

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОСПРИЯТИЯ У НОСИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ КУЛЬТУР

Л. С. Кателина, О. М. Дедова, В. А. Корнев

Воронежский государственный медицинский университет

Российская Федерация

E-mail: katelinal@yandex.ru, dedova008@mail.ru, vkornev48@yandex.ru

В статье рассматриваются различия в восприятии основных жизненных категорий представителями разных этносов и культур, в отношении к действительности, обществу, представлениях о личности, межличностных отношениях на работе и в общественных местах, вербальных и невербальных стилях общения.

Ключевые слова: мировосприятие; культуры; особенности; коммуникация; сходства и различия.

В общении с иностранными гражданами необходимо учитывать и признавать различия в восприятии окружающего мира и социума [4].

Так, к *возрастным* характеристикам и особенностям этикетного общения с людьми разных возрастов очень чувствительны все мусульмане, индусы, представители восточных культур в целом. Традиционное, определяемое менталитетом и религиозными правилами уважение к родителям и людям преклонного возраста, к руководителям и социально значимым, статусным, «уважаемым людям», которые практически всегда немолоды, беспрекословное подчинение их указаниям, невозможность обсуждать и осуждать их мнение – одна их основополагающих особенностей поведения указанных категорий иностранцев. Это необходимо учитывать при подборе и расстановке кадров в учреждениях и организациях, а также при организации индиви-

дуальной работы с различными категориями сотрудников и студентов.

К *гендерным* характеристикам поведения чувствительны те же группы иностранных граждан. Мужчина традиционно является авторитетом и реальным главой семьи, основным поставщиком материальных ценностей, его слову беспрекословно подчиняются женщины и дети. Задача женщины – прежде всего быть хозяйкой, женой, матерью, хранительницей очага, цель жизни которой – украшать и облегчать бытовую жизнь мужчины, хранить честь его семьи, всячески превозносить его в глазах детей и соседей. Сферы влияния мужчин и женщин в семье четко поделены и практически никогда не пересекаются. Выполнение мужчиной женской работы, как правило, не допускается. Женщина традиционно подчинена мужчине (отцу, мужу, брату, свекру), причем муж должен полностью обеспечивать и ее, и семью материально. Только в наиболее прогрессивных странах указанных регионов (Сирия, Тунис, Марокко) женщина работает (неполный рабочий день), но в большинстве случаев эта работа ограничивается семейным бизнесом. Эти особенности сосуществования в традиционных семьях объясняют то, что поведение девушек и женщин ориентировано на сохранение семейных ценностей при более узком кругозоре, ограниченных взглядах на другие сферы жизни и слабых способностях к профессиональному обучению. Они трудолюбивы в быту, но не в учебе; расторопны в торговле и ищут косвенные (не всегда допустимые и законные) пути решения проблем; склонны к скрытности и лукавству на любом уровне общения; эмоции и агрессивные немотивированные вспышки применяют как аргументы в споре или конфликте, особенно если их уличили в неискренности; зачастую негибки и в вопросах веры; для достижения цели способны на различные манипуляции, некоторые из женщин могут манипулировать даже здоровьем и жизнеобеспечением детей.

В *статусных* вопросах переоценка или недооценка социального и семейного статуса [5] имеет для представителей восточных культур ведущее значение и может стать причиной серьезных конфликтных ситуаций. Значительные трудности испытывают представители тех стран, где очень важно понятие «сохранения лица», так как в условиях иноязычного общения многократно усиливается опасность уронить или потерять свое «лицо» в глазах земляков или представителей другой культуры. Это зачастую является причиной возрастания языкового барьера из-за боязни неправильного ответа, публичного получения замечания, насмешки или упрёка в присутствии представителя другого социального уровня или национальности. Кроме того, молчание

