения такого стрессогенного воздействия новой культуры на человека специалисты иногда используют синонимичные понятия «шок перехода», «культурная утомляемость».

Обычно выделяют следующие формы проявления культурного шока:

- напряжение из-за усилий, прилагаемых для достижения психологической адаптации;
- чувство потери из-за лишения друзей, своего положения, профессии, собственности;
- чувство одиночества (отверженности) в новой культуре, которое может трансформироваться в отрицание этой культуры;

- нарушение ролевых ожиданий и 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 выработала множество символов и образов, стереотипов поведения, с помощью которых человек может автоматически действовать в разных ситуациях. Когда человек оказывается в условиях новой культуры, привычная система ориентации становится неадекватной, поскольку она основывается на других представлениях о мире, иных нормах и ценностях, стереотипах поведения и восприятия. Именно разочарование в адекватности собственной культуры, осознание ее неуниверсальности становится причиной шока, так как в условиях своей культуры человек не отдает себе отчет, что в ней есть эта скрытая, невидимая часть культуры.

Состояние культурного шока имеет самое непосредственное отношение к процессу общения. Каждый человек воспринимает свою способность к коммуникации как нечто само собой разумеющееся и не осознает, какую роль играет эта способность в его жизни, до тех пор, пока не оказывается в ситуации непонимания. Неудачное общение вызывает у него душевную боль и разочарование.

Однако в этом состоянии человек осознает, что источником разочарования является его собственная неспособность к адекватной коммуникации. Речь идет не только и не столько о незнании языка, сколько об умении расшифровать культурную информацию иного культурного окружения, о психологической совместимости с носителями иной культуры, способности понять и принять их ценности.

Современные исследователи рассматривают культурный шок как часть процесса адаптации к новым условиям. Более того, в этом процессе личность не просто приобретает знания о новой культуре и нормах поведения в ней, но становится более развитой культурно, хотя и испытывает стресс. Поэтому с начала

1990-х гг. специалисты предпочитают говорить не о культурном шоке, а о стрессе аккультурации.

Механизм развития культурного шока впервые 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 кривая адаптации (U-образная кривая), в которой выделяют пять этапов адаптации.

Первый этап называют «медовым месяцем»: как правило, мигранты, оказавшись за границей, полны энтузиазма и надежд. К тому же часто к их приезду готовятся, их ждут, и сначала они получают помощь, могут иметь некоторые льготы. Но этот период быстро проходит.

На втором этапе непривычная окружающая среда и культура начинают оказывать негативное воздействие. Все большее значение приобретают психологические факторы, вызванные непониманием местных жителей. Результатом могут быть разочарование, фрустрация и даже депрессия. Поэтому в данный период мигранты пытаются убежать от реальности, общаясь преимущественно со своими земляками и жалуясь им на жизнь.

Третий этап – критический, так как культурный шок достигает максимума. Это может привести к соматическим и психическим болезням. Часть мигрантов возвращается 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, считая весьма успешными приспособление и интегрирование в жизнь нового общества.

На пятом этапе достигается полная адаптация к новой культуре. С этого времени индивид и окружающая среда взаимно соответствуют друг другу. В зависимости от интенсивности перечисленных факторов процесс адаптации может продолжаться от нескольких месяцев до 4-5 лет.

Полученная U-образная кривая развития культурного шока характеризуется следующими ступенями: хорошо, хуже, плохо, лучше, хорошо.

Когда успешно адаптировавшийся в чужой культуре человек возвращается на родину, он сталкивается с необходимостью обратной адаптации (реадаптации) к собственной культуре. Считается, что при этом он испытывает «шок возвращения», описываемый W-образной кривой реадaptации. Она повторяет U-образную кривую: первое время человек радуется возвращению, встречам с друзьями, потом замечает, что какие-то особенности родной культуры кажутся ему странными и непривычными, но постепенно он вновь приспосабливается к жизни дома.

*Факторы, влияющие на культурный шок*, можно разделить на две группы: внутренние (индивидуальные) и внешние (групповые).

В группе внутренних (индивидуальных) факторов важнейшими являются индивидуальные характеристики человека – возраст, пол, образование, черты характера, жизненный опыт.

*Возраст* является критическим элементом адаптации к другому сообществу: чем старше человек, тем труднее он адаптируется к новой культурной системе, тяжелее и дольше переживает культурный шок, медленнее воспринимает модели новой культуры. Так, маленькие дети адаптируются быстро и успешно, но уже школьники испытывают большие затруднения, а пожилые люди практически не способны к адаптации и аккультурации.

*Пол*. Ранее считалось, что женщины труднее приспосабливаются к новому окружению, чем мужчины. Но это относится к женщинам из традиционных обществ, удел которых и на новом месте занятие домашним хозяйством и ограниченное общение с новыми людьми. У женщин из развитых стран способности к аккультурации такие же, как у мужчин, а американки лучше, чем мужчины, приспосабливаются к новым обстоятельствам. Поэтому в последнее время исследователи считают, что для адаптации более важен *фактор образования*: чем оно выше, тем успешнее адаптация. Образование, даже без учета куль-

турного содержания, расширяет внутренние возможности человека. Чем сложнее картина мира у человека, тем легче и быстрее он воспринимает новации.

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

*Обстоятельства жизненного опыта человека* также относятся к внутренним факторам адаптации и преодоления культурного шока. Здесь важнее всего – мотивы к адаптации. От мотивации мигрантов зависит, насколько полно они знакомятся с языком, историей и культурой той страны, куда они едут. Сильная мотивация у эмигрантов, которые стремятся переехать на постоянное место жительства в другую страну и хотят поскорее стать полноправными членами новой культуры, а также у студентов, получающих образование за границей. Намного хуже обстоит дело у вынужденных переселенцев и беженцев, которые не хотели покинуть родину и не желают привыкать к новым условиям жизни.

Более быстрой адаптации способствуют опыт пребывания в инокультурной среде, наличие друзей среди местных жителей, которые помогают быстрее овладеть необходимой для жизни информацией, обеспечивают поддержку (социальную, эмоциональную, иногда даже финансовую), контакты с бывшими соотечественниками, живущими в этой стране. Но здесь есть опасность замкнуться в узком круге общения, что усилит отчуждение. Поэтому многие службы, связанные с эмигрантами, пытаются ограничить их проживание в гомоген-

ных национальных группах, полагая, что это мешает быстрой адаптации и даже может стать причиной этнических предрассудков.

*К внешним факторам*, влияющим на адаптацию и культурный шок, относятся культурная дистанция, особенности культуры, условия страны пребывания.

*Культурная дистанция* – степень различий между родной культурой и той, к которой адаптируется человек. При этом на адаптацию влияет даже не сама культурная дистанция, а представление человека о ней. Его ощущение культурной дистанции зависит от множества факторов – наличия или отсутствия войн или конфликтов как в настоящем, так и в прошлом, знание чужого языка и культуры. Субъективно культурная дистанция может восприниматься как более далекая или более близкая, чем на самом деле; в обоих случаях культурный шок продлится, а адаптация будет затруднена.

*Особенности культуры*, к которой принадлежат мигранты. Так, хуже адаптируются представители культур, в которых важно понятие «лица» и где боятся его потерять; такие люди очень болезненно воспринимают неизбежные в процессе адаптации ошибки и незнание. С трудом адаптируются представители «великих держав», которые обычно считают, что приспособляться должны не они, а другие.

*Условия страны пребывания*, в частности доброжелательность местных жителей к приезжим, готовность помочь им, общаться с ними. В плюралистическом обществе адаптироваться гораздо легче, а также в обществах, где политика культурного плюрализма провозглашена на государственном уровне, как, например, в Канаде или Швеции, чем в тоталитарном или ортодоксальном.

Нельзя не назвать такие факторы, как экономическая и политическая стабильность в принимающей стране, уровень преступности, от которого зависит безопасность мигрантов, возможность общаться с представителями другой культуры, позиция СМИ, которые создают общий эмоциональный настрой и общественное мнение относительно других этнических и культурных групп.

Культурный шок – сложное и болезненное для человека состояние, но свидетельствующее о личностном росте, ломке существующих стереотипов, для чего требуются огромные затраты физических и психологических ресурсов человека. В результате формируется новая картина мира, основанная на принятии и понимании культурного многообразия, появляется устойчивость перед новыми испытаниями, терпимость к новому и необычному. Главный итог – способность жить в постоянно меняющемся мире, в котором все меньшее значение имеют границы между странами и все более важными становятся непосредственные контакты между людьми.

### **Понятие о национальном коммуникативном поведении**

Коммуникативное поведение определяется как вербальное и невербальное поведение индивида или группы лиц в соответствии с традициями общения данного социума.

Коммуникативное поведение характеризуется определенными нормами, которые позволяют оценивать конкретное коммуникативное поведение как нормативное или ненормативное.

Выделяют общекультурные нормы, групповые нормы, ситуативные нормы и индивидуальные нормы.

*Общекультурные нормы* коммуникативного поведения характерны для всей лингвокультурной общности и содержат принятые правила речевого этикета, вежливого общения. Они связаны с коммуникативными ситуациями самого общего плана, возникающими между людьми вне зависимости от сферы общения, возраста, статуса, сферы деятельности и т.д. Это ситуации привлечения внимания, обращения, знакомства, приветствия, прощания, извинения, поздравления, благодарности и др. Общекультурные нормы общения национально специфичны. Так, у американцев при приветствии обязательна улыбка, а у русских – нет. Благодарность за услугу обязательна у русских, но не нужна в китайском общении, если собеседник – ваш друг или родственник. При приветствии коллег у немцев принято рукопожатие, а у русских оно не обязательно и т.д.

*Ситуативные нормы* обнаруживаются в случаях, когда общение определяется конкретной экстралингвистической ситуацией. Такие ограничения могут быть различны по характеру. Так, ограничения по статусу общающихся позволяют говорить о двух разновидностях коммуникативного поведения – вертикальном (вышестоящий – нижестоящий) и горизонтальном (равный – равный). Ситуативные нормы также имеют национальную специфику: например, общение мужчины и женщины в русской культурной традиции выступает как горизонтальное, а в мусульманской – как вертикальное; общение старшего с младшим у мусульман гораздо более вертикально, чем у русских и т.д.

*Групповые нормы* отражают особенности общения, закрепленные культурой для определенных профессиональных, гендерных, социальных и возрастных групп. Есть особенности коммуникативного поведения мужчин, женщин, юристов, врачей, детей, родителей, «гуманитариев», «технарей» и т.д.

*Индивидуальные нормы* коммуникативного поведения отражают индивидуальную культуру и коммуникативный опыт индивида. Они представляют собой личностное преломление общекультурных и ситуативных коммуникативных норм в языковой личности.

К коммуникативному поведению примыкает социально и коммуникативно значимое *бытовое поведение* – совокупность предметно-бытовых действий людей, получающих в данной лингвокультурной общности смысловую интерпретацию. Это своеобразный «язык повседневного поведения» или *социальный символизм*.

*Социальный символизм* – это отражение в сознании людей семиотической функции, которую приобретает в той или иной культуре определенное действие, факт, событие, поступок, тот или иной элемент предметного мира. Все эти явления приобретают в сознании народа определенный символический смысл, характерный и единый для всего данного социума или для какой-то определенной социальной группы. Социальный символизм является компонентом национальной культуры.

Социальный символизм зачастую не замечается членами социума, хотя довольно строго «соблюдается» – то есть используется, интерпретируется в межличностных отношениях. Символический смысл того или иного явления может быть совершенно не воспринят в другой культуре, не понят, а может и получить там самую неожиданную интерпретацию, что может привести инокультурного человека к прямому конфликту с представителями «домашней» культуры.

