

© В.Л. Фельдман

РАЗЛИЧИЯ В НЕВЕРБАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ МЕЖДУ ВОСТОЧНОЙ И ЗАПАДНОЙ КУЛЬТУРАМИ

В конце 1950-х годов американский вице-президент Ричард Никсон посещал с официальным визитом страны Латинской Америки. В то время отношения между США и Латинской Америкой были достаточно натянутыми. Никсон непреднамеренно ухудшил ситуацию одним своим жестом. Выйдя из самолета в одной из латиноамериканских стран, он поднял руку в американском приветствии «ОК». Толпа стала улюлюкать, а газеты на следующий день напечатали крупную фотографию вице-президента с разгромной статьей. Причина такого поведения людей состояла в незнании Никсоном культурных различий. В Латинской Америке жест, использованный им, означает нецензурное оскорбление [Burgoon, Saine 1978].

Американец, нанятый на работу консультантом в Индонезии, пришел к выводу, что руководитель проекта, швед, совершил несколько серьезных ошибок. При разговоре с главным инженером проекта, индонезийцем, консультант спросил, почему главный инженер не выскажет свои претензии к руководителю, который, возможно, и не подозревал о своих ошибках. Индонезиец ответил, что это невозможно, потому что руководитель проекта был почетным гостем на его свадьбе [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002].

В динамично развивающемся современном мире очень важно знать правила невербальной коммуникации, действующие в разных культурах. Впитанная нами с детства культура очень часто формирует и контролирует наше поведение. То, что считается нормальным и приемлемым в одной стране, может оказаться грубым и неприемлемым в другой. Сознательно или подсознательно мы постоянно посылаем и получаем невербальные сигналы. В большой степени первое впечатление о человеке складывается на основе невербальных посланий, которые он нам посылает. Знание культурных различий невербального поведения может оказаться очень важным для того, чтобы произвести хорошее впечатление на человека из другой культуры. В своей книге «Язык молчания» (1959) Холл пишет: «Формальные знания о языке, истории, традициях и форме государственного устройства страны являются лишь первым шагом в процессе понимания людей этой страны. Столь же важным является изучение невербального языка, который существует в каждой стране мира и в многочисленных социальных группах внутри каждой страны» [Hall 1959, p. 10].

1. Методология

В чем состоят последствия различий невербального поведения между восточными и западными культурами? Существуют многочисленные исследования различий невербального поведения в разных культурах. Была проанализирована литература и исследования в области невербальной коммуникации. Для определения ключевых терминов были использованы два основных учебника: «Межкультурная коммуникация в контекстах» [Martin, Nakayama 2003] и «Коммуникация между культурами» [Samovar, Porter 1991]. В качестве исследуемых явлений были взяты прикосновения, жесты, хронемика и проксемика. Была исследована литература по этим явлениям и сделаны предложения по их использованию.

2. Исследование невербального поведения

Бургун и Сейн (1978) определяют невербальную коммуникацию как «атрибуты или действия людей помимо слов, которые имеют социально значимые значения и преднамеренно посылаются или истолковываются как преднамеренные с целью получения ответа от адресата» [Burgoon, Saine 1978, p. 9]. Мы участвуем в коммуникации не только посредством слов, иногда значительную помощь в ней оказывают невербальные сигналы. В классической работе Мехрабяна говорится о том, что влияние нашего послания другому человеку на 7% зависит от сказанных слов, на 38% от того, как эти слова сказаны и на 55% – от невербального поведения, которое сопровождает наши слова.

Бердуистел (1970) предположил, что «как не существует универсальных слов и звуковых комплексов, которые несут одно и то же значение по всему миру, так нет и телодвижений, выражений лица или жестов, которые вызвали бы одинаковый ответ в разных частях мира» [Birdwhistell 1970, p. 34]. Бердуистел приводит в качестве примера казалось бы универсальный невербальный знак, улыбку, которая «в одном обществе выражает дружеское отношение, в другом – смущение, а в третьем может содержать предупреждение о том, что если не уменьшить напряженность, то последуют враждебные действия» [Birdwhistell 1970, p. 34].

