

ВЫСОКОКОНТЕКСТНЫЕ И НИЗКОКОНТЕКСТНЫЕ КУЛЬТУРЫ

Содержание

Введение	3
Глава I: Типы контекста культуры с точки зрения процесса коммуникации	5
1.1 Контекст как относительная характеристика культуры.	5
1.2 Коммуникативные особенности высококонтекстных культур	9
1.3 Коммуникативные особенности низкоконтекстных культур	12
Выводы по главе I	15
Глава II: Особенности процесса коммуникации между представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур	17
2.1 Особенности процесса межкультурной коммуникации представителей высококонтекстных и низкоконтекстных культур	17
2.2 Различия поведенческих восприятий представителей низкоконтекстных и высококонтекстных культур	21
Выводы по главе II	28
Заключение	29
Список использованных источников	31

Введение

На протяжении достаточно длительного времени одним из значимых вопросов в области лингвистики и культурологии являются вопросы, связанные с культурой и информацией культурологического характера, которая передается при помощи лингвистических средств. Общеизвестно, что все особенности жизнедеятельности того или иного народа или культуры, такие как историческое развитие, географическое положение, социальные условия, наука, сфера искусства и т.д., обязательно находят свое отражение в языке данной культуры или народа. Таким образом, язык представляет собой своего рода зеркало нации, содержит ее национально-культурный код. Именно в языке можно встретить лексемы при помощи которых формируется область взаимодействия культуры и языка.

Актуальность темы данного курсового исследования обусловлена тем фактом, что вопросы взаимодействия представителей различных типов культур, способы манифестации культуры в виде языковых символов, совокупность различий номинативных культурных реалий являются особенно значимыми на сегодняшний день, в свете стремительного сближения культур, что предполагает наличие острой необходимости в правильном восприятии и понимании не только языковой стороны речи, но и того культурного подтекста, что за ней стоит.

Целью данной работы является рассмотрение высококонтекстных и низкоконтекстных культур с точки зрения различий в восприятии и коммуникации их представителей.

Для достижения поставленной цели, необходимым являлось решить следующие **задачи**:

- Рассмотреть контекст в качестве основной характеристики культуры того или иного народа (нации);

- Дать определение высококонтекстных и низкоконтекстных культур, выявить их отличительные особенности;
- Дать сравнительную характеристику высококонтекстных и низкоконтекстных культур с точки зрения процесса коммуникации;
- Проанализировать существующие различия между представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур.

Объектом курсового исследования выступают высококонтекстные и низкоконтекстные культуры.

Предметом исследования выступает совокупность социокультурных, лингвистических, культурологических аспектов процесса межкультурного взаимодействия.

Методами исследования являются метод теоретического анализа научно-методической литературы, метод случайной выборки, индуктивно-дедуктивный метод, метод контекстуального анализа.

Теоретической базой исследования послужили работы Э. Холла, такие как "Beyond Culture", "The Hidden Dimension", "The Silent Language", "Understanding Cultural Differences", а также других исследователей в области культурологи и лингвистики.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты данного исследования в дальнейшем могут быть использованы на занятиях по лингвокультурологии, культурологии, лингвострановедению, теории МК.

Структура работы: данная работа состоит из введения, двух глав, выводов по ним, заключения, списка использованных источников.

Глава I: Типы контекста культуры с точки зрения процесса коммуникации

1.1 Контекст как относительная характеристика культуры.

Под культурным контекстом традиционно принято считать систему убеждений, ценностей, отношений, религиозных убеждений, особенности социальной иерархии, ролевых отношений различных групп социума, понятие о времени, которые присуще той или иной культуре [14, 72].

Участниками культурного контекста традиционно считаются люди, которые принимают участие в коммуникативном процессе, а также исполняют в роли отправителя и получателя сообщений в процессе коммуникации [14, 75]. Выступая в качестве отправителя, их задачей является формирование и стремление к передаче информации коммуникативного характера при помощи вербального и невербального общения. Являясь получателем, ими обрабатывается получаемая информация, совокупность поведенческих сигналов, что предполагает наличие соответствующей реакции на полученную в ходе коммуникации информацию.

Традиционно в рамках коммуникативной лингвистики различают культуры высококонтекстного и низкоконтекстного характера.

Культуру можно считать низкоконтекстной в том случае, если большая часть информации коммуникативного характера (которой обмениваются участники общения) является закодированной на эксплицитном уровне в передаваемых сообщениях [19, 23].

Для высококонтекстной культуры, наоборот, характерна передача основной части информации на контекстуальном уровне (контекста внутреннего и внешнего уровней). Отличительными чертами высококонтекстных культур являются наличие устойчивости, традиционности, консервативности, эмоциональности, отсутствие предрасположенности к переменам, в то время как для низкоконтекстных культур характерными признаками являются

динамичность, высокий уровень технологического развития. Стоит отметить, что в связи с широким использованием контекста, процесс коммуникации высоконтекстных культур имеет ряд отличий, среди которых особо следует отметить эффективность и экономичность.

В качестве терминов высоконтекстные и низкоконтекстные культуры были введены в 1976 году антропологом Эдвардом Холлом, которые впервые упомянул их на странице своей книги «Вне культуры»: «high- and low-context cultures». В своей работе Холл относил данные понятия к особенностям процесса использования низкоконтекстных и высоконтекстных сообщений в условиях повседневного общения. Так, согласно Холлу, процесс коммуникации предполагает выбор стиля коммуникации, осуществляемый коммуникантом, в котором отражены особенности общения в «мы-группах», которые являются группами людей, схожих по жизненному опыту и ожиданиям [6, 117].

Для высоконтекстной культуры характерной чертой является тот факт, что части информации остается в недосказанном виде, поскольку предполагается, что совокупность всех необходимой информации содержится внутри самой культуры. Соответственно, для высоконтекстной культуры особенно важным является выбор слов, соответствующих определенной ситуации. Дело в том, что с использованием лишь нескольких лексем в высоконтекстной культуре может передаваться сложное сообщение, причем «мы-группы» характеризуются максимальной эффективностью этого процесса (менее эффективно за пределами данных групп). Среди представителей низкоконтекстных культур целесообразным является большая прямолинейность коммуникатора, на фоне чего важность отдельной лексемы снижается.

