

# *ТЕОРИЯ ВЫСОКО И НИЗКОКОНТЕКСТУАЛЬНЫХ КУЛЬТУР Э. ХОЛЛА.*

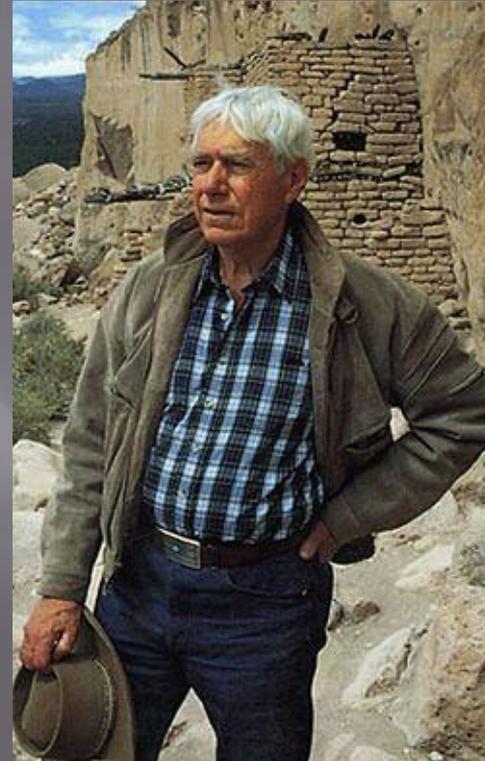
Выполнила: Абросимова А.  
Студентка 2 курса ПО ИЗО-БЗ-17  
Преподаватель:  
Коржанова А.А.

## Автор теории

Эдвард Холл (1914-2009)

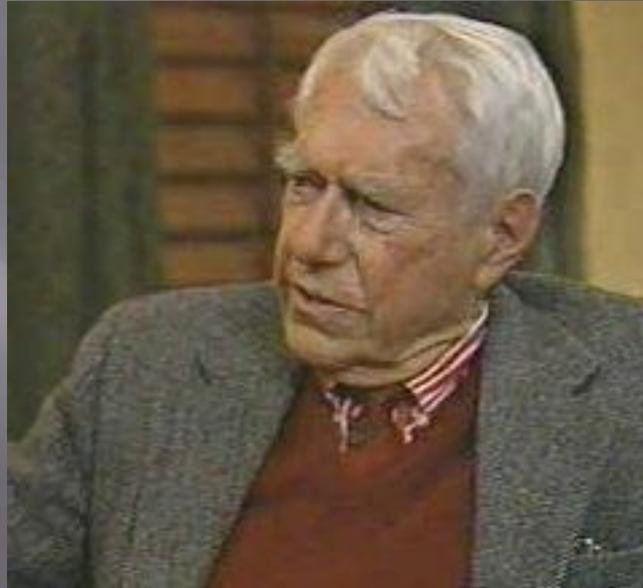
Американский антрополог и кросс-культурный исследователь, создатель науки проксемики (сфера психологических и социальных наук, в рамках которой специалисты занимаются исследованием пространственной близости в процессе межличностной коммуникации)

Свою теорию создал в середине XX века, изучая повседневное поведение человека, констатировал наличие особого личного пространства, которое возникает при взаимодействии с другими людьми.



## Основная идея Э. Холла

*Необходимость обучения культуре общения с иными народами, поскольку, если культуру можно изучать, то полученные знания можно преподавать, т.е. надо не просто сделать межкультурную коммуникацию предметом научных исследований, но и обратиться к ней, как к теме самостоятельного учебного курса.*



## Э. Холл сравнивает культуры в зависимости от их отношения к контексту.

Большая часть информации при высококонтекстуальном общении уже известна человеку и лишь незначительная ее часть представлена в словах (закодированном, выраженном внешне способе коммуникации).

Низкоконтекстуальное общение представляет собой прямую противоположность: большая часть информации передается знаковым (звукобуквенным) кодом.

**Высококонтекстные культуры** - это культуры, в которых многое определено неязыковым контекстом: иерархией (т.е. подчинение низших высшим), статусом, внешним видом или внешним видом офиса, его расположением и размещением. Вся необходимая дополнительная информация уже заложена в сознании людей, и без знания этой скрытой информации интерпретация сообщения будет неполной или неверной, поскольку в языках высококонтекстных культур используется много намеков, скрытых значений, фигуральных выражений и т. д.