«Культура представляет собой способность человека адаптироваться к обстоятельствам и передавать полученные навыки и знания последующим поколениям. Культура дает людям чувство принадлежности к группе, понимание способов поведения и характера поступков. Культура влияет на поведение, нравственность, производительность труда и включает в себя ценности и модели поведения, которые влияют на действия человека» [Harris, Moran 1996, p. 10].

В книге «Выходя за пределы культуры» (1976) Холл писал: «Немцы, французы, итальянцы, испанцы, португальцы, англичане, скандинавы и представители балканских культур имеют уникальную самоидентификацию, язык, системы невербального общения, материальную культуру, историю и способы поведения» [Hall 1976, p. 1–2].

Важной частью культуры, влияющей на межличностную коммуникацию, является отношение человека к коллективистской или индивидуалистской культуре. Хофстед (2001) указывает: «Взаимоотношения между индивидуумом и коллективом в человеческом обществе являются не только способом совместного проживания, но и теснейшим образом связаны с социальными нормами» [Hofstede 2001, p. 210]. Когда человек происходит из индивидуалистской культуры и общается с людьми из коллективистского общества, он должен быть знакомым с нормами коллективистской культуры. Иначе его будут воспринимать грубым, что может повлиять на выполнение им своей миссии. Индивидуалистская культура исходит из того, что «люди должны заботиться о себе сами и быть эмоционально независимыми от групп, организаций и других коллективов». Для людей из индивидуалистских культур акцент на себя очень важен, даже при строительстве взаимоотношений» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 136]. Авторы указывают, что люди из индивидуалистских обществ, заинтересованные в другом человеке или предмете обсуждения, могут быть очень громкими и задавать много вопросов, но если им становится скучно, они теряют интерес и начинают глядеть в сторону; они «судят о другом человеке лишь настолько, насколько он им нужен» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 136].

В отличие от индивидуалистских культур, люди в коллективистских культурах очень зависят от групп. «Коллективисты придают особую важность построению отношений с другими людьми при помощи ритуалов и вежливости; достижение цели для них является косвенной или второстепенной задачей. В таком обществе каждый человек является представителем группы, к которой он принадлежит, и если по отношению к нему поступают плохо, то плохо поступают по отношению ко всей группе; если ему помогают, то помогают всей группе; если его стыдят, то стыдят всю группу» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 139]. В индивидуалистских культурах очень важно «Я», в то время как в коллективистских культурах упор делается на «Мы». В индивидуалистских обществах люди имеют тенденцию к применению одних и тех же стандартов ко всем. В коллективистских же обществах разные стандарты применяются к разным людям [Gudykunst, Ting-Toomey & Chua 1988]. Происхождение из коллективистского или индивидуалистского общества оказывает сильное влияние

на способы коммуникации, особенно в конфликтных ситуациях. Кай и Финк (2002) пришли к заключению, что для людей из коллективистских культур очень важно наличие равновесия в группе, поэтому они более склонны к компромиссам, чем люди из индивидуалистских культур [Cai, Fink 2002].

Еще одним важным культурным различием, знание которого может предотвратить возникновение конфликтов, является взаимодействие высокого и низкого контекста в коммуникации. Эдвард Холл дал следующее определение высокому и низкому контексту коммуникации в своей книге «Выходя за пределы культуры» (1976): «Высокий контекст в коммуникации имеет место тогда, когда большая часть информации содержится в физическом контексте или самой личности, а меньшая – в кодируемой, внешней, передаваемой части послания. Низкий контекст в коммуникации означает противоположное, т. е. основная масса информации передается внешним кодом» [Hall 1976, p. 14]. Американцы являются яркими представителями низкого контекста в коммуникации. Основным в их посланиях являются слова, а не жесты, взгляды и другие невербальные формы коммуникации [Harris, Moran 1996]. Немецкая, скандинавская и швейцарская культуры также считаются культурами низкого контекста. Японская, корейская и китайская культуры придают большое значение тому, как говорят слова, и поэтому, рассматриваются как культуры высокого контекста [Gudykunst, Ting-Toomey & Chua 1988]. Если не обращать внимания на эти важные культурные различия, то это может привести к проблемам в межкультурном общении.

