

Смоляр Н. П. – старший викладач кафедри іноземних мов факультету міжнародних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки

## **Комунікативно-психологічні моделі у міжкультурному спілкуванні**

*Роботу виконано на кафедрі іноземних мов факультету міжнародних відносин ВНУ імені Лесі Українки*

Розглядаються види комунікативно-психологічних моделей міжкультурного спілкування, аналізуються складові моделі „комунікативного квадрата“.

**Ключові слова:** взаємодія культур, міжкультурна комунікація, комунікативно-психологічна модель, „комунікативний квадрат“.

**Актуальність** представлено дослідження зумовлена поглибленням європейської інтеграції та зростанням необхідності в міжкультурному спілкуванні.

**Метою** роботи є вивчення комунікативно-психологічних моделей міжкультурного спілкування.

Поставлена мета передбачає виконання таких завдань:

- виділити та охарактеризувати комунікативно-психологічні моделі міжкультурного спілкування;
- проаналізувати складові моделі „комунікативного квадрата“;
- окреслити можливі шляхи вирішення проблем міжкультурної комунікації.

Міжкультурна комунікація передбачає спілкування між носіями різних мов і різних культур, що означає: розуміти чуже і водночас бути зрозумілим, спілкуючись чужою мовою. Інтеграційні процеси в світі, перехід від біполярної до поліполярної співпраці, від діалогу до полілогу культур вимагають не лише бажання розуміти культуру інших народів, але й передбачають готовність опанувати їх мову. XXI століття є століттям

взаєморозуміння, століттям співпраці без етнічних, расових і культурних бар'єрів. Це можливо лише за умов розуміння та пошани соціокультурних відмінностей народів світу і практичного застосування основних засад та принципів міжкультурної комунікації.

Попри численні твердження про те, сучасна культура перестає бути культурою певного регіону, а все більше стає культурою часу, спостерігаються все ж таки відмінні типи поведінки у межах різних культур. Відтак, проблематика міжкультурної комунікації перебуває в центрі уваги сучасних лінгвістичних досліджень. Ми погоджуємося з міркуваннями А. Й. Паславської про те, що глобалізаційні процеси, які суттєво впливають на наше життя і змінюють його, мали б стирати чи розмивати відмінності між різними культурами та їх представниками, однак ці прогнози не зовсім відповідають дійсності [2, 51]. З цього приводу Ф. С. Бацевич зауважує, що спостереження за психологічно-комунікативною поведінкою представників різних культур дають підстави дослідникам говорити про глибинні відмінності в стратегіях побудови та вибору дискурсів, протіканні процесу інтеракції загалом [2, 26].

Комунікативно-психологічні підходи до вирішення проблем міжкультурного спілкування, які представлено в доповідях Дагмар Кумбір та Фрідмана Шульца фон Туна у збірнику „Міжкультурна комунікація: методи, моделі, приклади“ [3], охоплюють широкий спектр специфічних труднощів. Ці підходи уможливають аналіз підтексту та невидимих зв'язків у спілкуванні. Через те вони можуть використовуватися інтерактантами як підтримка при рефлексивних процесах, а також для з'ясування причин міжкультурних проблем та непорозуміння. Особливо для вирішення питань у сфері міжкультурного спілкування вищезгадані підходи надають широкий інструментарій, що представлений кількома комунікативно-психологічними моделями, які було розроблено та запропоновано Фрідманом Шульцем фон Туном. Учений виокремив три комунікативно-психологічні моделі, які найчастіше трапляються під час міжкультульної інтеракції, а саме:

„*Kommunikationsquadrat*“ - „комунікативний квадрат“, „*das innere Team*“ - „команда „в собі““, „*Teufelskreis*“ - „зачароване коло“ [3, 12–25].

При опрацюванні конкретних прикладів міжкультурної комунікації найбільш релевантним видається застосування моделі „комунікативного квадрата“. Знання цієї теорії дають змогу розпізнати приховані аспекти висловлення. „Комунікативний квадрат“ має чотири сторони, інакше кажучи, чотири канали. За цією теорією, кожне висловлення окрім інформації конкретного (предметного) змісту (*Sachinhalt*) містить ще й самопредставлення „Я-повідомлення“ (*Selbstkundgabe*), звернення (*Appell*) та аспект відносин (*Beziehungsaspekt*). Важливість того чи іншого компонента може бути різною.

