

«Идеальный собеседник»

Опыт экспериментального исследования

Дипломная работа
Отделение языковедения
Университет Ювяскюля
Анастасия Кангаскоски
Весна 2003

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Tiedekunta HUMANISTINEN	Laitos Venäjän kielen laitos
Tekijä Anastasia Kangaskoski	
Työn nimi ”Idealnij cobesednik”– opit eksperimentalnogo issledovanija	
Oppiaine Venäjän kieli ja kirjallisuus	Työn laji Pro gradu - tutkielma
Aika Kevät 2003	Sivumäärä 66
<p>Tiivistelmä – Abstract</p> <p>Tutkimuksessa selvitetään millainen on suomalaisten mielestä ihanteellinen keskustelija. Lisäksi vertaillaan suomalaista keskustelijaa venäläiseen keskustelijaan, I. A. Sterninin tutkimuksen pohjalta. Tutkimuksen teoreettinen osa koostuu kommunikatiivisesta käyttäytymisestä ja kulttuurin käsitteistä.</p> <p>Haastateltavat olivat suomalaisia ja he kuuluivat eri ikäluokkiin (yhteensä 73 henkilöä, ikäryhmät jakautuivat 20-30 vuotiaisiin, 31-50 vuotiaisiin, 51 vuotta täyttäneisiin). Jokaisen ikäryhmään kuului vähintään 20 henkilöä. Kohderyhmän henkilöt asuvat kaupungeissa ja heillä on erilaiset koulutustaustat. Aineisto kerättiin lomakkeen avulla ja analysoitiin kvantitatiivisen tutkimuksen mukaisesti.</p> <p>Tutkimustulokset osoittavat, että suomalainen ihanteellinen keskustelija on hyvä kuuntelija, joka osaa ottaa toisia huomioon, hän on kiinnostunut ihmisistä ja erilaisista asioista, omaa elämäkokemusta, keskittyy keskusteluun ja on huumorintajuinen. Suomalaiset naiset ja miehet arvostavat keskustelijassa pitkälti samoja ominaisuuksia, tosin naisille on tärkeätä, että keskustelija pystyy kertomaan myös oman mielipiteensä. Eri ikäryhmät eroavat myös vain vähän toisistaan, 31-50 vuotiaat arvostavat toisia ryhmiä enemmän keskustelijan elämäkokemusta ja sivistyneisyyttä. Tuloksista voidaan päätellä, että ihmiset tahtovat kohteliaan, ymmärtävän ja sivistyneen keskustelijan, jonka tärkein valtti on kuuntelemisen taito.</p> <p>Vertailu suomalaisen ja venäläisen ihanteellisen keskustelijan välillä näyttää, ettei suomalaisten ja venäläisten mielipiteissä ole suuriakaan eroja. Vaikka kuulumme erilaisiin kulttuureihin vaadimme pitkälti samoja asioita kanssamme keskustelevalta henkilöltä, kuten hyvää kuuntelutaitoa, kohteliaisuutta, kärsivällisyyttä ja ystävällisyyttä. Vertailussa tulee esille yksi eroavaisuus suomalaisten ja venäläisten välillä: se on keskustelijan koulutus ja sivistystaso, joka on venäläisille paljon tärkeämpi ominaisuus kuin suomalaisille.</p>	
Asiasanat Kommunikatiivinen käyttäytyminen, kulttuuri, käyttäytyminen, viestintäkäyttäytyminen	
Säilytyspaikka	
Muita tietoja	

СОДЕРЖАНИЕ

1	ВВЕДЕНИЕ.....	5
2	КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОГЛАСНО ТЕОРИИ И. А. СТЕРНИНА	8
2.1	Понятие коммуникативного поведения	9
2.2	Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения.....	12
2.3	Принципы описания коммуникативного поведения народа	14
2.3.1	Принцип системности	14
2.3.2	Принцип контрастивности.....	14
2.3.3	Использование нежесткого метаязыка	15
2.3.4	Разграничение и учет общественной нормы и общественной практики	16
2.4	Модели описания коммуникативного поведения народа.....	16
2.4.1	Ситуативная модель	17
2.4.2	Аспектная модель	18
2.4.3	Параметрическая модель	19
2.5	Менталитет и национальный характер.....	21
2.5.1	Менталитет.....	21
2.5.2	Национальный характер.....	23
2.6	Вербальное коммуникативное поведение	25
2.7	Невербальное коммуникативное поведение	26
3	ПОНЯТИЕ КУЛЬТУРЫ	28
3.1	Культурные синдромы и психологические измерения культур	30
3.1.1	Модель Х. С. Триандиса	31
3.1.2	Модель Г. Хофстеда	32
4	ОСОБЕННОСТИ ФИНСКОГО И РУССКОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ	35
4.1	Некоторые особенности финского коммуникативного поведения	35
4.2	Некоторые особенности русского коммуникативного поведения	37

