

2. Долгоруков И.М. Капище моего сердца. М.: Наука, 1997 («Литературные памятники»).
3. Поэты-сатирики конца XVIII – начала XIX в. Л., 1959 («Библиотека поэта. Большая серия»).
4. Сочинения Долгорукого (кн. Ив. Мих.): в 2 т. СПб., 1849.
5. Черниговский Д.Н. К вопросу о характере религиозных и общественно-политических взглядов И.М. Долгорукова // Жанр. Стиль. Образ: Актуальные вопросы современной филологии: межвуз. сб. ст. / науч. ред. Д. Н. Черниговский, Е. И. Беглова. Киров: Изд-во ВятГГУ, 2014. С. 141–152.

УДК 316.72

*Л. А. Чернышова, Е. О. Черникова, Д. Н. Прокопчук (Москва, Россия)  
Российский университет транспорта (МИИТ)*

### **Критерии определения пассивной и активной культур**

В статье анализируется влияние межкультурных различий на процесс коммуникации специалистов в той или иной области знания. Рассматриваются особенности активных и пассивных культур. Описываются характеристики различных государств с высококонтекстуальной и низкоконтекстуальными культурами. На примере США и Японии предлагается сравнительный анализ специфики активной и пассивной культуры. Сопоставив специфику проявления активных и пассивных культур, мы пришли к следующему выводу: пассивная культура является одновременно и полихронной, в то время как активная культура – это монохронная культура с «низким контекстом».

**Ключевые слова:** межкультурная коммуникация, монохронная культура, полихронная культура

В основе межкультурной коммуникации лежит взаимодействие различных культур. Согласно нормативному подходу, культура – это совокупность норм, определяющих человеческое поведение и усваиваемых в процессе социализации. С точки зрения антропологического подхода культура представляет собой синтез ценностей, норм и систем символов какого-либо общества, которые отражаются в мышлении, представлениях и особенностях поведения ее носителей [1, с. 17].

Выделяется несколько критериев классификации культур. По типу деятельности выделяют пассивные и активные культуры. Активные культуры – культуры, которые фокусируются на эффективности, продуктивности, категоризации и пунктуальности. Пассивные культуры характеризуются спонтанностью действий. Представители такого рода культур, как правило, откладывают выполнение задач на последний момент и не предпринимают больше, чем от них требуется.

При изучении иностранной культуры необходимо обратить внимание на ряд ключевых элементов – культурных категорий, которые являются определяющими в способах общения и поведения индивидов. Знание и учет данных категорий при межкультурных контактах составляют основу концепции «культурной грамматики» Э. Холла, авторитетного специалиста в области межкультурной коммуникации. Э. Холл сопоставляет культуры в зависимости от их отношения к контексту. Он определяет контекст как информацию, окружающую и сопровождающую событие, т.е. как то, что вплетено в значимость происходящего [3, с. 73]. Автор выделил ряд базовых категорий, присущих всем людям, но имеющих различное толкование в разных культурах.

### 1. Категория времени

Категория времени определяет ориентирование культуры на прошлое, настоящее или будущее. Во всех культурах категория времени служит важным показателем темпа жизни, ритма деятельности, отношения людей к понятию «пунктуальности». В рамках данной позиции по способу использования времени культуру принято разделять на монохронную и полихронную.

В монохронных культурах в один и тот же отрезок времени возможен только один вид деятельности, поэтому одно действие следует за другим как звенья единой цепи. Представители данного культурного типа не любят, когда их прерывают в процессе профессиональной деятельности.

В полихронных культурах в один и тот же момент времени возможны несколько видов деятельности, которые выполняются одновременно. В такого рода культурах пунктуальности и распорядку дня не придается большого значения.

### 2. Категория «Контекст»

Выделяют культуры с «низким» и «высоким» контекстом. В культуре с «низким» контекстом отсутствуют неформальные сети. Члены общества данного культурного типа оказываются недостаточно информированными, чтобы понимать другого человека без слов. Межличностные контакты в таких культурах строго разграничены. Людям необходимо знать подробную информацию обо всем, что происходит вокруг. Традиционно культуры с низким контекстом отличаются следующие признаки:

- выразительная речь;
- недоверие к молчанию;
- невербальное общение в них менее значимо;
- недосказанность не приветствуется;
- конфликт помогает принять правильное решение;
- возможно открытое выражение недовольства;
- межличностные отношения поверхностны;
- ценятся письменные договоренности.

