

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2019.89.3.052

Исследование современного положения России и Китая в типологии культур Эдварда Холла

Южда Александр Александрович

Аспирант,

Калининградский государственный технический университет,
236000, Российская Федерация, Калининград, просп. Советский, 1;
e-mail: uni14north@yandex.ru

Аннотация

В настоящее время люди во всем мире активно сотрудничают и взаимодействуют друг с другом во всех сферах жизни: политика, экономика, культура - от личного общения до международных переговоров. Однако бизнесмены и менеджеры из разных стран проводят переговоры по-разному. Насколько важно понимание переговоров и процесса принятия важных решений в других странах? Чтобы ответить на данный вопрос, автор статьи подробно рассматривает классификацию культур Эдварда Холла и роль контекста в кросс-культурном деловом общении. В статье приводятся примеры нарушения кросс-культурной коммуникации, возникшие в силу особенностей взаимодействия представителей нескольких культурных социумов, обусловленных различным соотношением по такому культурному измерению, как высокий/низкий контекст общения. В статье приведены необходимые статистические данные, подтверждающие тот факт, что разногласия возникают чаще всего между людьми из разных стран или различного расового происхождения, чем среди людей из одной среды. Автор статьи отмечает то, что эффективность кросс-культурного взаимодействия зависит от успешного кросс-культурного управления, что связано не только с проявлением внимания к развитию культурной восприимчивости и потенциальным источникам культурных барьеров в процессе коммуникации, но и комплексным развитием кросс-культурной компетентности управленцев. Успешный менеджер международного масштаба должен быть достаточно гибок, чтобы выстраивать кросс-культурные мосты и приспособлять свой стиль коммуникации к предполагаемым получателям. На основании эмпирического исследования в статье также определяется современное положение российской и китайской культур в культурной типологии Холла с целью дальнейшей разработки рекомендаций по повышению эффективности кросс-культурного взаимодействия в рамках современных российско-китайских отношений.

Для цитирования в научных исследованиях

Южда А.А. Исследование современного положения России и Китая в типологии культур Эдварда Холла // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 3А. С. 476-485. DOI: 10.34670/AR.2019.89.3.052

Ключевые слова

Глобализация, кросс-культура, деловая культура, контекст, Эдвард Холл.

Введение

В настоящее время всё чаще можно услышать о политической, экономической и культурной интеграции, происходящей в процессе глобализации в современном мире. Растёт количество компаний, работающих в многонациональной среде, и, как следствие, возрастает интерес к культуре как составляющей деловых коммуникаций, которые охватывают такие составляющие деловой активности, как: переговоры и подписание контрактов, выставки и форумы, симпозиумы и конференции, связи с общественностью и реклама. Однако в силу культурных различий на деловом уровне, обусловленных интернационализацией бизнеса и полиэтничностью рынка труда, межкультурное взаимодействие не всегда складывается эффективно. Для наглядной демонстрации нарушения межкультурной коммуникации приведем несколько известных примеров:

1. Президент одной европейской мультинациональной корпорации разослал письма всем дочерним компаниям с просьбой прислать списки руководителей с разбивкой по полу, и вскоре из финского подразделения пришёл вполне серьёзный ответ, в котором говорилось, что у них никто из высшего руководства не разбивался об пол [Нордстрем К., Риддерстрале Й., 2013].
2. Слоган компании Pepsi Cola «Come Alive with the Pepsi Generation» («Живи с поколением Pepsi»), представленный в Германии и Китае на соответствующих языках, вызвал массу недоумений, ведь в немецком языке получилась фраза, дословно означающая «Восстань из могилы с Pepsi», а в китайском - «Pepsi достанет ваших предков из могилы».
3. Автомобили Chevrolet Nova и Mazda Laputa оказались невостребованным ни в одной испаноязычной стране, потому что «no va» переводится с испанского языка как «не едет», а «la puta» - «девушка легкого поведения».