4.3	Национально-культурная специфика коммуникативного поведения и стереотипы.....	41
4.3.1	Понятие стереотипа.....	41
4.3.2	Русские глазами финнов	42
4.3.3	Финны глазами русских.....	43
5	МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ И ИНФОРМАНТЫ.....	45
5.1	Метод и материал исследования.....	45
5.2	Информанты.....	47
6	РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	49
6.1	Финский идеальный собеседник по гендерному признаку.....	50
6.2	Финский идеальный собеседник по возрастным категориям	51
6.3	Общие свойства финского идеального собеседника.....	53
6.4	Сопоставительный анализ финского и русского коммуникативного идеала.....	53
6.5	Сопоставительный анализ по гендерному и по возрастному признаку.....	54
7	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	56
	ЛИТЕРАТУРА	59
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1	62
	ПРИЛОЖЕНИЕ 2	63
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3	64
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4	65

1 ВВЕДЕНИЕ

Современный мир многообразен. Представители разных культур встречаются гораздо чаще друг с другом, чем раньше. Любой человек, имевший опыт общения с иностранцами, не может не заметить различий и особенностей у людей другой национальности. Многие в общении с представителями другого народа могут показаться странным, необычным и иногда даже вызвать резкое неприятие. В частности, различна роль улыбки, рукопожатия, объятий и поцелуев при встрече, приветствии и прощании. Причём эти различия нередко оказываются довольно значительными.

В настоящее время общение финнов и русских возросло многократно. Растут торговые и туристические связи. Кроме этого, в Финляндии в данное время проживает много русских и русскоязычных. Хотя финны и русские являются соседями по своему географическому положению, представляется, что оба народа не всегда понимают поведение друг друга и это свидетельствует о незнании культуры. Из-за различного менталитета финнов и русских многие черты характера друг друга кажутся обоим народам непонятными. В нашей дипломной работе мы постараемся выяснить, кто является хорошим собеседником и представляет собой финский коммуникативный идеал. Полученные результаты мы сравним с данными исследования о русских. Таким образом, одной из наших задач является выявление возможных различий в представлениях о хорошем собеседнике у финских и русских информантов.

Теоретическую часть работы мы начнём с описания коммуникативного поведения согласно модели И. А. Стернина. Сначала рассмотрим само понятие коммуникативного поведения, его значение и влияние. Для этого необходимо остановиться подробно на описании теоретического аппарата коммуникативного поведения. Особое значение имеют сами принципы описания коммуникативного поведения, в частности, принцип системности и контрастивности. Не-

обходимо также определить степень использования нежесткого метаязыка, а также разграничение и учет общественной нормы и общественной практики. Мы затронем и тему моделей описания коммуникативного поведения народа.

В данной работе мы уделим внимание также понятиям «менталитет» и «национальный характер». Мы постараемся кратко охарактеризовать эти два понятия и определить их значение для теории коммуникативного поведения. Далее мы рассмотрим понятия вербального и невербального коммуникативного поведения.

В работе представлена точка зрения на определение понятия культуры. Мы опишем культурные синдромы согласно Триандису, а также остановимся на психологических измерениях культур согласно модели Хофстеда.

Одна из глав работы посвящена национальной специфике финского и русского коммуникативного поведения. Мы также обсудим понятие стереотипа и его значение для общения между представителями разных народов, отметив представления русских о финнах и финнов о русских.

Экспериментальная часть нашей работы начинается с определения метода, материала и информантов исследования. При проведении эксперимента используется ассоциативный метод.

В настоящем исследовании делается обобщение о финском идеальном собеседнике по гендерному признаку и по возрастным категориям. Мы также проведём сопоставительный анализ наших результатов с данными относительно русской культуры.

Работа состоит из 7 глав. Во введении представлены основные понятия и задачи исследования. Во второй главе рассматривается понятие коммуникативного поведения согласно теории И. А. Стернина. В третьей главе мы обсудим некоторые определения культуры. В четвертой главе описываются особенности финского и русского коммуникативного поведения и представления финнов и русских о себе и друг о друге. В пятой главе обсудим метод и информантов. В

шестой главе описываются результаты исследования и проводится сопоставительный анализ представлений о финском и русском идеальном собеседнике. В последней главе представлены выводы работы.