Так, убирание немецкой хозяйкой вина, принесенного гостями в качестве подарка, рассматривается русскими как проявление жадности, скупости; в немецкой же культуре вино в таком случае рассматривается как сувенир. Русская студентка в Париже принесла на свадьбу своей французской подруги белые хризантемы, которые приносят во Франции на похороны. Прием гостя на кухне – символ дружеских доверительных отношений в России, приглашение к доверительному общению; в других культурах прием на кухне такого смысла не несет.

Таким образом, один и тот же факт «значащего» бытового поведения получает разную коммуникативную интерпретацию в разных культурах.

Символические смыслы могут участвовать в коммуникативном акте как непосредственно – провоцировать речевую реакцию, вопрос, эмоциональную реплику, коллективное обсуждение и т.д., так и опосредованно, косвенно: участники общения в процессе коммуникации имплицитно интерпретируют, учитывают те или иные действия, поступки собеседника, предметную деятельность друг друга и принимают эту информацию к сведению.

Необходимо также иметь в виду, что социальный символизм многих явлений и предметов быстро меняется – например, символы моды, социальной принадлежности, зажиточности и др. Не так давно символом зажиточности в России был автомобиль и дача, в настоящее время – иномарка и коттедж.

В структуру коммуникативного поведения, кроме норм и правил, входят ритуалы, например, ритуал свадьбы, венчания, собрания, торжественной линейки, парада и др. *Ритуалы* – это система действий, совершаемых по строго

установленному порядку. Ритуал передаётся из поколения в поколение, он выступает как материальный носитель культуры и является важным средством поддержания общих норм и ценностей народа.

Распад культуры общества начинается с распада ритуалов. В периоды социальных изменений возникают новые ритуалы. Они должны соответствовать принципам и ценностям, существующим у данного народа. Например, распространение в России ритуала шоу воспринималось русским сознанием настороженно, поскольку противоречило таким ценностям русской культуры, как скромность, бескорыстие. А новый ритуал презентации утвердился сразу же как необходимый атрибут коммерческого общества.

Необходимо также остановиться на соотношении понятий *коммуникативное поведение* и *речевой этикет*. Коммуникативное поведение – более широкое понятие, чем речевой этикет. Последний связан, в основном, со стандартными речевыми формулами в стандартных коммуникативных ситуациях, отражающими категорию вежливости, а коммуникативное поведение описывает тематику общения, восприятие тех или иных коммуникативных действий носителями языка, особенности общения в больших коммуникативных сферах типа семья, коллектив, иностранцы, знакомые, незнакомые и многих других. Коммуникативное поведение описывает не только вежливое, эталонное общение, но и реальную коммуникативную практику. Коммуникативное поведение включает речевой этикет как составную часть.

## **НАЦИОНАЛЬНОЕ КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ КУЛЬТУР**

Каждая национальная культура имеет свои традиции, нормы и правила, которые определяют поведение людей в общении. В процессе контактов с представителями других культур люди совершают те или иные действия и поступки, обмениваются взглядами и мыслями. При этом смысл каждого конкретного действия не всегда лежит на поверхности. Чтобы понять поведение представителя другой культуры, надо знать, насколько традиционно это поведение для его собственной культуры.

Материалы этой части пособия содержат собирательные портреты представителей разных национальностей, отражающие типичные для них черты бытового поведения, особенности культуры, делового общения и речевого этикета.

### **Америка**

США – одна из самых пёстрых в этнографическом отношении стран мира. Этот фактор накладывает свой отпечаток на многоликость характеров её жителей. Американская нация унаследовала лучшие черты первых поселенцев – энергию, оптимизм, независимость, предприимчивость и трудолюбие. Американцы – большие патриоты. Они уважают свою страну и её законы, свой герб, флаг и гимн. Если в стране возникает некий политический конфликт, американец покупает национальный флаг и вывешивает его на своём доме, демонстрируя этим действием поддержку своего правительства и президента.

Американская культура молода по сравнению со многими европейскими, азиатскими или ближневосточными культурами. Американцы, как и любая другая нация, считает себя лучшей в мире. Кроме того, американцы считают себя единственной страной, умеющей побеждать, считают, что только их всегда призывают в последнюю минуту, чтобы выручить какую-нибудь несчастную нацию, попавшую в переделку.

Индивидуальность и права личности - самое главное для американца. Они самостоятельны и независимы. С раннего детства американцы привыкают

"крепко стоять на своих ногах", т.е. надеяться только на себя. Американцы - прямые люди, ценят честность и откровенность, быстро переходят к сути разговора и не тратят время на формальности. Американцы обожают конкурировать, очень ценят достижения, рекорды, постоянно соревнуются друг с другом.

Официальной религии в Америке не существует, насаждение религии запрещено конституцией. Американцы имеют право на любое вероисповедание, разрешается даже придумать свою собственную религию.

Американцы – народ весёлый, любит пошутить, их шутки, как правило, незатейливы. Американцы добры, иногда даже щедры. Без разговора дадут взаймы. Будут вас опекать, показывать разные достопримечательности, тратя деньги на разные билеты, сувениры, путеводители. Но при этом добрый приятель может зайти вечером с бутылкой виски, выпить, поболтать, а потом завинтить пробку, положить бутылку в карман и уйти домой.

Американскому народу не свойственно глубокое понятие о дружбе и дружеских отношениях. Говоря о дружбе, американцы, скорее всего, имеют в виду приятельские отношения, сводящиеся к совместным занятиям спортом, встречам у кого-либо в гостях или на пикнике во время «уик-энда». Старый друг для американца может существовать как понятие, но американец может сказать: «У меня есть друг, но я его уже 20 лет не видел». Постоянное общение с друзьями не является коммуникативным императивом.

Американцы жизнерадостны, очень много улыбаются, когда общаются. В Америке улыбка является неотъемлемой частью разговора, при этом американцы улыбаются незнакомым людям в транспорте, на улице и в других местах. Улыбка в американском общении, прежде всего, выражает вежливость и доброжелательность, а также личное преуспевание.

Коммуникативный демократизм американцев проявляется не только в улыбке, но и в быстроте перехода на фамильярное общение. Американцы обращаются друг к другу неофициально, даже если между собеседниками большая разница в возрасте и общественном положении. Американцы не любят чопорность, предпочитают удобную, повседневную одежду. Они могут принять

гостя как дома, с домашним угощением, так и в ресторане; предпочтение обычно отдается приглашению в собственный дом, за исключением случаев сугубо деловых отношений. В США праздники проходят скромно. Празднование дня рождения организуется родственниками или друзьями именинника, обычно устраивающими разнообразные сюрпризы, а основная ответственность за развлечение гостей ложится на хозяина.

В деловом общении американцы энергичны, настроены на интенсивную работу. Этому способствует вся система образования и воспитания, существующая в США. Со школьной скамьи в детях одобряется напористость, умение ставить цели и добиваться их. Деловой американец понимает, что для организации любого дела нет мелочей. Поэтому к переговорам он готовится тщательно, с учетом всех элементов, от которых зависит успех дела.

Американские бизнесмены обладают репутацией самых жестких деловых людей в мире, тем не менее с ними во многих отношениях легче всего иметь дело. Это вызвано тем, что их философия проста и определяется целью – заработать как можно больше и как можно быстрее, используя для достижения цели такие средства, как упорный труд, быстрота действий и власть денег.

Американский прагматизм во многом обеспечивается объективными факторами. Как правило, представители США обладают достаточно сильной позицией на переговорах, и это не может не сказываться на технологии их ведения: американцы довольно настойчиво пытаются реализовать свои цели, могут и любят "торговаться". Демократизм американцев в деловом общении проявляется в стремлении к неформальной атмосфере при ведении переговоров и деловых бесед, в отказе от строгого следования протоколу. Везде, где можно, они прибегают к юмору, даже если их партнёр не видит в этом ничего смешного или считает шутку неуместной. Стиль делового общения отличает профессионализм. В американской делегации трудно встретить человека, некомпетентного в обсуждаемых вопросах.

Американцы индивидуалисты, им нравится действовать самостоятельно, не оглядываясь на начальство, можно делать всё, если это не запрещено. Они

идут на риск, но разрабатывают определённый (финансовый) план, которого будут придерживаться. Непременным качеством американского бизнесмена является соблюдение трех правил: анализируй, разделяй функции, проверяй исполнение. Эти правила считаются условием квалифицированного руководства. Специализация – это девиз, без которого не начинается ни одно дело. Прагматизм американцев проявляется в том, что при деловых беседах, на переговорах они концентрируют свое внимание на проблеме, подлежащей обсуждению, причем стремятся выявить и обсудить не только общие возможные подходы к решению, но и детали, связанные с реализацией договоренностей.

Американцы берегут время и ценят пунктуальность. Время для них – всегда деньги. Они пользуются ежедневниками и живут по расписанию. Они приходят в точно назначенное время.

Американское общение прагматично. Американцы нелюбопытны, менее информированы по вопросам, не затрагивающим их лично. Всемирно известный американский драматург Артур Миллер, сравнивая американцев и русских, говорил, что американцев не интересует, что вы действительно чувствуете и думаете. В Америке принято выражать свои мысли со всей возможной прямоотой. Американец всегда говорит то, что думает. Языковые изыски, скрытый смысл, ирония, которые так любят другие народы, сбивают американцев с толку: они привыкли воспринимать каждую фразу дословно, проверять на точность и пропускать мимо ушей то, чего не понимают.

Американцы в большинстве случаев поддерживают достаточно большую дистанцию общения – слишком короткая дистанция у них связывается с посягательством на личное пространство, агрессией или сексуальным домогательством. Сокращение дистанции в американской коммуникативной культуре не свидетельствует о дружеском расположении.

Американский менталитет, индивидуалистический по своему типу, предполагает наличие менее широких возможностей для проявления эмоций в процессе общения и четкое соблюдение прав личности на внутренний суверенитет. Корректируя поведение детей, американцы используют различные виды дирек-

тивных, реже – экспрессивных речевых актов. Взрослые американские коммуниканты с равными социальными статусами практически никогда не корректируют поведение собеседника, поскольку это может быть расценено как нарушение суверенитета личности. Американцы чаще, чем русские, используют речевые акты совета, распоряжения, приказа, намека.

Число средств установления контакта у американцев невелико, и все они носят достаточно формальный характер. Для большинства американцев обычным является многократное приветствие знакомого в течение дня. Недопустимы вопросы о размере зарплаты, вероисповедании, за кого голосовал на выборах.

В американской культуре открытое выражение негативных эмоций в принципе не является нормой. Американцы извиняются за возможные неудобства, которые они могут доставить другому человеку, а не только за уже совершенное, за уже доставленное неудобство. При просьбе освободить дорогу, при движении «против течения» и в ряде других случаев извинение в американском коммуникативном поведении носит опережающий характер.

В американской коммуникативной культуре суверенитет коммуниканта защищен культурными нормами. В общении это выражается в предпочтительном использовании косвенных форм воздействия на поведение и состояние собеседника, ограничениях на открытое выражение отрицательного отношения к поведению адресата, отсутствии речевого акта замечания как стандартного вербального способа коррекции поведения собеседника.

В целом поведение американских коммуникантов в ситуации модификации поведения и состояния собеседника можно оценить как более эмоционально сдержанное по сравнению с русским общением.

