

УДК 8.81

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖКУЛЬТУРНОГО СПІЛКУВАННЯ

Байбакова Ольга Олександрівна
м.Ужгород

Стаття присвячена проблемі спілкування. Особлива увага приділяється питанню про крос-культурної комунікації. Автор підкреслює, що проблема крос-культурної комунікації надзвичайно популярні сьогодні, тому що міжнародні відносини та міжнародне співробітництво України стають все більш широким і сильним за останні роки. Така ситуація вимагає вдосконалення навчання іноземної мови. Відмінне знання іноземної мови не є сьогодні достатньо для успішної професійної міжкультурної комунікації. Доведено, що для успішного міжкультурного взаємодії можливе в разі проходження культурні норми і традиції кожної країни.

Ключові слова: міжкультурна взаємодія, психологічні аспекти комунікації, тип темпераменту, особливості характеру, індивідуальні біоритми.

З розширенням міжнародного співробітництва, прагненням України долучитися до світової спільноти все більшого значення набуває феномен міжкультурного спіл-

кування, що відзначається багатьма вітчизняними вченими (Н.Бідюк, І.Задорожна, І.Кульчицька, Н.Микитенко, Л.Морська та ін.). Спілкування у міжнародному аспекті є складним процесом, опосередкованим ціннісною несумісністю національних бізнес-культур. Воно повинно відбуватися так, щоб унеможливити будь-який міжнародний конфлікт, спричинений зіткненням різних уявлень про належну поведінку. Цьому сприяє знання і дотримання вимог і правил культури міжнародного спілкування (крос-культурної комунікації) [1].

Крос-культурна (англ. *cross* – перетинати, переходити) комунікація – це вербальна і невербальна взаємодія представників різних моральних систем, світоглядів, релігій тощо

У крос-культурному аналізі бізнес-культур країн Західної Європи, Сполучених Штатів Америки, Японії та інших країн сучасні вчені часто використовують новітній культурологічний підхід, який ґрунтується на антитезі між ієрархічно-формальними та егалітарно-неформальними, стри-

маними і експресивними, поліхромними і монохромними, контактними і дистантними культурами, які обумовлюють відповідні види бізнес-культур.

У міжособистісних взаємовідносинах ієрархічно-формальних культур домінують принципи субординації, статусу; в егалітарно-неформальних – принцип професіоналізму особистості.

Залежно від фактору часу бізнес-культури поділяються на: монохронні і поліхронні. Представники перших дуже цінують час (як власний, так і ділових партнерів), вони дуже пунктуальні, вимогливі до ділових зустрічей і дотримання їх порядку денного. Поліхронні бізнес-культури більш гнучкі. Їх представники не надають надто великого значення фактору часу, пунктуальності. Ділові зустрічі є менш формальними, ніж у першому випадку. Під час цих зустрічей можуть обговорюватися й питання, які заздалегідь не були внесені до порядку денного.

У міжкультурному спілкуванні є певні відмінності щодо меж допустимої емоційності. Якщо для експресивної культури ділових стосунків характерною є підвищена емоційність (регіони Середземномор'я, Південна Америка, частково США, Канада, Австралія, Східна Європа, Африка), то стримана культура ділових стосунків передбачає раціональні способи взаємодії (країни Східної та Південної Азії, Північна Європа, Німеччина, Велика Британія, Японія).

Представники експресивних (контактних) культур не зважають на особистісний простір партнера по спілкуванню і часто порушують його, що не характерно для стриманих (дистантних) культур. У експресивних культурах ділових відносин партнери можуть дозволити собі переривати монолог партнера, що у стриманих культурах є недопустимим.

У системі крос-культурного спілкування існує також індивідуалістична і колективістська культури. Перша з них ґрунтується на засадах автономії особистості, поваги до її прав і свобод, друга – спрямована на збереження, постійне відтворення національних звичаїв, традицій, норм.

Представники західноєвропейських індивідуалістичних культур акцентують увагу на інформації, а не на способі її донесення. Для них властиве лаконічне мовлення, логічно вмотивоване, послідовне, точне мислення. Носії колективістських культур (Схід, Азія) у спілкуванні звертають увагу на контекст повідомлення, тобто надають увагу не тільки тому, про що йде мова, але й тому, яким чином це висловлюється. Таким чином, у професійно-ділових стилях спілкування різних країн є суттєві відмінності, які на сучасному етапі розширення міжнародних контактів і співробітництва у всіх сферах слід знати і враховувати, щоб досягти взаєморозуміння й успіху у спілкуванні.