Можно только вообразить, какую выгоду получили бы эти международные магнаты, если бы все их филиалы и дочерние компании использовали одинаковые рыночные стратегии и рекламные кампании.

Основная часть

По данным социологических исследований, 35,7 % всех корпоративных конфликтов между руководством и подчиненными случается как раз в международных компаниях. По мнению Дэвида Мацумото, конфликт при межкультурном деловом общении неизбежен, поскольку участники взаимодействия воспринимают сигналы так, как они привыкли это делать во внутрикультурных ситуациях [Данова, 2015].

Кроме того, в результате исследования американских многонациональных корпораций, в частности опыта работы сотрудников за рубежом, Дж. Стюарт Блэк и Марк Менденхолл пришли к выводу о том, что 40% менеджеров, работающих в других странах, не могут эффективно реализовывать свои навыки и адаптироваться к местной среде. Это приводит к тому, что потери американских фирм, связанные с неэффективными заграничными поездками и командировками, составляют около 2 миллиардов долларов в год. Экономические потери происходят также при попытках создать филиалы или представительства в других странах. Так, согласно статистике, около 70% международных альянсов распадаются в течение первых трёх лет совместной деятельности.

Дмитрий Анатольевич Медведев считает, что причина практически всех конфликтов, особенно межнациональных, заключается в невежестве. Иными словами, роль кросс-культурной компетентности современного менеджера, знания языков, изучения зарубежной культуры и социальной жизни становится первостепенной для минимизации издержек международного экономического сотрудничества и создания эффекта синергии в деятельности полиэтнических рабочих команд. Эта категория навыков и умений помогает более гибко ориентироваться в иноязычной деловой среде и тем самым способствует более эффективному взаимодействию с зарубежными партнерами по бизнесу [Айснер Л. Ю., Бершадская С. В., 2015].

Помимо 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 [Мясоедов С. П., Борисова Л.Г., 2015]. 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 [Hall E.T. 1989]. В действительности, даже между странами, разделяющими один язык: Великобритания и США, Испания и Мексика, - не исключены проблемы взаимного недопонимания, связанные с тонкостями и нюансами использования языка (рис. 1).



Рисунок 1 – Культурный контекст и его влияние на коммуникацию

Итак, 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 [Hall E.T. 1989]. 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 обыденного 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 [Hall E.T. 1989]:

- 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.

Широко 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. Что касается ответа «да» со стороны японского бизнесмена, то на переговорах это означает не «да, я с Вами согласен», а «да, я Вас понимаю», то есть японец лишь подтверждает сказанное. 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 высококонтекстуальной 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 [Hall E.T. 1989].

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 [Hall E.T. 1989]:

- 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 [Садохин А.П., 2005]. 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.

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 разослали участникам опроса бланк с дихотомическими вопросами на английском и русском языке (табл. 1).

Таблица 1 – Бланк опроса

| № п/п | Вопрос на русском языке | Вопрос на английском языке | Да / Yes | Нет / No |
|-------|--|---|----------|----------|
| 1 | Большое ли значение Вы придаете обсуждению деталей, когда вступаете в деловое общение? | Do you attach great importance to discussion of details when entering into a business communication? | | |
| 2 | Считаете ли Вы избыточную информацию излишней, если Вам и так уже всё ясно? | Do you think that information overload is needless when everything has already become clear to you? | | |
| 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? | To speak plainly and to the point, calling a spade a spade, and to speak out on the topic being discussed without keeping any thoughts to yourself. Is it typical of your speech? | | |
| 4 | В речи некоторых культур используется очень много намеков и подтекста. Свойственно ли это Вам? | In some cultures people use lots of hints and implications (overtones) in their speech. Does it characterize your speech as well? | | |
| 5 | Придаете ли Вы значение невербальному общению, например умению «говорить глазами»? | Do you place importance on non-verbal communication, such as "speaking through the eyes"? | | |
| 6 | Если бы Вы были руководителем, смогли бы Вы подвергнуть резкой критике своего подчиненного? | If you were a manager, would you be able to expose sharp criticism to your subordinate? | | |
| 7 | 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? | In some cultures ("No"), a person who does not agree with the opinion of the speaker keeps silence as it is considered impolite to openly object, therefore in these cultures silence means disagreement. In other cultures ("Yes"), silence implies consent. So, what type of culture, "Yes" or "No", better identifies your behavior? | | |
| 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". | If conflicts are destructive, in your opinion, and you would rather avoid conflicts and heated disputes, please choose "Yes" answer. Alternatively, if you consider conflicts constructive, please choose "No" answer. | | |