Маркс (1999) отмечает, что прямота и напористость являются важными культурными различиями, влияющими на общение. Они воспринимаются как позитивные качества в США, но в Китае считаются грубостью. Немцы предпочитают структурный подход к делу: они проводят переговоры в конференц-залах, где могут пообедать с партнером по завершении переговоров. Для них существует четкое различие между делом и удовольствием. Китайцы же встречаются с партнером за завтраком, обедом и, если дело для них важно, могут пригласить к себе домой. Они стараются получше узнать человека перед тем, как иметь с ним дело [Marx 1999].

Маркс (1999) провел эксперимент, в ходе которого он опросил 45 руководителей различных национальностей на предмет наиболее общих проблем, с которыми они сталкиваются в международных делах. Он пришел к выводу, что главными проблемами являются:

- неумение перейти от бюрократического подхода к подходу, основанному на личных связях (как в Китае);
- различия в стилях общения;
- необходимость работать с более автократичными и иерархическими системами;

• работа в более изозированной и политически организованной среде (как во Франции).

Ниже будет представлен обзор литературы о способах невербального поведения в различных культурах и их влиянии на общение. Основное внимание было уделено жестам, проксемике, хронемике и прикосновениям.

2.1. Проксемика

Бургун и Сейн (1978) определяют проксемику как «изучение того, как человек воспринимает, структурирует и использует пространство» [Burgoon, Saine 1978, p. 89]. Холл (1990) пишет: «Каждое живое существо имеет видимую физическую границу – его кожу – отделяющую его от внешней среды. Эта видимая граница окружена серией невидимых границ, которые труднее определить, но которые не становятся от этого менее реальными. Эти границы определяют индивидуальное пространство человека и являются его «территорией» [Hall & Hall 1990, p. 10]. Индивидуальное пространство является одной из форм территории. Вот как описывают его Холл и Холл (1990) в книге «Понимание культурных различий»: «Каждый человек окружен невидимым пространством, которое расширяется или сужается в зависимости от ситуации: взаимоотношений с людьми, его эмоционального состояния, происхождения и вида выполняемой им деятельности» [Hall & Hall 1990, p. 10]. Необходимо понимать различия в индивидуальном пространстве в различных культурах, поскольку нарушение этого пространства может привести к чувству неудобства и даже агрессии со стороны партнера.

Гестеланд (1999) описал индивидуальное пространство в различных культурах [Gesteland 1999]. В арабском мире, Средиземноморье, латинской Европе и Латинской Америке это пространство составляет от 20 до 35 см; для большинства жителей северной, центральной и восточной Европы, а также для североамериканцев оно составляет от 40 до 60 см. В северной Европе индивидуальное пространство шире, и люди пытаются сохранять дистанцию. Здесь не принято касаться других людей. Если вы случайно задели другого человека, необходимо извиниться. Индивидуальное пространство уменьшается в Италии, Греции, Испании и южной Франции. Дистанция, которая считается интимной на севере, на юге считается нормальной при общении. Это означает, что люди из Средиземноморья слишком близко приближаются к немцам, англичанам, скандинавам и американцам, большинство из которых имеют североамериканское происхождение [Hall & Hall 1990].

Вьетнамцы и латиноамериканцы при общении находятся близко друг к другу. Очень часто благодаря этому различию латиноамериканцы и жители европейского юга при встрече обнимаются, а не пожимают друг другу руки [Harris, Moran 1996]. Арабы придают большое значение тесным взаимоотношениям и предпочитают короткую дистанцию. Их сложное поведение включает в себя ощущение дыхания человека, с которым они общаются. Они хотят ощущать дыхание друга. Отказывать им в этом означает оскорбить. Однако арабы не ищут близкого общения с незнакомцами или людьми, которых они плохо знают. В таких случаях они обычно садятся в противоположных концах комнаты и разговаривают друг с другом [Harris, Moran 1996]. В Германии удобное для собеседников расстояние наиболее велико. Для американцев даже расстановка мебели в немецких офисах кажется слишком далекой для удобной беседы. Немцы считают, что двигать мебель в их помещении, что является обычным для американцев, неприлично. По их мнению, даже заглядывать в комнату извне является вторжением в их жизнь. Поэтому всегда необходимо попросить разрешения перед тем, как войти. Даже если вы стоите на пороге офиса, это рассматривается немцами как незваное вторжение. Французы же, наоборот, стоят и сидят ближе друг к другу, чем американцы и, тем более, немцы [Hall & Hall 1990].