# К высококонтекстуальным культурам Э. Холл относит следующие страны:



Бразилия



Китай



Франция



Греция



Индия



Италия



Япония



Корея



Португалия



Россия



Турция

Например, если при обсуждении сделки американец отвечает на деловое предложение утвердительно, это означает, что предложение принято.

У японцев «да» не всегда означает согласие: в зависимости от обстоятельств, сопровождающих сделку, японское «да» может означать «да», «нет», «может быть». Это связано с тем, что в японской культуре не принято говорить «нет» в деловых взаимоотношениях из опасения, что отрицание может подорвать отношения.

### **Основные признаки высококонтекстных культур:**

- 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 (представители этих культур не любят напрямую выяснять отношения и обсуждать проблемы). Открытое выражение недовольства неприемлемо ни при каких условиях.

**Низкоконтекстное общение представляет собой прямую противоположность: большая часть информации передается знаковым кодом (звукобуквенным).**

***Низкоконтекстные культуры* - это культуры, в которых большая часть информации содержится в словах, а не в контексте общения, люди открыто выражают свои желания, намерения, не предполагая, что их можно понять из ситуации общения. При этом наибольшее значение придается речи (письменной и устной), а также обсуждению деталей: ничего не остается неназванным и недоговоренным. Предпочтителен прямой и открытый стиль общения, в котором вещи называются своими именами.**



# К низкоконтекстуальным культурам Э. Холл относит следующие страны:



Австралия



Германия



Швейцария



Канада



Англия



Финляндия



Израиль



США

Так, например, основное правило поведения американского бизнесмена: «Говорить прямо, ясно, по существу, называя вещи своими именами, не оставлять свои мысли при себе». Подобная манера все называть словами выглядит грубой и невежливой для людей из высококонтекстных культур.

Немцы, с известной всем педантичностью, занимают верхнее положение на шкале низкоконтекстных культур. Для представителей этой группы очень важны письменные контракты, договоры, документы.

### **Низкоконтекстные культуры отличает:**

- 1) прямая и выразительная манера речи, недоверие к молчанию;
- 2) невербальное общение менее значимо;
- 3) все должно быть выражено словами, всему дана ясная оценка;
- 4) конфликт созидателен;
- 5) в отдельных случаях возможно открытое выражение недовольства.

В низкоконтекстных культурах межличностные отношения носят часто временный и поверхностный характер. Люди легко вступают в дружеские отношения и так же легко прерывают их.

Высококонтекстные культуры считаются коллективистскими. При этом большое значение придается личным взаимоотношениям и устным договоренностям. Существует множество скрытых правил и требований, регулирующих каждодневную жизнь людей в высококонтекстных культурах.

Они определяют принятые в обществе нормы поведения, которые строго соблюдаются.

Например: *- размещение участников за столом переговоров в Японии строго определено старшинством.*

*- в культурах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начнется без обмена любезностями и налаживания личных контактов.*

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

Учитывая указанные различия, легко представить, что представители из числа принадлежащих низкоконтекстным культурам столкнутся со множеством сложностей при общении с представителями из высококонтекстных обществ и наоборот.

Например: *в Китае или Японии человек, не согласный с мнением говорящего, молчит, так как невежливо возражать открыто, следовательно, в этих культурах молчание - знак несогласия.*

*- в большинстве европейских культур молчание свидетельствует о единодушии.*

Уже только один этот факт говорит о том, как трудно общаться представителям противоположных культур.

При межкультурном общении высококонтекстуалы считают низкоконтекстуалов агрессивными, наивными, нетерпеливыми и заносчивыми. В свою очередь, последние полагают, что первые сложны для понимания, неуверенны, нерешительны, уклоняются от прямого ответа.



**Однако следует учитывать, что теория Э. Холла не объясняет все поведение: в рамках одной и той же культуры могут встречаться как высоко-, так и низкоконтекстные сообщения, люди или манера поведения, речь идет лишь о типичном или доминирующем типе взаимодействия.**



Photo courtesy of Kathryn Sorrells, 1998