Культурный контекст не может выступать в качестве абсолютной величины при рассмотрении его как «низкого» или «высокого»: каждое из

сообщений коммуниканта может быть размещено в рамках промежутка от высококонтекстной культуры до культуры низкоконтекстной.

Так, например, культура французских канадцев может размещаться выше культура канадцев английских, но намного ниже культуры коренных французов, испанцев. Рассмотрим пример: для типичного представителя штата Техас (высококонтекстная культура) характерна большая длительность процесса коммуникации, что представляется возможным благодаря даже использованию им всего лишь нескольких слов, паузации в высказываниях. В то же время, для типичного жителя Нью-Йорка, представителя низкоконтекстной американской культуры, характерно общение с высокой степенью определенности.

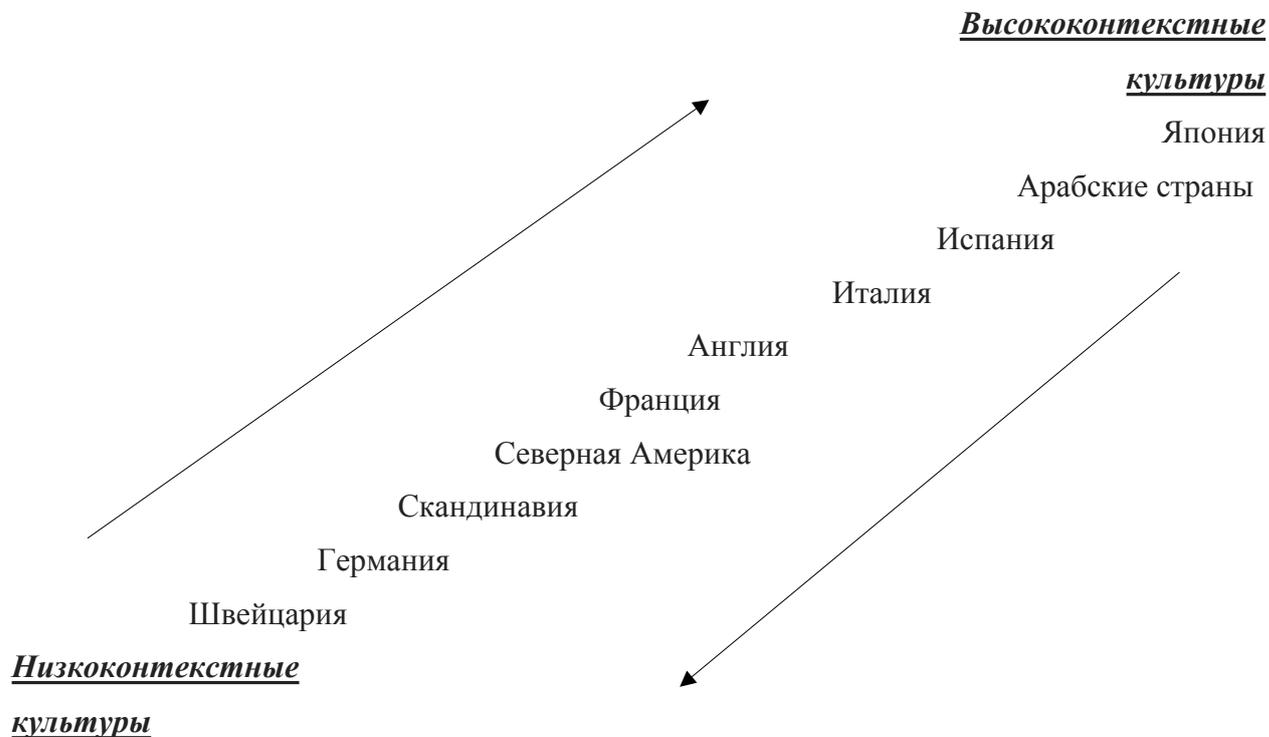
Как правило, большое значение для высококонтекстных культур имеют такие аспекта коммуникативного процесса, как личные отношения, наблюдательность, интуиция и коллективизм. Так, представителями высококонтекстных культур высоко ценится система межличностных отношений, при этом представители той или иной группы состоят еще и в сообществах, тесно связанных между собой.

Культуры высококонтекстные и низкоконтекстные могут перемещаться одна в другую между двумя крайними показателями. Так, японским социологом и двумя социологами из Финляндии в рамках своей статьи утверждали, что культуры как Финляндии, так и Японии являются высококонтекстными, несмотря на тот факт, что обе из них, особенно Финляндия, под влиянием культур западных цивилизаций, постепенно становятся низкоконтекстными. Кроме того, авторами рассматриваемой статьи Индия рассматривается в качестве культуры низкоконтекстной: несмотря на наличие иерархических различий, являющихся особенностью высококонтекстных культур, стиль общения индусов в то же время является более многословным и недвусмысленным, аналогично стилям коммуникации стран Восточной Азии.

Пример ранжирования культур в соответствии с культурным контекстом представлен на рисунке 1.

Рисунок 1.

Высококонтекстные и низкоконтекстные культуры



Наряду с тем, что социального окружения человека в той или иной культуре может изменяться, не к каждому индивиду можно применить соответствующие стереотипные описания. Знание совокупности основных особенностей и тенденций доминирующей культуры способствует достижению наибольшей эффективности в процессе информирования людей, помогать им осуществлять коммуникативный процесс с каждым из представителей той или иной культуры.

В 1986 году Коупландом и Григгсом (Copeland & L. Griggs) был составлен список низкоконтекстных и высококонтекстных культур. Так, к низкоконтекстным культурам относятся: австралийская, датская, канадская, английская, немецкая, израильская, новозеландская, скандинавская, швейцарская, американская.