| № п/п | Вопрос на русском языке | Вопрос на английском языке | Да / Yes | Нет / No |
|-------|---|--|----------|----------|
| 9 | Вы никогда открыто не выражаете недовольство. Это правда? | Can you openly express dissatisfaction with anything regardless of the conditions? | | |
| 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? | In some cultures, no business discussion begins without exchanging of courtesies and establishing personal contacts. So, do you consider personal relationships important in the course of business communication? | | |
| 11 | Напишите "Нет", если Вы предпочитаете только письменные договоренности или напишите "Да", если Вы также в значительной мере цените устные договоренности в деловых отношениях. | Please choose "No" answer if you prefer only written agreements or choose "Yes" answer if you also highly value oral agreements in business dealings. | | |

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 высоконтекстуальной культурой (рис. 3) [Hall E.T. 1989]. Согласно исследованию, почти 60% опрошенных китайцев склонны проявлять черты высоконтекстуальной культуры (рис. 2).

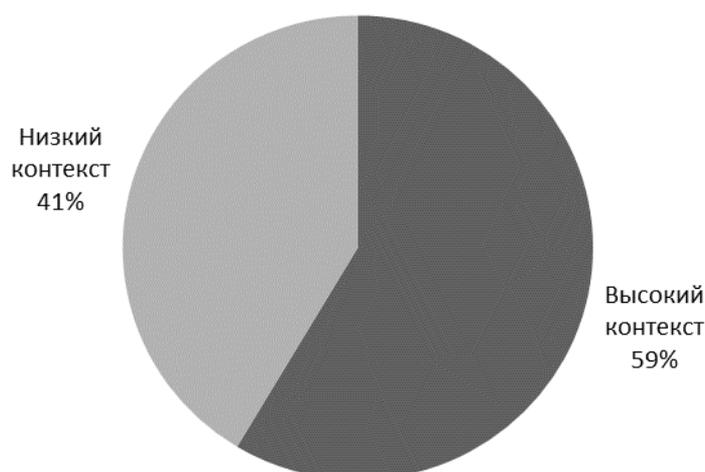


Рисунок 2 – Анализ контекстности китайской культуры

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.

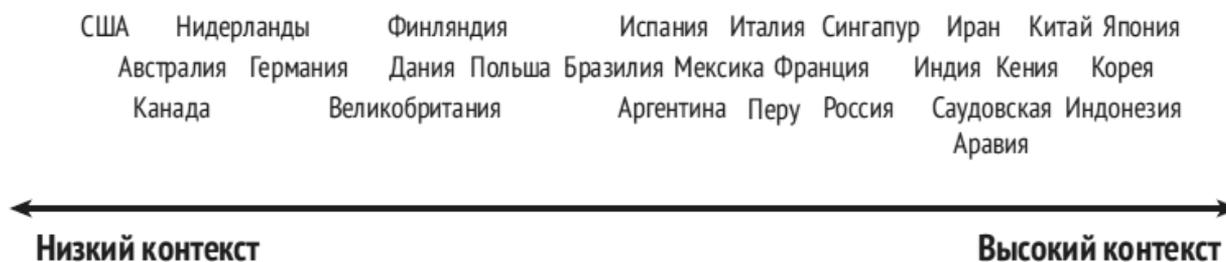


Рисунок 3 – Шкала контекстности культур в разрезе стран [Мейер Е., 2019]

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. 4).

