

**Южда Александр Александрович**

студент

**Ковбасюк Ольга Владимировна**

канд. пед. наук, профессор

ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

г. Калининград, Калининградская область

## **МЕСТО РОССИИ И КИТАЯ В ТИПОЛОГИИ КУЛЬТУР ЭДВАРДА**

### **ХОЛЛА: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ**

***Аннотация:** статья посвящена проблемам межкультурной коммуникации и роли контекста в межкультурном деловом общении в рамках теории Эдварда Холла. Решение вышеизложенных проблем является целью данной статьи. В частности, на основании эмпирического исследования авторы определяют современное положение российской и китайской культур в культурной типологии Холла.*

***Ключевые слова:** кросс-культура, культура, Китай, контекст, коммуникации, модель Холла, менеджмент.*

Вы когда-нибудь задумывались, почему лидеры государств или руководители компаний из разных стран зачастую не могут договориться между собой? Неужели это так сложно? Оказывается, что это так, ведь в силу культурных различий между людьми межкультурное общение не всегда складывается эффективно. Помимо общеизвестных культурно-языковых барьеров, возникающих в процессе межкультурного взаимодействия, существует также проблема неверной интерпретации содержания передаваемой в ходе этого взаимодействия информации. Так, Эдвард Холл – американский антрополог, кросс-культурный исследователь и создатель науки проксемики – вводит понятие «контекст культуры» и рассматривает его в качестве одной из важнейших особенностей коммуникации [1]. Важность контекстности подтверждается и тем, что ни один роботизированный переводчик не может распознать особенность иностранной речи

и наиболее точно и надежно перевести то или иное сообщение. Без контекста, содержащего множество значений, сообщение является неполным и несовершенным, так как он представляет собой лишь набор символов [4].

Эдвард Холл разделил все культуры на высококонтекстуальные и низкоконтекстуальные, в зависимости от того, какое значение придает каждая культура контексту передаваемого сообщения, под которым американский антрополог понимает информацию, окружающую и сопровождающую событие [4]. Именно различия в использовании контекста различными культурами зачастую ведут к взаимному недопониманию и могут сильно повлиять на эффективность делового общения, в которое вступают представители двух типов культур. Так, чтобы успешно управлять культурным разнообразием в деловом мире бизнесменам и менеджерам необходимо тщательно изучить типологию культур Э. Холла и понять особенности быденного и делового общения представителей иной культуры.

По мнению Холла, к высококонтекстуальным культурам относятся романские страны (Франция, Испания, Португалия, Италия), страны Латинской Америки, страны арабского мира и страны Восточной Азии. Общение в таких культурах характеризуется следующим [4]:

- скрытая манера речи;
- наличие в речи многочисленных и многозначительных пауз;
- использование невербального общения (взгляды, жесты и символы);
- умение «читать между строк»;
- отсутствие открытого выражения недовольства.

Хорошо известен тот факт, что в Японии не принято говорить «нет» в деловых взаимоотношениях, потому что такой ответ воспринимается как проявление невежливости и, следовательно, может негативно сказаться на отношениях сторон. Очевидно, что неподготовленным представителям культуры с более низким контекстом будет трудно вести переговоры с японскими бизнесменами, и переговоры затянутся надолго. Следует понимать и то, что в странах с высококонтек-

стуальной культурой существенное внимание уделяется личным взаимоотношениям и по этой причине процесс переговоров может также затянуться. Иными словами, в Бразилии и Японии, например, сразу не приступают к обсуждению деловых вопросов во время переговоров – сначала необходимо поближе познакомиться с деловым партнёром и выстроить доверительные отношения.

В целом, в культуре высокого контекста самое главное – это не то, что сказано, а то, как это сказано, потому что в высококонтекстуальных культурах многое выражается неязыковым контекстом: поведением, реакцией, внешним видом, иерархией, статусом [4].

К низкоконтекстуальным культурам Э. Холл относит англосаксонскую группу стран (Северная Европа, страны Северной Америки, Австралия и Новая Зеландия). Низкий контекст в коммуникациях также характерен для Германии, Швейцарии и скандинавских стран. В низкоконтекстуальных культурах вся важная и достоверная информация содержится в открытых источниках, в то время как в высококонтекстуальных культурах для получения такой информации требуется выстраивание тесной системы личных взаимоотношений с целью создания обширной информационной сети среди семей, друзей, коллег и т. д. Иначе говоря, в низкоконтекстуальных культурах межличностные отношения менее плотные и носят временный и поверхностный характер. Культуры с низким контекстом характеризуются следующими признаками [4]:

- прямая, открытая и выразительная манера речи;
- называть вещи своими именами;
- незначительная доля невербальных форм общения;
- четкая и ясная оценка всех обсуждаемых тем и вопросов;
- отсутствие недосказанности, так как недосказанность рассматривается как недостаточная компетентность или слабая информированность собеседника;
- открытое выражение недовольства.