### **Англия**

На каждом англичанине, где бы он ни жил, лежит печать его национальности. Француза не всегда можно отличить от итальянца или от испанца, но англичанина трудно спутать с кем бы то ни было. Куда бы он ни явился, он всюду несёт свои обычаи, свою манеру жить, нигде и ни для кого не изменит

своих привычек, он везде – у себя дома. Это – оригинальный, самобытный, в высшей степени сильный характер.

С первого взгляда англичане кажутся людьми сдержанными и невозмутимыми. Буквально с рождения английских детей учат не проявлять своих истинных чувств и подавлять любую несдержанность, дабы случайно кого-нибудь не обидеть.

Внешний вид, видимость приличия – вот, что для англичанина важнее всего. Англичане считают себя законопослушными, великодушными, галантными, стойкими и справедливыми. Они гордятся свойственным им самоуничижительным юмором, считая его безусловным доказательством своего великодушия. Англичане испытывают врождённое недоверие ко всему незнакомому, а особенно иностранному. В определённом смысле «иная страна» для англичанина начинается уже на противоположном конце той улицы, на которой он живёт.

Англичанам свойственна тоска по прошлому, и нет для них ничего дороже всяких обычаев и традиций. В широком смысле под понятием «традиция» подразумевается, что нечто прошло достойную проверку временем, и поэтому его непременно следует сохранить, например, красные почтовые ящики, мужские полупальто с капюшонами, деревянными пуговицами, выходной в последний понедельник августа, зелёные изгороди из бирючины, стадион Уэмбли и резиновые сапоги-веллингтоны. Судьи по-прежнему заседают в мантиях и напудренных париках XVIII века, а профессора старейших в Англии университетов – Оксфорда и Кембриджа – носят чёрные мантии на алой подкладке и четырёхугольные шапочки. Королевская гвардия одета в форму XVI века. Члены Парламента, сообщая повестку дня в палате общин, надевают складные цилиндры. В Англии строго соблюдается традиция дней отдыха: «уик-энд», когда горожане стремятся выехать за город, на природу. Левостороннее движение – тоже английская традиция. Этот обычай зародился ещё в те времена, когда основным средством передвижения была лошадь, и всаднику нужно было правой рукой вовремя выхватить меч и защитить себя от едущего навстречу противника.

Умеренность – драгоценный идеал! – имеет для англичан огромное значение. Это особенно ярко проявляется во всеобщем неприятии тех, кто «заходит слишком далеко». Понятие «зайти слишком далеко» включает в себя, например, излишнюю слезливость или же отпусkanie непристойных шуток. Англичане не любят прилюдно устраивать друг другу сцены. И любой, кто так поступает, автоматически попадает в число «заходящих слишком далеко», т.е. ведущих себя неправильно.

В английских семьях нет избалованных до уродливости детей. Ребёнок получает отличное физическое воспитание, его стараются закалить для противостояния житейским невзгодам и суровому климату страны. Они обучены мужеству, терпению и необыкновенной способности выносить всевозможные лишения и физические страдания.

Идеалом для англичан служат независимость, образованность, внутреннее самоуважение, честность и бескорыстность, такт, изящество манер, изысканная вежливость. Независимость, граничащая с отчуждённостью, – основа человеческих отношений в Британии.

Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Отсюда склонность избегать категоричных утверждений или отрицаний, используя при этом разнообразные вводные обороты типа: «Мне кажется», «Возможно», «Я думаю» и т.п. Англичане считают, что не позволительно совать нос в чужие дела. При наличии такого комплекса традиций и нравов излишнее любопытство и общительность могут привести к тому, что можно обидеть кого-то по незнанию. Англичане старательно избегают в разговорной речи любых личностных моментов, т.е. всего того, что может показаться вторжением в чужую частную жизнь.

Для жителя Великобритании естественное для общения расстояние – 1,5-2 метра. Не стоит превышать его. В общественных местах англичане стараются не прикоснуться к незнакомому человеку, даже нечаянно. Если же ненароком такая неприятность случилась, следуют самые искренние извинения. При приветствии англичане обмениваются рукопожатиями, дамы традиционно чмокают

друг друга в щёчку или даже в обе, но при этом целуют «мимо», т.е. делают вид.

Англичане очень любят животных. Жестокое обращение с животными вызывает у англичан ужас и отвращение.

Самый популярный национальный спорт – рыбная ловля, которую англичане всегда называют *angling* «рыболовством». Большая часть англичан явно предпочитает рыбную ловлю футболу. Но немало в Англии тех, кто регулярно принимает участие в любительских соревнованиях, например, по баскетболу, гольфу, регби, плаванию. А также англичане любят верховую езду, альпинизм, скачки и, конечно, азартные игры. Однако же истинная любовь англичан к спорту проявляется в наблюдении за теми, кто спортом и занимается. Такое наблюдение даёт выход зажатым эмоциям.

В еде англичане истинные гурманы. Ростбиф, баранина, свинина с овощами и жареной картошкой, тушёные бобы и тосты по-прежнему являются любимыми национальными блюдами. Англичане до сих пор весьма ценят своё давнишнее изобретение – сэндвичи. Англичане упорно хранят верность чаю и считают его одной из немногих действительно прекрасных вещей, когда-либо попавших в Англию из-за границы. Чаю они присвоили мистические целебные и успокоительные свойства и прибегают к нему в любых кризисных ситуациях.

Англичане чрезвычайно гордятся своим языком. Английский язык как средство общения людей в мире занимает примерно ту же позицию, что и «Майкрософт» в мире компьютеров.

Любую деловую или дипломатическую встречу англичане начинают с подготовки. Они подходят к этому с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнёра на самих переговорах может быть найдено наилучшее решение, т.е. сам процесс переговоров для них имеет гораздо большее значение. Тем не менее, в деловых переговорах англичане довольно жёстко следуют правилам протокола. В Англии, как ни в одной другой стране, ценится точность, пунктуальность. Англичане не любят, если приглашённые опаздыва-

ют на деловую встречу. Опоздав, вы проявите неуважение и собственную незаинтересованность в проведении встречи. Общаясь со своими английскими партнёрами, не стоит называть их только по фамилии, такое обращение считается грубым. Лучше всего употреблять обращение «mister». Стоит заметить, что англичане принимают решения медленнее, чем, например, французы, так как они более рассудительны и взвешивают все «за» и «против», прежде, чем решиться на тот или иной шаг. Англичане не бросают слова на ветер, на честное слово англичан можно положиться. Так же традиционным для британцев было и есть умение избегать острых углов во время переговоров, находить компромиссы. При ведении бизнеса в Англии не принято дарить подарки.

Английский речевой этикет имеет давние традиции. Всякое отклонение от речевого этикета воспринимается как проявление невоспитанности или как преднамеренная грубость.

Существует различие между русским и английским полным именем. Русское полное имя состоит из трех компонентов - имени, отчества и фамилии. Английское полное имя (full name) может состоять из двух, трех и четырех компонентов, например: Jack London, William Makepeace Thackeray, Agatha Mary Clarissa Christie. Первый компонент полного английского имени называется по-английски Christian name, или first name (христианское, или первое имя). В приведенных выше полных именах христианским, или первым именем, являются Jack, William, Agatha. По роли в общении первые имена аналогичны русским именам. Как русские, так и английские имена дети обычно получают от своих родителей. Как русские, так и английские имена являются общеупотребительными, что нельзя сказать о фамилиях.

Последний компонент полного английского имени называется по-английски surname, или last name, например (подчеркнуто) Jack London, William Makepeace Thackeray, Agatha Mary Clarissa Christie. По роли в общении последний компонент аналогичен русской фамилии. В качестве формы обращения английские фамилии употребляются как самостоятельно, так и в сочетании со словами Mr, Mrs и Miss.

Кроме first name и surname в полном имени из трех компонентов дополнительно присутствует второй компонент, а в полном имени из четырех компонентов второй и третий компоненты, например (подчеркнуто): William Makepeace Thackeray, Agatha Mary Clarissa Christie. Второй и третий компоненты не имеют аналогов в русском полном имени и являются самобытными явлениями в английском языке, русское отчество не имеет с ним ничего общего. Английское общение невозможно представить без употребления surname и first name. Что касается дополнительных компонентов (второго и третьего), то они в устной речи употребляются крайне редко. Полное имя со всеми компонентами указывается только в удостоверениях, документах, официальных бумагах, в печатной продукции при наименовании авторов и т.д.

### **Франция**

Культура Франции породила нацию, довольно раскрепощённую в общении, славящуюся своей лёгкостью и изяществом манер. С самого детства в нашем воображении Франция – это страна мушкетеров, галантных кавалеров и умеющих со вкусом одеваться женщин.

Жители Франции на протяжении всей истории проявляют свободомыслие. Настоящие французы не руководствуются в жизни всякими формальностями, инструкциями, образцами. Авторитеты в этой стране также не в чести. Французы оценивают личность не по её достатку и предпринимательским талантам, а по наличию или отсутствию обязательных составляющих позитивного имиджа, к которым относятся такие черты, как жизнерадостность, элегантность, вежливость, обаяние, умение жить со вкусом, индивидуальный стиль.

Если говорить в целом о национальном характере французов, то все они придают огромное значение всевозможным формам вежливости. Они всегда улыбки и жизнерадостны и в какой-то мере легкомысленны, как они сами признают. Считается, что у французов легкий характер. Их склонность к услужливости и готовность помочь в чем-либо, достойны уважения. Французы считают своим долгом делать все так, как положено.

Национальная особенность французов — романтизм. Они любят читать стихи, гулять в любую погоду, слушать музыку при свечах. Им удалось создать вполне устойчивую систему жизненных ценностей. Французов устраивает католицизм, поскольку в нем делается упор на грех и его оправдание, а не на вину и позор. Французы избавились от множества обязанностей и обременительных забот, налагаемых религией, но при этом сохранили все религиозные праздники.

Французы очень гордятся своей культурой и историей и склонны верить в то, что их страна задала стандарты демократии, справедливости, государственных и законодательных систем, военной стратегии, философии, виноградарства, изысканной кухни и «умения жить». Французы верят в свою уникальность. Долговечность и великолепие их исторических достижений заставляют французов пребывать в убежденности, что их миссия – цивилизовать Европу.

Франция обладает своими традициями и обычаями. Именно из французских традиций берут свое начало этикет, стиль жизни, мода, отношения с людьми и т.д. Большое значение для французов имеет символика. У каждой провинции, небольшого городка, деревни или замка Франции есть свой девиз, флаг и герб.

Согласно французскому этикету, нормой считается проявление индивидуализма, а также демонстрация безразличия ко мнению общественности. Конечно, пренебречь мнением окружающих считается правильным только тогда, когда француз абсолютно уверен в том, что прав в сложившейся ситуации именно он.

Ни для кого не секрет, что именно французы на протяжении веков являются законодателями мод и стиля. Именно в этой стране красота пользуется наибольшим почётом и признанием. Французы ценят красоту во всём: в архитектуре городов, в искусстве, в женщинах, в различного рода церемониях и обрядах, в еде и прочих наслаждениях.

Французы — оптимистичные, веселые, язвительные, остроумные, любят шутку, умеют блеснуть словом. Однако неправильным будет представление о

французах как о безответственных, беспечных и недисциплинированных персонах. В деловой сфере они ведут себя безукоризненно. В процессе переговоров они используют обращение по фамилии и рассаживаются в соответствии со статусом. Они «привязываются» к любому нелогичному высказыванию противоположной стороны. Французы не предъявляют свои требования в начале переговоров, но подводят к ним с помощью тщательно сконструированных, логических обоснований. Они раскрывают свои намерения позднее, в процессе переговоров. Они редко принимают решение во время переговоров, часто затягивают обсуждение интересующего их вопроса. В тупиковой ситуации остаются непреклонными. Всегда стараются быть точными. Они восприимчивы и впечатлительны, но вежливы. Стиль их коммуникации – экстравертивный, личный, часто эмоциональный, но подчиненный логике. Прибывают на переговоры заранее хорошо информированными.