В культурах с «высоким» контекстом многие действия представляются более предсказуемыми. У представителей данной культуры не возникает необходимости в получении полной информации, поскольку большая часть информации обусловлена неязыковым контекстом: статусом, внешним видом и т.д. Для таких культур характерны следующие особенности:

- скрытая манера речи с паузами;
- выраженное невербальное общение;
- избыточность информации не представляется желаемым критерием общения;
- конфликт разрушителен, люди идут на компромисс;
- открытое выражение недовольства неприемлемо;
- межличностные отношения складываются медленно, но являются впоследствии устойчивыми;
- большое значение придается устным договоренностям.

### 3. Категория «Пространство»

Каждому человеку необходим неопределенный объем пространства вокруг него, которое он считает своим личным. Размеры этого пространства зависят от степени близости с теми или иными людьми, от принятых в данной культуре форм общения, от вида деятельности. Выделяют культуры с маленькой и большой дистанцией общения. В культурах с маленькой дистанцией общения люди довольствуются небольшим пространством при взаимодействии. Люди не боятся прямых контактов. В культурах с большой дистанцией общения люди стремятся максимально избежать близких дистанций и прикосновений. Если собеседник окажется слишком близко к представителю такой культуры, это будет восприниматься как агрессия.

### 4. Категория «Информационные потоки»

Для процесса коммуникации важность информационных потоков определяется формами и скоростью распространения информации. В одних культурах информация распространяется в пределах того или иного клана и носит ограниченный характер. В культурах другого типа система передачи информации функционирует быстро и широко, вызывая соответствующие действия и реакции.

Для монокронных культур с «низким» контекстом передаваемая информация важнее, чем та, которая уже находится в памяти. Представители такого общества предпочитают держать дистанцию с окружающим миром, поэтому внешняя информация важнее, чем та, которая уже имеется. При этом все должно иметь структуру и порядок: действия и реакции определяются правилами, а пространство для личной инициативы незначительно. Как следствие, люди вовлекаются в поток информации, отягощенный мелкими деталями, и чтобы их обработать, требуется соблюдение правил и регламентов. В результате расписание людей становится перегруженным. Это обстоятельство осложняет подход к лю-

дям, делает поток информации узким, избирательным. Человек в культуре данного типа воспринимается как закрытый, ограниченный кругом своих интересов.

В культурах с «высоким» контекстом все вышесказанное происходит с обратным эффектом: культуры такого типа полихронны. В связи с этим информация распространяется быстро: человек, владея информационной сетью, отгораживается от возможных помех внешнего окружения, информация проходит беспрепятственно, а данные в памяти важнее, чем передаваемые. У людей не возникает необходимости в выяснении подоплеки событий. Перегрузка каналов нечастая, так как представители данного общества находятся в непрерывном потоке друг с другом.

В отличие от Э. Холла, Гирт Хофстеде создал четырехфакторную модель культуры – концепцию ментальных программ. Согласно его концепции, каждый человек является носителем определенного образа мыслей и потенциальных действий. Этот образ мыслей закрепляется в сознании. Отказ от привычных ощущений дается труднее, чем обучение «с чистого листа». Ментальные программы включают в себя:

1) дистанцию власти – степень несоответствия в распределении власти и силы в обществе, в котором культура принимает и усиливает тот факт, что власть в обществе распределяется неравномерно. Как правило, в науке выделяют иерархическую вертикальную структуру и горизонтальную структуру. В иерархической вертикальной структуре преобладает высокая дистанция власти: руководителю выражается подчеркнутое уважение и послушание. По этой причине противоречия не допускаются. В горизонтальной структуре преобладает низкая дистанция власти. Равенство в отношениях и индивидуальная свобода высоко ценятся в данной культуре и обществе. Коммуникация носит менее формальный характер, в то время как процесс общения характеризуется как консультативный. Эмоциональная дистанция незначительна;

2) коллективизм и индивидуализм: коллективизм соответствует обществу со строгой социальной структурой, четким разделением людей на социальные группы; для индивидуализма характерна свободная социальная структура, в которой каждый представитель культуры сам заботится о себе и своей семье;

3) маскулинность и феминность: в маскулинной культуре центральное место занимают работа, сила, независимость, материальный успех и открытость; в фемининной культуре на первый план выходят эмоциональные связи между людьми, забота о других, сам человек и его сущность;

4) избегание неопределенности касается степени, в которой представители культуры готовы принимать двусмысленные или рискованные ситуации и справляться с ними. Культуры с высоким уровнем избегания неопределенности предпочитают структуру и предсказуемость, что приводит к четким правилам поведения и строгим законам. Представители данных культур, как правило, не

склонны рисковать, меняя работодателей, внедряя новые подходы или занимаясь предпринимательской деятельностью.