или отказ от контактов на неродном языке является демонстрацией своего превосходства, высокого социального или материального уровня. Представители «великих держав» считают, что приспособляться к их правилам и традициям должны другие, более низкие, с их точки зрения, по статусу люди, и все окружающие должны учитывать высокий статус партнера по общению. Однако эти люди не учитывают, что понимание статуса в разных культурах разное. Как правило, в восточных культурах статусность основана, на материальном благополучии, на принадлежности к касте, на авторитете отца или семьи в целом, в то время как в России оценивается человек сам по себе, его личные достижения и успехи, а статус «сына, зятя, брата высокого лица» чаще всего играет негативную роль в отношении к этому человеку. У мусульманских народов, например, выражения «сын уважаемого человека», «у них своя больница», «он знает английский язык», «его дядя работает в посольстве», «у него есть фотография, где министр жмет ему руку» – возможный пропуск в высшие слои общества. Кроме того, некоторые студенты из европейских и развитых африканских стран считают, что если они заплатили за обучение, проживание и т.д., то адаптироваться к новым условиям жизни должны не они, а условия обучения или работы должны быть адаптированы к их потребностям, привычкам, а зачастую и субъективным требованиям – «кто платит, тот и заказывает музыку». Понятие личных заслуг, успеха, ума, богатства, хорошей карьеры у человека более низкого социального или материального статуса для представителей восточных культур часто бывает непонятным, неважным и не учитывается при оценке человека.

Отношение к обществу, другому человеку как личности или члену общества у представителей разных культур может быть:

а) *индивидуалистическое*, основанное на признании и уважении только собственных интересов, на равнодушном отношении к потребностям, интересам и мнениям других людей или отрицании интересов группы, коллектива, и *коллективное*, основанное на учете мнения социума, ближайшей группы, семейного или профессионального окружения;

б) *рациональное*, основанное на логике, расчете, экономии, достижении прагматического результата, и *эмоциональное*, опирающееся на чувства, порыв, призыв, подражание поведению другого человека.

в) *открытое*, при котором понятны позиция, отношение человека к событию через его поведение и слова, и *закрытое*, при кото-

ром человек не проявляет и не демонстрирует внешне своих эмоций по отношению к происходящему.

Индивидуалистическое, рациональное и закрытое сознание является приоритетным и ведущим у европейцев и американцев; в некоторой степени оно свойственно и африканцам (в личных вопросах), но у африканцев сильны еще родоплеменные отношения, в основе которых лежат принципы коллективного сознания.

Коллективное, эмоциональное и открытое сознание свойственно славянам, в особенности русским, жителям Латинской Америки, в некоторых случаях арабам и другим представителям мусульманских народов. В конфликтной ситуации мусульмане объединяются в слаженные, хорошо организованные группы, деятельность которых направлена на защиту «своих» или на утверждение какой-либо, в большинстве случаев религиозной идеи, но каждый в отдельности для достижения или защиты личных интересов, в момент опасности или при возможности получения выгоды безо всяких угрызений совести поступится интересами группы (но не семьи), причем остальные члены сообщества и земляки не будут считать это предательством, а расценят как признак ума и предприимчивости.

В разных культурах люди проявляют себя по-разному в межличностных отношениях на работе, в общественном месте, в ситуации «учитель – ученик» и т.д.

Так, русские и греки оценивают поведение американцев на работе как «бесчеловечное, холодное и чересчур нацеленное на производительность». Русские, несмотря на то, что считают собственные организации бюрократическими, принимают решения, исходя из дружеских и родственных отношений, личных норм и правил, т.е. чаще всего не видят разницы между служебными и личными отношениями. А потому эмигранты из России долго не могут определить в США свои служебные роли и стиль американского служебного поведения становится для них шокирующим. Мусульмане на работе и в учебе стараются продвинуться по карьерной лестнице за счет связей, протекций, «откатов», с минимальными трудовыми и интеллектуальными усилиями. В ход идут различные манипуляции, причем достичь результата хитростью не считается стыдным и не осуждается единоверцами, так как это расценивается как проявление ума и предприимчивости. Особенно ценится результат такого поведения в общении с представителями других религиозных конфессий. Например, чтобы уехать летом на каникулы пораньше, арабы – студенты вузов часто ссылаются на мнимые болезни родителей, иногда подтверждая эту информацию поддельными справками. В этом случае, при возникно-

вании проблем организационного характера, необходимо *переводить ситуацию в формальную*, т.е. требовать предъявления больничного листа или справки, точного соблюдения графика работы и учебы, должностных инструкций, предписаний, уставов организации и т.д. Все договоренности должны быть оформлены письменно и заверены юридически. Кроме того, необходимо перепроверять любую информацию, представленную в устной форме, так как она может видоизменяться, сужаться или расширяться в интересах передающего, в ней могут быть смещены акценты и искажены факты, а также даваться неоднозначные оценки событиям и людям.