Водночас, в організації міжкультурного спілкування необхідно враховувати й індивідуально-психологічні властивості партнерів по спілкуванню. Це, насамперед, стосується темпераменту, характеру. Особливості нервової системи зумовлюють властивості того чи іншого типу темпераменту, який в значній мірі визначає поведінку особистості. Відомий вчений Б.М.Теплов дуже влучно відмічав, що властивості нервової системи не визначають ніяких певних форм поведінки, але вони є тим ґрунтом, на якому легше формуються одні способи поведінки і важче – інші. Зауважимо, що це відбувається без зв'язку з національними особливостями, світоглядними чи релігійними позиціями.

Коротко проаналізуємо деякі особливості спілкування людей, які належать не тільки до різних національностей і культур, але й до різних типів темпераменту і характеру.

Підкреслимо, що особливої уваги вимагає спілкування з партнерами - меланхоліками, які належать до слабого типу нервової системи. Це надзвичайно чутливі люди, сором'язливі, несміливі, уникають контактів з оточуючими, відзначаються високим рівнем тривожності, важко пристосовуються до нових умов. Саме стосовно таких людей слід проявляти максимум терплячості, доброзичливості, так-

товності у спілкуванні. Дуже суворий тон, тим більше крик, є абсолютно недопустимим у спілкуванні з меланхоліками (навіть у випадку вчинення ними серйозного проступку, недотримання слова і т.п).

Є певні особливості у спілкуванні з людьми, які належать до холеричного і флегматичного типів темпераменту. Багато проступків холерика в значній мірі зумовлені властивостями його темпераменту. Такі люди відзначаються імпульсивністю, невтриманістю, конфліктністю. Вони не люблять тривалий час зосереджуватися на одному виді діяльності, працювати акуратно і доводити справу до кінця. Спокійний, врівноважений, доброзичливий тон, терплячість, витримка дуже необхідні у спілкуванні з такими партнерами.

Стосовно флегматика, який відзначається повільністю у всьому, певною загальмованістю, схильний до лінощів, іноді виправданим буває суворий тон, прояви наполегливості, навіть обурення. Проте ні в якому випадку не можна дозволити собі насмішки з приводу повільності флегматика.

Вимагають обережного ставлення у процесі ділової взаємодії і люди з акцентуаціями характеру.

Це питання вивчав німецький вчений К.Леонгард [2]. Він довів, що людям з акцентуованим характером властивий надзвичайно сильний розвиток якоїсь однієї риси, яка стає домінуючою, гіпертрофованою і в деяких випадках має тенденцію до переходу в патологію.

Люди демонстративного типу акцентуації характеру зазвичай мають сформовану завищену самооцінку, відчують постійну потребу в увазі і загальному визнанні. Вони дуже боляче реагують на свої невдачі, заздрають успіху інших. Якщо не можуть досягти реальних успіхів в чомусь, то видумують їх. Спілкування з людьми демонстративного типу акцентуації виявляється ефективним при вмілому поєднанні розумної вимогливості з похвалою, захопленням, які мають дуже важливе значення для них. Заохвала і захоплення повинні строго лімітуватися, використовуватися тільки у випадку конкретних досягнень, успіхів, а не надуманих.

Люди нестійкого типу акцентуації найчастіше не мають стійкої і чіткої самооцінки, власної лінії поведінки, відзначаються відсутністю наполегливості, відповідальності, цілеспрямованості навіть у процесі відпочинку, не кажучи вже про інші види діяльності. Вони безвольні і легко піддаються впливу інших людей. У спілкуванні з людьми нестійкого типу акцентуації слід запропонувати чітку систему розумно організованих вимог, звертати велику увагу на постійний контроль за їх діяльністю, давати систематичну оцінку їх вчинкам.

В деякій мірі схожими на них є люди-гіпертими. Вони такі ж безвідповідальні, легковажні, необов'язкові, поверхові. Життя здається їм простим і безтурботним. Намагаються не звертати уваги на проблеми і своєчасно вирішувати їх. З людьми-гіпертимами слід якомога частіше намагатися спільно аналізувати їх діяльність, критично розглянути досягнення і невдачі, спланувати роботу на найближчий період часу. Важливо переконати їх, що не все так легко дається в житті, як вони собі уявляють, показати на конкретних прикладах, що легковажність і поверховість у виконанні якоїсь роботи часто не дозволяють людині досягти успіху.

