

**Культурная
грамматика
Эдварда Холла**
Проксемика и хронемика

Проксемика и хронемика

Теория Эдварда Холла (1914-2009)

“The Silent Language”

“Beyond Culture”

Датой рождения МКК следует считать
1954 год,

когда вышла книга Э.Холла и Д.Трагера
«Культура как коммуникация»
(«Culture as communication»).

В ней авторы впервые предложили
для широкого употребления термин
«межкультурная коммуникация»



Обучение культуре

Холл пришел к выводу о необходимости обучения культуре. Тем самым Холл первым предложил сделать проблему межкультурной коммуникации не только предметом научных исследований, но и самостоятельной учебной дисциплиной.

“ОБУЧЕНИЕ” чужим культурам

основывающееся на практическом использовании фактов межкультурного общения людей, возникающих при непосредственных контактах с носителями других культур.



Культурная грамматика – “поскольку культуре обучаются, значит её можно и преподавать”

Основу этой концепции составляют некие параметры, или иначе первичные информационные системы, определяющие специфичность каждой культуры. Согласно представленной им типологии в любой культуре выделяется десять значимых разновидностей человеческой деятельности.

Основные: время (хронемика), пространство (проксемика), контекст, информационные потоки.

Время

- *А.Я. Гуревич писал: «Мало найдется других показателей культуры, которые в такой же степени характеризовали бы её сущность, как понимание времени, в нём воплощается, с ним связано мироощущение эпохи, поведение людей, их сознание, ритм жизни, отношение к вещам»*

Восприятие времени

Все культуры делятся на

- **Монохронные** - один и тот же отрезок времени возможен только один вид деятельности, поэтому одно идет за другим, как звенья одной цепи
- **Полихронные** - в один и тот же отрезок времени возможен не один, а сразу несколько видов деятельности, несколько дел одновременно
- **На поступки людей из другой системы времени** нельзя реагировать точно так же, как на те же поступки людей из своей временной системы.

Многие действия, например, такие, как опоздание или внезапный перенос встречи, имеют иное, а иногда и просто противоположное значение

Монохронные

Время можно экономить, терять, наверстывать, ускорять

Время – система, с помощью которой поддерживается порядок в человеческой жизни

ОДНО ДЕЙСТВИЕ В ОДНУ ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ

Человек «закрывается» в своем собственном мире, ему нельзя мешать, прерывать его.

США, Западная Европа

Полихронные

Большую роль играют межличностные, человеческие отношения
общение с человеком важнее, чем принятый план деятельности
Пунктуальности и распорядку дня в этих культурах не придается
большого значения.

К типичным полихронным культурам относятся Латинская
Америка, Ближний Восток и государства Средиземноморья,
Россия.

Монохронность-полихронность

| МОНОХРОНИЧНЫЕ ЛЮДИ | ПОЛИХРОНИЧНЫЕ ЛЮДИ |
|---|---|
| Делают одно дело в одно время | Делают много дел одновременно |
| Концентрируются на работе | Сильно отвлекаются, их часто отвлекают |
| Принимают обязательства по срокам (крайний срок, расписания) серьезно | Считают, что цель можно достичь, если получится |
| Твердо, религиозно преданы планам | Меняют планы часто и легко |



Высококонтекстные и низкоконтекстные культуры

- **Высококонтекстные** – те, в которых многое определено неязыковым контекстом: иерархией, статусом, внешним видом. Актуальны намеки, скрытые значения, фигуральные выражения и т.д.
- **Низкоконтекстные** – те, большая часть информации в которых передаётся звукобуквенным кодом. Люди открыто выражают свои желания. Намерения, не предполагая. Что их можно понять из ситуации общения.

Высокий и низкий контекст

УПРАВЛЯЯ И ПОДЧИНЯЯСЬ

Представители низкоконтекстной культуры

1. Менеджмент — это достижение четко поставленных целей с соответствующим вознаграждением.
2. Частная жизнь и работа — это две разные вещи.
3. Конфликтов не должно быть.
4. Ясные, точные и детальные инструкции способствуют достижению согласия или четкому определению спорных вопросов.
5. Доклад должен начинаться с

Представители высококонтекстной культуры

1. Менеджмент — это постоянно совершенствующийся процесс повышения качества.
2. Частная жизнь и работа тесно связаны друг с другом.
3. Возможны разные обстоятельства, и все они должны быть учтены при принятии решений.
4. Неконкретные инструкции позволяют персоналу интерпретировать их таким образом, чтобы выработать собственные подходы к делу.

| | Low-Context | High-Context |
|--------------------------|--|---|
| Example Countries | US, UK, Canada, Germany, Denmark, Norway | Japan, China, Egypt, Saudi Arabia, France, Italy, Spain |
| Business Outlook | Competitive | Cooperative |
| Work Ethic | Task-oriented | Relationship-oriented |
| Work Style | Individualistic | Team-oriented |
| Employee Desires | Individual achievement | Team achievement |
| Relationships | Many, looser, short-term | Fewer, tighter, long-term |
| Decision Process | Logical, linear, rule-oriented | Intuitive, relational |
| Communication | Verbal over Non-verbal | Non-verbal over Verbal |
| Planning Horizons | More explicit, written, formal | More implicit, oral, informal |
| Sense of Time | Present/Future-oriented | Deep respect for the past |
| View of Change | Change over tradition | Tradition over change |
| Knowledge | Explicit, conscious | Implicit, not fully conscious |
| Learning | Knowledge is transferable (above the waterline) | Knowledge is situational (below the waterline) |

German
German Swiss
Scandinavian

American
English
Canadian

French
Spanish
Italian

Mexican
Greek
Arab

Japanese
Chinese

← Lower Context

Higher Context →

Low Context

Communication:

- Specific
- Detailed
- Precise

Poorer at decoding:

- Unspoken message
- Body language

High Context

Communication:

- Less direct

Emphasis on:

- Human relations

More sensitivity to:

- Non-verbals
- Feelings of others

Признаки высокого контекста

1. Невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы.
2. Огромная роль невербального общения, умения «сказать глазами».
3. Отсутствие избыточности информации.
4. Стремление избежать конфликта. Открытое выражение недовольства неприемлемо ни при каких условиях.
5. Большое значение придаётся личным взаимоотношениям и устным договорённостям.

Признаки низкоконтекстных культур

Основное правило поведения американского бизнесмена:

«Говорить прямо, ясно, по существу, называя вещи своими именами, не оставлять свои мысли при себе»

1. Прямая и выразительная манера речи, недоверие к молчанию.
2. Невербальное общение малозначимо.
3. Всё должно быть выражено словами, всему дана ясная оценка.
4. Конфликт созидателен.
5. В отдельных случаях возможно скрытое выражение недовольства.
6. Межличностные отношения носят часто временный и поверхностный характер. Люди легко вступают в дружеские отношения и так же легко прерывают их.

Примеры

Стремление приступить к обсуждению деловых вопросов без напрасной потери времени, которое отличает американцев, будет воспринято представителями высококонтекстных культур как грубость и невежливость.

В странах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начнется без обмена любезностями и налаживания личных контактов.

Размещение участников за столом переговоров в Японии строго определено старшинством.

В Китае, Японии молчание – знак несогласия. Человек, не согласный с мнением говорящего, молчит, т.к. невежливо возражать открыто. В Европе молчание – единодушие.

Непонимание

При межкультурном общении высококонтекстуалы считают низкоконтекстуалов агрессивными, наивными, нетерпимыми и заносчивыми.

В свою очередь последние считают первых сложными, неуверенными, нерешительными, уклоняющимися от определенного ответа.



Did u understand
smth?