Неодинаковы в разных культурах и представления о социальной роли учителя и ученика. Так, студентка, прибывшая для обучения из Турции, отвечая на вопрос исследователей об отношениях студентов и преподавателей, сказала: «Учителя следует бояться так же, как вы боитесь Аллаха. Когда учитель входит в класс, все встают. Когда вы встречаете его на улице, вы обязаны поклониться». У арабов профессор, который разрешает относиться к себе без должного почтения или говорит, что тоже может чего-то не знать в своем предмете, не воспринимается студентами всерьез. Они теряют уважение к сотруднику или преподавателю в том случае, если тот пытается общаться с ними на равных, дружески, пьет чай, курит на рабочем месте. А вот норма поведения для американского профессора – держаться со студентами на равных, и того же профессор ожидает от них. Самые распространенные ошибки русских, ведущие к потере уважения и авторитета в деловых отношениях с мусульманами, – признание чего-то на веру или решение рабочих вопросов при помощи подарков и денег. Не принимать подарки считается оскорбительным для мусульманина, поэтому их нужно принять, но тут же «отдариться» не менее ценной вещью, чтобы не попадать в зависимость, так как дарение подарков у восточных народов редко бывает бескорыстным знаком уважения, но чаще всего преследует определенные корыстные цели.

Понятие «личности» есть в каждой культуре, но трактуется оно по-разному. Понимание личности и отношение к ней другой личности, группы людей или общества полностью зависит от истории, религии, природных и социально-экономических условий развития того или иного народа [1].

Например, *европейская культура* утверждает единство, целостность, тождественность человеческого «я» во всех его проявлениях. Идеал европейца – сильная индивидуалистически настроенная личность, способная победить все и всех в одиночку. На первое место выдвигаются собственные жизненные позиции и интересы, которые

никто не имеет право игнорировать, нарушать, не уважать и не признавать.

В *американской культуре* личность не подчиняется никаким правилам, условиям и авторитетам, кроме авторитета силы и успеха. Индивидуализм признается как высшая, уникальная ценность, герой-одиночка способен достичь победы без чьей-либо помощи

Во многих *восточных культурах* человек зависит от той ситуации и среды, в которой он находится в данный момент, а также от клана, социального статуса семьи, религиозной принадлежности. Большую роль играет группа друзей - единомышленников, соратников, носителей общей идеи, которые помогают в трудной ситуации и для которых нужно совершить подвиг.

В Индии считают, что существование человеческого «я» – явление временное, непостоянное и зависит не от земных, конкретных причин, а от сверхличностного духа, разума. Главная идея конфуцианской религии – подчинить человеческое «я» закону, норме путем ограничения проявления эмоций и установления контроля разума над чувствами, так как отдельная личность должна раствориться во Вселенной. Поэтому высший смысл (самореализация) жизни каждого – порвать связь с людьми, уйти от бытовых проблем.

В настоящее время активно идет *процесс модернизации личности*, т.е. смешения, унификации взглядов на жизненные цели и задачи, причем «крен», как правило, направлен в сторону европеизации и американизации культур. С одной стороны, в результате этого процесса становятся более понятными мотивы изменения и отхода от традиций в поведении некоторых представителей традиционных культур, а с другой стороны, традиционные, ортодоксальные культуры начинают жестоко и зачастую агрессивно сопротивляться проявлениям модернизации личности и общества, что ведет к ужесточению соблюдения традиционных норм поведения и усилению агрессии при любых попытках их изменения, коррекции или смягчения.

Процесс модернизации личности объясняется следующими причинами:

научно-техническим развитием общества, в том числе всеобщей компьютеризацией;

стремлением представителей традиционных обществ достичь более высокого социального и материального статуса, приближенного к европейскому;

популярностью более молодых и перспективных руководителей и лидеров;

стремлением получить образование европейского уровня для достижения материального благополучия и более высокого статусного уровня в своей стране;

желанием планировать собственную судьбу и чувствовать себя хозяином жизни.

Разницу в понятиях «умный – глупый» необходимо учитывать при составлении оценок, характеристик, ориентировок на граждан разных национальностей, так как содержание этих понятий в корне отличается от русского понимания определений «умный – глупый». В русском языке умным называют человека, развитого интеллектуально и имеющего обширные знания по своей специальности. Реже русские называют умным того, кто умеет получать хороший результат и правильно строить отношения с коллегами.

У представителей африканских народов умный – это удачливый и осмотрительный человек, который умеет промолчать и извлечь выгоду из своего молчания, занять нейтральную позицию или вообще уклонится от контакта в том случае, если не знает наверняка, к чему могут привести его слова или действия. Он будет присматриваться, выжидать, дожидаться удобного и безопасного момента для получения наиболее выгодного и не затратного варианта развития событий.

