

## Тема 12. Межкультурная коммуникация

# Cross-Cultural Communication



- **Цель:** познакомить с основными кросс-культурными аспектами коммуникации.
- **ключевые слова:** этнокоммуникативная культура, вербальная и невербальная коммуникация, открытый и закрытый стиль коммуникации и др.
- **Основные вопросы:**
  - 1. Понятие межкультурной коммуникации.
  - 2. Коммуникативные стили общения.
  - 3. Вербальная коммуникация.
  - 4. Невербальная коммуникация.
  - 6. Билингвизм.

## Рекомендуемая литература:



- Учебная литература:
- Аймаганбетова О.Х. Введение в кросс-культурную психологию. - Алматы: КазНУ, 2019.
- Бердибаева С.К. Тұлға психологиясы. Учебное пособие. – Алматы: Қазақ университеті, 2016.
- Berry J. W. [The Directories of Cross-Cultural Psychology: Building a Network](#), 2007.
- Жубаназарова Н.С. Жас ерекшелік психологиясы. – Алматы: МОН, 2015.
- Sanderson A., Safdar S. Social psychology. - University of Guelph. Wiley-sons. Canada. Ltd., 2020.

Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. - М.: Изд. Дом «Ключ», 2013. – 224 с.

Мацумото Д. Психология и культура /перевод с англ. – СПб.: Изд.дом на Неве, 2012. – 500с.

[Material Culture: Still 'Terra Incognita' for Psychology Today?](#) //Academic Journal. By: Moro, Christiane. Europe's Journal of Psychology. May 2015, vol. 11, Issue 2. - P.172-176. DOI: 10.5964/ejop.v11i2.995. Database: Academic Search Complet.

Почебут Л.Г. Кросс-культурная и этническая психология. – СПб.: Питер, 2012.

Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М.: Аспект Пресс, 2015.

Триандис Г. Культура и социальное поведение/перевод с англ. - М.: ФОРУМ, 2012.

### Дополнительная литература:

Берри Дж., Пуртинга А., Маршал Х. и др. Кросс-культурная психология. Исследование и применение /перевод с англ. – Харьков: изд-во Гуманитарный центр, 2007.

Коул М., Скрибнер С. Культура и мышление. Психологический очерк. – М.: Прогресс, 1999.

Коул М. Культурно-историческая психология. – М.: Когито Центр, 2017.

Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2015.

Платонов Ю.П. Основы этнической психологии. - СПб.: Речь, 2015.– 452 с.

### Интернет-ресурсы:

<http://elibrary.kaznu.kz/ru>

<http://www.azps.ru>

Курс лекций МГУ "Этнопсихология". Лектор –В.С. Смыслов, В.В. Петухов.

МГУ<https://www.youtube.com/playlist?list=PLt3fgqeygGTVk5khY228EBHujarUgyLfv>

Курс лекций по кросс-культурной психологии Л.Почебут

<https://youtu.be/9r5XhUJM2w8>

- **Коммуникация — одна из важнейших сторон нашей жизни.**
- **Коммуникация — это процесс, связывающий нас всех, помогающий выполнять работу, строить взаимоотношения и достигать целей.**
- **Коммуникация важна для развития и сохранения культуры, передачи ее от одного поколения к другому и укрепления культурных задач и ценностей внутри одного поколения.**
- **Таким образом, Коммуникация играет особую роль в нашем понимании культуры и влияния культуры на поведение.**



# Понятие межкультурной коммуникации

Межкультурная коммуникация представляет собой социально-психологический феномен, детерминированный сложным и многогранным процессом становления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, а также выработку стратегии взаимодействия, восприятия и понимания другого.



# Цель межкультурной коммуникации

---

*Целью* межкультурной коммуникации должно быть создание условий для развития конструктивного диалога, равноценного по отношению к представителям других культур.



# Межкультурная коммуникация

Понятие «межкультурная коммуникация» впервые было сформулировано в 1954 году в работе Г. Трейгера и Э. Холла «Культура и коммуникация. Модель анализа».

В этой работе под межкультурной коммуникацией понималась идеальная цель, к которой должен стремиться человек в своем желании как можно лучше и эффективнее адаптироваться к окружающему миру.

## Теория межкультурной коммуникации

**Межкультурная коммуникация (МКК)** — наука, изучающая общение между представителями различных культур (личные контакты между людьми, опосредованные формы коммуникации и массовую коммуникацию).