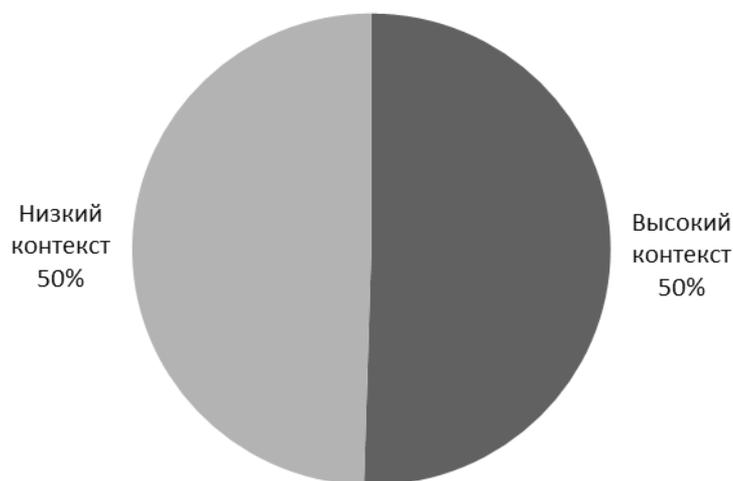


Рисунок 4 – Анализ контекстности русской культуры

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 [Мясоедов. С. П., Колесникова. И. В. Борисова. Л. Г., 2011]. 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 [Мясоедов С. П., Борисова Л.Г., 2015].

Заключение

В заключение хотелось бы отметить тот факт, что теория Эдварда Холла облегчает понимание коммуникативных особенностей поведения различных культур, сужая «культурное расстояние» между странами, с точки зрения контекстности. В то же время теория Эдварда Холла выявляет лишь доминирующие в определенном социуме культурно-коммуникативные характеристики, так как 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.

Библиография

1. Айснер Л. Ю., Бершадская С. В. Развитие кросс-культурных коммуникативных компетенций в условиях глобализации экономики и бизнеса // Вестник Восточно-Сибирской открытой академии. 2015 №18.
2. Глобальный менеджмент в контексте многообразия культур: Сб. науч. статей / Сост. Н. В. Ганц, Т. И. Бунина. СПб.: Изд - во СЗАГС, 2007. – 240 с.
3. Данова Н. Ю. Культура в системе предпринимательских отношений современной российской экономики: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.01 / Данова Наталья Юрьевна; [Место защиты: Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина]. - Казань, 2015.- 147 с.
4. Мейер Е. Карта культурных различий. Как люди думают, руководят и добиваются целей в международной среде. Перевод с англ. А. Толмачев. - М.: Библос, 2019. – 290 с.
5. Мясоедов С. П., Борисова Л.Г. Кросс-культурный менеджмент. - 3 изд. - М.: Юрайт, 2015.
6. Мясоедов С. П., Колесникова И. В. Борисова Л. Г. Российская деловая культура. Воздействие на модель управления. М.: Дело – 2011.
7. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. Перевод с англ. П. Павловского. - 3-е изд. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
8. Садохин А. П. Введение в теорию межкультурной коммуникации. - М.: Высшая школа, 2005.
9. Hall E. T. Beyond Culture. - Anchor Books, 1989.