Інтерпретуючи вербальне висловлення, навіть у межах однієї культури, можуть виникати труднощі, якщо чотири сторони повідомлення, які передаються адресантом, сприймаються адресатом по-іншому. В міжкультурному спілкуванні труднощі інтерпретації збільшуються, через те, що в різних культурах передача та оформлення чотирьох сторін повідомлення ґрунтується на власних традиціях і тому має свої особливості. Правильне відчуття чотирьох компонентів є важливим кроком до підвищення прагматично-комунікативної компетентності і до усунення ситуацій, коли виникають непорозуміння між адресантом і адресатом.

Відтак, значущість чотирьох компонентів може варіювати залежно від культури. В деяких культурах предметному змісту повідомлення надають особливої уваги. Це, як правило, ті культури, для яких характерним є „прямий“ стиль спілкування. Наприклад, німці чи американці відзначаються тим, що ставлять в центр уваги предметний зміст висловлення, чим можуть образити представників культур, в яких більшу роль відіграє аспект відносин. Тому те велике значення, яке німці надають предметному змісту повідомлення, може стати проблемою при спілкуванні з японцями. І не лише тому, що німці, на думку японців, занадто швидко переходять до справи, тобто занадто відверто і прямо спілкуються, а й через те, що за певних

обставин німцям важко розпізнати аспект відносин, який вони помилково сприймають як предметний зміст.

Часто непорозуміння між представниками різних національностей виникають через те, що у деяких культурах аспекту відносин при спілкуванні надається особливого значення, навіть подекуди більшого, аніж власне змісту розмови. Жителі Латинської Америки вважають дуже важливим тривалий процес розвитку відносин. В японських та в інших східних культурах побудова відносин є також передумовою ефективної співпраці. Але для прямолінійніших німців та американців видається зайвим витрачання часу на побудову довіри і хороших стосунків під час ділового спілкування. Представникам цих культур вистачає лише спільного ділового інтересу, щоб налагодити відносини. Якщо ж ділові інтереси не співпадають, стосунки часто припиняються.

Низка традицій спостерігається в різних культурах щодо „Я-повідомлення“ та звернення. В культурах, яким притаманні непрямі форми спілкування, „Я-повідомлення“ та звернення мають обмеженіше застосування, ніж у культурах із домінуванням прямих форм спілкування.

Очевидним залишається той факт, що міжкультурні відмінності слугують тією вихідною точкою формування „зачарованих кіл“, які подекуди дуже складно виявити, оскільки поведінка представника іншої культури здається чужою і незрозумілою. Інколи певні комунікативні труднощі виникають у різних сферах суспільного та приватного життя і в межах однієї культури. У такому випадку ми маємо справу з комунікативно-психологічною моделлю „команда „в собі“. Партнери-співрозмовники обирають комунікативні стратегії за „внутрішнім голосом“, оскільки володіють різним рівнем культури, що визначається у першу чергу соціальними ролями у суспільстві. Застосування моделі „комунікативного квадрата“ є можливим варіантом для того, щоб розірвати „зачароване коло“ та уникнути „команди „в собі“.

У міжкультурному спілкуванні необхідно враховувати особливості національного характеру комунікантів, специфіку їхнього менталітету та орієнтаційну систему культурних стандартів.

### **Література**

1. Бацевич Ф. С. Міжкультурна комунікація : проблемне поле, презентативна одиниця, дискурсивні й мовленнєвожанрові аспекти / Ф. С. Бацевич // Мовленнєві жанри в міжкультурній комунікації (колективна монографія). – Львів : ПАІС, 2010. – С. 7–50.
2. Паславська А. Й. Невербальна міжкультурна комунікація / А. Й. Паславська // Мовленнєві жанри в міжкультурній комунікації (колективна монографія). – Львів : ПАІС, 2010. – С. 51–62.
3. Kumbier D. Interkulturelle Kommunikation : Methoden, Modelle, Beispiele / D. Kumbier, Schulz von Thun F. – Reinbeck bei Hamburg : Rowohlt, 2006. – S. 12–25.

Міжкультурна комунікація передбачає спілкування між носіями різних мов і різних культур, що означає: розуміти чуже і водночас бути зрозумілим, спілкуючись чужою мовою. Інтеграційні процеси в світі, перехід від біполярної до поліполярної співпраці, від діалогу до полілогу культур вимагають не лише бажання розуміти культуру інших народів, але й передбачають готовність опанувати їх мову.