Французы любят обсуждать что-то или кого-то, делать замечания, однако критики в свой адрес они выдержать не могут. Всё это опять же объясняется влиянием культуры Франции и повышенной эмоциональностью жителей этой страны. На французский стиль делового общения большое влияние оказывает система воспитания и образования, ориентированная на независимых и к тому же критически настроенных граждан. Существенную роль в деловой жизни играют роль личные знакомства и связи. Новых партнеров стремятся находить через своих посредников, связанных между собой семейными, дружескими или финансовыми отношениями. Французы особо искусно, даже с особым изяществом, отстаивают свою позицию или иные принципы, при этом жестко ведут переговоры. Французы не любят с ходу затрагивать главный вопрос деловой встречи, это считается дурным тоном. Только после разговоров на нейтральную тему можно переходить к главному.

Французы не отличаются своей точностью и не всегда бывают пунктуальны. На приемах придерживаются правила: чем выше статус гостя, тем позже будет его приход. Французы почти всегда опаздывают на работу, на деловые встречи, на интервью и т. д. У них свое представление о том, что значит «прий-

ти вовремя». С их точки зрения, «плюс–минус пятнадцать минут» – это совершенно нормально. Именно поэтому они уверены, что не опаздывают никогда!

Этикет во Франции – это одна из главных составляющих национального престижа. Поэтому все французы соблюдают правила хорошего тона, в любой жизненной ситуации демонстрируют свою вежливость и галантность. Французы имеют привычку строго выполнять необходимый ритуал приветствия друг друга, обмениваясь рукопожатиями буквально со всеми – дома, по пути на работу, придя на работу и уходя с нее. Но они считают проявлением крайней невоспитанности пожать кому-то руку дважды за день, словно впервые ты этого человека не заметил. По-прежнему принято говорить «бонжур» и «аревуар», обращаясь ко всем присутствующим, когдаходишь в магазин, кафе и выходишь оттуда. Для французов едва уловимые оттенки различных приветствий чрезвычайно важны.

Тонкости межличностного общения во Франции проявляются в том, что в этой стране не принято обращаться друг к другу по имени или фамилии. Звать малознакомого француза по имени вы сможете только в том случае, если он сам об этом попросит. Во Франции уместнее обращаться друг к другу с помощью слов «месье» / «мадам».

Все знают, что французы знают толк в хорошей пище. Французская кухня всегда была примером совершенства в искусстве кулинарии. Лексикон французской кухни органически вошел в терминологию многих национальных кухонь. Десятки слов (ресторан, гарнир, омлет, соус, антрекот, лангет, майонез, суфле...) являются свидетельством популярности французской кухни. Французы расценивают кулинарию как искусство, а известных поваров называют своего рода поэтами. Во Франции быть приглашенным на ужин деловым своим партнером считается исключительной честью.

Французы – нация эмоциональная, довольно шумная и темпераментная. Они проявляют чувства и эмоции посредством речи, активной жестикуляции и мимики. Для французов обычно характерна типично-средиземноморская, быстрая, «горячая», эмоциональная манера говорить.

В построении своих фраз французы являются логиками и артистами; вместо того, чтобы брать все, что предлагает действительность, они выбирают наиболее правильное или прекрасное, идеализируют ее на свой манер.

У французов наиболее экспрессивный язык жестов. Когда француз чем-то восхищен, он соединяет кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. Если же он потирает указательным пальцем основание носа, то это означает, что он предупреждает: "Здесь что-то нечисто", "Осторожно", "Этим людям нельзя доверять". Образовав колечко из большого и указательного пальцев, американцы и представители многих других народов сообщают нам, что дела "о'кей". Но этот же жест во Франции означает просто ноль. Француз если считает какую-либо идею глупой, выразительно стучит по голове. Иностранцам нужно запомнить, что нельзя общаться с французами, держа руки в карманах.

Расстояние во время беседы у французов достаточно близкое. При приветствии французы обмениваются рукопожатием буквально со всеми, кто находится в помещении, кто встречается им по пути на работу или домой. Однако следует помнить, с кем вы уже поздоровались, потому что проявлением крайней невоспитанности считается пожать кому-то руку дважды за день. А вот поцелуи играют в светской жизни французов не столь существенную роль, как это принято считать. Поцелуй может сопровождать приветствие, но сделан он должен быть по определенным правилам. Сначала вы касаетесь левой щеки, затем правой и снова левой, причем очень формально и только в этом порядке.

Существует определенный набор тем, которые нельзя поднимать в разговоре с представителем Франции, например, это темы, связанные с событиями Второй мировой войны, или критика Наполеона. Во время разговора вы можете заметить, что французы постоянно перебивают друг друга. Но это не говорит о том, что им не интересен разговор, наоборот, они очень внимательно вас слушают.

По отношению к иностранцам во Франции проявляют снисхождение и ценят в собеседнике живой ум, красоту и стиль.

## Бразилия

Бразилия – крупнейшее государство Латинской Америки, занимающее по территории пятое место в мире. Ещё пять веков назад эти земли заселяли индейские племена, находившиеся на общинно-родовой ступени развития. Вслед за путешествиями Колумба в начале XVI века начинается завоевание португальцами территории нынешней Бразилии. Современную Бразилию называют страной контрастов: пышные тропические леса соседствуют с величественными горами, дикие джунгли с многомиллионными мегаполисами, великолепные пляжи и огромные реки с пустынными плато. В Бразилии национальность не имеет значение, жителей объединяет одно – они бразильцы. Доброжелательность, открытость, готовность шутить в любой ситуации – вот настоящий бразильский характер. Им свойственна деликатность, сентиментальность, поэтичность и душевная теплота. Бразильцы – эмоциональный, жизнелюбивый, улыбочивый народ. Очень дружелюбны к иностранцам. Люди этой страны необыкновенно отзывчивы, рады прийти на помощь, очень легко переходят на «ты» благодаря своей коммуникабельности и дружелюбию.

Бразильцы ведут бизнес на личной основе и ожидают длительных взаимовыгодных отношений. Деловая активность снижена в период подготовки и проведения ежегодного карнавала в Рио. Рабочее время начинается в 8.30 и заканчивается в 17.30, но люди, ответственные за решение, обычно бывают на местах ближе ко второй половине дня и работают до позднего вечера.

Деловую встречу лучше планировать заранее – хотя бы за неделю – и на первую половину дня. Во время переговоров вопросы обсуждаются одновременно и параллельно, а не последовательно, как принято, например, у американцев или немцев. В Бразилии принято и нужно торговаться. Не рекомендуется менять свою команду переговорщиков, т.к. бразильцы больше ценят человека, чем фирму. Стиль руководства в Бразилии довольно свободный, поэтому деловая беседа может прерываться телефонными звонками или входящими сотрудниками. Бразильцы всегда импульсивны, поэтому не нужно удивляться большим количеством физических контактов с бразильской стороны. Для лёг-

кой отвлекающей беседы подходит тема футбола. Не стоит вдаваться в дискуссии о политике и об отношениях с Аргентиной – давней соперницей Бразилии. Рекомендуется быть гибким и спокойным до окончательного принятия решения, а не выстраивать агрессивное поведение. Многим бизнесменам может не понравиться присутствие на переговорах юриста, нотариуса или бухгалтера из другой страны. В деловой сфере бразильцы предпочитают консервативный стиль общения. Вручение деловых подарков предпочтительнее по окончании формальной части переговоров. При выборе подарков стоит избегать малинового и чёрного цвета – это цвета траура.

Процесс представления и приветствия может быть довольно бурным, с энергичным рукопожатием, а по мере развития дружеских отношений может выражаться и в объятиях. Женщины часто при приветствии целуют друг друга в щёчку. В некоторых районах Бразилии женщина целует в щёку дважды, если вы женаты или замужем, или трижды – если нет. Такой дополнительный поцелуй – на семейное счастье.

Обмен визитными карточками происходит по общепринятой схеме. Приветствуются карточки на португальском языке или на английском. По правилам бразильского этикета рукопожатием принято обмениваться по окончании деловой встречи со всеми присутствующими. У бразильцев много имён. Если на визитной карточке партнёра написано: Лукас Жильберто Сильва Риккардо, то обращаться следует – сеньор Риккардо. Если известно звание, то к человеку следует обращаться по званию и по фамилии. Например, «профессор Риккардо».

### **Италия**

Итальянцы сочетают в себе французскую живость и весёлость с испанской серьёзностью и твёрдостью. Главные черты итальянцев – ум, находчивость. Темперамент итальянцев отражает чувственность и любовь к возвышенному. Они коммуникабельны, экспансивны и очень эмоциональны. Их постоянное бьющее через край красноречие и многословие часто вызывает отрицательную реакцию у сдержанных британцев, фактолюбивых немцев и молчаливых скандинавов. Итальянцы любят делиться подробностями о своих семьях,

своими надеждами, желаниями, разочарованиями, предпочтениями, любят поговорить о своих политических и религиозных убеждениях, о том, как они провели отпуск.

Итальянцы не считают, что они заведомо лучше всех. В отличие от испанцев, немцев или французов они не особенно обидчивы. Они признают критику в свой адрес и очень гибки в общении.

Итальянцы имеют несколько иное представление о времени, чем северяне и американцы. Они не приходят на назначенные встречи вовремя. В Милане точность означает опоздание на 20 минут, в Риме – на полчаса, а на юге Италии – на 45 минут. Кроме того, итальянцы иначе относятся и к пространству. Они привыкли к работе в тесноте. Это, как и у японцев, создает у них атмосферу командной работы. «Дистанция комфортного общения» у северян длиннее, чем у итальянцев. Если англичане любят держаться на расстоянии не менее 1,2 м от своих собеседников, то итальянцы чувствуют себя комфортно на расстоянии 80 см. Итальянцы могут трогать вас за руку или за плечо или даже обнимать вас, если они настроены дружелюбно. После нескольких месяцев знакомства они могут расцеловать вас в обе щеки при встрече или расставании.

Гибкость итальянцев в бизнесе часто может наводить на мысль, что они ведут себя «нечестно». Они нередко изменяют правила, нарушают или «обходят» законы и очень вольно интерпретируют отдельные соглашения, нормы и постановления. На встречах итальянцы не так строго придерживаются повестки дня, как северяне. Они перескакивают на пункты, которые должны быть рассмотрены позже, или вновь возвращаются к тем вопросам, которые вы считали уже решенными. Они разговаривают громко, возбужденно и подолгу. Часто говорят сразу несколько человек, и вы можете обнаружить, что одновременно проходят две–три микровстречи. Они не любят, когда молчат больше 5 секунд. Их стартовая цена может быть высокой, но они готовы к ее снижению в процессе переговоров. Итальянцы должны после заключения сделки чувствовать себя победителями. Каждый член их команды должен быть удовлетворен результатами переговоров.

Итальянцы часто задерживают выплаты, т.е. расплачиваются с опозданием. Это еще одна область, где чрезвычайно трудно изменить их привычки. Лучшее, что можно сделать – это постараться договориться заранее о приемлемых для вас сроках оплаты.

Очень много внимания итальянцы уделяют своему внешнему виду. Итальянец всегда одет подобающим образом. Относиться к жизни легко, а главное – показать другим, что ты относишься к жизни легко, где бы ни был – на пляже, на дискотеке или на службе – это и есть стиль.