На основе выделенных категорий мы проанализировали культуру делового общения двух стран, представленных в качестве примеров, с выделением ключевых культурных категории пассивных и активных культур.

#### *США как пример активной культуры*

Построенные на фундаменте упорного труда и убеждения, что «все возможно», Соединенные Штаты Америки претендуют на уникальную и отличную от любой другой страны культуру.

Рассмотрим некоторые особенности обращений и речевой коммуникации в США. Стоит отметить, что беседа в американском обществе отличается неформальным и дружеским характером. При этом приветствия носят случайный характер: достаточно любого проявления – от рукопожатия до простой улыбки и слова «привет». Кроме того, большинство людей позволяют называть себя по имени.

Стоит подчеркнуть, что большинство американцев прямолинейны. Мышление представителей данной культуры относится к линейному типу мышления. Во время бизнес-коммуникации с американцами следует незамедлительно переходить к сути делового вопроса, быть прямолинейным и честным. Необходимо учесть и тот факт, что американцы предпочитают не встречаться лицом к лицу. В этой связи специалистам по межкультурной коммуникации следует быть готовыми к тому, что их иностранные коллеги будут склонны вести дела по телефону или по электронной почте. Знакомство со своими деловыми партнерами на личном уровне не представляется обязательным условием для представителей данной культуры.

Кроме того, американцы гордятся своими индивидуальными достижениями. Успех и неудача связываются с действиями каждого человека и с тем, чего он лично достиг, а не с тем, что сделала его семья или сообщество.

Перейдем к рассмотрению некоторых особенностей проведения деловых встреч и подписания контракта:

- встречи могут казаться непринужденными, но к ним относятся очень серьезно;
- при демонстрации информации американцам необходимо обращаться к проверенным данным и использовать визуальные эффекты;
- большинство американцев ожидают доказательств, прежде чем принимать какие-либо решения;
- соглашения, как правило, заключаются во время первой встречи, поскольку главная цель – подписать контракт, а не строить отношения. Отношения между вами и новыми партнерами могут начать развиваться после заключения делового соглашения.

Исходя из данной характеристики можно утверждать, что США – монохронная культура с «низким» контекстом. В такой культуре наблюдается боль-

шая дистанция общения, информация в обществе передается медленно. Это образец общества с горизонтальной структурой, в котором приветствуется индивидуализм и маскулинность. Американская культура характеризуется низкой боязнью неопределенности и высокой конкуренцией, которая определяет каждый шаг человека.

#### *Япония как пример пассивной культуры*

Далее проанализируем особенности бизнес-культуры Японии. Для начала отметим, что уникальная культура Японии была сформирована тенденциями и силами как внутри страны, так и за ее пределами. Понимание данного факта и осознание того, как эти внешние и внутренние факторы сформировали японское общество, вносит вклад в развитие и формирование отношений с японским народом, бизнесом и обществом в целом.

Обратимся к истории и религиозному наследию Японии. Японцы очень эффективно адаптировали религию и школы мысли из-за пределов страны. Конфуцианство и буддизм пришли в Японию через Китай и Корею, причем японцы восприняли эти учения и подстроили их к местным условиям. После более чем двух столетий добровольной изоляции, начиная с 1860-х годов, японцы проделали то же самое с западными идеями и институтами. Современную японскую культуру можно рассматривать как взаимное усиление древних синтоистских, буддийских и конфуцианских традиций, наложенных на современные институты.

Для японцев не характерно высказывание суждений о поступках и характере человека в целом: представители данной культуры скорее делят поведение человека на изолированные области, в каждой из которых как бы существуют свои законы, собственный моральный кодекс [2, с. 59].

В плане построения взаимоотношений между людьми Япония представляет собой культуру, ориентированную на отношения, особенно когда дело доходит до ведения бизнеса. Японцы хотят узнать своего делового партнера и понять, что ему можно доверять, прежде чем начнут вести с ним дела. Отношения развиваются на неформальных общественных собраниях и, как правило, включают в себя значительное количество коммуникации в кафе или ресторанах во время еды и питья.

Японцы подсознательно стараются избегать случайных одолжений со стороны незнакомцев, так как не хотят оставаться в долгу перед человеком [2, с. 38].