Попри численні твердження про те, що сучасна культура перестає бути культурою певного регіону, а все більше стає культурою часу, спостерігаються все ж таки відмінні типи поведінки у межах різних культур. Практичний інтерес становлять комунікативно-психологічні підходи до вирішення проблем міжкультурного спілкування, які представлено в доповідях Дагмар Кумбір та Фрідмана Шульца фон Туна. Ці підходи уможливають аналіз підтексту та невидимих зв'язків у спілкуванні. Через те вони можуть використовуватися інтерактантами як підтримка при рефлексивних процесах, а також для з'ясування причин міжкультурних проблем та непорозуміння. Особливо для вирішення питань у сфері міжкультурного спілкування вищезгадані підходи надають широкий інструментарій, що представлений кількома комунікативно-психологічними моделями, які було розроблено та запропоновано Фрідманом Шульцем фон

Туном. Учений виокремив три комунікативно-психологічні моделі, які найчастіше трапляються під час міжкультурної інтеракції, а саме: „*Kommunikationsquadrat*“ - „комунікативний квадрат“, „*das innere Team*“ - „команда „в собі““, „*Teufelskreis*“ - „зачароване коло“ [3, 12–25].

При опрацюванні конкретних прикладів міжкультурної комунікації найбільш релевантним видається застосування моделі „комунікативного квадрата“. Знання цієї теорії дають змогу розпізнати приховані аспекти висловлення. „Комунікативний квадрат“ має чотири сторони, інакше кажучи, чотири канали. За цією теорією, кожне висловлення окрім інформації конкретного (предметного) змісту (*Sachinhalt*) містить ще й самопредставлення „Я-повідомлення“ (*Selbstkundgabe*), звернення (*Appell*) та аспект відносин (*Beziehungsaspekt*). Важливість того чи іншого компонента може бути різною.

Інтерпретуючи вербальне висловлення, навіть у межах однієї культури, можуть виникати труднощі, якщо чотири сторони повідомлення, які передаються адресантом, сприймаються адресатом по-іншому. В міжкультурному спілкуванні труднощі інтерпретації збільшуються, через те, що в різних культурах передача та оформлення чотирьох сторін повідомлення ґрунтується на власних традиціях і

тому має свої особливості. Правильне відчуття чотирьох компонентів є важливим кроком до підвищення прагматично-комунікативної компетентності і до усунення ситуацій, коли виникають непорозуміння між адресантом і адресатом.

Відтак, значущість чотирьох компонентів може варіювати залежно від культури. В деяких культурах предметному змісту повідомлення надають особливої уваги. Це, як правило, ті культури, для яких характерним є „прямий“ стиль спілкування. Наприклад, німці чи американці відзначаються тим, що ставлять в центр уваги предметний зміст висловлення, чим можуть образити представників культур, в яких більшу роль відіграє аспект відносин. Тому те велике значення, яке німці надають предметному змісту повідомлення, може стати проблемою при спілкуванні з японцями. І не лише тому, що німці, на думку японців, занадто швидко переходять до справи, тобто занадто відверто і прямо спілкуються, а й через те, що за певних обставин німцям важко розпізнати аспект відносин, який вони помилково сприймають як предметний зміст.

Часто непорозуміння між представниками різних національностей виникають через те, що у деяких культурах аспект відносин при спілкуванні надається особливого значення, навіть подекуди більшого, аніж власне змісту

розмови. Жителі Латинської Америки вважають дуже важливим тривалий процес розвитку відносин. В японській та в інших східних культурах побудова відносин є також передумовою ефективної співпраці. Але для прямолінійніших німців та американців видається зайвим витрачання часу на побудову довіри і хороших стосунків під час ділового спілкування. Представникам цих культур вистачає лише спільного ділового інтересу, щоб налагодити відносини. Якщо ж ділові інтереси не співпадають, стосунки часто припиняються.

Низка традицій спостерігається в різних культурах щодо „Я-повідомлення“ та звернення. В культурах, яким притаманні непрямі форми спілкування, „Я-повідомлення“ та звернення мають обмеженіше застосування, ніж у культурах із домінуванням прямих форм спілкування.

Очевидним залишається той факт, що міжкультурні відмінності слугують тією вихідною точкою формування „зачарованих кіл“, які подекуди дуже складно виявити, оскільки поведінка представника іншої культури здається чужою і незрозумілою. Інколи певні комунікативні труднощі виникають у різних сферах суспільного та приватного життя і в межах однієї культури. У такому випадку ми маємо справу з комунікативно-психологічною моделлю „команда „в собі“. Партнери-співрозмовники

обирають комунікативні стратегії за „внутрішнім голосом“, оскільки володіють різним рівнем культури, що визначається у першу чергу соціальними ролями у суспільстві. Застосування моделі „комунікативного квадрата“ є можливим варіантом для того, щоб розірвати „зачароване коло“ та уникнути „команди „в собі“.

У міжкультурному спілкуванні необхідно враховувати особливості національного характеру комунікантів, специфіку їхнього менталітету та орієнтаційну систему культурних стандартів.