Понятие «**межкультурная коммуникация**» было введено в 1950-х американским культурным антропологом доктором наук **Эдвардом Т. Холлом** в рамках разработанной им программы адаптации американских дипломатов и бизнесменов в других странах для Госдепартамента США.



Эдвард Т. Холл  
(16.05.1914 –  
20.07.2009)

В период деятельности Э. Холла в институте дипломатической службы МКК формируется как область знания, изучающая влияние культуры на коммуникацию.

# «Межкультурная коммуникация» как научная дисциплина

Возникновение и утверждение межкультурной коммуникации как новой дисциплины было обусловлено реальными процессами современного мира, практическими потребностями людей самых разных культур, профессий, социальных институтов.

Глобализация и интернационализация экономики и сферы услуг, развитие туризма и бизнеса, образовательная интеграция, многочисленные миграционные процессы и возникающие на этом фоне проблемы непонимания и недопонимания, ошибки в общении, культурные недоразумения пробудили интерес исследователей к вопросам международной, межкультурной коммуникации.





## • Язык и культура

- Среди многочисленных функций языка существует коммуникативная функция, предполагающая, что без языка любые формы общения людей становятся невозможными(???)
- Язык служит коммуникации и может быть назван коммуникативным процессом в чистом виде.
- А поскольку культура как специфически человеческий признак приспособления к окружающей среде тоже может быть названа коммуникацией, то связь языка, культуры является естественной и неразрывной.
- Язык не существует вне культуры. Это один из важнейших компонентов культуры, форма мышления, проявление специфически человеческой жизнедеятельности, которая сама в свою очередь является реальным бытием языка.



- Поэтому язык и культура нераздельны.
- Если язык — это культура, то и культура прежде всего — это язык.

## **А.А.Потебня об этнокультурных аспектах языка**

- **язык является главным не только этнодифференцирующим, но и этноформирующим признаком любого народа, обуславливающим само существование этноса.**
- **"народность состоит не в том, что выражается языком, а в том, как это выражается". Это положение является краеугольным камнем всей теории А.А. Потебни.**
- **В ней исследователь выделил два основных свойства всех мировых языков: "звуковую членораздельность" и то, что все языки есть системы символов, служащих мысли.**
- **Все остальные их свойства этноспецифичны.**
- **язык определяется не как средство обозначения готовой мысли, а как ее творение, преобразование первоначальных доязычных элементов.**
- **язык представляет разные народы посредством своих национальных способов формирования мысли.**
- **утрата народом своего языка равносильна его денационализации.**

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

## CROSS-CULTURAL COMMUNICATION



# межкультурная компетентность

## ЗНАНИЕ :

жизненных привычек, нравов, обычаев, установок данного социума, формирующих индивидуальные и групповые установки;

индивидуальных мотиваций, национально-культурных традиций, системы ценностей.

# Межкультурная компетенция выстраивается на трех колоннах



# Структурные характеристики языка

- Лингвисты описывают язык с помощью следующих пяти главных характеристик, которые применимы ко всем языкам всех культур.
- Лексика или словарь языка — это слова, которые есть в языке.
- Синтаксис и грамматика языка — это система правил, определяющая то, как образуются формы слов и как слова связываются вместе, составляя осмысленные фразы.
- Семантика — это значения слов.
- Прагматика — это система правил, руководящих тем, как язык используется и понимается в данном социальном контексте.
- Например, заявление «Что-то стало холодно» можно интерпретировать, как просьбу закрыть окно или как констатацию факта, касающегося температуры воздуха.
- Как оно будет интерпретировано, может зависеть от социального и культурного контекста.

## Вербальная коммуникация



- Эффективная межкультурная коммуникация требует знания и умения использовать все ее компоненты.

Среди этих компонентов важное место принадлежит стилю вербальной коммуникации.

Вербальная коммуникация - своеобразный способ взаимодействия с окружающим миром, с другими людьми.

с помощью вербальной коммуникации выражаются все эмоции, все колебания и оттенки чувств в отношениях между людьми, история, культура народа, уровень развития его мышления и т.д.

это есть отражение культуры взаимодействия человека с окружающим миром.



•Каждому человеку присущ свой стиль общения, который накладывает вполне узнаваемый, характерный отпечаток на его поведение и общение в любых ситуациях.

•В стиле общения отражаются особенности общения человека, характеризующие его общий подход к построению взаимодействия с другими людьми.