Дистанция может означать власть. Отдельный кабинет обладает большим статусом, чем отдельно стоящий стол. В Германии и США верхние этажи зданий занимают высокопоставленные руководители. Во Франции же, наоборот, официальные лица занимают позицию посреди подчиненных, находясь в их окружении. По их мнению, такая организация пространства позволяет руководителям лучше контролировать и иметь больше информации о происходящем [Hall & Hall 1990]. В Японии расположение мест имеет чрезвычайно важное значение. Если вас посадят в конце стола, ближе к двери, то вам дают понять, что вас и ваше дело не считают очень важным и не рассматривают серьезно. Чем важнее человек и его дело, тем ближе они сидят к началу стола и дальше от двери [Chen, Cramer & Kojima 1996].

Хофстед позаимствовал термин «расстояние власти» у голландского социального психолога Мулдера, который в 1960 году провел эксперименты по исследованию межличностной динамики власти. Во время своих исследований Хофстед (2001) обнаружил, что расстояние власти в значительной степени определяется обществом. Он также указал, что «в организациях мы неизбежно сталкиваемся с неравенством способностей членов и неравенством власти» [Hofstede 2001, p. 82]. Страны с наибольшим расстоянием власти (Россия и Япония) делают особый упор на «неравное распределение власти в институтах и организациях с точки зрения иерар-

хии привилегий» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 141]. Страны с коротким расстоянием власти (американца и шведы) больше ценят «горизонтальные взаимоотношения, где все находятся приблизительно на одном уровне» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 143]. В таких культурах начальник, несмотря на свою власть, должен вести себя уважительно и осторожно по отношению к подчиненным. Каждый человек группы имеет право голоса в принятии решений и чувствует себя в праве жаловаться, когда нарушаются его права.

2.2. Хронемика

Путешествуя за границу трудно не заметить различия в темпе жизни людей в разных странах. Одни все время находятся в движении, другие гораздо спокойнее тратят время. «Чувство времени в разных культурах разное – некоторые культуры предпочитают точность, в других чувство времени весьма относительно» [Harris, Moran 1996, p. 126].

Холл (1976) исследовал различия восприятия времени в разных культурах. С его точки зрения американская культура является «монокронной». Это означает, что американцы, как правило, предпочитают делать что-либо одно и уделяют большое внимание планированию. Не все американцы соответствуют монокронным нормам, но социальное давление заставляет большинство действовать в рамках монокронности. Холл (1976) определил восприятие времени в Латинской Америке и на Ближнем Востоке как «полихронное». Это означает, что несколько действий происходит в одно и то же время. В таких системах уделяется особое внимание участию людей, а не соответствие установленному распорядку выполнения задания. В полихронной системе время считается менее ценным, чем в монокронной [Hall 1976].

Хофстед, Педерсон и Хофстед (2002) считают, что люди, принадлежащие к культуре, ориентированной на долговременные результаты (американцы и немцы), имеют долгосрочную перспективу в жизни. Для людей из такой культуры «важно жить добродетельной жизнью в глазах своих предков и обеспечивать своих детей» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 156]. Они указывают, что в таких культурах людям приходится очень много и упорно работать. «Здесь важно процветание, а не счастье или удовольствие» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 156].

Люди, живущие в краткосрочной культуре (бразильцы и южноевропейцы), как правило, руководствуются моментом и ориентированы на немедленные результаты. Для них традиции и социальные ритуалы имеют большое значение. «Взаимные подарки в такой культуре являются

моральной обязанностью, даже если это означает необходимость влезать в долги. Главным для людей в краткосрочных культурах является не цель, а желание показать собственную стабильность. Они используют любую возможность для празднования» [Hofstede, Pedersen & Hofstede 2002, p. 157].

