

И метафорический перифраз в политическом дискурсе служит тому подтверждению, специфический характер, которого заключается в том, что он используется не для устранения возможного непонимания, а с целью выделения побочных, несущественных свойств человека, предмета или явления, отвлекающих аудиторию от их реальной характеристики и правильного понимания.

САМОРАСКРЫТИЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Маркина Л. В., Белорусский государственный университет

Самораскрытие — это естественный процесс, имеющий место в общении людей. По определению Т. Туми (1999) раскрытие — это процесс передачи информации о себе окружающему миру. У. Гудикунст, И. Ким (2003) используют термин самораскрытие, понимая под ним готовность человека поделиться информацией о своей жизни и деятельности как члена общества (например, раскрытие профессиональных целей, политических взглядов, интересов, а также информацией личного характера (Я-образ). Закрытость понимается как нежелание раскрывать свой Я-образ как в общественной сфере, так и в частной жизни или осознанное дозирование информации, с которой человек готов поделиться с окружающим миром. Степень самораскрытия зависит от культуры, от индивидуальных особенностей человека, а также имеет ли место общение с представителями своей культуры или с представителями других культур.

В межкультурной коммуникации самораскрытие рассматривается как условие достижения понимания партнерами наших культурных и индивидуальных особенностей. Без этого понимания вряд ли возможно достичь эффективного культурного взаимодействия.

В изучении культурных различий самораскрытия используются следующие критерии: широта охвата, глубина и объекты для самораскрытия. Критерий широта отражает перечень приемлемых для обсуждения тем. По критерию глубины выделено поверхностное или глубокое (сокровенное) самораскрытие, а также позитивное самораскрытие (благоприятная информация о себе) или негативное. По критерию объекта для раскрытия — человек, кому эта информация предназначена (друг семьи, член семьи, представитель другой культуры и т. д.).

Выделены 3 стратегии самораскрытия. Первая — пассивная, предполагающая пассивное наблюдение за вербальным и невербальным поведением объекта. Вторая — активная, предполагающая активный поиск информации об объекте. Третья — интерактивная, в ходе использования которой происходит взаимодействие объектов с целью получения полной информации друг о друге.

Самораскрытие — процесс, который предполагает честность между партнерами. Однако он несет в себе определенные опасности, и необходимо определенное мужество для того, чтобы раскрыть иногда не очень привлекательные особенности своей жизни. Чем более закрыты партнеры по общению, тем более они эмоционально уязвимы с точки зрения обсуждения «неприятных» для них тем и проблем. И наоборот, чем более партнеры по общению демонстрируют свою открытость, доверительность во взаимоотношениях, тем потенциально более плодотворным будет это взаимодействие.

Склонность к самораскрытию своей идентичности — позитивный фактор межкультурной коммуникации, развитию которого в процессе подготовки к межкультурному общению следует обращать особое внимание и даже целенаправленно формировать.

О ВАЖНОСТИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ

Маркосян Е. И., Пискунов А. Ф., Белорусский государственный университет

Общение считается одной из главных форм социальной активности человека. Как известно устное речевое общение представлено вербальными и невербальными средствами, которые тесно взаимодействуют и дополняют друг друга.

В деловом мире главная роль отводится вербальному общению, поскольку оно предполагает не только и не столько передачу эмоциональное состояния, сколько передачу информации. Для вербального общения важен выбор языковых средств и приемы речевого воздействия.

В общении же с друзьями, знакомыми или родными людьми невербальные средства очень важны во взаимодействии людей, поскольку дают представление о чувствах и эмоциях собеседников. Довольно часто невербальные средства передают более точную информацию о собеседнике, чем вербальные. Иногда человек молчит, а его уже не так поняли. Конкретный смысл невербального общения, языка телодвижения противоречит смыслу высказывания «...используются человеком в основном для передачи информации, тогда как язык телодвижений помогает передать межличностные отношения. Человек, например, может одним взглядом выразить свое несогласие с собеседником понятнее и ярче, нежели словами.

Значительная часть человеческого поведения раскрывается в области невербальной коммуникации, поскольку она помогает коммуникантам понять и точнее интерпретировать жесты, мимику, намерения друг друга, способствует открытому общению, высокой степени взаимопонимания.

Роль невербальных средств значительно возросла в связи с бурным ростом культурных обменов и контактов между государственными институтами, расширением торговых и деловых отношений, а также взаимозависимости разных стран и культур. Однако, важно понимать, что конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Во всех культурах существуют как схожие (жесты приветствия и прощания, отрицания, одобрения и др.), так и отличные от других культур жесты. В процессе межкультурного общения нужно изучать и учитывать существующие различия/противоречия между смыслом высказывания и жестами той или иной культуры.

Использование иностранного языка в качестве средства международного общения предполагает глубокие и разносторонние знания культуры носителей этого языка, их обычаев и традиций, образа жизни, национального характера. Особенно это важно для специалистов, чья профессиональная деятельность связана с представителями других культур.

При межкультурном общении собеседники разных культур сталкиваются с необходимостью использования общего языка для понимания друг друга. Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. В данной работе представлены некоторые общекультурные и отличные нормы невербального поведения представителей *русской, китайской, английской и арабской культур*.

Приветствия

Во всех странах мира люди, встречаясь, приветствуют друг друга, желают друг другу добра, но внешне это выглядит по-разному.