Высококонтекстными культурами, согласно данному списку, являются: афганская, африканская, арабская, бразильская, китайская, филиппинская, франко-канадская, французская, греческая, гавайская, венгерская, индийская, индонезийская, итальянская, ирландская, японская, корейская, латиноамериканская, непальская, пакистанская, персидская, португальская, русская, южноамериканская, испанская, тайская, турецкая, вьетнамская, южнославянская и западнославянская.

При рассмотрении американской и русской культур мы можем рассматривать американскую культуру как низкоконтекстную, русскую – в качестве высококонтекстной (значительная роль контекста в коммуникативном процессе ассоциируется с коллективизмом). Стоит отметить, что русская культура в ходе исторического развития повергалась как значительному влиянию со стороны западных культур, так и со стороны восточных. Таким образом, культура русского народа занимает промежуточное положение между культурами высококонтекстными (культурами Востока) и низкоконтекстными культурами (культурами Запада). Например, русские гордятся прямоотой своих высказываний, в передаче информации достаточно эксплицитны. Однако с другой стороны, для русской культуры характерным является тяготение к шифрованию части информации эмоционального характера в имплицитной форме (косвенный характер).

1.2 Коммуникативные особенности высококонтекстных культур

Понятие высококонтекстных и низкоконтекстных культур впервые были введены в 1976 году американским антропологом Э. Холлом, который впервые сравнил культуры с точки зрения их отношения к контексту. В своих трудах Э. Холл рассматривает контекст в качестве информации, которая окружает и сопровождает и окружает событие объективной

действительности, то есть контекст представляет собой нечто, вплетенное в значимость происходящих событий [1, 73].

Процесс коммуникации при общении высококонтекстного уровня предполагает то, что значительная часть передаваемой информации является уже известной собеседнику. При этом лишь незначительная часть передаваемой информации является для участников коммуникации новой: именно она передается в вербальном виде (при помощи слов, в закодированной форме, выраженном внешне способе общения).

Таким образом, под высококонтекстными культурами рассматриваются культуры, в которых многое определяется неязыковым контекстом, а именно иерархическими отношениями, внешним видом, статусом и т.д. Все необходимые сведения, а также дополнительная информация уже заложена в сознании представителей той или иной культуры. Без владения данной скрытой информации процесс интерпретации сообщений будет не достаточно достоверным, не полным. Это связано с тем, что языки высококонтекстных культур предполагают использование множества намеков, фигуральных выражений, наличие скрытого значения и т.д.

Культуры высококонтекстного характера, к которым относятся такие страны как Япония, Китай, Корея, Саудовская Аравия, с позиции рассмотрения однородности накопленного в ходе исторического развития опыта, степени информационной обеспеченности являются однородными высококонтекстными культурами.

В ходе традициям, обычаям, а также в ходе исторического развития данные культуры практически не изменяются. В связи с этим при взаимодействии с окружающим миром одно и то же действие (стимул) предполагает вызывающую его соответствующую реакцию. Много является предсказуемым и не предполагает наличия подробного описания или

разъяснения происходящего. Так, например, если при обсуждении бизнес проекта или при заключении сделки американец говорит утвердительно в отношении делового предложения, это означает тот факт, что предложение им принято. Однако, в японской культуре под словом «да» не всегда подразумевается согласие: в соответствии с теми или иными обстоятельствами, «да» японца может означать «да», «нет», «может быть».

Основными признаками высококонтекстных культур являются:

1. Наличие большого количества многозначительных пауз, стиль коммуникации предполагает невыраженность, скрытую манеру речи;
2. Большое значение имеют невербальные способы передачи информации (умение «говорить глазами»);
3. Отсутствие избыточной информации в передаваемом сообщении;
4. Стремление коммуникантов к избеганию конфликтных ситуаций: представители высококонтекстных культур как правило не выясняют отношения напрямую, не любят обсуждать имеющие место и возникающие проблемы. Открыто выражать свое недовольство чем-либо является неприемлемым ни при каких обстоятельствах.

Таким образом, представители высококонтекстных культур особое внимание уделяют тому, что может быть выражено и определено в рамках неязыкового контекста: статусной позицией участников общения, их статусом, внешним видом, местом коммуникации и т.д. Так, например, китайцы, являясь представителями одной из наиболее высококонтекстуальных культур, не согласятся к проведению переговоров с тем представителем фирмы и предприятия, если данный представитель занимает недостаточно статусное положение (недостаточно высокого ранга) в иерархической структуре фирмы или предприятия: при этом профессионализм работника, совокупность знаний, которыми он обладает не рассматриваются.

Высококонтекстные культуры можно рассматривать в качестве коллективистских. Большое значение для представителей высококонтекстных культур является придание особой значимости сфере личных взаимоотношений, предметам устных договоренностей. Так, например, для высококонтекстных культур характерным является наличие большого количества скрытых требований и правил, задача которых состоит в регулировании общественных норм поведения и предполагают строгое их соблюдение. Например, при размещении за столом переговоров в Японии участников этих переговоров за основу берется принцип рассаживания по старшинству. Коммуникативные ситуации в культурах Ближнего Востока предполагает начало процессе коммуникации с традиционного обмена любезностями, важное место при этом отводится налаживанию личных контактов. При сравнении данного подхода с коммуникативными особенностями представителей низкоконтекстных культур можно отметить, что то, что для американцев (низкоконтекстная культура) считается напрасной тратой времени (принято приступать к деловым вопросам без излишних временных затрат), воспринималось бы представителями высококонтекстных культур как проявление грубости и невежливости.

1.3 Коммуникативные особенности низкоконтекстных культур

Согласно работам американского антрополога Э. Холла, существует разделение культур на высококонтекстные и низкоконтекстные, причем под контекстом понимается информация, которая окружает и сопровождает событие, отражает значимость происходящего [6, 73].

Под низкоконтекстными культурами рассматриваются культуры, большая часть информации в которых содержится в вербальной форме (не в контексте коммуникативной ситуации, а в словах говорящего). Представители низкоконтекстных культур открыто заявляют о своих намерениях и желаниях, что не предполагает восприятие их из условий

коммуникативной ситуации. Стоит отметить, что большое внимание уделяется коммуникативной стороне высказывания (как письменной речи, так и устной), а также описанию и обсуждению деталей: каждой из обстоятельств и будет обговорено и обозначено, подлежит обсуждению. Для представителей низкоконтекстных культур предпочтительным является прямота и открытость стиля коммуникации, который предполагает способность говорящего называть вещи своими именами.