Астенічний тип акцентуації характеру найчастіше формується на основі меланхолічного темпераменту під впливом значної вимогливості до людини з боку оточуючих і нездатністю її повністю відповідати цим вимогам. У них часто спостерігається депресивність, вони гостро потребують співчуття і підтримки з боку оточуючих. Астенічний тип акцентуації вимагає особливої уваги. Основне завдання у спілкуванні з такими людьми – підтримати їх, змусити повірити у свої сили, можливості. Їх доцільно частіше хвалити у присутності інших.

Розглядаючи професійно-особистісні властивості парт-

нерів по спілкуванню, відзначимо, що важливим фактором, який впливає на ефективність спілкування, є психологічна сумісність. В її основі лежать саме професійно-особистісні властивості людини. Під психологічною сумісністю в соціальної групі вчені розуміють ефект взаємодії, який полягає в поєднанні позицій людей з максимально подібними професійно-особистісними властивостями, що дозволяє здійснювати їх взаємодоповнюваність, сприяє взаєморозумінню.

У процесі багатьох досліджень (А.Бодальов, О.Андрієнко, Є.Ільїн та ін.) було встановлено, що найбільш сумісними виявляються люди, які мають високу потребу у спілкуванні, відзначаються комунікативністю, емоційністю, і, водночас, толерантністю, екстраверсивністю, сильною нервовою системою, мають сангвінічний тип темпераменту.

Існують різні види сумісності, зокрема психофізіологічна сумісність (тип нервової системи, тип темпераменту, подібність аналізаторної системи), а також ідейна сумісність (співпадання світоглядних і моральних позицій, переконань, установок). Наприклад, майже неможливим є

успішне спілкування людини сліпої і глухонімої, оскільки внаслідок порушень в роботі окремих аналізаторів (зорового і слухового) сліпа людина використовує в основному вербальну систему спілкування, а глухоніма невербальну. Іншими словами: глухий не може почути слів, а сліпий не може побачити жестів.

Часові координати теж мають важливе значення у спілкуванні з людьми, для яких властиві різні індивідуальні біоритми («жайворонки», «сови», «аритміки»). Малоефективним виявляється спілкування з «совою» зранку, внаслідок пониженої працездатності, підвищеної дратівливості, млявості і т.п. в цю пору дня. Більш «відкритими» для спілкування такі люди зазвичай є в другу половину дня, в той час, як «жайворонки» – навпаки. «Аритміки» ж порівняно легко пристосовуються до зміни часу.

Таким чином, в процесі міжкультурного спілкування дуже важливо уміти використати найбільш ефективно у кожному конкретному випадку не тільки міжкультурну компетентність, але й особливості просторово-часової організації спілкування, а також враховувати індивідуально-психологічні властивості партнера.

Література та джерела

1. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посібн. / І.А.Сайтарли. – К.: Академвидав. – 240 с.
2. Леонгард К. Акцентуированные личности / К.Леонгард. – К.: Вища шк., 1989. – 375 с.

Статья посвящена проблеме общения. Особое внимание уделяется вопросу о кросс-культурной коммуникации. Автор подчеркивает, что проблема кросс-культурной коммуникации чрезвычайно популярны сегодня, потому что международные отношения и международное сотрудничество Украины становятся все более широким и сильным за последние годы. Такая ситуация требует совершенствования обучения иностранному языку. Отличное знание иностранного языка не является сегодня достаточно для успешной профессиональной межкультурной коммуникации. Доказано, что для успешного межкультурного взаимодействия возможно в случае прохождения культурные нормы и традиции каждой страны.

Ключевые слова: межкультурное взаимодействие, психологические аспекты коммуникации, тип темперамента, особенности характера, индивидуальные биоритмы.

This article deals with the problem of communication. Special attention has been paid to the issue of cross-cultural communication. It has been underlined that the problem of cross-cultural communication is extremely popular today because the international relations and international cooperation of Ukraine become more wide and strong during last years. Such situation demands the improvement of foreign language training. Perfect knowledge of foreign language is not enough today for successful professional cross-cultural communication. It is necessary to know culture, traditions, habits and mental peculiarities of the people of each partner- foreign country. It has been proved that successful cross-cultural interaction is possible in the case of following cultural norms and traditions of each country. It is also very important to pay attention to the psychological aspects of communication (types of temperament, character, individual biological rhythms).

Key words: cross-cultural interaction, psychological aspects of communication, types of temperament, character, individual biological rhythms.