Резюмируя вышеизложенное, можно подчеркнуть, что в низкоконтекстуальных странах наибольшее значение придается словам, а не контексту разговора [3].

Сравнивая особенности поведения высоко – и низкоконтекстуальных культур, можно прийти к очевидному выводу о том, что общение, сотрудничество и взаимодействие представителей двух диаметрально противоположных типов культур не всегда складывается эффективно. Для наглядной демонстрации нарушения межкультурной коммуникации ввиду различий между культурами с разным уровнем контекстности приведем несколько известных примеров.

Во-первых, рассмотрим случай, когда голландский доктор вызвал на открытый разговор подчиненного из Китая для того, чтобы оценить его работу. Голландский доктор в свойственной низкоконтекстуальной культуре манере открыто выразил своё недовольство, отчитав коллегу за недобросовестное отношение к работе. Однако для китайца критика руководителя, к которому он относился с глубочайшим почтением, прозвучала как жесткое обвинение, вследствие чего китаец покончил жизнь самоубийством. Вторым примером культурного конфликта является убийство английского менеджера. Если говорить более подробно, то англичанину пришлось уволить работника родом из Центральной Африки за то, что он крал мясо из столовой компании. Интересно то, что, по мнению африканских товарищей уволенного, английский менеджер был категорически не прав, так как у уволенного была большая семья, а заработной платы не хватало на прокормлении всех её членов. Именно поэтому они его впоследствии отравили.

Эти примеры демонстрируют тот факт, что в мире существует большое культурное и этническое разнообразие, и каждый человек осуществляет межкультурное взаимодействие в соответствии с особенностями своей культуры. Следовательно, очень важно быть осторожным в оценке поступков представителей иных культур и реагировать на их поведение не так, как принято в собственной культуре, а досконально анализируя данное поведение и пытаясь взглянуть на сложившуюся ситуацию их глазами. Таким образом, для того чтобы избежать сложностей и непонимания в общении «на стыке культур» и достичь плодотворного взаимного сотрудничества, надо развивать межкультурную компетент-

ность, то есть способность понимать культуру другой страны и успешно общаться с её представителями. При этом, теория Эдварда Холла облегчает понимание коммуникативных особенностей поведения различных культур, сужая «культурное расстояние» между странами, с точки зрения контекстности.

Какое же место занимают Россия и Китай в классификации Эдварда Холла? Прежде чем ответить на этот вопрос, нам бы хотелось поделиться результатами собственного исследования.

В рамках исследования мы опрашивали представителей русской и китайской культуры с целью определить их отношение к контексту, выявляя при этом специфику коммуникации двух культурных социумов на современном этапе. Для этого мы задавали им следующие дихотомические вопросы на английском и русском языке:

1. Большое ли значение Вы придаете обсуждению деталей, когда вступаете в деловое общение?

2. Считаете ли Вы избыточную информацию излишней, если Вам и так уже всё ясно?

3. Говорить прямо и по существу, называя вещи своими именами; открыто высказываться на обсуждаемую тему, не оставляя мысли при себе; озвучивать ход своих рассуждений. Это про Вас?

4. В речи некоторых культур используется очень много намеков и подтекста. Свойственно ли это Вам?

5. Придаете ли Вы значение невербальному общению, например, умению «говорить глазами»?

6. В культуре «Нет» человек, не согласный с мнением говорящего, молчит, поскольку невежливо возражать открыто, следовательно, в этих культурах молчание – знак несогласия. В культуре «Да» молчание свидетельствует о единодушии. Итак, к какому типу культуры, «Да» или «Нет», относите себя Вы?

7. Если бы Вы были руководителем, смогли бы Вы подвергнуть резкой критике своего подчиненного?