Принято считать культурами низкоконтекстного характера культуры Германии, Скандинавских стран, США, Канады, Швейцарии. Характерными чертам данных культур являются более низкий уровень однородности, наличие строгого разграничения межличностных контактов. Следовательно, согласно Э. Холлу, каждый раз привступление в коммуникативный процесс каждому из участников общения необходимо иметь полную информацию обо всем происходящем [15, 84].

Так, например, одним из основных правил американского предпринимателя-бизнесмена звучит следующим образом: «Говорить следует ясно и прямо, по существу, как есть, называя вещи своими именами, не оставляя собственные мысли при себе».

Рассмотренная в примере манера общения (все говорить так, как оно есть и ничего не утаивать) с позиции представителей высококонтекстных культур может быть расценена как невежливая и грубая по отношению к ним. Так, немцы, имея всем известную высокую степень педантичности, занимают верхнюю позицию на шкале низкоконтекстных культур. Так, представителями данной низкоконтекстной культуры достаточно высоко ценятся различного рода договоры, документы, письменные контракты.

Характерными особенностями представителей реи низкоконтекстных культур являются:

1. Манера высказывания может быть охарактеризована как прямолинейная и выразительная;
2. Молчание собеседника в процессе коммуникации может служить причиной недоверия;
3. Невербальному значению не уделяется большое значение;
4. Все стороны обсуждаемого явления или процесса должны быть выражены словами, дана ясная вербальная оценка;
5. Конфликтные ситуации, возникающие в процессе коммуникации, носят созидательный характер;
6. В отдельных случаях допустимым является открытая демонстрация недовольства [13, 35].

Для представителей низкоконтекстных культур межличностные отношения характеризуются зачастую поверхностным характером и являются временными. Для представителей низкоконтекстной культуры свойственным считается легко вступать в дружеские отношения, а потом с такой же легкостью прерывать их.

С учетом вышеуказанных различий довольно легко можно представить, что для представителей из числа низкоконтекстных культур весьма распространенным является столкновение с рядом сложностей, которые возникают в процессе коммуникации представителями высококонтекстных культур и наоборот.

Так, например, для таких высококонтекстных культур как Китай или Япония в случае несогласия человека с мнением собеседника принято хранить молчание, поскольку считается невежливым высказывать свое возражение в открытой форме. Таким образом, в высококонтекстных культурах молчание является знаком несогласия. Что же касается низкоконтекстных культур, например, европейских, молчание собеседника может быть принято за выражение согласия, единодушия с мнением

собеседника. Наличие только этого факта может свидетельствовать о том, что существует ряд определенных сложностей, которые возникают при столкновении в процессе коммуникации представителей высококонтекстных и низкоконтекстных культур [24, 51].

Из-за существующих различий между восприятием поведения и речи собеседника представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур в процессе межкультурного общения могут возникнуть ряд сложностей. Так, например, при межкультурном взаимодействии представителями высококонтекстуальных культур поведение низкоконтекстуалов считается агрессивным, в большой степени наивным, в котором есть признаки нетерпеливости и заносчивости. В свою очередь, среди представителей низкоконтекстуальных культур поведение высококонтекстуалов может быть расценено как крайне сложное для понимания, их действия – лишены уверенности, крайне нерешительные, со склонностью уклонения от прямых ответов.

Однако, не стоит забывать о том, что в своем труде Э. Холл не дает пояснения абсолютно всем поведенческим реакциям представителей тех или иных культур. Это связано с тем, что в рамках одной и той же культуры могут иметь место сообщения как высококонтекстного, так и низкоконтекстного характера. Люди различаются между собой в манере поведения, совокупности типичных привычек осуществлении коммуникативного процесса. Таким образом, в своих работах Э. Холл рассматривает лишь доминирующий, типичный тип взаимодействия.

Выводы по главе I:

В данной главе нашего курсового исследования нами была рассмотрена концепция Э. Т. Холла, в рамках которой любая культура может быть

классифицирована как высококонтекстная или низкоконтекстная, в зависимости от определенных признаков и отличительных особенностей.

Высококонтекстные культуры предполагают уделение большого внимания контексту происходящего, то есть тем обстоятельствам и невербальным проявлениям, сопровождающим процесс коммуникации. Сам процесс общения предполагает высокий уровень владения каждым из собеседников совокупностью так называемых «скрытых» знаний. При общении представители высококонтекстных культур ориентируются на традиции, обычаи, существующие нормы общения: информация представляется соответственно существующим нормам, многое остается недосказанным (предполагается понимание со стороны собеседника, а, следовательно, излишние объяснения излишни). Примерами могут служить страны Дальнего Востока, Япония, Китай, Саудовская Аравия.

Низкоконтекстные культуры предполагают открытость участников коммуникативного процесса, явное выражение своего мнения, подробное проговаривание существующих условий, возможных трудностей. Для представителей низкоконтекстных культур контекст коммуникативной ситуации не имеет ключевого значения. Типичными представителями низкоконтекстных культур являются страны Северной Америки, Западной Европы и т.д.

Глава II: Особенности процесса коммуникации между представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур

2.1 Особенности процесса межкультурной коммуникации представителей высококонтекстных и низкоконтекстных культур

Различия, существующие между представителями высококонтекстных и низкоконтекстных культур заключаются в том, что, к примеру, представители США зачастую не в полной мере берут в расчет значимость информации контекстуального характера в процессе коммуникации с представителями высококонтекстной культуры. Результатом такой беспечности могут быть оценивание их поведения партнерами по коммуникации как беспечного, невежливого и бестактного. Что же касается американцев, те, в свою очередь, также ставят в вину представителям высококонтекстных культур нежелание четкого и ясного выражения своих мыслей, нежелание быть правдивыми.