Итальянцы – народ щедрый, но к их щедрости надо относиться с опаской, поскольку ни один подарок не делается в Италии без умысла. Жизнь и власть итальянцев базируются на системе подарков и услуг.

Итальянцы – очень воспитанные люди с хорошими манерами. Большое значение они придают приветствиям, которые всегда сопровождаются рукопожатиями и поцелуями. Итальянцы часто называют друг друга «саго», «сага» («дорогой», «дорогая») и «bello», «bella» («милый», «милая») даже при шапочном знакомстве. «Чао» – неофициальная форма приветствия и прощания. «Buongiorno» («добрый день») говорят часов до трех, а потом сразу переходят на «Buonasera» («добрый вечер»). Незнакомых называют «синьор» и «синьора». «Grazie» («спасибо») и «prego» («пожалуйста») слышишь в Италии на каждом шагу. Итальянцы знают цену своему культурному наследию, считая его одним из главных источников богатства страны.

### **Япония**

Особенность японской культуры состоит в том, что это самобытная культура, которая не испытывала на себе сильного влияния других цивилизаций вплоть до середины XIX века. В японском национальном характере выделяются трудолюбие, сильно развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, самообладание, стремление к согласованным действиям в группе.

Одна из самых важных составляющих ценностей японской культуры – это культ семьи. С раннего детства японским детям прививают глубокое уважение к старшим. Семья – это краеугольный камень всего японского общества.

Японцы – очень патриотичный народ и подтверждение тому – их богатая история, в которой отражено множество героических примеров японского народа. Другой причиной японского патриотизма является опять же принцип семьи.

Японское общество – это общество – паутина, это социум, в котором все его члены жестко взаимосвязаны и между ними устанавливается строгая иерархия моральных и социальных обязанностей.

Японцы исповедуют сразу несколько религий. Одни из самых распространенных – это буддизм и синтоизм. Для современных японцев религия – это не вопрос веры, а способ оформления тех или иных жизненных событий: рождение ребенка, смерти, свадьбы, школьных экзаменов, сезонных праздников и т. п.

Для того чтобы понять, как японцы относятся ко времени, посмотрите, как они готовят пищу, проводят различные церемонии, все это делается неторопливо и даже весьма долго и тщательно. Для японца не существует понятие спешки, они видят время не как европейцы, для них секунды, часы – это всего лишь условность. Японец плывет по течению событий, как никто он понимает, что время – это не рано или поздно, а всего лишь каждому событию свой момент жизни, на который нельзя опоздать или прийти поздно.

Японцы очень уважают красоту и ее первозданность. Цветы – один из важнейших элементов японской культуры. Во всем мире сейчас популярна икебана – композиция из цветов.

Темы для разговоров у японцев не слишком отличаются от тем других народов мира, но есть свои особенности. Японцы очень любят, когда с ними говорят об их культуре и истории, не откажутся поговорить и о семье, но есть и запретные темы, как, например, разговор о войне.

Все мировые бизнесмены жалуются на то, как японцы ведут переговоры. Дело в том, что японцы любят тщательность в ведении переговоров, и поэтому перед тем, как принять какое-либо решение, они очень долго будут совещаться. Японские предприниматели чрезвычайно щепетильны и скрупулёзно относятся к принимаемым на себя обязательствам. Поэтому даже проведение переговоров они рассматривают как обязывающий шаг и не склонны идти на него, не получив о партнёре и его предложениях исчерпывающей информации. Есть ещё одна особенность: каждый раз, когда японцы приходят на переговоры, с ними появляются новые люди. Это связано с тем, что весь бизнес японцев строится по типу семьи и каждый работник, задействованный в проекте, должен быть в курсе переговоров, чтобы потом они могли высказывать свое мнение и предложения по поводу определенного дела. В деловых кругах Японии много внимания уделяют развитию личных отношений с партнёрами. Во время неофициальных встреч они стремятся по возможности подробнее обсудить проблему. На переговорах японцы избегают риска, так как он рассматривается ими как угроза для их чести, престижа, репутации. Стремление не проиграть может оказаться сильнее, чем желание одержать победу. Японцы приучены контролировать свои эмоции (особенно в деловых вопросах) и будут шокированы грубостью. Терпение и стремление к взаимопониманию даст гораздо лучшие результаты, нежели конфронтационный стиль.

Нежелательно обращаться к японским бизнесменам по имени. Японцы не любят, когда вы близко стоите с ними, они чувствуют себя при этом не комфортно, вы вторгаетесь в их личное пространство. Японцы не очень многословны, они больше любят слушать. Одна из особенностей японцев при общении – они не любят, когда им смотрят в глаза. Не удивляйтесь, если при разговоре с вами они закрывают глаза, это означает, что они очень внимательно вас слушают.

Речевое поведение японцев всецело подчинено задаче оказания максимального внимания собеседнику, проявления учтивости к нему, создания у него хорошего расположения духа.

При разговоре с несколькими собеседниками американец, например, будет обращаться ко всем одинаково. В Японии же до сих пор человек оценивается не как индивидуальность, а лишь с точки зрения его общественного положения. Принадлежность к фирме при обращении важнее, чем профессия и даже имя или фамилия. Японцы чаще именуют друг друга по должности или системе родства и редко по имени.

Система этикетных форм в речи японцев отличается особой сложностью и отражает социальную структуру японского общества, в котором до сих пор присутствуют пережитки бытовавших некогда феодально-патриархальных отношений. Сложность всего этого усугубляется тем, что социальные отношения между членами общества передаются не только лексически, но и грамматически, что отражается и в структуре предложения.

Японскому речевому этикету в целом присущ лаконизм, традиционное начало разговора, однако приветствия довольно церемонны и пространны. Например, совершенно необычно с точки зрения европейского этикета, что японец, встретившись со знакомым, прежде всего, начинает благодарить его за те услуги и одолжения, которые были оказаны этим знакомым в прошлом, причем иногда по прошествии довольно большого времени. Когда японец разговаривает, он всегда думает о собеседнике. Японцы говорят комплименты, но не много. В основном они благодарят и извиняются.

Поведение японцев обусловлено природой их языка. Японский язык – это целая философия, которая несет в себе всю магию японской культуры. Для японцев характерна склонность недоговаривать, искать смысл высказывания за пределами слова или манера скрывать свои мысли, не говорить четко. С этой целью в речи японцы нередко стараются опустить связующие звенья, превращая речь в своего рода полунамек, где связь обозначается лишь легким штрихом или подразумевается. Японский язык часто считают неясным и расплывчатым (например, глаголы в нем имеют безличную форму, поэтому зачастую нельзя понять, о ком идет речь). Такую неопределенность языка часто намерен-

но используют хорошо понимающие в этом толк японцы, чтобы не обидеть кого-либо, а также для того, чтобы продемонстрировать свою вежливость.

Японцам, в отличие от европейцев, не хватает чувства юмора. Они плохо понимают чужой юмор. Обычно японцы не показывают и своих чувств. Но они готовы принять то, что имеет для них практическую ценность. В разговоре стараются во всем соглашаться с собеседником. Если японец в чем-то не согласен с собеседником или у него иная точка зрения, он все равно будет поддакивать и говорить «хай-хай» "да-да", а свое мнение будет стараться придержать. Если собеседник будет достаточно упорным и требовать чего-то конкретного, японец постарается повернуть разговор в другое русло. При всех прочих обстоятельствах японец будет стараться не сказать собеседнику "нет" или не отказать ему прямо. С точки зрения японского речевого этикета все делается так, чтобы не испортить настроение собеседнику.

Характерной национальной особенностью поведения японцев является нежелание чем-то выделиться или быть исключением. Поэтому в речи японца нередко можно услышать «сасуга-ни» "как и ожидалось", этим подчеркивается, что говорящий думает как все и не хочет ничем выделяться. Вместе с тем нельзя сказать, что японцам не присущи человеческие слабости, которые имеют абсолютно все люди, независимо от национальности. Японец прекрасно понимает, что хвастаться неэтично и поэтому он старается избегать этого.

Японцы всегда и за все извиняются первыми, если даже они ни в чем не виноваты. Притом они спешат извиниться, чтобы их не опередили. Служащий в фирме, сфере обслуживания, т.е. везде, где существуют двухсторонние отношения, что бы ни случилось, даже если ему наступили на ногу, должен извиниться в первую очередь, сказав «гомэннасай» "извините". По японскому образу мышления обычно это толкуется следующим образом: я человек невнимательный и из-за меня получилась оплошность (например, стоял не так, как надо, не подвинулся, что-то не заметил и т.д.). Таким образом, всегда находится новый повод попросить прощения, не дожидаясь, пока это сделают другие.

Общеизвестно поведение японца и в автомобиле, когда каждый из водителей пытается уступить дорогу другому. Тот водитель, который оказался пропущенным вперед, кивает головой в знак благодарности, говоря «сумимасэн» "извините" (имея в виду, что ему была оказана любезность со стороны другого водителя). При нарушении правил движения транспорта японец также всегда спешит извиниться.

Отношения между людьми в Японии обставлены многочисленными условностями и традиционными предписаниями. Среди них особое место занимают поклоны и приветствия. Японцы кланяются друг другу по несколько раз в день. Если встречаются со старшим, например, в учреждении, то первый раз делают одинарный поклон. При последующих встречах в течение того же дня полагается делать легкий поклон. Причём пятнадцать, например, поклонов достаточно лишь для тривиального приветствия. Чтобы произвести хорошее впечатление, нужно кланяться сорок пять раз, особое почтение выражают семьюдесятью поклонами, а самую уважаемую личность приветствуют, поклонившись девяносто раз подряд.

Приветствия и поклоны существуют для того, чтобы создать благожелательный фон в общении. В приветствии один из собеседников как бы хочет сказать, что у него добрые намерения к тому, к кому он обращается. Приветствие для японца – это важный этап, перед тем как они будут общаться с другими людьми ближе, они определяют дистанцию, статус партнера, чтобы потом выработать правильную тактику своего поведения.

Старший по возрасту является вышестоящим для младшего. Японский язык кодифицирует такие различия даже в семье. Братьев и сестер называют не по именам, а по возрасту. (Например, «нисан» – обращение к старшему брату).

Учитель всегда вышестоящее лицо, независимо от его возраста или иных обстоятельств. Если однажды ученик, ставший премьер-министром, вдруг встретит своего бывшего учителя, он будет кланяться ему так же низко, как и в школьные годы.

Мужчина - вышестоящее лицо по отношению к женщине, отец – в сравнении с матерью. Женщина может быть и более влиятельна в семье, но социально она стоит ниже. Гость воспринимается хозяевами как вышестоящее лицо. В школах, клубах или организациях, где ранги зафиксированы, человек низшего ранга ниже кланяется коллеге, имеющему более высокий ранг.

Преподавателей, начальников и других вышестоящих лиц никогда не называют по имени. В обращении их можно называть только по должности. Например: кёдзю "профессор", бутё "начальник отдела" или с добавлением фамилии к должности. Танака кёдзю "профессор Танака" или Ямада бутё "начальник отдела Ямада".

Японцы любят дарить подарки. При встрече с друзьями, коллегами они стараются оказать внимание, чаще всего преподнеся какой-нибудь небольшой подарок в знак доброжелательного отношения.

Японцев как нацию, помимо высокой организованности, скрупулёзной аккуратности во всём и отсутствия чувства юмора, выделяет ещё одна черта – искренняя самокритичность. Японцы анализируют неприятности и стремятся их исправить в краткие сроки. Формирование эмоционального самоконтроля, запреты на самовыражение, подчёркнутое внимание ко всякого рода правилам и ритуалам не только тормозят активность и самостоятельность, но и препятствуют даже приемлемому проявлению тревоги и гнева. Постоянное удерживание эмоций усугубляется и иными культурными ценностями, подчёркивающими чувство долга и ответственности перед другими, покорность и преклонение перед авторитетом, самоуничижение, личную ответственность.