- **Стиль общения зависит как от индивидуальных особенностей и личностных черт людей (вспыльчивости, выдержанности, доверчивость, так и от истории жизни, отношения к людям, общепринятых в данной культуре норм общения и т.д.**
- **Важность стиля общения в коммуникации заключается в том, что с его помощью происходит понимание различных ситуаций, формируется отношение к партнерам по коммуникации, выбираются способы решения проблем.**



- **Стили коммуникации также существенно варьируются в разных культурах.**
- **Принято выделять четыре группы стилей вербальной коммуникации:**
- **прямой и непрямой;**
- **вычурный, точный и сжатый;**
- **личностный и ситуационный;**
- **инструментальный и аффективный.**

## Cross-cultural communication

### Diversity & Cultural Awareness



We are constantly communicating across multiple and differing cultures



- Для высококонтекстуальных культур ведущим стилем коммуникации является непрямой стиль.
- В таких культурах предпочтение отдается непрямой, двусмысленной коммуникации, что продиктовано важностью уважения лица другого человека.
- Чаще всего это коллективистские культуры. Так, корейцы не дают негативных ответов типа «нет» или «я не согласен с вами».
- Обычно они используют уклончивые ответы типа «я согласен с вами в принципе» или «я сочувствую вам».
- Понимать, что это — формы отказа, нужно уже из контекста ситуации.

- **Искусный или вычурный стиль** предполагает использование богатого, экспрессивного языка в общении.
- Так, в арабских культурах, отказываясь от угощения, мало сказать просто «нет», отказ сопровождается клятвами и заверениями, совершенно неуместными с точки зрения европейца или американца.
- Ведь они привыкли к использованию точного стиля, предполагающего употребление лаконичных, сдержанных высказываний.
- **Точный стиль** заключается в использовании необходимого и достаточного минимума высказываний для передачи информации (не больше, но и не меньше, чем необходимо).
- **Сжатый стиль**, помимо лаконичности и сдержанности, включает уклончивость, использование пауз и выразительного молчания.
- Использование **вычурного стиля** характерно для многих ближневосточных культур, **точного** — для Западной Европы и США, **сжатый стиль** свойственен многим азиатским культурам и некоторым культурам американских индейцев.

- **Точный стиль** связан с заботой о сохранении своего собственного лица, желанием искренности в общении.
- Имея высокий уровень адаптивности к непредсказуемым ситуациям, представители этих культур желают быть самими собой всегда.
- **Сжатый стиль**, подразумевающий управление ситуацией с помощью пауз и недосказанностей, позволяет не оскорбить лицо своего собеседника, не потеряв при этом и своего лица.



• Обычно он доминирует в коллективистских культурах, целью которых в общении является сохранение и поддержание групповой гармонии.

- **Личностный стиль коммуникации делает акцент в общении на личности индивида, а ситуационный — на его роли.**
- **В личностном стиле вербальными средствами усиливается Я-идентичность, в ситуационном стиле — ролевая идентичность.**
- **Личностный стиль использует язык, отражающий социальное равенство, и характерен для индивидуалистских культур, ситуационный стиль отражает иерархичность общественных отношений и характерен для коллективистских культур.**
- **Так, американцы избегают формальных кодов поведения, титулов, почтительности и ритуальных манер во взаимодействии с другими.**
- **Они предпочитают прямое обращение к собеседнику по имени и стараются не делать половых различий в стиле вербального общения.**
- **Японцы же считают формальность самым главным в своих человеческих отношениях.**
- **Она позволяет общению быть гладким и предсказуемым.**
- **Японский язык склонен ставить участников разговора в соответствующие ролевые позиции и придавать каждому место в статусной иерархии.**

- Характерным образцом аффективного стиля коммуникации может служить японский стиль общения.
- Главной своей целью он ставит процесс понимания собеседниками друг друга.
- От собеседников ожидается, что они проявят интуитивную чуткость к значениям между слов.
- Сами же слова, вербальные выражения служат лишь намеками на реальное содержание, никто не ждет, что они будут восприняты как точные факты, отражающие реальность.
- Этот стиль характерен для коллективистских культур.
- Инструментальный стиль общения представлен в европейских культурах и США.
- Здесь люди стремятся предъяснить себя собеседнику в речи, хотят, чтобы их поняли посредством вербального общения.
- Этот стиль также представлен в Дании, Нидерландах и Швеции, которые являются индивидуалистскими культурами.



# КУЛЬТУРА И ЛЕКСИКА

- Язык можно рассматривать и как проявление и как продукт культуры.
- Это верно для любой культуры и для любого языка, которые мы возьмемся исследовать.
- Один из способов увидеть такие связи — обратить внимание на сходства и различия в лексике языков разных культур.