При приезде в Россию американцы, будучи уверены, что это высококонтекстная культура, начинают искать в поведении представителей русской нации некий скрытый смысл, который содержится в эксплицитном общении, что, в конечном итоге, может привести к коммуникативному провалу.

Параметры содержания информации: владение коммуникативной компетенцией предполагает наличие умения выбирать подходящую для обеих сторон коммуникативного процесса. Наиболее «безопасными» с точки зрения межкультурного взаимодействия людей, знакомых друг с другом лишь частично, могут считаться обсуждение погодных условий, детей, профессии, домашних животных. Так называемыми «опасными» темами являются разговоры касательно религиозных и политических убеждений, а также этнических, сексуальных и расовых проблем.

Среди представителей различных культур различной является чувствительность и терпимость к разговорам определенной тематики. Общеизвестным является тот факт, что для американцев крайне

бестактным является вопросы, касающиеся размера заработной платы. В соответствии со значимостью вопроса политической корректности в список крайне неприемлемых вопросов входят также вопросы, касающиеся семенной положения собеседника, феминизма, особенностей этнической принадлежности и т.д.

Крайне важным качеством для осуществления межкультурной коммуникации выступает наличие коммуникативной гибкости коммуниканта, которая состоит в *способности говорящего к переключению тематики беседы* (особенно в условиях неприятной ситуации). Частота переключений тематики разговоров также является национально обусловленной чертой, а, следовательно, при наличии культурных расхождений между участниками диалога может расцениваться либо как нетерпеливости, или наоборот – назойливости.

В некоторых случаях тематика диалога предполагает его построение вокруг ключевого слова, неправильное истолкование которого может служить причиной отсутствия так называемого «тематической сцепки» между репликами коммуникантов, что, в свою очередь, приводит к коммуникативному провалу. Так, например, лексема “chemistry” в понимании русского человека означает слово «химия» - область научного знания или общеобразовательную дисциплину, в то время как для американца (в условиях разговорной речи) данное слово может быть интерпретировано как «эмоциональные отношения между людьми, предполагающие их взаимное притяжение друг к другу – симпатия» (the emotional relationship between people, especially when they are strongly attracted to each other: *The chemistry between the marketing manager and his assistant was obvious.*

Объем высказываний коммуникантов также может различаться в зависимости от культурной принадлежности. Например, всем известно, что грузинские тосты отличаются пространностью, в то время как русские достаточно лаконичны («*За ваше здоровье*»). Межкультурные расхождения

могут привести к тому, что собеседник будет квалифицирован как слишком многословный или, напротив, неразговорчивый. Так, например, известна неприязнь Нэнси Рейган по отношению к Раисе Горбачевой. «С того момента, как мы познакомились, она все время говорила, говорила и говорила, - вспоминает Н. Рейган. – Я не могла и словечка вставить».

Д. Таннен справедливо отмечает, что, возможно, Р. Горбачева в этот момент недоумевала, почему Нэнси все время молчала, возложив на нее бремя поддержания беседы.

Межкультурное общение также отличается по стилистической тональности и жанру. Для американцев, как известно, традиционен бодрый, оптимистический настрой, в то время как русские в большей степени склонны к философствованию и пессимизму.

В межкультурном общении борются две *противоположные тенденции*: с одной стороны, *обязательность соблюдения правил и норм*, необходимых для успешного взаимодействия представителей разных культур, с другой – *важность учета многочисленных переменных*, обуславливающих динамический характер МК.

Достижение поставленных задач, успешное существование и успешное общение в «чужой» культуре становится возможным при использовании адекватных для этой культуры стратегий взаимодействия.

В своей работе "Анализ проблем межкультурной коммуникации на материале текстов модифицированного этнографического интервью" Людмила Ивановна Гришаева отмечает, что использование стратегий предполагает знание особенностей бытования культуры во всех ее проявлениях, включая и способы организации разного рода интеракций. Однако одного этого знания явно недостаточно, чтобы избежать многообразных проблем, неизбежно возникающих у человека при погружении в новую для него культурную среду. Необходимо также осознанно выбирать и применять способы выстраивания совместной

деятельности с окружающими людьми, наиболее приемлемые для данной культуры в конкретных обстоятельствах. Только при таком условии человек будет чувствовать себя комфортно в инокультурном окружении. [4 : 67] Также она считает, что именно это лежит в основе овладения стратегиями успеха в межкультурной коммуникации, а отсутствие же соответствующих знаний и умения коммуникативно адекватно использовать эти знания является основным фактором риска для успешной адаптации человека к условиям другой культуры.

Очевидно, что в каждой культуре имеются свои правила и нормы поведения, которые обуславливают принятые и допустимые формы выражения тех или иных социально значимых смыслов.

Г.Э. Айрапетов отмечает, что способы кодирования социальных смыслов - не только языковые, но и интерактивные, - так же, как и сами эти смыслы, могут существенно различаться в разных культурах. При этом за сходной формой может стоять совершенно разное социальное знание и, как следствие, разное социальное значение. По его мнению, приписывание разных культурных смыслов одной форме чаще всего является источником проблем в межкультурном общении, свидетельствуя о том, что в соответствующих культурах не совпадают системы социально релевантных значений и оценок или системы средств их выражения.[1:2]

Грушевицкая Т.Г. считает, что признание существования различий позволяет осознать, что у каждого человека существуют свои правила и социальные нормы, модели мышления и поведения, отличающие людей друг от друга. И ход процесса общения зависит от того, как человек воспринимает эти различия. Боязнь трудностей и неудобных ситуаций, свойственная многим людям, может быть причиной избегания межкультурных контактов. Но для специалиста в области межкультурной коммуникации трудности становятся тем мотивационным толчком, который помогает приобретать новые навыки общения и избегать неправильного понимания друг друга. Для

достижения успешного результата общения мы должны считать различия между людьми необходимыми.[3-152]

Владение системой языка не может гарантировать адекватного пользования им в условиях реальной коммуникации, соответственно, и достижения успеха в межкультурном общении.