2 КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОГЛАСНО ТЕОРИИ И. А. СТЕРНИНА

Коммуникативное поведение определяется как совокупность норм и традиций общения определенной группы народа. Впервые термин «коммуникативное поведение» был предложен И. А. Стерниным в 1989 г. в работе «О понятии коммуникативного поведения». В начале этот термин был причислен к национальному коммуникативному поведению. В настоящее время это понятие расширилось и включает в себя групповое и личностное коммуникативное поведение. (Стернин, Стернина 2001: 10-11, Стернин 2000А: 3)

При изучении национального коммуникативного поведения исследователи сталкиваются со следующими задачами:

- Формирование научных представлений о коммуникативном поведении как компоненте национального поведения лингвокультурной общности.
- Определение терминологического аппарата;
- Определение основных методов и приемов;
- Разработка модели лингвокультурной общности;
- Применение разработанной модели к описанию основных черт коммуникативного поведения определенной лингвокультурной общности;
- Практическое описание дидактических и лингвокультурологических целей при изучении коммуникативного поведения различных народов.

Эти задачи касаются также исследования группового и личностного коммуникативного поведения. (Стернин и Стернина 2001: 11, Стернин 2001: 4)

2.1 Понятие коммуникативного поведения

Рассмотрим, для каких целей необходимо вести наблюдения о коммуникативном поведении народов, и как эти исследования могут помочь пониманию другой культуры. В исследовании национального коммуникативного поведения И. А. Стернин (2000: 4) определяет следующие основные задачи:

- Сформировать научное представление о коммуникативном поведении как компоненте национального поведения лингвокультурной общности.
- Определить терминологический аппарат описания коммуникативного поведения.
- Описать основные методы и приемы исследования и описания коммуникативного поведения народа.
- Разработать модель описания коммуникативного поведения лингвокультурной общности.
- Показать применимость разработанной модели к описанию основных черт коммуникативного поведения определённой лингвокультурной общности.
- Определить дидактическую ценность описания коммуникативного поведения для обучения языку как иностранному, сформулировать основные задачи, методы и формы использования описания коммуникативного поведения народа при обучении языку данного народа как иностранному.

Коммуникативное поведение в самом общем виде определяется как совокупность норм и традиций общения народа (Стернин 2000, 5). Почему же стало актуальным описание коммуникативного поведения народа именно в наше время? Это связано с такими факторами как:

- Расширились межнациональные контакты, поэтому сейчас накоплено много фактов, требующих обобщения.

- Активно развивается коммуникативная и антропоцентрическая лингвистика, поставившая в центр внимания проблему «Язык и человек».
- Активизировались контрастивные, сопоставительные и межкультурные исследования.
- Активизировался интерес к межкультурной коммуникации и межкультурному пониманию, национальной самобытности разных народов.
- Увеличивается число межэтнических конфликтов, требующих урегулирования, что повышает важность исследований в сфере межкультурной коммуникации.
- Психолингвистика предлагает новые экспериментальные методы исследования, эффективные при изучении, в частности, коммуникативного поведения.

Всё это показывает, что назрела научная необходимость систематизации фактов в области национальной специфики общения. (Стернин 2000: 5)

Коммуникативное поведение характеризуется определенными нормами, позволяющими описать конкретное коммуникативное поведение как нормативное и ненормативное. О нормах коммуникативного поведения можно говорить в 4-х аспектах: общекультурные нормы, групповые нормы, ситуативные нормы и индивидуальные нормы.

Общекультурные нормы коммуникативного поведения почти всегда отражают правила поведения, этикета и вежливого общения, характерного для определенного общества. Общекультурные нормы национальны. Например, у американцев и европейцев при приветствовании обязательна улыбка, а у русских – нет. Ситуативные нормы обнаруживаются в случаях, когда общение определяется конкретной лингвистической ситуацией (Стернин 2000: 6)

Вполне возможно говорить о двух разновидностях коммуникативного поведения – вертикальном (вышестоящий/нижестоящий), и горизонтальном (рав-

ный/равный). Нет точной границы между различными типами, она может нарушаться, также может наблюдаться национальная специфика. Общение мужчин и женщин в европейском обществе считается горизонтальным, а в мусульманском вертикальным.

Существуют групповые и индивидуальные нормы коммуникативного поведения. Групповые нормы отражают особенности общения, например, по профессиональным признакам. Индивидуальные нормы коммуникативного поведения отражают личностную культуру индивида. К коммуникативному поведению примыкает социально и коммуникативно значимое бытовое поведение – совокупность предметно – бытовых действий людей, получающих смысловую информацию от данного общества.