Представители стран Азии считают умными воспитанных и практичных людей. Обязательная и неукоснительно соблюдаемая вежливость представителей восточных народов может восприниматься представителями других культур с долей подозрительности как неискренность, лукавство, притворство или способ достижения каких-либо целей. На самом деле воспитанность, вежливость, соблюдение этикетных норм – признак ума в восточных культурах. Долгая вступительная беседа, вопросы о делах и здоровье, о семье, т.е. разговоры «ни о чем» (в понимании русского человека) перед обсуждением деловых проблем являются в восточных культурах залогом успешного развития и завершения дела. Практичный, деловой человек обязательно должен быть вежливым, уважительным, уметь отступить на время, но не уступать в решении деловых, а в особенности финансовых вопросов.

Китайский эталон умного человека – это осторожный, умеющий подражать, наблюдательный человек, который никогда, никому и ни при каких обстоятельствах не скажет «нет» и не станет демонстрировать свои эмоции. Это люди с постоянной приветливой «маской» на лице, за которой может скрываться любая эмоция.

Представители традиционных обществ не склонны к пониманию и оцениванию конкретных временных категорий, принятых у

русских. Мусульмане в общении неторопливы, склонны к длинному вступлению в разговор, рассуждениям об общих проблемах, расспросам о здоровье семьи, о делах и т.п. Любая торопливость расценивается ими как скрытое или явное неуважение к личности или проблеме. Время воспринимается как абстрактная категория, можно одновременно делать несколько дел: разговаривать о здоровье, пить чай и торговаться, причем важным считается сам процесс, а не результат. В частности, в арабской культуре существует только два определения времени: «сейчас» и «всегда», т. е. все, что «было час назад», «вчера», «бывает иногда», «именно в этом случае», «время от времени», «будет завтра» не воспринимается как достоверное или просто не находит понимания, не берется в расчет при разговоре, убеждении в чем-либо, просьбах подумать или оценить свое действие. Например, студент – араб, который два дня назад ввязался в драку с перекупщиками валюты и получил травму, в течение недели утверждал, что это случилось «сегодня», «только что» и пытался манипулировать этим, отпрашиваясь с занятий для визита в больницу. Какое-либо кратковременное, единичное, частное, но затрагивающее материальные вопросы, личные характеристики или вопросы веры событие либо высказывание может стремительно вырасти в глазах представителей традиционных обществ до размеров обобщения, оскорбления, правила («русские нас не любят», «ваши националисты нас всегда бьют», «вы все считаете нас ...») и может привести к конфликтному развитию событий.

В многочисленных языках и наречиях Индии, например, отсутствуют слова для обозначения секунд, минут, часов. В некоторых африканских культурах время по часам считается только до 12 – 13 часов дня, а все, что будет потом – это долгое и нерасчленимое «после обеда», от 13 часов и до наступления темноты. Кроме того, у африканцев тот, кто торопится, вызывает недоверие и подозрение. В западных культурах время подобно стреле, стремительно несущейся вперед, причем это движение должно приносить сиюминутный и выгодный результат, ориентированный только на новизну и на будущий успех. Отсюда отсутствие у большинства европейцев и американцев интереса к своим далеким предкам, к прошлому семьи и государства.

Вербальные (словесные) стили общения в разных культурах различаются степенью прямоты высказываний. Типично американский прямой стиль демонстрирует равенство в отношениях между людьми и провозглашает главным сохранение достоинства личности и ценности такого качества, как настойчивость. Детей в США обучают говорить так, чтобы достичь искренности и честности в общении. Это требует использования слов и выражений, которые передают действи-

тельные намерения и мысли говорящего, например, обязательными считаются категоричные слова: «абсолютно», «определенно», «безусловно», «только так» и пр. По правилам английского языка местоимение «я» всегда стоит в начале предложения и всегда пишется с большой буквы.

В китайском обществе ценится взаимозависимость и гармония в отношениях. Чтобы не произвести впечатления прямолинейного, напористого, наглого человека, китаец предпочитает такие слова и словосочетания, как «может быть», «возможно», «вероятно». По правилам японского языка местоимение «я» практически не употребляется, так как это считается нескромным. Аналогичные правила встречаются и у большинства африканских народностей.