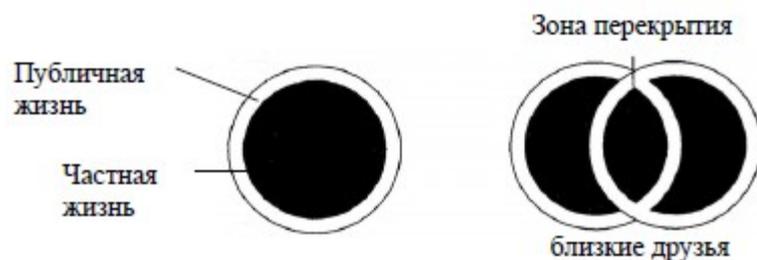
Г.Э.Айрапетов выделяет адекватные интеракционные и контекстные знания, а также толерантность и особую социокультурную чувствительность, помимо собственно языковых знаний, которые могут позволить преодолеть воздействие стереотипов и адаптироваться к изменяющимся условиям коммуникативного взаимодействия при контакте с представителями разных языковых культур.[1:4]

2.2 Различия поведенческих восприятий представителей низкоконтекстных и высококонтекстных культур

В высококонтекстных культурах частная жизнь и публичная жизнь тесно связаны между собой. Здесь нет четкого разделения, все увязано со всем: и работа, и личные отношения, и бизнес, и совместные интересы, и общие знакомые и т. п. Статус и репутация распространяются на все сферы жизни. К вам будут относиться как к профессору и в университете, и в булочной, и в гараже. Причем статус автоматически переносится и на ваших родственников (в обществе их будут воспринимать не просто как жену и дочь, а как жену профессора и дочь профессора). Если кто-то становится вам другом, это значит, что вас объединяют не только личные интересы, но и высоко-эмоциональные отношения, в процессе общения человек открывает различные сферы своей жизни (рис. 2).

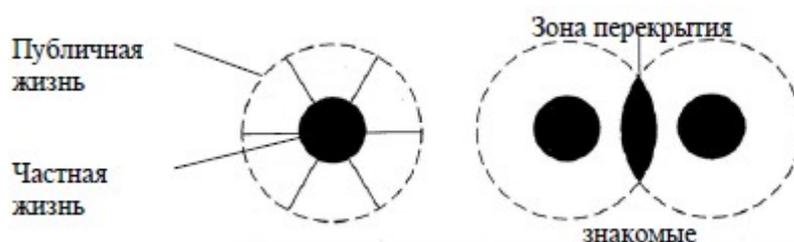
Рисунок 2

Высококонтекстные культуры



Представители низкоконтекстного типа культуры не просто разделяют частную жизнь (которая касается только самого человека) от общественной, но и рассматривают каждый сектор своей жизни отдельно. Причем статус и репутация не распространяются автоматически на все сферы жизни. На работе вы начальник, имеющий авторитет у коллег, для людей, с которыми играете в баскетбол по пятницам или ходите в паб, - просто товарищ, для соседей по дому - человек, с которыми можно обменяться новостями, и т. д. Общаясь с человеком, вы рассматриваете его не как близкого друга, а как знакомого, с которым вас связывают общие дела или увлечения. В отношениях всегда соблюдается дистанция (рис. 3).

Рисунок 3
Низкоконтекстные культуры



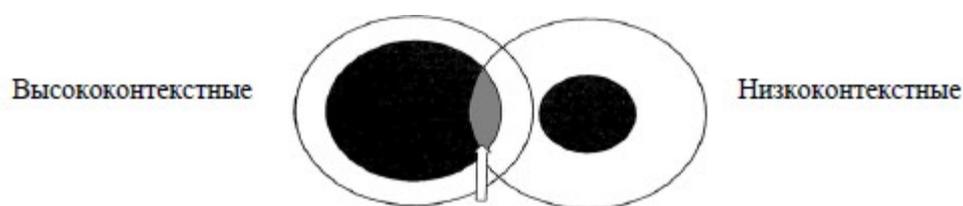
К странам низкоконтекстной культуры относят Северную Америку, Голландию, Скандинавские страны, Германию и т. д. К высококонтекстным культурам относят страны Востока, Азии, Южной и Юго-Западной Европы.

Культурные различия нередко ведут к недопониманию и могут повлиять на отношения, в которые вступят представители двух типов культур. Например, итальянцу или французу будет непросто вести дела с

немцем, потому что они по-разному относятся к контексту. Первый все увязывает друг с другом (поэтому считает, что любое высказывание или возражение партнера относится к нему лично), а второй всегда сохраняет дистанцию в отношениях (и свои возражения может относить не к какому-то определенному лицу, а к системе) (рис. 4). Проблемы могут возникнуть потому, что то, что считается нормальным для обсуждения для одних, является закрытой темой для других.

Рисунок 4

Высоко-контекстные и низко-контекстные культуры



Социологический опрос, проведенный Тромпенаарсом, показывает, как на практике различается поведение представителей высококонтекстных и низкоконтекстных культур.

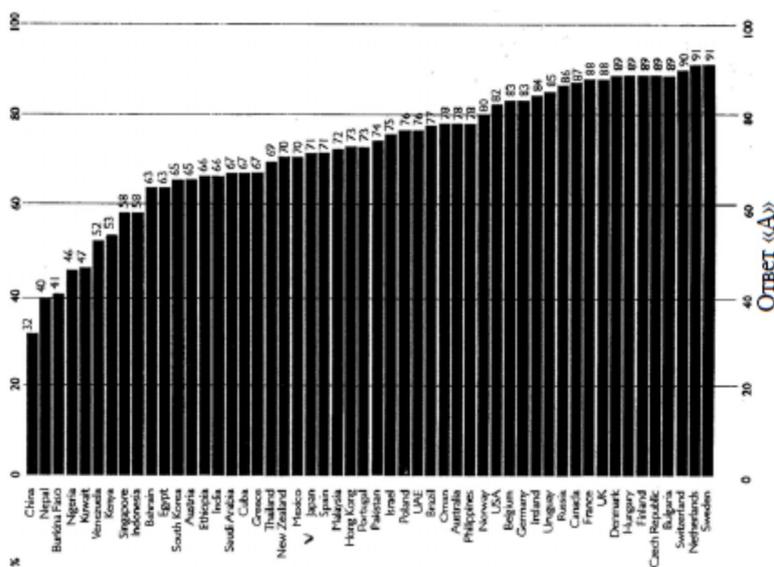
Опрашиваемым предлагалось решить следующую ситуацию. Начальник попросил подчиненного помочь ему в субботу и воскресенье покрасить дом. Подчиненный, которому не очень хочется это делать, обсуждает ситуацию с коллегой. Предлагается два варианта ответов.