8. Если конфликты, по Вашему мнению, разрушительны, и Вы стараетесь избегать конфликтов и выяснения отношений – поставьте ответ «Да». Если Вы считаете конфликты, наоборот, созидательными – поставьте ответ «Нет»

9. Вы никогда открыто не выражаете недовольство. Это правда?

10. В некоторых культурах ни одно деловое обсуждение не начинается без обмена любезностями и налаживания личных контактов. Итак, большое ли Вами значение придается личным взаимоотношениям при деловом сотрудничестве?

11. Напишите «Нет», если Вы предпочитаете только письменные договоренности или напишите «Да», если Вы также в значительной мере цените устные договоренности в деловых отношениях.

В результате группового заочного анкетирования в форме онлайн-рассылки набора вопросов мы получили ценную первичную информацию от 30 представителей китайской культуры и 70 представителей русской культуры, средний возраст которых составил 25 лет. Полученные данные были занесены нами в таблицу программы Microsoft Excel для цели последующего анализа.

Опираясь на актуальные результаты проделанного нами эмпирического исследования, мы можем с уверенностью говорить о том, что оно подтверждает вывод Э. Холла: Китай является высококонтекстуальной культурой [4]. Согласно исследованию, почти 60% опрошенных китайцев склонны проявлять черты высококонтекстуальной культуры (рис. 1).

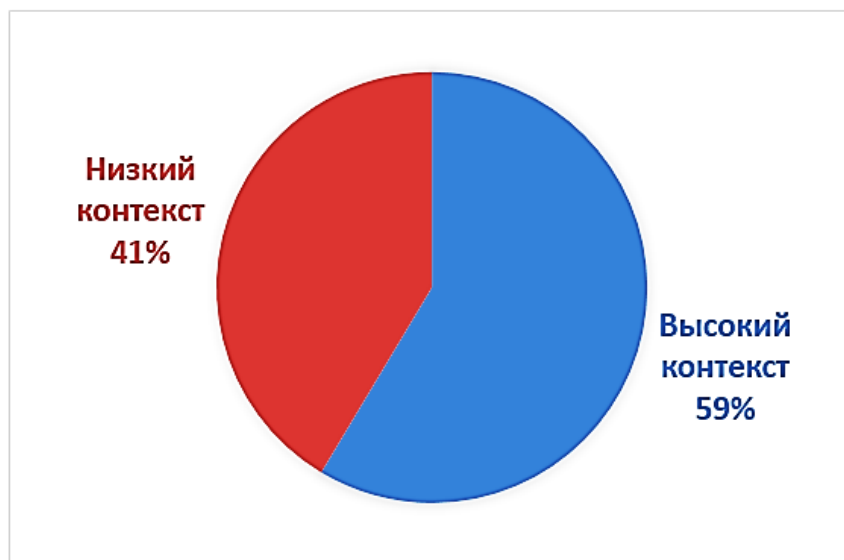


Рис. 1. Анализ контекстности китайской культуры

Мы не считаем данное процентное положение низким, так как понимаем, что выводы Эдвардом Холлом были сделаны в 70-е годы XX века и могли заметно устареть за 40 лет, так как культура – это «живой организм», который может видоизменяться под воздействием таких внешних факторов, как развитие науки и техники, миграция населения и интенсивный рост экономической и культурной интеграции в мире. Китай, в действительности, является отличным примером инкорпорации в культуру новых элементов вследствие произошедших в стране изменений: углубление политики открытости и сотрудничества, укрепление международных отношений и интеграция в мировую экономическую систему.

На результат нашего исследования могли также оказать влияние относительно незначительная выборка и погрешность перевода с русского на английский. Тем не менее, явно прослеживается направленность большей части представителей китайской культуры в сторону высокого контекста.

Что касается России, то данное исследование не дало однозначного ответа на вопрос о том, является ли культура высококонтекстуальной или низкоконтекстуальной (рис. 2).