# Указания на себя и других людей

- Люди, говорящие на американском английском, желая указать в разговоре на самих себя, как правило, используют одно из двух слов: *I* (я) и *we* (мы), — или их производные.
- Точно так же в английском используется слово *you* (ты или вы) для того, чтобы указать на нашего собеседника или группу собеседников.
- Однако во многих языках мира существует куда более сложная система указаний на себя и других людей, зависящих от природы взаимоотношений между разговаривающими людьми.

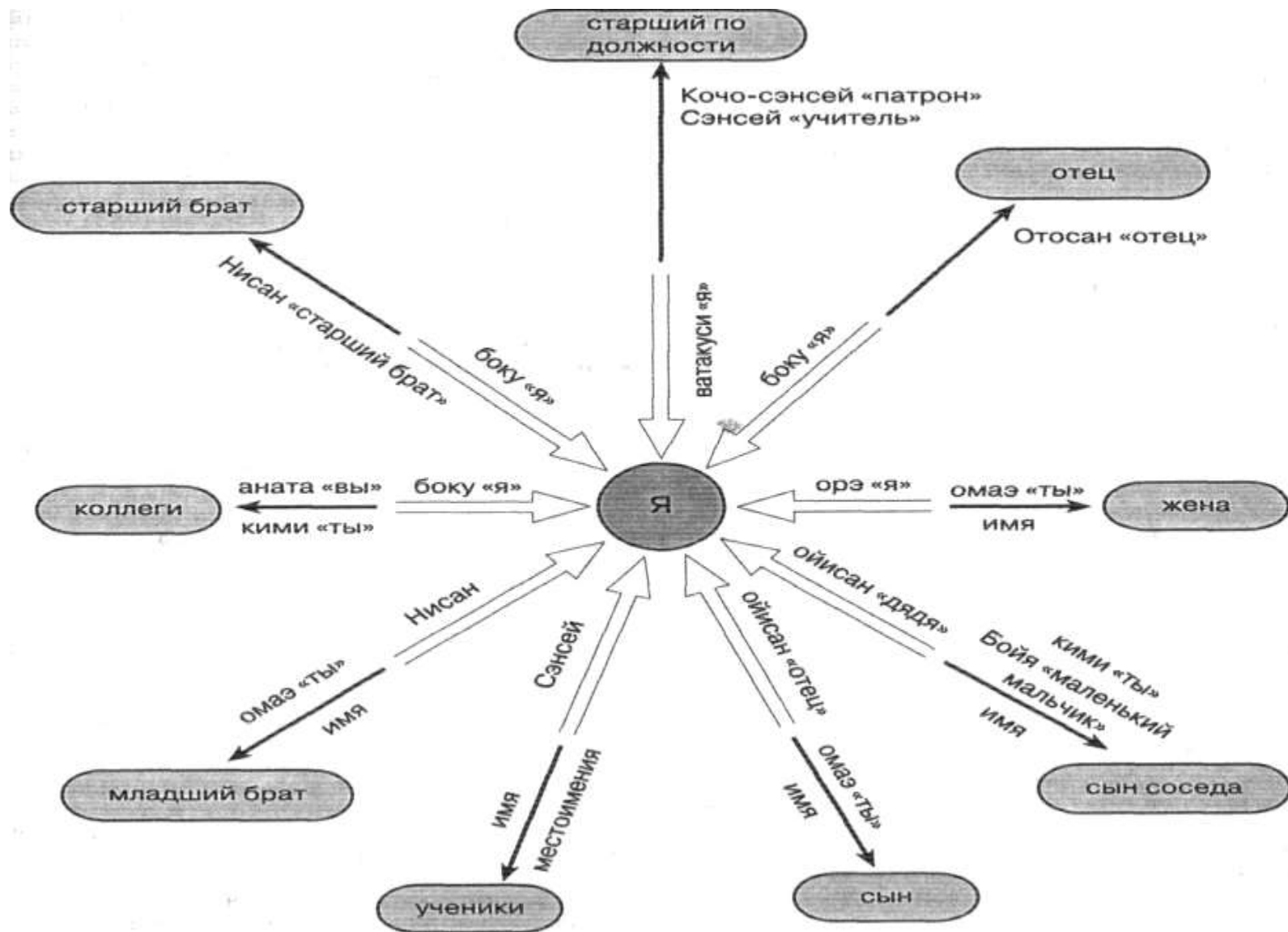




- В японском языке есть буквальные эквиваленты английских слов *I* (я), *we* (мы) и *you* (ты, вы).
- В японском языке то, как вы будете называть себя и других людей в разговоре с ними, полностью зависит от типа ваших взаимоотношений с этими людьми, статусов.
- Если вы обладаете более высоким статусом, чем другой человек, по-японски вам надо будет обозначать себя названием своей должности или социальной роли, а не японским эквивалентом слова «я».
- В Японии учителя, для того чтобы указать на себя в разговоре с учениками, используют слово «учитель». Врачи могут указывать на себя словом «доктор», а родители, разговаривая со своими детьми, называют себя «мать» или «отец».