А) Коллега: «Ты не должен красить его дом, если тебе не хочется это делать. Он твой начальник только на работе. Вне рабочего времени ты ему не подчиняешься».

Б) Подчиненный: «Несмотря на то, что мне не хочется этого делать, я всё-таки пойду красить этот дом. Он мой начальник и я не могу игнорировать этот факт».

Результаты исследования (табл. 1 [11]) говорят о том, что в низкоконтекстных культурах сотрудники не расположены помогать своему начальнику, в то время как в высококонтекстных странах, наоборот, готовы посодействовать в личных делах (например, в покраске дома).

Таблица 1



В табл. 1 показан процент сотрудников, которые отказались красить дом. Однако следует с осторожностью относиться к результатам данного исследования. Как видно из таблицы, 71 % японцев выбрали вариант «А» и, соответственно, их страну можно отнести к низкоконтекстной культуре. Но согласно исследованиям других ученых (например, Льюиса, Холла) Япония является страной с ярко выраженной высококонтекстной культурой. Когда Тромпенаарс стал разбираться, почему возникло такое разногласие, оказалось, что в Японии, в принципе, не красят дома, поэтому японцы растерялись и не смогли объективно ответить на вопрос. Из этого следует, что данные табл. 16 весьма условны. Поэтому, для адекватного определения

того, к какой культуре принадлежит страна, лучше воспользоваться результатами исследований других ученых (например, Шихирев, Льюис).

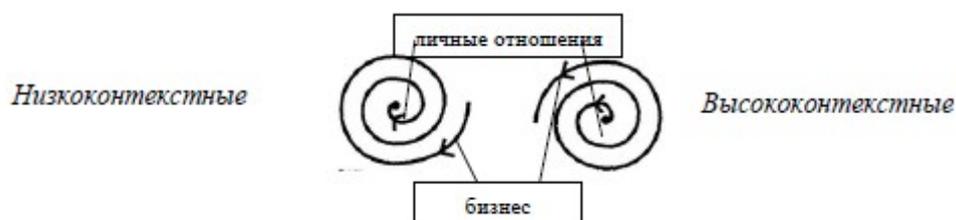
Естественно, что деловые отношения также будут различаться в зависимости от типа культуры (рис. 5). В странах с высококонтекстной культурой большое внимание уделяется личности партнера. Перед началом ведения переговоров необходимо выстроить личные, доверительные отношения с партнером, и только после этого можно приступать к обсуждению дел. Поэтому процесс переговоров может затянуться. Бразильцы, например, любят проводить переговоры в неформальной обстановке и стремятся познакомиться поближе с деловым партнером, поэтому момент начала переговоров и их продолжительность часто меняется.

А в Японии все члены группы должны познакомиться с другой стороной, что занимает довольно много времени. «Бизнесмены с Запада часто жалуются на то, что за шесть своих визитов в японскую компанию они могут встречаться с 18 различными людьми, разбитыми на группы по 3 человека, и должны по 6 раз говорить одно и то же» [1].

В низко-контекстных культурах на переговорах сразу приступают к обсуждению дел и мало внимания уделяют взаимоотношениям между людьми. И если после того, как были решены все дела, человек все еще заинтересован в общении со своим партнером, тогда он начинает узнавать его ближе и в перспективе может включить в круг своих друзей.

Рисунок 5

Выстраивание деловых отношений



Представители низкоконтекстной культуры считают, что для успешного ведения дел в их стране иностранцу достаточно выучить все

законы. Оплату труда производят в соответствии с результатами деятельности работника. В странах с высококонтекстной культурой размер заработной платы зависит от решения начальника. Например, в японских компаниях за одинаковый труд больше может получать тот, у кого больше детей. Также многодетным семьям помогают искать жилье, предоставляют скидки на продукты. В процессе руководства начальник обращает внимание на обстоятельства, знает контекст, поэтому, с точки зрения своих подчиненных, принимает максимально правильные и обоснованные решения. Бизнесмены из других стран зачастую испытывают трудности в деловом общении с представителями высококонтекстной культуры, потому что долгое время не могут приспособиться к их культуре, понять нюансы общения.

Известен случай, когда голландскому доктору надо было оценить работу своего подчиненного - коллеги из Китая. Он вызвал его на «откровенный разговор» и отчитал за недобросовестное отношение к работе. С точки зрения доктора, китайцу надо было посетить определенные курсы, и проблема была бы решена. Для китайского доктора критика голландца (к которому он относился как к идеальному руководителю, человеку, чей авторитет равносителен авторитету отца) прозвучала как жесткое обвинение. На следующее утро он покончил жизнь самоубийством.

Еще одним примером культурного конфликта является убийство английского менеджера. Он уволил работника, жителя Центральной Африки, за кражу мяса из столовой компании. За это позже он был отравлен товарищами этого работника. Оказалось, что у уволенного была большая семья, и денег, которые он получал, не хватало, чтобы прокормить всех [11].

Поэтому надо быть очень осторожным в оценке поступков представителей высококонтекстных культур, обращать внимание на ситуацию. Для того чтобы избежать непонимания в общении и достичь

плодотворного сотрудничества, надо понимать культуру другой страны. В этом могут помочь практические рекомендации по работе в среде высоко- и низкоконтекстных культур, выработанные Тромпенаарсом (табл. 2, 3, 4 [11]).