«Для людей из монохронной культуры, воспитанных в североευропейской традиции, время течет линейно и разбито на отрезки, как дорога, протянувшаяся в обе стороны – в прошлое и будущее. Время экономят, тратя с пользой, тратят бесполезно, теряют, наверстывают, ускоряют, замедляют, оно ползет и бежит» [Hall 1976, p. 16]. В своей книге «Выходя за пределы культуры» Холл (1976) пишет: «В монохронной культуре время используется как система, классифицирующая жизнь. За исключением рождения и смерти, все остальные важные события должны происходить по расписанию» [Hall 1976, p. 16]. Холл (1976) также заявляет: «Монохронная система ограничивает взгляд человека на действительность так же, как взгляд на мир через свернутую в трубку бумагу ограничивает время. Она также влияет на образ мышления, который в такой системе разбит на отрезки» [Hall 1976, p. 17].

В разных культурах по-разному относятся к деловым встречам. В Германии пунктуальность является важной чертой и рассматривается как знак уважения [Marx 1999]. Во Франции пунктуальность не столь значима; ожидается, что человек может опоздать на 10-15 минут [Marx 1999]. Американцы следят за временем: они создали фразу «Время – деньги». В их культуре нормально давить и быть агрессивным [Marx 1999]. Канадцы очень ревностно относятся к расписаниям. Если человека заставить ждать больше 10 минут, то для канадца это означает «преднамеренное оскорбление» [Harris, Moran 1996, p. 208]. Мексиканцы более ориентированы на людей, чем на задачу. Для них более важны семья и дружба, чем четкое расписание [Harris, Moran 1996].

Китайцы, с одной стороны, являются пунктуальными, поэтому на встречу с ними нельзя опаздывать [Harris, Moran 1996]. Если гость приходит в частный дом раньше срока – это является нормальным. В США же можно немного опоздать, но ни в коем случае нельзя прийти раньше [Novak, Dong 1997]. Индонезийцы не любят, когда их торопят или когда на них давят. Время в их культуре рассматривается как «безграничный океан» [Harris, Moran 1996]. «В индонезийском словаре есть фраза, которая переводится как «резиновое время», т. е. оно может растягиваться или сокращаться по желанию человека» [Harris, Moran 1996]. Японцы очень пунктуальны. Когда они принимают решения, то противоположная сторона должна быть готова подождать. Принятие решения может растянуться на несколько лет. Но после того как оно принято, японцы готовы начинать

действовать немедленно. Если их партнер тянет с исполнением принятого решения, убаюканный процессом его принятия, то японцы могут критиковать его за медлительность [Harris, Moran 1996].

Для славянских народов характерна медлительность. Им не нравится быстрый темп Запада и его отношение «время – деньги». Славяне более медлительны, особенно в процессе переговоров. Они любят цитировать старые пословицы. Такие, как: «Поспешешь – людей насмешишь» или «Терпение и труд все перетрут» [Harris, Moran 1996]. В Африке понятие времени относительно. Главное – люди, а не время. Если человек торопится, то на него глядят с подозрением и недоверием. Прежде, чем иметь с ним дело, африканцы захотят узнать его поближе. В больших городах, однако, пунктуальность становится важной чертой [Harris, Moran 1996]. «Время не рассматривается как нечто ограниченное, то, что не сделано сегодня, всегда можно сделать завтра» [Harris, Moran 1996, p. 373]. В своей культуре африканцы могут опоздать на встречу на несколько часов. Однако если встреча для них важна, то они придут на нее вовремя [Harris, Moran 1996]. На Ближнем Востоке понятие времени также растяжимо. Люди на Ближнем Востоке мыслят в соответствии с концепцией «Бекра инша Аллах», что означает «Завтра, если Бог позволит» [Harris, Moran 1996].