- Если вы ниже собеседника по статусу, то в японском языке вы должны указывать на себя с помощью одного из местоимений, эквивалентов слова «я».
- Какое именно из этих «я» вы будете использовать, зависит от вашего пола, степени вашей вежливости и степени знакомства с другим человеком.





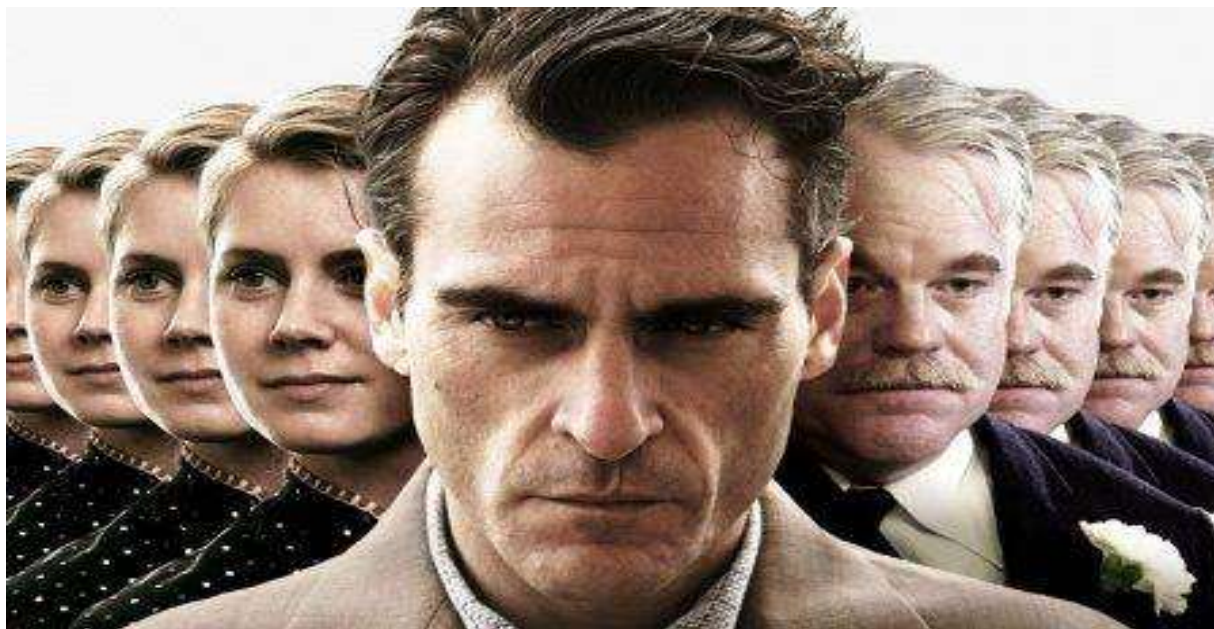
- Такие различия между языками отражают важные различия между культурами.
- Наиболее важные характеристики, влияющие на поведение и язык в Японии — это статус и групповая ориентация.
- Все стороны поведения меняются в зависимости от того, выше или ниже по статусу другой человек, участвующий в общении.
- Таким образом, система выбора подходящих указаний на себя и других в японском языке отражает важные аспекты японской культуры.

# КУЛЬТУРА И ПРАГМАТИКА

- Культура влияет не только на лексику языка, но также и на его прагматику, т. е. на правила, руководящие тем, как язык следует использовать и понимать в различном социальном контексте.
- Кашима исследовал 39 языков, на которых говорят люди 71 страны, собирая как культурные, так и лингвистические данные в каждой из этих стран.
- В число культурных показателей входили характеристики : индивидуализм, дистанция власти, избегание неопределенности и маскулинность.