Кроме того, японское общество принадлежит к категории иерархического общества, где любое взаимодействие указывает на род и степень социальной дистанции между людьми: даже слова подбираются по-особенному [2, с. 60]. Так, каждый японец с детских лет осознает, что определенные привилегии влекут за собой определенные обязанности. Он понимает подобающее место как рамки дозволенного, то есть, с одной стороны, как известные ограничения, а с

другой стороны – как гарантию прав. Соответственно, человек привыкает следовать принципам субординации и в общественных отношениях. Пока японец будет оставаться в роли исполнителя, он постарается не делать ничего, что выходило бы за пределы его прямых обязанностей и ответственности [2, с. 62].

Заметим, что японцы слабо наделены чувством личной инициативы [2, с. 64]. Данный факт лишает людей самостоятельности. Сильнее всего действия японца сковывает долг. В этот момент верность понимается как долг признательности старшим / почитание родителей, что в представлении японцев является одной из составляющих морального облика человека [2, с. 66].

В свою очередь покорность воле старших и вышестоящих порождает в японцах привычку мыслить и действовать сообща [2, с. 70]. Человек в Японии постоянно чувствует себя частью какой-то группы: семьи, общины, фирмы. Он приучен подчиняться мнению этой группы и вести себя соответственно своему положению в ней. Именно поэтому японцы не упускают случая подчеркнуть свою принадлежность к тому или другому клану, а также свое положение в нем; без знания положения собеседника в обществе японцам трудно общаться. Вот почему столь важной считается здесь процедура взаимного представления [2, с. 68-69].

Далее нами будет рассмотрена специфика невербального делового общения в Японии.

Обмен визитными карточками является неотъемлемой частью первых встреч в Японии. Данная процедура проходит по строгому протоколу, что позволяет японцам быстро определить должность, звание, ранг своего коллеги.

Известно, что поклоны – важная часть повседневной жизни в Японии, в том числе и в деловом контексте. Японцы кланяются тем, кто старше их, как в знак приветствия, так и в знак уважения. Так, младший участник кланяется, сгибаясь от талии под углом 30–45 градусов от вертикали. Мужчины держат руки по бокам, а женщины могут скрестить руки или пальцы на уровне бедер. В качестве подтверждения своего почтения более старший человек отвечает менее глубоким поклоном, обычно около 15 градусов. Важно помнить и о том, что при встрече с группой японцев сначала следует приветствовать человека с самым высоким статусом, а затем – самого старшего по возрасту.

Японская культура ценит скромность и смирение. Говоря спокойным тоном и не слишком жестикулируя, можно произвести благоприятное впечатление на японцев.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что Япония является монохронной культурой, однако, в отличие от США, это культура с «высоким» контекстом, так как здесь многое понятно без слов, из-за чего невербальные средства (в частности, поклоны) играют значительную роль в коммуникации. В Японии ценится личное пространство. Информационные потоки скованы правилами и регламентами, следовательно, информация поступает медлен-

но. Япония – яркий представитель общества с иерархической вертикальной структурой с высокой дистанцией власти. Ей присущ коллективизм. Японию отличает феминность культуры, а также высокая боязнь неопределенности.

Таким образом, предпринятый сравнительный анализ культуры двух стран – Японии и США – позволяет выделить критерии пассивной и активной культур.

Говоря о пассивной культуре, важно принять во внимание ряд факторов:

- чаще всего пассивная культура является полихронной, однако Япония представляет собой исключение;
- пассивная культура преимущественно относится к культурам с «высоким» контекстом;
- в данном типе культуры ценится личное пространство (но дистанция общения может быть и небольшой);
- общество отличается иерархической вертикальной структурой с высокой дистанцией власти;
- данной культуре присущ коллективизм;
- доминирует феминность;
- наблюдается высокая боязнь неопределенности.

В свою очередь активная культура характеризуется следующими особенностями:

- как правило, является монокронной культурой;
- представляет собой культуру с «низким» контекстом;
- данной культуре присуща большая дистанция общения;
- в данном типе культуры информация поступает медленно;
- преобладает общество с горизонтальной структурой власти;
- отличается выраженным индивидуализмом, маскулинностью и низкой боязнью неопределенности.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что у США и Японии, как представителей активной и пассивной культур, прослеживается наличие ряда различий, которые провоцируют недопонимание и конфликты в сфере делового общения. Однако, принимая во внимание тот факт, что в основе любого взаимодействия лежит способность к компромиссу, важным представляется изучение общего и национально-обусловленного с целью регулирования и налаживания делового сотрудничества между разноязычными партнерами и государствами.

### *Литература*

1. Гузикова М. О. Основы теории межкультурной коммуникации. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. 124 с.
2. Овчинников В. В. Ветка сакуры. М.: Молодая гвардия, 1971. 257 с.
3. Hall E. T. Beyond culture. New York: Doubleday, 1976. 300 p.