### **Китай**

Это страна не только самой большой численности населения в мире, но и самой древней цивилизации на планете. На жизнь китайцев оказывают влияние специфические культурные факторы, не характерные для западного образа мышления: даосизм, буддизм, культ предков Тай-цзы, этические нормы конфуцианства и т. д. Китайские ценности – скромность, терпимость, сыновняя почтительность, учтивость, терпение, уважение к старшим, почитание традиций.

Древние традиции и жёсткие принципы конфуцианства проецируются и на взаимоотношения и на деловую культуру Китая. Дистанция между уровнями власти здесь велика, неравенство во взаимоотношениях необходимо и желательно. Менее влиятельные люди должны зависеть от более влиятельных, последние заботятся о карьере и благосостоянии первых. Следует повиноваться родителям, учителям и начальству. Возраст дает старшинство во взаимоотношениях.

Индивидуализм находится под запретом, подчиненные получают указания, что и как нужно делать. Взаимоотношения между людьми важнее, чем решаемые ими задачи. Конфронтации следует избегать, конечная цель – гармония и согласие. Для каждого китайца престиж предприятия превышает своего личного. В семье, трудовом коллективе или общественной организации из-за неблагоприятного поступка одного из членов группы можно потерять репутацию группы, поэтому любой китаец старается вести себя достойно.

Здесь не спорят со старшими по званию, рангу, положению и возрасту. Это не просто грубейшее нарушение этикета, но и национальной традиции в целом. При разговоре с начальством или человеком высокого социального статуса принято говорить много комплиментов и выказывать озабоченность тем, что вы у них отнимаете драгоценное время.

Как правило, китайцы любят проводить переговоры на своей территории. Перед началом – церемония чаепития, предполагающая налаживание контакта и взаимопонимания. К старшему группы следует проявлять большое уважение, даже если он не принимает активного участия в переговорах. Что касается планирования встреч, то часто необходимо договариваться о них заранее – с официальными чиновниками недели за две-три.

Китайцы обладают острым чувством времени. На встречу необходимо приходить вовремя. Китайцы предпочитают держаться на встречах официально, хотя обычно одеваются просто. Они рассаживаются в соответствии со служебной иерархией, обмениваются визитными карточками. В большинстве случаев визитки заменяют собой любой документ. Первыми вручают свои карточ-

ки хозяева. После обмена карточками не нужно переходить к обращению по имени (как у американцев). При этом желательно не забывать, что во время приветствий при обмене рукопожатиями (оно принято в Китае) сначала жмут руку наиболее высокопоставленного лица. Китайцы заявляют о своем предстоящем уходе заранее в отличие от западных бизнесменов, которые прощаются перед самым уходом.

Особое значение имеет дистанция общения – 1,2 м. Китайцы не любят, когда им пристально смотрят в глаза. Во время деловых встреч китайские участники переговоров очень внимательны к двум вещам: сбору информации относительно предмета обсуждения, а также партнеров по переговорам; формированию «духа дружбы» (хороших личных отношений между партнерами).

Китайцы ведут переговоры, довольно четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров, манере их поведения, отношениям внутри делегаций. На этой основе китайцы пытаются определить статус каждого из участников переговоров. В дальнейшем они в значительной мере ориентируются на людей с более высоким статусом, как официальным, так и неофициальным. Кроме того, в делегации партнера выделяются люди, которые выражают симпатии китайской стороне. Именно через этих людей китайцы впоследствии стараются оказать свое влияние на позицию противоположной стороны. На переговорах с китайской стороной не следует ожидать, что партнер первым «откроет свои карты», т. е. первым выскажет свою точку зрения, первым сделает предложения и т. д. Если переговоры проводятся на китайской территории, китайцы могут сослаться на то, что согласно их традициям, «гость говорит первым». Попытки же получить вначале информацию от китайской стороны часто оказываются безрезультатными: информация сводится в основном к общим положениям. Китайская сторона делает уступки обычно под конец переговоров, после того, как оценит возможности противоположной стороны. Причем в момент, когда кажется, что переговоры зашли в тупик, китайцами вдруг вносятся новые пред-

ложения, предполагающие уступки. В результате переговоры возобновляются. Однако ошибки, допущенные партнером в ходе переговоров, умело используются. Согласно китайским представлениям, в процессе обсуждения какой-либо проблемы следует избегать расчленения целого на противоположности, как это обычно подсказывает дуальное мышление, и искать третье начало, позволяющее принять наилучшее решение. «Восточные мудрецы более всего радели о неразделении единого на два, непротивопоставлении одного другому, субъекта – объекту, ибо всякая односторонность самоуничтожается».

На переговорах у китайцев преобладает дух коллективизма, и никто не говорит «я», а только «мы». В китайской делегации, как правило, много экспертов, например: эксперт по финансовым вопросам, техническим и т. д. В результате численность делегации оказывается достаточно большой. Решения принимаются на долгосрочной основе.

Любое вручение подарков должно происходить исключительно после завершения всех сделок. Следует избегать дарить часы, поскольку в китайском языке слова «часы» и «похороны» звучат похоже. Из цветов не нужно дарить хризантемы – символ скорби и печали. Подарки должны иметь оттенок личного отношения и преподноситься с учетом субординации. Нельзя заворачивать подарки в голубую, белую или черную бумагу. Дарят и принимают подарки, держа их двумя руками. В момент получения открывать их не принято. Согласно ритуалу, от презента положено трижды отказаться перед тем, как принять его окончательно.

Избегайте любых ассоциаций с цифрой 4 – это число считается несчастливым. Счастливым числом считается 8. Все, что с ним связано, приносит удачу.

Китайский этикет основан на соблюдении традиционных ритуалов. Например, иностранцев в Китае окружают доброжелательностью и повышенным вниманием. Поэтому нужно отнестись к этому спокойно и с пониманием, даже если кто-то показывает на вас пальцем – здесь это не считается оскорблением.

В Китае народ общительный и дружелюбный. Они могут первыми заговорить с вами в транспорте или на улице, и это не будет считаться чем-то исключительным. При встрече китайцы приветствуют легким кивком, словами. На «Вы» обращаются редко - только к малознакомым или пожилым людям. Обращаться по имени принято только с родственниками и близкими друзьями примерно одного возраста.

Обычно китайцы принимают гостей не у себя дома, а в общественных местах, особенно когда гостями выступают иностранцы. С приветствием или поздравлением первым должен выступить самый старший из собравшихся на дне рождения, собрании или другом мероприятии. Если вас пригласили в дом, тем самым вам оказали большую честь. Старайтесь прийти в гости вовремя. Опаздывать в этом случае будет проявлением дурного тона. Засиживаться, кстати, тоже. Если вы находитесь в гостях, пробуйте все, что вам предложено. Первыми должны приступить к еде хозяева. За хозяином всегда первый тост.

Китайский речевой этикет также отличается рядом специфических черт. Так, например, в согласии с китайским речевым этикетом, обращаться непосредственно по имени могут только друзья или родственники. Поэтому принято к собеседнику или коллеге обращаться только по фамилии с прибавлением разных слов обращения. Например, 王老师 (Wáng lǎoshī) - учитель Ван, 丁小姐 (Dīng xiǎojiě) - барышня Дин. 李大夫 (Lǐ dàifu) - доктор Ли. Это связано с тем, что традиционно в Китае на первом месте стоит семья, общество, а потом уже сам человек.

Разумеется, эти специфические особенности китайского этикета не появились из неоткуда. Они формировались в долгом процессе культурного генезиса Среднего государства.

Традиционная культура Китая не знала понятия «личность»: в основу ее ценностного фундамента легла идея иерархичной организации общества, неспособного без твердой, направляющей руки строить свой быт. Стремление к согласию в отношениях с окружающими и чувство долга перед семьей и госу-

дарством сформировали самобытную речевую культуру, стержнем которой стала этика «лица», ориентированная на избегание конфликтов в общении.

Ощущая себя частью семейного клана, человек одновременно осознавал свою включённость в единую социальную цепь и, приобретая соответствующий статус, или социальное «лицо», должен был следовать определенным правилам. В древнем Китае насчитывалось более 3 тысяч церемоний, регламентирующих все стороны жизни, включая рождение, наречение имени, совершеннолетие, брак, смерть, а также правила поведения на празднике, приеме, при встрече и т.д. «Дух церемоний» не изменился в Китае со времени провозглашения республики, несмотря на огромные социально-политические преобразования.

Принятый речевой этикет в значительной степени нивелирует своеобразие отдельного человека, и нередко демонстрация масок, соответствующих ситуации, подменяет непосредственное общение.

Традиционная социально-политическая концепция Китая требовала от каждого добросовестного исполнения того предписания, которое соответствовало его положению, и возлагала на главу государства заботу о полном использовании способностей каждого отдельного человека. Примечательно, что и сегодня к числу любимых китайцами символов относятся гора песка, в которой каждая песчинка соответствует одной семье, и муравейник как образец четкой организации и гармоничной слаженности взаимодействия всех членов общества.

Одним из основополагающих принципов этики «лица» было провозглашено следование принятому эталону: при выполнении дел в Поднебесной нельзя обойтись без подражания образцу. Поэтому человек не мог позволить себе настойчиво отстаивать собственную точку зрения или подчеркивать свои достоинства. Это вполне согласовывалось с традиционным поощрением скромности и осуждением стремящегося занять более высокое положение в обществе.

В итоге социально-политическая концепция Китая практически исключала жизнь индивида «для себя». Индивид должен руководствоваться традици-

онным правилом: Все доброе приписывать другим, все дурное брать на себя. Таким образом, в сознании закреплялась подчиненность внутренней жизни человека этикетному «лицу» и воспитывались волевые качества, необходимые для преодоления себя.

Неудивительно, что характерной особенностью китайской речевой культуры является традиционное название / написание сначала своей фамилии и лишь затем имени, что подчеркивало существенность принадлежности к определенному семейному клану.

В настоящее время китайцы, пережив эпоху приоритета общественных ценностей над личными и «культурную революцию», благополучно вступили в новый цикл, получивший название «Малое процветание», или «Сяокан» («зажиточность и спокойствие») – конфуцианский символ, избранный Дэн Сяопином.

Характерными приметам этого этапа все более становятся побуждение к смелым поступкам в достижении цели, а также традиционная прагматическая ориентация на силу, которая всегда принимается во внимание и вызывает неизменное уважение. Поэтому, описывая китайское речевое поведение, исследователи характеризуют его как прагматическое, эмпирическое и предметно-логическое и отмечают направленность коммуникантов на демонстрацию «всеобщей любви» (цзянь ай) и на получение «взаимной выгоды» (сян ли).

Китайское национальное самосознание сформировалось в социуме, где этика «лица» и, прежде всего, ее унифицирующие индивидуальность предписания определяли уровень воспитанности собеседника. Поэтому китайцам чужда этика общения, которая допускает излишнюю эмоциональность и конфронтацию, чреватую «потерей лица» или нанесением «лицу» какого-либо урона.

### **Невербальный язык представителей разных национальных культур**

При межнациональном общении в случае отсутствия языкового понимания на первый план могут выходить мимика и жесты. Невербальный язык у каждого народа свой. Один и тот же выразительный жест у разных народов может иметь разное толкование. Например, жест приглашения у японцев совпада-

ет с русским жестом прощания. Указательный жест японца является жестом попрошайки для американца. По этой причине американцы нередко жалуются на вымогательства портье в японских отелях, хотя японские портье тем и отличаются от портье всего мира, что не берут чаевых.