Монохронность времени является частью американской культуры: она рассматривается как единственный способ организации жизни. Находясь за границей, американцы чувствуют себя дискомфортно в полихронных культурах – им кажется, что правила постоянно меняются, и нет ничего стабильного, все может измениться в последнюю минуту [Hall 1976].

2.3. Прикосновения

Прикосновения относятся к любым формам движения тела. Бургун и Сейн (1978) соглашаются с классификацией Рея Бердуистелла, который «указал восемь областей значимой активности: голова в целом; лицо; шея; корпус и плечи; плечи и предплечья; кисти и пальцы; бедра и ноги; ступни» [Burgoon, Saine 1978, p. 54]. Макдениел и Андерсен (1998) исследовали тактильное поведение среди людей различных культур и обнаружили, что прикосновения разнятся у разных народов [McDaniel Andersen 1998]. В некоторых культурах во время встречи нормально поцеловать человека в щеку, в то время как в других культурах прикосновения очень ограничены. Низкоконттактные культуры используют меньше прикосновений, чем высоконттактные. «Люди в коллективистских культурах обладают более тактильным взаимодействием, чем люди в индивидуалистических культурах» [Gudykunst, Ting-Toomey & Chua 1988, p. 126]. Такие параметры, как пол, возраст и личное

расстояние всегда оказывают влияние на тактильное поведение. Нормы и правила, управляющие прикосновениями, разнятся от культуры к культуре.

Дальневосточные страны считаются низкоконтактными культурами. Северная Америка относится к среднеконтактной культуре. Арабские страны и Средиземноморье представляют собой высококонтактные культуры [Gudykunst, Ting-Toomey & Chua 1988]. Так, арабы чувствуют себя неловко при отсутствии близкого контакта с собеседником. В то же время североамериканцы находят потребность арабов в тесном контакте нервирующей и раздражающей. Латиноамериканцы нуждаются в более ярко выраженном тактильном поведении, чем североамериканцы. Китайцам не нравится, когда до них дотрагиваются и хлопают по спине; они предпочитают легкий поклон рукопожатию [Harris, Moran 1996]. В Корее физический контакт с другим человеком считается неприемлемым, за исключением ярко выраженных дружеских отношений. Некоторые поднаторевшие в международных связях жители этой страны могут обменяться рукопожатием, но даже они предпочитают поклон [Harris, Moran 1996]. С другой стороны, вьетнамцы одного пола могут держаться за руки в общественном месте, и это считается абсолютно нормальным [Harris, Moran 1996]. В Индии выражением дружбы людей одного пола является задерживание рук одного человека в руках другого человека [Gesteland 1999]. Прикосновения важны во время приветствий в различных культурах. Традиционное малазийское приветствие напоминает рукопожатие, но оно происходит двумя руками. Человек слегка дотрагивается до рук другого человека, а затем прижимает их к своей груди. Это означает: «приветствую тебя от всего сердца» [Harris, Moran 1996]. Во Вьетнаме люди пожимают друг другу руки при встрече и прощании. Они также используют обе руки [Harris, Moran 1996].

Рукопожатие является особенно важным в немецкой культуре. Немцы жмут руки при начале и конце разговора. Рукопожатие должно быть твердым. Старший по возрасту или положению является инициатором. Женщина протягивает руку первой, если только мужчина не является ее начальником. В Германии человек входящий в комнату должен пожать руки всем находящимся в ней людям [Harris, Moran 1996]. В Нигерии считается явной грубостью не пожать руки, войдя в комнату. Более того, нужно пожать руки, войдя в комнату, затем пожать руки, когда тебя представляют и пожать руки при расставании [Harris, Moran 1996].

2.4. Жесты

Подсознательно многие люди считают, что жесты имеют одинаковое значение в разных частях мира. Однако это вовсе не так. В своей книге

«Кинезика и контекст» Бердуистел (1970) пишет: «После пятнадцатилетних исследований и поисков нам не удалось обнаружить ни одного движения тела и жеста, которые имели одно и то же социальное значение во всех обществах» [Birdwhistell 1970, p. 81].