- **Ученые обнаружили, что культуры, чьи языки позволяют опускать местоимения, обычно менее индивидуалистичны; они интерпретировали это как отражение в языке различных культурных представлений о себе и других (Kashima, 1998).**



- **Культурные различия были зафиксированы также и в нескольких других областях человеческого общения, таких как извинения, детские рассказы, самораскрытие , комплименты и взаимная критика на уровне отдельных людей.**



- Барнлунд и Ёшиока провели исследование с большой выборкой участников для оценки предпочтений в области способов извинения в 12 критических ситуациях.
- Японцы предпочитали более прямые, выразительные формы извинений
- Американцы отдавали предпочтение завуалированным и менее крайним формам.
- Американцы склоняются в пользу объяснений, как формы извинения, японцы предпочитают компенсацию.



- При межкультурной коммуникации важной является не только вербальная коммуникация, но и невербальная, которая иногда является ведущей.
- В индивидуалистических культурах невербальное общение служит поддержанию Я-идентичности, а в коллективистских культурах - для поддержания, сохранения и защиты "публичного лица или Мы-идентичности.



# Стили невербальной коммуникации

- **1.Индивидуально-открытый стиль**, характерный для невербального поведения, демонстрирующего личную идентичность. Для такого стиля характерно использование экспрессивных невербальных жестов непосредственности, силы и отзывчивости.
- **2.Индивидуально-закрытый стиль**, служащий защите личной идентичности. При таком стиле применяются мягкие и пассивные жесты непосредственности и силы.
- **3.Общинно - открытый стиль** детерминируется поддержкой групповых норм. Он характеризуется невербальными жестами непосредственности, силы, активной отзывчивости.
- **4.Общинно-закрытый стиль** поддерживает групповые нормы, публичное "лицо", демонстрирует мягкость в отношениях и небольшую дистанцию власти (*И.Альтман и М.Говейн*)

## **Основные средства невербального межкультурного общения**

- **Для межкультурного общения наибольшую значимость представляют, прежде всего, оптико-кинетические, пространственно-временные и такесические средства общения.**
- **Оптико-кинетические средства общения - зрительно воспринимаемые движения человека, включающие в себя: жесты- движения, передающие психические состояния говорящего или думающего про себя человека; мимику - движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние; пантомимику - динамические состояния позы в конкретный момент общения; контакт глаз - интенсивность, длительность и частота обмена взглядами со стороны собеседников.**
- **Следовательно, они выполняют выразительно-регулятивную функцию в межкультурном общении.**

## Families Across Cultures

A 30-Nation Psychological Study

Edited by  
James G. LeVine, John W. Berry, John E. Kim, and  
Suzanne K. Shiraishi and the Editors



- Применительно к межкультурному общению оптико-кинетические средства общения порой становятся основными, ведущими.
- Поэтому совершенно правы мудрецы, которые говорили, что жест есть не движение тела, а движение души.
- Однако в межкультурном общении необходимо учитывать, что один и тот же жест у разных народов может иметь совершенно разное значение. В связи с этим возможны самые разные недоразумения.



**Бейкер очень ясно и четко сказал, что если Ирак не уйдет из Кувейта, то тогда США применят военную силу против Ирака.**

**Брат Хусейна, присутствовавший на этих переговорах, обратил внимание только на то, что сказал Бейкер, а не как он это сделал.**

**Поэтому он поспешил успокоить брата тем, что американцы не станут нападать. Они только говорят." Через шесть дней после такого сообщения началась операция "Буря в пустыне".**

**Г.Триандис приводит такой исторический пример, когда в 1991 г. произошла встреча министра иностранных дел Ирака Азиза и госсекретаря США Бейкера, во время которой они пытались прийти к какому-то компромиссу, чтобы избежать военного столкновения.**

**Таким образом, подчеркивает Г.Трианис в результате этой кросс-культурной ошибки Ирак потерял тысячи жизней и потерпел огромные убытки.**

- В.Сухарев, например, отмечает, что жест приглашения у японцев совпадает с нашим жестом прощания.
- Указательный жест японцев является жестом попрошайки у американцев. Поэтому американцы, не понимая его смысла, очень часто жалуются на вымогательство японских портье в отелях.
- Если в Голландии вы повернете пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут.
- Там этот жест означает, что кто-то сказал очень остроумную фразу.
- Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец - на нос.
- В некоторых странах Африки смех - это показатель изумления и даже замешательства, а не вовсе появление веселья, как принято у многих народов.





- В США жест "ноль", образованный большим и указательным пальцем говорит о том, что все нормально, "отлично", "ОК".
- Когда американский президент Никсон в Бразилии во время речи показал этот жест, то его не поняли, потому что в Бразилии этот жест является непристойным.
- А в Японии этот же жест означает деньги.
- В Португалии же и в ряде еще стран он воспринимается как неприличный.