Study of the modern position of Russia and China in the context of Edward Hall's cultural typology

Aleksandr A. Yuzhda

Postgraduate,
Kaliningrad State Technical University,
236000, 1, Sovetskii av., Kaliningrad, Russian Federation;
e-mail: uni14north@yandex.ru

Abstract

Nowadays, people all over the world actively cooperate and interact with each other in all spheres of life: politics, economics, culture - from personal communication to international negotiations. However, businessmen and managers from different countries negotiate differently. How important is an understanding of the negotiations and decision-making process in other countries? To answer this question, the author of the article examines in detail the classification of cultures of Edward Hall and the role of context in cross-cultural business communication. The article gives examples of challenges of cross-cultural communication that have arisen due to the peculiarities of interaction between representatives of several cultural societies, due to different ratios in such a cultural dimension as the high / low context of communication. The article provides the necessary statistical data confirming the fact that disagreements arise most often between people from different countries or different racial backgrounds than among people from the same environment. The author notes that the effectiveness of cross-cultural interaction depends on successful cross-cultural management, which is associated not only with the manifestation of attention to the development of cultural sensitivity and potential sources of cultural barriers in the communication process, but also the complex development of cross-cultural competence of managers. A successful international manager must be flexible enough to build cross-cultural bridges and adapt his communication style to intended recipients. Based on empirical research, the article also determines the current position of the Russian and Chinese cultures in Hall's cultural typology with a view to further development of recommendations for improving the effectiveness of cross-cultural interaction in the framework of modern Russian-Chinese relations.

For citation

Yuzhda A.A. (2019) Issledovanie sovremennogo polozheniya Rossii i Kitaya v tipologii kul'tur Edvarda Holla [Study of the modern position of Russia and China in the context of Edward Hall's cultural typology]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (3A), pp. 476-485. DOI: 10.34670/AR.2019.89.3.052

Keywords

Globalization, cross-culture, business culture, context, Edward Hall

References

1. Aisner L. Yu., bershadszkaya S. V. Razvitiye kross-kul'turnyh kommunikativnyh kompetencij v usloviyah globalizacii ekonomiki i biznesa [Development of cross-cultural communicative competences in the conditions of globalization of economy and business]. *Vestnik Vostochno-Sibirskoj otkrytoj akademii*. [Bulletin of the East Siberian open Academy]. 2015 №18.
2. Global'nyj menedzhment v kontekste mnogoobraziya kul'tur: Sb. nauch. statej [Global management in the context of multiculturalism: Sat. science. Articles] / Comp. N. V. Ganz, T. I. Bunin. SPb.: ZAGS publishing house, 2007. – 240 p.
3. Danova N. Yu. Kul'tura v sisteme predprinimatel'skih otnoshenij sovremennoj rossijskoj ekonomiki: dissertaciya kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.01 [Culture in the system of business relations of modern Russian economy: thesis of candidate of economic Sciences: 08.00.01] / Danova Natalia; [Place of defense: Tambov state University. G. R. Derzhavin]. - Kazan, 2015. 147 p.
4. Meyer E. Karta kul'turnyh razlichij. Kak lyudi dumayut, rukovodyat i dobivayutsya celej v mezhdunarodnoj srede. Perevod s angl. A. Tolmachev. [Map of cultural differences. How people think, lead and achieve goals in the international environment. Translation from English. A. Tolmachev.] - M.: Biblos, 2019. – 290 p.
5. Myasoedov S. P., Borisova L. G. Kross-kul'turnyj menedzhment. - 3 izd. [Cross-cultural management. - 3 ed.] - Moscow: Yurayt, 2015.
6. Meat-eater. S. P., Kolesnikova. I. V. Borisova. L. G. Rossijskaya delovaya kul'tura. Vozdejstvie na model' upravleniya. [Russian business culture. Impact on the management model.] M.: Case – 2011.

-
7. Nordstrom, K., Ridderstrale Y. Biznes v stile fank. Kapital plyashet pod dudku talanta. Perevod s angl. P. Pavlovskogo. - 3-e izd. [Funky business. Capital dances to the tune of talent. Translation from English. P. Pavlovsky. - 3rd ed.] - Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. — 288 p.
 8. Sadokhin A. P. Vvedenie v teoriyu mezhkul'turnoj kommunikacii. [Introduction to the theory of intercultural communication.] - Moscow: High school, 2005.
 9. Hall E. T. Beyond Culture. - Anchor Books, 1989.