В арабском языке (и вообще в речи мусульман) активно используются эмоциональные категоричные восклицательные формы типа «Клянусь!», «Клянусь Аллахом, мамой, здоровьем», «Никто не узнает!», «Больше никогда!», «Завтра обязательно сделаю (отдам, принесу, отработаю, заплачу и т.д.)». Однако эти клятвы чаще всего не имеют никакого продолжения и реальной основы, обещания держать что-то в тайне практически никогда не сдерживаются, а полученная информация используется для поднятия своего престижа и авторитета в глазах земляков, ведь обмануть и использовать доверие представителя другой религии (неверного) – это не грех, а заслуга и удача. Для русских считается кощунством использовать в обещаниях ссылки на здоровье детей и родителей, в восточной же культуре это является нормой, так как вся речь направлена на достижение поставленной цели «здесь и сейчас», неважно каким способом. Арабы, например, стремятся быть сверхубедительными. Одно «нет» гостя в ответ на приглашение хозяина поесть или чего-нибудь выпить недостаточно. Гость должен повторить «нет» несколько раз, сопровождая отказ восклицаниями типа «Клянусь Аллахом!». Простое «нет» может расцениваться как туманно выражаемое согласие. Но согласие может означать отказ. Крайне эмоциональный вербальный стиль арабов – логическое следствие их потребности в большой физической близости с окружающими. Яркое подтверждение тому – способ невербального взаимодействия. Арабы нуждаются в тактильном (телесном) контакте с собеседником. При встрече (неважно – с друзьями или соперниками) они обнимаются, имитируют поцелуи, держатся за руки, достигая таким образом сильного ощущения физического присутствия другого человека. В противном случае у арабов возникает чувство холодности, дискомфорта, неудовлетворенности, как будто их чего-то лишили. Подобное поведение значительно отличается от стиля невербальной

коммуникации европейцев [2]. Напротив, в европейской и американской культурах ценится автономия. Отсутствие у европейцев потребности в тактильной близости с чужими людьми объясняется тем, что тесный физический контакт с малознакомым человеком, особенно другой национальности, вызывает чувство тревоги и неприязни к «нарушителю» интимных границ общения. Согласно наблюдениям антропологов, на араба запах друга действует успокаивающе. Обоняние для них – способ быть «включенным» в человека, и отказать собеседнику в возможности почувствовать собственный запах считается неприличным. В некоторых провинциях Ближнего Востока сваты, приглашенные посмотреть на невесту, иногда просят разрешения понюхать ее. При этом они вовсе не хотят убедиться в чистоплотности девушки, а скорее ищут некий томительный аромат ее гнева или неудовольствия. Поэтому мужчины-мусульмане отводят огромную роль индивидуальным косметическим средствам типа дезодорантов, шампуней, а также прическе и одежде, а замужним женщинам в Судане, например, мужья сами изготавливают духи в виде крема необыкновенно резкого запаха. Чем сильнее запах, тем больше уважения к семье и тем престижнее водить дружбу с этой семьей. Чтобы выразить дружеские чувства, представители некоторых африканских племен прижимаются ртом и носом к щеке другого человека и вдыхают его запах, а жители Сомали прикасаются носами друг к другу и обнюхиваются. Американцы, немцы и англичане, японцы, напротив, сохраняют достаточную дистанцию во время приветствия и не терпят никаких невербальных нарушений их личного пространства [3].

Разница в стилях коммуникации нередко приводит к недоразумениям. Так, араб, когда русский пятится от него при близком непривычном контакте, начинает сомневаться в искренности чувств собеседника, а русский или американец в этом случае страдают от нарушения своего личного пространства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Баронин А.С. Этнопсихология. – К.: МАУП, 2000.
2. Дедова О.М., Клушин Л.Г. Основы межкультурной коммуникации: учебное пособие. – Воронеж: «Издательство ВГМА им. Н.Н. Бурденко», 2011, с. 26-27.
3. Муравлева Н.В. Понимание и интерпретация фактов чужой культуры. Россия и Запад: диалог культур // Вып.7 – М., 1999.
4. Hall E.T. Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans. Intercultural Press, 1990.
5. Hogg, Michael A.; Vaughan, Graham M. (2008). Social Psychology. Harlow: Prentice Hall. pp. 368–369.

FEATURES OF THE WORLD PERCEPTION AMONG SPEAKERS OF DIFFERENT CULTURES

The article examines the differences in the perception of the main life categories by representatives of different ethnic groups and cultures, in relation to reality, society, ideas about the individual, interpersonal relationships at work and in public places, verbal and non-verbal communication styles.

Keywords: world perception, cultures, features, communication, similarities and differences.