- Мимике принадлежит особая роль в передаче информации, потому что мимика обладает статусом образного языка межкультурного общения, специфического кода для передачи многообразных чувств, оценок, отношений к событиям и явлениям.
- В настоящее время в литературе встречается более 20000 описаний выражений лица, для классификации которых часто используется методика, предложенная в свое время П.Экманом, получившая название - FAST, т.е. **Facial Affect Scoring Technique**.
- Согласно этой методике, в числе основных эмоций, выражаемых с помощью мимики, выделяются радость, удивление, гнев, презрение, страдание, страх.



- В тесном единстве с работой мимических мышц функционируют глаза человека.
- Из психологии общения известно, что контакт глазами представляет собой специфически знаковую систему, используемую в процессе коммуникации.
- Контакт глаз сообщает о готовности партнера поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога. Поэтому в социально-психологических исследованиях изучается не только частота обмена взглядом, длительность, но и смена статики и динамики взгляда, избегание его и др.



- **Различные народы по-разному используют взгляд в общении. У каждого из них свое присущее, только им понимание взгляда.**
- **У индейцев племени навахо при общении не принято смотреть в глаза другу другу. У ряда племен южноамериканских индейцев говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, то он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд вглубь хижины. А жители Южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других народов.**
- **У японцев не принято смотреть прямо в глаза друг другу. Разговаривая, они смотрят на шею или на подбородок собеседника. Женщины при этом не имеют права смотреть в глаза мужчинам, а мужчины - женщинам.**
- **У арабов, наоборот, считается сверхнеуважением, если не смотреть на того, с кем разговариваешь.**
- **А у кенийского племени луо зять и теща во время разговора поворачиваются друг к другу спиной.**
- **Американцы стараются смотреть в глаза тогда, когда хотят убедиться, что партнер по общению их правильно понял.**
- **В Англии не принято пристально смотреть в глаза своему собеседнику.**

**Э.Эриксон, изучая русскую литературу, в частности "Войну и мир" Л.Н.Толстого, отметил особую выразительность глаз, присущую русским, их использование ими "как эмоционального рецептора, как алчного захватчика и как органа взаимной душевной капитуляции."<sup>1</sup> Это дало ему повод назвать русских одной из самых "глазеющих" наций».**
- **В Америке, например, мигание двумя глазами означает согласие или одобрение.**
- **В восточных культурах такое подмигивание считается дурной привычкой и может обидеть человека.**
- **У казахов контакт глазами также играет огромную роль в общении. Так, традиционно младший по возрасту не должен смотреть прямо в глаза старшему. В то же время женщинам с самых давних времен не возбранялось смотреть в глаза мужчине, равному или младшему по возрасту.**

## Проксемика в межкультурном общении



- Проксемика - "пространственная психология", которая позволяет определить межличностную дистанцию и помогает регулировать степень близости, держа под контролем проявление эмоций и чувств (Э.Холл).

Понятие личного пространства основано на представлении о том, что каждого человека окружает личная сфера.

Когда кто-нибудь подходит и становится слишком близко к нам, это ощущается как вторжение.

- Холл первым обратил внимание на кросс-культурные различия личного пространства и заметил, что арабы, южные европейцы и латиноамериканцы при разговоре стоят близко друг к другу.
- Они стараются касаться друг друга и даже дышат друг другу в лицо, тогда как выходцы из Северной Европы держатся на большем физическом расстоянии.
- Вступая в общение, представители различных культур пытаются регулировать межличностную дистанцию путем отделения пространства для себя, согласно тем нормам, которые приняты у них в культуре.
- Для представителей латиноамериканских, арабских, некоторых стран Южной и Восточной Европы характерна высокая потребность в тесном личном контакте.
- Для Японии, Кореи, а также ряда стран Центральной и Юго-Восточной Азии, Северной Европы и США характерна низкая контактность.