Существует множество примеров, когда жесты имеют разное значение в разных культурах. Жест «ОК», используемый в США, означает либо что все хорошо, либо согласие. Для бразильцев такой жест неприличный, а для японцев он означает деньги [Harris, Moran 1996]. Американский жест «2» или «победа», который изображается при помощи среднего и указательного пальцев, в Австралии считается неприличным [Harris, Moran 1996]. В Болгарии покачивание головой вертикально означает «нет», а горизонтально – «да» [Axtell 1990]. В Германии неприлично разговаривать с человеком, держа руки в карманах. Там же считается невежливым сидеть так, чтобы другой человек видел подошвы ваших ботинок. Вот почему немцы кладут ногу за ногу, перекрещивая ноги у колена, а не кладя лодыжку на колено [Harris, Moran 1996]. На Ближнем Востоке также невежливо показывать подошвы ног сидя, а также указывать на другого человека пальцем [Harris, Moran 1996].

Иногда жест ничего не значит для человека, потому что не имеет значение в его культуре. «Японцы обычно выражают недоумение, задерживая дыхание и говоря «саа». Если не знать этого, то невозможно понять, что это значит» [Harris, Moran 1996, p. 32]. Использование левой руки для еды или для передачи подарка не приемлемо в Индонезии. В их культуре левая рука считается нечистой [Harris, Moran 1996]. Ближний Восток и Нигерия также являются обществами, где левая рука не используется [Harris, Moran 1996, p. 380]. Левая рука считается нечистой, потому что это «туалетная рука». Было бы оскорблением протягивать левую руку или есть левой рукой, даже если вы левша [Harris, Moran 1996].

В некоторых культурах существуют правила о том, как оказывать знаки уважения посредством жестов. В Японии и тихоокеанском бассейне, в восточной и южной Азии передача визитной карточки должна быть обставлена определенными жестами. В этих странах она всегда дается и принимается обеими руками. Затем ее надо внимательно просмотреть в течение 4 или 5 секунд, после этого с уважением положить на стол, и только потом в карман или кошелек [Gesteland 1999]. Некоторые жесты сопровождают речь. Японцы используют меньше жестов и слов, чем американцы. Французы используют больше слов и жестов, чем американцы. Рекордсменами же являются итальянцы. Жесты, используемые для замены слов, часто не известны людям из других культур. Например, «австралийцы предлагают выпить, прикасаясь тремя пальцами одной руки к ладони другой, при этом

оттопыривая большой палец и мизинец. В Китае такой же жест означает «6» [Harris, Moran 1996, p. 33].

В разных странах жесты используются для привлечения внимания. В Северной Америке принято говорить «сэр» или «мисс», при этом, поднимая указательный палец правой руки вверх, чтобы привлечь внимание человека или покачивая головой. В Европе для этого нужно постучать по стакану или чашке ложкой или кольцом. На Ближнем Востоке приемлемо похлопать в ладоши. В Японии нужно слегка приподнять руку ладонью вниз и растопырить пальцы. Для того чтобы привлечь внимание в Латинской Америке или Испании, нужно вытянуть руку вперед ладонью вниз, сгибая или разгибая пальцы [Harris, Moran 1996]. Подзывая человека во Вьетнаме, нужно вытянуть руку вперед ладонью вниз и вращать четырьмя пальцами [Harris, Moran 1996].

Культуры различаются экспрессивностью языка жеста. Славяне, например, кажутся зажатými. На людях их экспрессивность и жесты сведены до минимума. В кругу друзей они гораздо более экспрессивны и их сдержанность в обществе уступает место активной жестикуляции [Harris, Moran 1996].

3. Предложения и заключение

Растущие взаимосвязи между государствами делают все более актуальным взаимопроникновение культур. Все больше людей выезжают за пределы своих стран. Все больше компаний становятся международными и имеют отделения в разных странах. Для эффективного общения не достаточно лишь хорошо владеть иностранным языком. Необходимо знать культуру и особенности невербального поведения других народов. Когда человек выезжает за границу, он должен помнить, что он гость, от которого ожидается соблюдение местных традиций, а не навязывание собственных. Поскольку наши культуры очень разные, необходимо избегать отношений, когда мы требуем поступков в соответствии со своей культурой. Необходимо научиться понимать людей других культур и быть терпеливыми. Авторы исследуемых работ делают следующие предложения, которые, по их мнению, помогут людям общаться на межкультурном уровне.