Таблица 2

УПРАВЛЯЯ И ПОДЧИНЯЯСЬ	
Представители низкоконтекстной культуры	Представители высококонтекстной культуры
<ol style="list-style-type: none"> 1. Менеджмент – это достижение четко поставленных целей с соответствующим вознаграждением. 2. Частная жизнь и работа – это две разные вещи. 3. Конфликтов не должно быть. 4. Ясные, точные и детальные инструкции способствуют достижению согласия или четкому определению спорных вопросов. 5. Доклад должен начинаться с результатов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Менеджмент – это постоянно совершенствующийся процесс повышения качества. 2. Частная жизнь и работа тесно связаны друг с другом. 3. Возможны разные обстоятельства, и все они должны быть учтены при принятии решений. 4. Неконкретные инструкции позволяют персоналу интерпретировать их таким образом, чтобы выработать собственные подходы к делу. 5. Доклад должен заканчиваться заключительным обзором.

Таблица 3

РАЗЛИЧИЯ	
Представитель низкоконтекстной культуры	Представитель высококонтекстной культуры
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямой, точный, целеустремленный, любит выяснять отношения. 2. Резкий, ясный, с прозрачными намерениями. 3. Последователен и принципиален в отношениях со всеми. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уклончивый, не любит острые ситуации. 2. Тактичный, неопределенный, труден для понимания. 3. Во взаимоотношениях ориентируется по ситуации и контексту.

Таблица 4

СОТРУДНИЧЕСТВО	
Представитель высококонтекстной культуры при сотрудничестве с представителями низкоконтекстной культуры	Представитель низкоконтекстной культуры при сотрудничестве с представителями высококонтекстной культуры
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стараются иметь как можно больше фактической информации об организации, с которой работает. 2. Стараются реагировать быстро, точно и эффективно. 3. Структурирует деловые встречи по времени и обсуждаемым вопросам. 4. Не упоминает о званиях и заслугах партнеров, не имеющих отношения к обсуждаемому предмету. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучает историю и философию организации, с которой работает. 2. Резервирует время и имеет в виду, что существует несколько путей решения одной и той же проблемы. 3. Не загоняет деловые встречи в строгие рамки. 4. Проявляет уважение к званиям и должностям партнеров.

Выводы по главе II:

Во второй главе данного курсового исследования нами были рассмотрены основные особенности процесса коммуникации, которые являются характерными для взаимодействия представителей культур высокого и низкого контекста.

В ходе проведенного нами исследования были сопоставлены ключевые культурологические понятия высококонтекстных и низкоконтекстных культур, которые имеют место в поведении большинства представителей данных культур.

Кроме того, в данной главе нами были рассмотрены примеры поведенческих реакций, проведены аналогии, подчеркивающие разницу в процессе коммуникации, восприятия поведенческих реакций других людей, и т.д. представителей высококонтекстных и низкоконтекстных культур.

Заключение

В рамках данного курсового исследования нами были рассмотрены понятия высококонтекстной и низкоконтекстной культуры с точки зрения совокупности лингвистических, социокультурных и др. особенностей мировосприятия, мировоззрения, процесса межкультурной коммуникации представителей данных типов культур.

Высококонтекстные и низкоконтекстные культуры различаются между собой в зависимости от степени важности культурного контекста для представителей данных культур: важность контекста для представителей высококонтекстных культур очень велика; соответственно, для представителей низкоконтекстных культур он практически не имеет значения. Данный подход к изучению и восприятию культурологических особенностей различных наций был впервые предложен Э. Холлом в своей книге в 1976 году и нашел достаточное количество последователей.

Согласно положениями «Культурной грамматики» Э. Холла, компоненты культурной коммуникации могут быть использованы в процессе установления и понимания исследовательских единиц межкультурной коммуникации, поскольку исследованные им компоненты (sets, patterns, isolates) могут дать возможность рассмотрения как высококонтекстной так и низкоконтекстной культуры без отрыва от процесса коммуникации, в рамках мыслительно-познавательной деятельности ее представителя, которые являются неизменными составляющими его восприятия. Культурологические понятия, которые были предложены Холлом, могут быть использованы наряду с такими терминами, как культурный символ, культурема и т.д.

Подход Э. Холла, который он применяет к рассмотрению культурологических аспектов того или иного народа или нации, с точки зрения коммуникативного процесса является уникальным. Рассматриваемый подход может считаться достаточно перспективным при изучении культурологических наук, что связано с наличием оперативного аппликативного потенциала.

В условиях развития современного общества, характерными процессом которого является глобализация, теории, которые способствуют пониманию и объяснению поведенческих реакций представителей той или иной культуры (как высококонтекстной, так и низкоконтекстной), становятся особо значимыми, поскольку способствуют осмыслению способов взаимодействия, мышления и коммуникации представителей тех или иных культур на более тонком уровне, формируют межкультурную компетенцию.

Список использованных источников

1. Гришаева Л.И., Анализ проблем межкультурной коммуникации на материале текстов модифицированного этнографического интервью. Людмила Ивановна Гришаева, Любовь Васильевна Цурикова, стр 67
2. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов /Под ред. А.П. Садохина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 352 с.
3. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М.: Дело, 1999. - 10с
4. Персикова Т.Н Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Учебное пособие. - М.: Логос, 2002. - 224 с.
5. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. - М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 1999. - 320 с.
6. Фалькова Е.Г. Межкультурная коммуникация в основных понятиях и определениях: Методическое пособие. - СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. - 77 с. - 59
7. Hall E. T. Beyond Culture. Garden City. Anchor Books, 1977.
8. Hall E. T. The Hidden Dimension, 1966.
9. Hall E. T. The Silent Language, 1959.
10. Hall E. T., Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans. Intereultural Press, 1990.
11. <http://ba.gsia.cmu.edu/jnh/businessCommunication.pdf>
12. <http://ethnopsyhology.narod.ru>
13. http://en.wikipedia.org/wiki/High_context_culture
14. http://pglu.ru/lib/publications/University_Reading/2008/IV/uch_2008_IV_00037.pdf
15. <http://mqjeffrey.hubpages.com/hub/High-Context-vs-Low-Context-Communication>
16. <http://vestnik.vsu.ru/pdf/hyman/2003/02/donetz.pdf>