В *русском языке* в качестве приветствий бытуют вопросы «Как дела?», «Как жизнь?» и тому подобные. Эти выражения не нарушают личное пространство, но в то же время выражают заботу.

К формулам вежливого приветствия относятся эмоционально окрашенные фразы: «Доброе утро!», «Добрый день!», «Добрый вечер!», а также «Рад вас видеть», «Добро пожаловать!», «Сколько лет, сколько зим!», «Давно мы не виделись», «Какая встреча!» или просто «Привет!» как дружеское приветствия при встрече с приятелями, близкими знакомыми, родственниками, равными или младшими по возрасту.

Китайцы предпочитают здороваться со знакомыми в форме вопроса, затрагивающего, с точки зрения иностранцев, личные интересы адресата, например: «Кушал?», «Куда ты идешь?», «С работы?», «На работу?», «За покупкой?», «Где ты работаешь в последнее время?», «К кому ты идешь?», «Ты поел?», «Ты занят?» и т. п.

Эти выражения чрезвычайно распространены, спрашивающий и отвечающий не считают их официальными вопросами, это просто обычная форма приветствия. Данным способом приветствия выражаются забота, близость отношений между адресантами, что способствует лучшему взаимопониманию обеих сторон при коммуникации. Традиционные для китайцев приветствия не приняты у русских, они могут быть восприняты как вмешательство в личную жизнь, поэтому подобные вопросы не задаются.

Англичане приветствуют друг друга вопросом «*How do you do?*», или «*Good morning/afternoon*». Возможно, будет продолжение в виде «*How are you?*» или «*How are you doing?*» (Как Вы себя чувствуете? Как ваши дела?), что вовсе не означает, что собеседник и впрямь интересуется вашим здоровьем и делами. Англичан всегда отличали сдержанностью и воспитанностью. При встрече или знакомстве с партнерами они используют рукопожатие. Такие невербальные формы приветствия, как поцелуй и объятия, считаются фамильярными, и возможны только между родственниками.

Арабы скрещивают руки на груди и при встрече желают «Мир с тобой!».

Визуальный контакт

С помощью визуального контакта можно передать гамму человеческих эмоций и чувств, самые различные выражения, благодаря которым можно осуществлять процесс управления ходом беседы, обеспечить обратную связь в поведении человека. Характер зрительных контактов играет большую роль в социальном поведении. Частота и длительность контакта сильно отличаются в разных обществах и культурах и меняются по мере смены традиций.

Если в *русском* сообществе и на западе зрительный контакт с деловыми партнерами говорит об открытости и откровенности, то в *Китае* он может являться показателем плохих манер. Прямой зрительный контакт не всегда находит должного понимания среди китайцев.

В *Англии* считается невежливым долго и пристально смотреть в глаза, однако не следует вовсе избегать зрительного контакта. Зрительный контакт для них привычен, они смотрят на собеседника, чтобы показать, что они слушают.

Представители *арабских стран* при разговоре напряженно смотрят в глаза друг другу. Их с детства учат смотреть людям в глаза при разговоре или приветствуя кого-либо. Это означает, что собеседники должны смотреть друг другу в глаза, а идти и разговаривать может вызвать проблему. Представители западной культуры не знакомые с таким визуальным взаимодействием могут чувствовать себя некомфортно и характеризовать его как «пялиться», «пристально смотреть»

Каждая культура имеет свой паттерн взгляда в разных ситуациях общения, обуславливая степень включенности и взаимной компенсации вербальных и невербальных форм в общении.

Межличностное пространство

Пространственная организация расстояния и дистанции между людьми оказывает влияние на межличностное общение. В некоторых культурах они играют очень важную роль. Тесный контакт при общении характерен для культур Латинской Америки, арабских стран и Южной Европы, а низкий отличает культуры Северной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии.

Подводя итог краткого обзора, следует отметить, что соприкосновение с другой культурой и ментальностью часто составляет определенную трудность и оказывает влияние на эффективность общения и складывающиеся отношения. В каждой стране существуют свои правила невербального общения. Знание особенностей невербальной коммуникации поможет избежать ошибок при общении и установить долгосрочные партнерские отношения.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ЕСТЕСТВЕННОГО СЕМАНТИЧЕСКОГО МЕТАЯЗЫКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Машкарёва Е. О., Белорусский государственный экономический университет

Существует распространенное мнение о том, что одним из важных условий успешной межкультурной коммуникации является изучение иностранных языков. Все признают важность английского языка как лингва-франка: без знания этого языка невозможно успешно действовать на международном уровне. Однако работая над эффективной коммуникацией, необходимо также уделять большое внимание формированию знаний о культуре и традициях других народов. Чтобы избежать недоразумений, изучающие английский язык должны не только усваивать новые слова, но и понимать, как культура носителей этого языка, их культурные ценности и особенности, отраженные в речи, отличаются от их собственной культуры.

Многие лингвисты считают, что существует тесная связь между лексиконом языка и культурой людей, говорящих на нем. Наиболее очевидными примерами являются такие слова, которые широко используются на одном языке, но неизвестны в другом (например, «сибуми», «иншалах», «перестройка»). Такая же связь существует между словарем каждого народа и его поведением, принципами и убеждениями.

Можно предположить, что отсутствие должного внимания к словам и семантическим различиям между разными языками является одной из основных причин недопонимания между народами. Считается, что теория естественного семантического метаязыка, разработанная Анной Вежбицкой, может решить эту проблему.