- Исследуйте культуру, традиции и историю страны и народа, с которыми вы предполагаете иметь связи.
- Определите приемлемую дистанцию, удобную для общения людям, с которыми вы собираетесь вступить в контакт.
- Уясните для себя иерархию власти и расстояние, основанное на положении человека в обществе.

- Попробуйте понять, как люди, с которыми вы собираетесь вступить в общение, рассматривают время и определяют цели.
- Выберите подходящее время для общения.
- Определите приемлемый стиль приветствия и нормы прикосновений людей, с которыми вы собираетесь общаться.
- Узнайте о значении жестов, приемлемых и приемлемых в другой культуре.

В своей книге «Скрытое измерение» Холл (1966) писал: «Как бы человек ни старался, он не сможет полностью абстрагироваться от своей культуры, потому что она составляет подсознательную основу его нервной системы и определяет то, как он воспринимает мир. Большая часть культуры скрыта от него и недоступна осознанному контролю. Даже когда мелкие элементы культуры поднимаются до уровня осознания, их трудно изменить, не только потому, что они ощущаются на личном уровне, но и потому, что люди не могут действовать или взаимодействовать значимым образом вне пределов культуры» [Hall 1966, p. 177].

Мы надеемся, что изложенная выше информация поможет тем, кто занимается межкультурной коммуникацией и собирается общаться за рубежом. Знания о различиях в невербальной практике между восточной и западной культурами являются необходимыми, если человек хочет достигнуть успеха не только в своей стране, но и за ее пределами.

Литература

- Axtell R.* The do's and Taboos of hosting international visitors. – New York, 1990.
- Birdwhistell R.L.* Kinesics and context; essays on body motion communication. – Philadelphia, 1970.
- Burgoon J.K., Saine T.* The unspoken dialogue: an introduction to nonverbal communication. – Boston, 1978.
- Cai D.A. & Fink E.L.* Conflict style differences between individualist and collectivists. *Communication Monographs*. 2002, 69 (1), p. 67–88 // Retrieved February 15, 2006 (from Communication & Mass Media Complete database).
- Chen H.J., Cramer P.K., & Kojima T.* Japanese and American Cross-Cultural Business Pragmatics: A Study. 1996 // Retrieved February 18, 2006.
- Gesteland R.R.* Cross-cultural business behavior: marketing, negotiating and managing across cultures. – Copenhagen, 1999.
- Gudykunst W.B., Ting-Toomey S., & Chua E.* Culture and interpersonal communication. – Newbury Park (California), 1988.
- Hall E.T.* The silent language. – New York, 1959.
- Hall E.T.* The hidden dimensions. – New York, 1966.
- Hall E.T.* Beyond culture. – New York, 1976.
- Hall E.T., Hall M.R.* Understanding cultural differences. – Yarmouth (Maine), 1990.

- Harris P.R., Moran R.T.* Managing cultural differences. – Houston, 1996.
- Hofstede G.H.* Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations. – Thousand Oaks (California), 2001.
- Hofstede G.J., Pedersen, B.P., & Hofstede, G.H.* Exploring culture: exercises, stories, and synthetic cultures. – Yarmouth (Maine), 2002.
- Martin J.N., Nakayama T.K.* Intercultural communication in contexts. – New York, 2003.
- Marx E.* Breaking through culture shock: what you need to succeed in international business. – London, 1999.
- McDaniel E. & Andersen P.A.* International patterns of international tactile communication: A field study // Journal of Nonverbal Behavior. – 1998. – Nr 22.
- Novak L. & Dong D.* Intercultural Differences between Chinese and American in Business. Business Communication Quartely. 1997, 60, p. 115–123 // Retrieved February 8, 2006.
- Samovar L.A., Porter R E.* Communication between cultures. – Belmont (California), 1991.