- Таким образом, выделяют на высококонтактные и низкоконтактные культуры.
- Те народы, которые исторически проживали в южных местах с теплым климатом, придерживаются в общении более тесного контакта, включающего, том числе, и тактильное взаимодействие.
- Народы же, занимающие более северные территории, с более холодным климатом, предпочитают общаться на расстоянии и при этом меньше соприкасаются физически.
- Если для первых - основной целью общения является установление межличностных отношений, пронизанных включенностью, то отличительной особенностью общения "северных" народов является, прежде всего, ориентация на достижение цели и выполнение конкретной задачи.
- Поэтому они не стремятся проявлять и демонстрировать свои чувства и



- По данным кросскультурных исследований Н.Сассмана и Г.Розенфельда, изучавших проблемы межличностной дистанции американцев, японцев и венесуэльцев - японцы сидят дальше друг от друга, американцы занимают срединное положение, а венесуэльцы - ближе всех. Когда же члены этих культур общаются на английском языке, то они используют дистанции, характерные для американцев. При этом для женщин этих культур характерно стремление располагаться друг к другу ближе, чем мужчины.
- Сассмен и Розенфелд заметили, что японские студенты в США сидели дальше друг от друга, чем студенты из Венесуэлы, когда разговаривали на своих языках.
- Когда они говорили на английском, это различие исчезало, и студенты из обеих стран сидели на одинаковом расстоянии, таком, как это наблюдалось для студентов из США.

**Это предполагает, что различия укоренились неглубоко, но они равнозначны тем культурным практикам, которые подчинены аккультурации**



## Проксемика в американской культуре

- Интимное расстояние составляет от 0 до 45 см;
- персональное или личное расстояние - от 45 до 120 см;
- социальное расстояние - от 120 до 400 см;
- публичное расстояние - от 400 до 750 см.



# Такесика в межэтническом общении





- Применительно к межкультурному общению тактильное взаимодействие в разных культурах несет разную смысловую нагрузку и имеет разное значение.
- Согласно исследованиям тактильного поведения, в высококонтактных культурах оно употребляется чаще, чем в низкоконтактных.
- Люди из коллективистских высококонтактных культур, стремясь к проявлению чувства близости, испытывают большую потребность в тактильном взаимодействии, чем представители индивидуалистических культур, склонные к сдержанности в проявлении чувств.
- Так, арабы обычно ощущают сенсорную депривацию и отчужденность в общении с американцами. вследствие отсутствия тесного тактильного взаимодействия.
- Американцы в свою очередь воспринимают потребность арабов в тесном физическом контакте как посягательство на свое личное пространство, что вызывает у них чувство тревоги и дискомфорта.
- Для культур, детерминирующихся открытым проявлением своих чувств, характерна большая склонность к тактильному взаимодействию.
- Так, почти половина арабов, латиноамериканцев и представителей Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Если этого нет, то они испытывают дискомфорт. С точки зрения латиноамериканцев, не касаться при беседе партнера означает 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 агрессию. Поэтому, если во время общения с японцем, вам вздумается похлопать его по плечу, то он поймет это как оскорбление. Американцы воспримут это как нарушение их личного пространства.**
- **Что касается казахов, то, как показывают наблюдения, здесь мужчины более склонны к тактильному взаимодействию, чем женщины. В частности, у мужчин, особенно молодых, практикуется прикосновение друг с другом при приветствии в виде обнимания, что вообще характерно для мусульманских народов.**
- **Однако, как показали исследования, подобное тактильное взаимодействие при приветствии в настоящее время так же часто используется и среди представителей других этносов, проживающих в Казахстане, в частности среди молодежи.**

## **Ольфакторные средства невербальной коммуникации в межкультурном общении**

- К ольфакторным средствам невербальной коммуникации относят запахи.
- На арабов возможность почувствовать запах друга действует успокаивающе. Обоняние для них - способ быть "включенным" в другого, и отказать другому в обонянии своего запаха означало бы поступить постыдно.
- В некоторых провинциях Ближнего Востока сваты, приглашенные посмотреть невесту для родственника, иногда просят разрешения ее понюхать.
- Американцы поддерживают дистанцию и подавляют свое обоняние.
- У казахов существует своего рода культура запахов.



**Разные национальности больше нам жить не мешают, мы наконец-то к этому привыкли!!!**



**Привыкнем и к различным мировоззрениям, которые есть ни что иное, как ментальные национальности.**

[au.ucoz.kz](http://au.ucoz.kz)

**Таким образом, изучение и осмыслении основных форм невербальной межкультурной коммуникации позволили сделать вывод, что невербальные средства и формы играют большую, не только вспомогательную, но порой и главную роль, поскольку в условиях непосредственного контакта между представителями различных культур большое значение имеет именно невербальное сопровождение.**



- Широко принимаемое сегодня представление о билингвизме – это не сумма двух языков (одноязычий), но «уникальная и особая лингвистическая конфигурация».
- С этой точки зрения, человек, который владеет двумя языками, по-видимому, обладает переменными способностями в различных областях жизни, а они изменяются со временем и в соответствии с контекстами.

*Спасибо за внимание!*