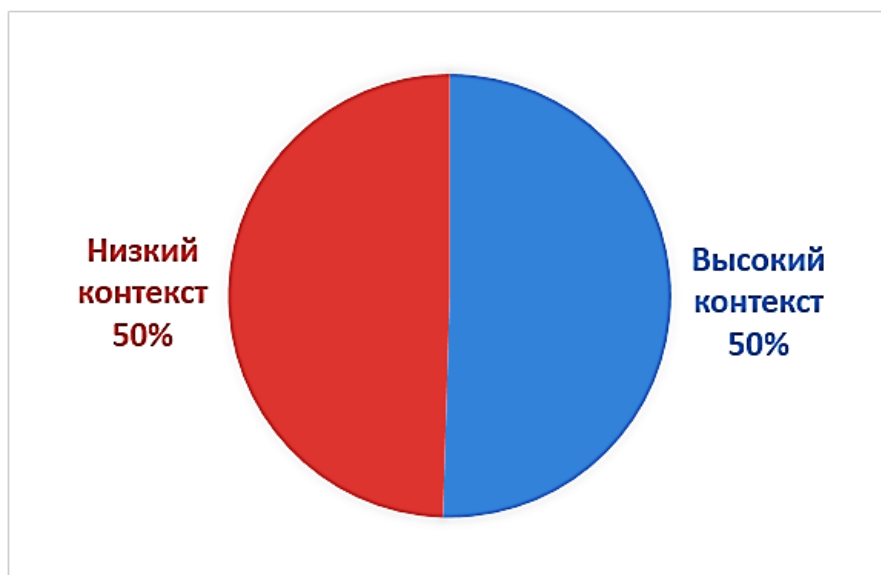


Рис. 2. Анализ контекстности русской культуры

В связи с этим нам пришлось провести дополнительное исследование. Опросив 25 коллег из Европейской бизнес школы города Калининграда, мы выяснили, что в результате пребывания и обучения в течение двух семестров за границей им каждый день приходилось взаимодействовать с представителями различных культур, будь то групповая работа над проектом или обыденное общение в столовой. При этом они не имели ни малейшего представления о вышеизложенных особенностях высоко – и низкоконтекстуальных культур. По их словам, у них не возникало трудностей, связанных с недопониманием иностранных коллег по учёбе. Общаясь с людьми из Бразилии, Аргентины, Португалии, Испании, Италии, Марокко, Пакистана и Китая, они имели дело с представителями высококонтекстуальных культур. Во время работы над групповыми проектами они «прежде всего, наладили хорошие межличностные отношения друг с другом и старались постоянно добиваться консенсуса, осторожно высказывая своё мнение и избегая конфликтов и споров, что в итоге принесло весомые плоды».

Однако респонденты также отметили тот факт, что во время участия в международном проекте «X-Culture» им приходилось взаимодействовать с коллегами из США, то есть страны с низким уровнем контекстности. Как ни странно, общаясь с ними, они также не испытывали проблем, так как они «действовали интуитивно: вели разговор только по делу, прямо и открыто высказывали своё мнение и критику, избегали недосказанности – как результат, все остались очень довольными совместной работой в проекте».

Таким образом, можно предположить, что российские респонденты смогли приспособиться к работе с представителями низко – и высококонтекстуальных культур. Это в определенной степени подтверждает результаты исследований Эдварда Холла, согласно которым Россия, находящаяся в прямом и переносном смысле между Востоком и Западом, занимает срединное положение и на шкале контекстности [2]. Несмотря на то, что особенности делового поведения китайских партнеров, по сравнению с европейскими партнерами, еще недостаточно изучены в России, автор статьи полагает, что выполнение актуальной задачи по



налаживанию российско-китайского сотрудничества не должно сопровождаться множеством сложностей, так как рассматривает Россию как легко адаптирующийся культурный социум. Более того, российская и китайская культуры имеют сходные значения культурных параметров в рамках теорий Хофстеде и Холла [1].

В заключение хотелось бы отметить, что теория Эдварда Холла выявляет лишь доминирующие в определённом социуме культурно-коммуникативные характеристики, однако система коммуникаций внутри одной и той же культуры может содержать как высококонтекстуальные, так и низкоконтекстуальные сообщениями и образцы поведения. Тем не менее, в результате проведенного эмпирического исследования мы можем смело утверждать, что поведение представителей других культур поддается изучению и прогнозированию.

### *Список литературы*

1. Мясоедов С.П. Кросс-культурный менеджмент / С.П. Мясоедов, Л.Г. Борисова. – 3-е изд. – М.: Юрайт, 2015.
2. Мясоедов С.П. Российская деловая культура. Воздействие на модель управления / С.П. Мясоедов, И.В. Колесникова, Л.Г. Борисова. – М.: Дело, 2011.
3. Садохин А.П. Введение в теорию межкультурной коммуникации / А.П. Садохин. – М.: Высшая школа, 2005.
4. Hall E.T. Beyond Culture. – Anchor Books, 1989.