Русские, англичане, американцы в качестве приветственного жеста пожимают друг другу руки. Китаец в прежние времена, встречая друга, пожимал руку себе самому. Лапландцы трутся носами. Молодой американец приветствует приятеля, хлопая его по спине. Латиноамериканцы обнимаются. Французы целуют друг друга в щеку.

Не зная национальных особенностей жестов, можно попасть в неловкое положение. Например, в Болгарии жестовые знаки "да" и "нет" противоположны общеевропейской форме, и представители коренного населения могут неправильно истолковать ответ на заданный вопрос.

Что должен думать японец, если европеец, вступая в деловую беседу, не пожимает ему руку? Он может считать, что собеседник уважает его национальные обычаи – в Японии не принято здороваться за руку. Но, с другой стороны, он может счесть это неуважением лично к нему – японец знает, что в обществе, к которому принадлежит партнер, жест рукопожатия принят.

Даже сходные жесты могут в разных национальных культурах применяться по-разному. Например, в Венгрии мужчина при приветствии всегда приподнимает шляпу, а в нашей стране это делать совсем не обязательно и более свойственно людям старшего поколения.

Жест рукопожатия при приветствии в Болгарии применяется значительно чаще, чем это принято у нас. Там, приветствуя группу собеседников, желательно пожимать руку каждому. У нас это необязательно.

Таким образом, жест может сказать о многом. В частности, характеризовать человека, производящего жест, со стороны национальных особенностей. Например, в Чехословакии при перечислении чего-либо не загибаются пальцы в кулак, начиная с мизинца, как это принято у нас, а наоборот, из сжатого кула-

ка "открываются", начиная с большого, палец за пальцем. В русской среде такой жест сразу же выдает иностранца.

Почти половина арабов, латиноамериканцев и представителей народов Южной Европы касаются друг друга в процессе общения, в то время как это не характерно для народов Восточной Азии и практически исключено для индийцев и пакистанцев. С точки зрения латиноамериканца, не касаться при беседе партнёра – значит вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы же считают, что касаться собеседника человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая недружелюбие или агрессивные намерения.

Жест, которым русский человек сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия. Если в Голландии вы повернёте указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут: здесь этот жест означает остроумно сказанную фразу. В США “ноль”, образованный большим и указательным пальцами, означает “всё о’кэй”, в Японии – “деньги”, а в Португалии и некоторых других странах этот жест считается неприличным.

Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец – на свой нос. Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Англии будет расценено как выражение скептицизма.

Француз или итальянец, если считают идею глупой, выразительно стучат по своей голове. Немец, шлепая себя ладонью по лбу, как бы говорит этим: «Да ты с ума сошел». А британец и испанец этим же жестом показывают, как они довольны собой. Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ваш ум. Палец же в сторону указывает на то, что у вас «не все в порядке с головой».

Среди европейских народов наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда они чем-то восхищены, то соединяют три пальца, подносят их к губам и, высоко подняв подбородок, посылают в воздух нежный поцелуй. Если же они потирают указательным пальцем основание носа, то это означает пре-

дупреждение: «Здесь что-то нечисто», «Осторожно», «Этим людям нельзя доверять».

Постукивание итальянцем указательным пальцем по носу означает: «Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют». Этот же самый жест в Голландии означает: «Я пьян» или «Ты пьян», а в Англии – конспирацию и секретность.

Движение пальца из стороны в сторону в США и Италии может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии этот жест означает отказ. Если же надо жестом сопроводить выговор, то указательным пальцем голландцы водят из стороны в сторону около головы.

В некоторых странах Африки смех – это показатель изумления или даже замешательства, а вовсе не проявления веселья.

В общении мы не придаем особого значения левой или правой руке. Однако в этом отношении надо быть предельно осторожным в ближневосточных странах: не вздумайте протянуть кому-либо деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, левая рука считается нечистой, и вы можете нанести оскорбление собеседнику. Аналогично положение дел и с ногами: последним также приписывается нечистая сила. По этой причине у мусульманских народов считается недозволительным при беседе, сидя на стуле, забрасывать ногу на ногу.

Имеются значительные различия у народов и в отношении восприятия пространства. Обычай, существующий у многих арабских народов, располагаться во время разговора намного ближе к собеседнику, в том числе и к женщине, чем это принято у европейцев и американцев, способен привести к обоснованным подозрениям представителей других культур.

Жители США обычно ведут разговор, располагаясь на расстоянии не ближе 60 см. друг от друга. Латиноамериканец в разговоре с жителем США стремится приблизиться к собеседнику. Если узнать мнение североамериканца о коммуникативном поведении латиноамериканца, то он ответит, что тот излишне настойчив и претендует на установление слишком близких отношений.

А латиноамериканец в ответ на тот же вопрос скажет, что его собеседник – высокомерный и надменный человек. И оба, таким образом, ошибутся в своем суждении, поскольку при разговоре нарушилась привычная для каждого из них дистанция.

Американцы привыкли работать либо в больших помещениях, либо – если помещений несколько – только при открытых дверях, поскольку считают, что «американец на службе обязан быть открытым для окружающих». По-американски открытый кабинет свидетельствует о том, что хозяин на месте и ему нечего скрывать от посторонних глаз. Многие небоскребы в США построены из стекла и просматриваются почти насквозь. Здесь все, начиная от директора фирмы и кончая посыльным, постоянно на виду. Это создает у служащих вполне определенный стереотип поведения, вызывая ощущение, что «все сообща делают одно общее дело».

У немцев подобное рабочее помещение вызывает лишь недоумение. У них каждое рабочее помещение должно быть снабжено надежными (нередко двойными) дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

Для американца отказ разговаривать с человеком, находящимся с ним в одном помещении, означает отрицательное к нему отношение. В Англии – это общепринятая норма. В Англии американцев считают говорящими громко, отмечая их интонационную агрессивность. Последнее объясняется тем, что американцев заставляет высказываться во всеуслышание их полное расположение к собеседнику, а также тем, что им нечего скрывать. Англичане же, наоборот, регулируют звук своего голоса ровно настолько, чтобы их слышал в помещении только собеседник. В Америке же подобная манера ведения делового разговора рассматривается как «шептание» и не вызывает ничего, кроме подозрения.

Основа обычного разговора между арабами Египта – протесты. Двое респектабельных людей могут громко кричать друг на друга, причем создается впечатление, что рушится их многолетняя дружба. На самом же деле они ре-

шают, кто к кому должен прийти пообедать. Если вас приглашают зайти в гости на чашку чая, вы должны отклонить предложение, по крайней мере, с десятков раз, прежде чем дать согласие.

Среди народов мира арабы Сирии и Ливана отличаются наибольшими этнокультурными особенностями языка жестов. Иному наблюдателю их частая, интенсивная и разнообразная жестикуляция кажется нарочитой, в то время как у них это не считается проявлением вульгарности, поэтому жесты активно применяются во всех сферах жизни. Нередко они производятся совместно с экспрессивной мимикой и сопровождаются смыслонеразличимыми звуками (цоканье, присвистывание и пр.), междометиями и целыми словесными формулами. В этих странах жесты, говорящие об убежденности и решительности, выражаются в ритмичном движении рукой, кончики всех пальцев которой сложены щепотью, и в отбивании такта речи рукой, согнутой в локте. Если человек хочет выразить неодобрение, отстраненность, то большим и указательным пальцами трет ребра указательных пальцев друг о друга. Для выражения безусловного подчинения, внимания, уважения ладонью руки касаются лба, а затем – сердца.

### **Требования к магистранту на зачёте**

Формой промежуточной аттестации по дисциплине является зачёт. На зачёте магистранту предлагается ответить на один теоретический вопрос по разным разделам изученного курса и охарактеризовать выполненное заранее практическое задание. Практическое задание представляет собой подготовку презентации на заданную тему и демонстрируется на последних занятиях перед зачётом.

Условием для положительной оценки ответа учащегося на зачёте является:

- 1) знание теоретического материала в пределах программы дисциплины;
- 2) владение базовыми терминологическими понятиями дисциплины;

- 3) умение использовать полученные лингвокультурные знания при анализе конкретных ситуаций межкультурного общения;
- 4) подготовка презентации на заданную тему;
- 5) самооценка презентации.

### **Примерные темы презентаций**

- 1) Национальное коммуникативное поведение русских
- 2) Национальное коммуникативное поведение англичан / французов / немцев и др. (по выбору).
- 3) Русские глазами англичан / немцев / американцев / французов и др. (по выбору).
- 4) Ценности русской культуры
- 5) Проявление национальных особенностей в рекламных текстах.
- 6) Восприятие времени в русской и китайской культурах
- 7) Британское чувство юмора.
- 8) Пресса как отражение культурных стереотипов
- 9) Отражение этнических стереотипов в текстах русских анекдотов.
- 10) Невербальное поведение представителей разных национальных культур.

### **Вопросы к зачёту**

1. Основные этапы формирования межкультурной коммуникации как отдельной отрасли знаний. Эклектичность межкультурной коммуникации.
2. Понятие «культура» в межкультурной коммуникации. Культурные нормы и их место в межкультурной коммуникации.
3. Понятие коммуникации и её роль в концепции культуры.
4. Сущность этноцентризма. Отрицательные и положительные стороны этноцентризма.
5. Процессы инкультурации, социализации и аккультурации.
6. Концепция «культурной грамматики» Э. Холла. Моноронные и полихронные культуры.

7. Культуры с «высоким» и культуры с «низким» контекстом.
8. Культуры по оппозиции: индивидуализм / коллективизм; маскулинность / феминность культуры.
9. Концепция «ментальных программ» Г. Хофстеде.
10. Теория «ценностных ориентиров» Ф. Клакхона и Ф. Стродбека.
11. Стереотипы. Функции стереотипов в межкультурной коммуникации. Основные источники формирования культурных стереотипов.
12. Предубеждения в межкультурной коммуникации. Механизм образования предубеждений.
13. Понятие национальной языковой личности в межкультурной коммуникации
14. «Культурный шок» в процессе освоения чужой культуры.
15. Национальное коммуникативное поведение. Общекультурные, групповые, индивидуальные нормы.
16. Понятие «идентичность» в межкультурной коммуникации. Социальная, культурная, этническая идентичность.
17. Бытовое поведение или социальный символизм, ритуалы как составляющие части коммуникативного поведения.
18. Межкультурные конфликты, их природа и причины возникновения.
19. Способы формирования позитивного отношения к иным культурам. Межкультурная толерантность.
20. Ключевые концепты русской культуры. Охарактеризуйте на выбор несколько из них.
21. Проблема соотношения вербального и невербального компонента в межкультурной коммуникации.
22. Основные составляющие невербального общения: проксемика, кинесика, тактильное взаимодействие, контакт глазами, использование паралингвистических средств.
23. Этноспецифика речевого этикета в разных культурах?

24. Культурные ценности и их отражение в произведениях национальной культуры (фольклоре, художественной литературе, кинофильмах, произведениях публицистики).
25. Охарактеризуйте особенности коммуникативного поведения представителей одной из национальных культур (по выбору)

## Словарь терминов

**Автостереотип** – упрощённое представление о членах собственного культурного сообщества.

**Аккультурация** – процесс адаптации коммуниканта к новой культуре.

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

**Ассоциация** – любая установленная функциональная связь между некими объектами или явлениями, основанная на опыте человека. Опыт этот может совпадать с опытом той культуры, к которой принадлежит конкретный человек.

**Гетеростереотип** – упрощённое представление членов одного культурного сообщества о членах другого.

**Идентичность** – процесс идентифицирования субъекта с набором социально релевантных качеств; внутреннее субъективное понятие человека о самом себе.

**Инкультурация** – процесс освоения «своей» культуры; процесс адаптации к принятым в определённой культуре социально значимым нормам, традициям, обычаям.

**Интеграция** – процесс идентификации как со своей, так и с новой культурой.

**Картина мира** – «целостный глубокий образ мира, который является результатом всей духовной активности человека, а не какой-либо его стороны. Картина мира как глобальный образ мира возникает в ходе его контактов с миром» (Постовалова В.И., 1988, с. 19).

**Коммуникативное поведение** – вербальное и сопровождающее его невербальное поведение личности или группы лиц в процессе общения, регулируемое нормами и традициями общения данного социума (Прохоров Ю. Е., Стернин И.А., 2006, с. 42).

**Коммуникация** – процесс обмена информацией с помощью различного рода вербальных или невербальных сигналов.

**Культура** – неприродная, т.е. искусственная, среда, созданная и создаваемая человеком в процессе его жизнедеятельности и взаимодействия с природой, другими людьми, с уже созданными культурными предметами и ценностными ориентациями.

**Культурная идентичность** – идентичность, устанавливаемая на основании распознавания субъектом признаков, условно закреплённых в своей / чужой культуре за этой культурой.

**Культурный шок** – особое психологическое состояние, развивающееся в процессе адаптации субъекта к новому культурному окружению.

**Маргинализация** – потеря идентичности с собственной культурой и отсутствие идентификации с культурой большинства.

**Межкультурная компетенция** – владение комплексом коммуникативно релевантных знаний как о родной, так и о других культурах, умение использовать эти знания при контактах и взаимодействии с представителями этих культур.

**Межкультурная коммуникация** – непосредственный или опосредованный обмен информацией между представителями разных культур.

**Ментальность** – «образ мышления, общая духовная настроенность человека, группы» (Философский энциклопедический словарь, 2002, с. 263).

**Национальный характер** – совокупность личностных черт, типов мышления и моделей поведения, в той или иной мере присущих большинству представителей данной культуры.

**Мимика** – один из невербальных (культурных) кодов на основе мускульных движения лица.

**Первичная социализация** – инкультурация; процесс адаптации к принятым в определённой культуре социально значимым нормам, традициям, обычаям.

**Проксемика** – один из невербальных (культурных) кодов, основанных на организации пространства между коммуникантами.

**Речевой этикет** – это социально заданные и культурно-специфические правила речевого поведения в ситуациях общения.

**Ритуал** – материализованное воплощение норм и правил в реальной действительности. Это форма материального существования культур и единственная наблюдаемая форма культуры (Прохоров Ю. Е., Стернин И.А., 2006, с. 37).

**Сепарация** – отрицание чужой культуры при сохранении идентификации со своей культурой.

**Социальный символизм** – это отражение в сознании людей семиотической функции, которую приобретает в той или иной культуре определённое действие, факт, событие, поступок, тот или иной элемент предметного мира (Прохоров Ю. Е., Стернин И.А., 2006, с. 31).

**Стереотип** – упрощённое ментальное представление определённой категории людей, преувеличивающее моменты сходства между ними и игнорирующее различия.

**Хронемика** – совокупность культурных и коммуникативно значимых представлений о времени, его структуре, семиотических и культурных функциях.

**Ценности** – это социальные, социально-психологические идеи и взгляды, разделяемые народом и наследуемые каждым новым поколением (Прохоров Ю. Е., Стернин И.А., 2006, с. 36).

**Языковая картина мира** – «представление о действительности, отражённое в языковых знаках и значениях, - языковое членение мира, языковое упорядочение предметов и явлений, т.е. заложенная в системных значениях слов и их словосочетаниях информация о мире» (Попова З.Д., Стернин И.А., 2002, с. 68).

**Языковая личность** – «многослойный и многокомпонентный набор языковых способностей, умений, готовности к осуществлению речевых поступков в разной степени сложности, поступков, которые классифицируются по видам речевой деятельности и по уровням языка» (Караулов Ю.Н., 1987, с. 29).

### Список использованной литературы

1. Акишина А.А., Формановская Н.И. Русский речевой этикет: практикум вежливого общения. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
2. Американское коммуникативное поведение / Под ред. Стернина И.А. и Стерниной М.А. – Воронеж: ВГУ-МИОН, 2001.
3. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: ФОРУМ, 2011.
4. Вежицкая А. Язык. Культура. Познание. – М.: Русские словари, 1996.
5. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура. – М.: Наука, 1990.
6. Владимирова Т.Е. Призванные в общении: Русский дискурс в межкультурной коммуникации. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
7. Воробьев В.В. Лингвокультурология (теория и методы). – М.: Изд-во РУДН, 1997.
8. Гавра Д. Основы теории коммуникации: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011.
9. Гойхман Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. – М., «ИНФРА-М», 1998.
10. Головлёва Е.Л. Основы межкультурной коммуникации. – Ростов н/Д: Феникс, 2008.
11. Горелов И.Н., Енгальчев В.Ф. Безмолвной мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. – М.: Наука, 1991.
12. Гришаева Л.И., Цурикова Л.В. Введение в теорию межкультурной коммуникации. – М.: Академия, 2006.
13. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
14. Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: Гнозис, 2003.
15. Зинченко В.Г. Межкультурная коммуникация. От системного подхода к синергетической парадигме. – М.: Флинта: Наука, 2007.

16. Иконникова Н.К. Механизмы межкультурного восприятия // Социологические исследования. – 1995. – № 4.
17. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987.
18. Коммуникативное поведение. Академическое общение. – Воронеж: Изд-во «Истоки», 2010. Вып. 32.
19. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации. – М.: Гнозис, 2001.
20. Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. – М.: Ключ-С, 1999.
21. Леонтович О.А. Введение в межкультурную коммуникацию. – М.: Гнозис, 2007.
22. Маслова В.А. Лингвокультурология. – М.: Академия, 2001.
23. Муравлёва Н.В. Понимание и интерпретация фактов чужой культуры // Россия и Запад: диалог культур. Вып. 7. – М., 1999.
24. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. – М.: Логос, 2008.
25. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной сфере. – СПб.: «Знание», 1999.
25. Попова З.Д., Стернин И.А. Очерки по когнитивной лингвистике. – Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 2002.
26. Постовалова В.И. Картина мира в жизнедеятельности человека // Роль человеческого фактора в языке. Язык и картина мира / Под ред. Б.А. Серебrenникова. – М.: Наука, 1988.
27. Практикум по психодиагностике и исследованию толерантности личности / Под ред. Г.У. Солдатовой, Л.А. Шайгеровой. – М.: МГУ, 2003.
28. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. – М.: Флинта: Наука, 2006.
29. Рот Юлиана. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг: учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

30. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. – М.: Альфа-М, 2004.
31. Садохин А.П. Этнология: учебное пособие / А.П. Садохин. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2011.
32. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. – М.: Флинта: Наука, 2010.
33. Стернин И.А. Русский речевой этикет. – Воронеж: Истоки, 1996.
34. Сухарев В. Этика и психология делового человека. – М.: Агентство «Файр», 1997.
35. Сухих С.А. Этноспецифические помехи в деловой межкультурной коммуникации // Межкультурная коммуникация и проблемы национальной идентичности. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2002.
36. Тер-Минасова С.Г. Война и мир языков и культур. – М.: Слово / Slovo, 2008.
37. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М.: Изд-во МГУ, 2008.
38. Уфимцева Н.В. Этнические и культурные стереотипы: кросскультурное исследование // Известия РАН. Серия литературы и языка. – 1995. – т. 54, № 3.
39. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2002.
40. Формановская Н.И. Речевой этикет. Русско-французские соответствия. Справочник. – М.: «Высшая школа», 1989.
41. Формановская Н.И., Габдулина С.Р. Русский и английский речевой этикет: сходства и различия. Справочник. – М.: «Высшая школа», 2008.
42. Халеева И.И. Вместо предисловия редактора: Интеркультура – третье измерение межкультурного взаимодействия (из опыта подготовки переводчиков) // Актуальные проблемы межкультурной коммуникации: Сб. научных трудов. – М.: Изд-во МГЛУ, 1999. - Вып. 44.
43. Чулкина Н.Л. Основы межкультурной коммуникации: учебно-практическое пособие. - М.: Евразийский институт, 2010.

44. Шарков Ф.И. Теория коммуникации: учебник. — М.: «РИП-Холдинг», 2004.

45. Шубарт В. Европа и душа Востока. — М.: Альманах «Русская идея», 1997. — Вып. 3.

### Список электронных ресурсов

**Американское коммуникативное поведение** [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

<http://bibliofond.ru/view.aspx?id=560961>;

[http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official\\_public\\_relations/tema8](http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official_public_relations/tema8)

<http://www.moluch.ru/conf/psy/archive/33/1504/>

**Говорите на языке! Думайте на языке! Говорит и показывает... Француз! (жесты)** [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.nayazyke.ru/gestes-francais](http://www.nayazyke.ru/gestes-francais)

**Национальные особенности этикета Франции.** [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

[www.wild-mistress.ru/wm.nsf/publicall/2008-08-28-19604.html](http://www.wild-mistress.ru/wm.nsf/publicall/2008-08-28-19604.html)

<http://vitmira.ru/nacionalnye-osobennosti-francuzov/>

**Национальные особенности деловых коммуникаций** [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official\\_public\\_relations/tema8.htm](http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official_public_relations/tema8.htm)

**Русское коммуникативное поведение** [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

<http://www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/129344620913334968/Default.aspx>

[http://www.x-vim.info/readarticle.php?article\\_id=21](http://www.x-vim.info/readarticle.php?article_id=21)

**Современный Китай. Китайский юмор. Какой он? //** [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

<http://wan-shi-ru-yi.com/sovremennyiy-kitay/kitayskiy-yumor-kakoy-on>

**Национальные особенности деловых коммуникаций** [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=560961>

**Японское коммуникативное поведение** [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official\\_public\\_relations/tema8.htm](http://kurs.ido.tpu.ru/courses/official_public_relations/tema8.htm)

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Содержание дисциплины .....	5
Задания для самостоятельной подготовки к практическим занятиям .....	6
Вопросы теории межкультурной коммуникации .....	37
Из истории развития межкультурной коммуникации как научной области знаний .....	37
Культура как базовое понятие межкультурной коммуникации .....	42
Категоризация культур.....	42
Концепция «культурной грамматики» Э. Холла .....	43
«Теория ценностных ориентаций» Ф. Клакхона и Ф. Стродбека.....	48
Процессы вхождения в «свою» и «чужую» культуры .....	53
Культурный шок в освоении «чужой» культуры .....	57
Понятие о национальном коммуникативном поведении.....	63
Национальное коммуникативное поведение представителей разных культур .....	67
Америка .....	67
Англия.....	71
Франция .....	76
Бразилия.....	81
Италия .....	82
Япония.....	84
Китай .....	90
Невербальный язык представителей разных национальных культур .....	96
Требования к магистранту на зачёте .....	101
Вопросы к зачёту.....	102
Словарь терминов.....	105
Список использованной литературы.....	108
Список электронных ресурсов.....	111

**Галина Михайловна Старыгина,**

*доцент кафедры русского языка АмГУ, канд. филол. наук*

**Межкультурная коммуникация. Учебно-методическое пособие.**

Заказ 499.