Существует определённый символизм, который люди просто не замечают, но строго соблюдают. Это может приводить к столкновению двух разных культур. Так, в Финляндии составление брачного контракта явление довольно обычное, а в русской культуре это воспринимается как отсутствие любви и близости в отношениях между будущими супругами. У русских, в отличие от многих других народов, чётное число цветов в букете символизирует траурное назначение букета.

Социальный символизм часто и быстро меняется, например, символы моды или достатка. В России раньше признаком зажиточности считались квартира и машина, норковая шапка и кожаное пальто. А теперь – иномарка и коттедж, мобильный телефон и поездки за границу на отдых, престижное обучение для детей и т.п.

Необходимо также определить соотношение понятий коммуникативного поведения и речевого этикета. Речевой этикет обычно связан со стандартными словами вежливости, принятыми в обществе в определённых ситуациях. Коммуникативное поведение описывает не только вежливое общение, но и реальную коммуникативную практику и ненормативную лексику. (Стернин 2000: 7-10)

2.2 Теоретический аппарат описания коммуникативного поведения

Теоретический аппарат, по мнению И. А. Стернина, можно описать следующим образом.

Коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения определенной группы людей.

Национальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения определенной лингвокультурной общности.

Лингвокультурная общность – народ, объединенный языком и культурой; единство народа, его языка и культуры.

Коммуникативная культура – коммуникативное поведение народа как компонент его национальной культуры; фрагмент национальной культуры, отвечающий за коммуникативное поведение нации.

Коммуникативные нормы – коммуникативные правила, обязательные для выполнения в данной лингвокультурной общности (за услугу надо благодарить и т.д.).

Коммуникативный шок – резкое осознаваемое расхождение в нормах и традициях общения народов, проявляющееся в условиях непосредственной межкультурной коммуникации и не понимаемое, вызывающее удивление, неадекватно интерпретируемое или прямо отторгаемое представителем гостевой лингвокультурной общности с позиций собственной коммуникативной культуры.

Активные коммуникативные действия – предпринимаемые по инициативе говорящего.

Реактивные коммуникативные действия – предпринимаемые в качестве ответной реакции на коммуникативные действия собеседника.

Коммуникативная стратегия – обусловленные коммуникативной целью общиe стереотипы построения процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов.

Коммуникативное мышление – мыслительные стереотипы, обеспечивающие коммуникативную деятельность нации, группы, индивида.

Менталитет – совокупность стереотипов восприятия и понимания действительности (народом, группой, индивидом).

Национальный характер – это психологические стереотипы поведения народа.

Вербальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций общения, связанных с тематикой и особенностями организации общения в определенных коммуникативных условиях.

Невербальное коммуникативное поведение – совокупность норм и традиций, регламентирующих требования к организации ситуации общения, физическим действиям, контактам и расположению собеседников, невербальным средствам демонстрации отношения к собеседнику, мимике, жестам и позам, сопровождающим общение и необходимым для его осуществления.

Продуктивное коммуникативное поведение – вербальные и невербальные действия коммуникатора в рамках норм и традиций общения.

Реактивное коммуникативное поведение – реакция субъекта на те или иные коммуникативные действия собеседника. (Стернин 2000: 11-14)

2.3 Принципы описания коммуникативного поведения народа

И. А. Стернин выделяет четыре принципа описания коммуникативного поведения народа. Рассмотрим подробнее принципы системности, контрастивности, использования нежесткого языка, а также разграничения учета общественной нормы и общественной практики.

2.3.1 Принцип системности

По И. А. Стернину, коммуникативное поведение лингвокультурной общности надо описывать полностью и систематически. Поэтому необходимо для этого разработать модель коммуникативного поведения. В целом модель состоит из факторов и параметров, которые отражают коммуникативное поведение любого народа. Она включает вербальное, невербальное коммуникативное поведение и социальный символизм. (Стернин 2000А: 6)

2.3.2 Принцип контрастивности

Для точного описания коммуникативного поведения необходимо провести некоторое сравнение. Большинство характеристик коммуникативного поведения является параметрическими: *часто-редко, тяжело-легко, хорошо-плохо, грустно-весело и др.* Без сопоставления описание сделать невозможно.

Второе описание – бикультурное. Например, финское коммуникативное поведение на фоне русского. Контрастивный подход – систематическое рассмотрение отдельных фактов родного коммуникативного поведения в сопоставлении со всеми возможными способами выражения данного смысла в сопоставляемой культуре – даёт самый лучший результат. Контрастивный принцип описывает также общие и несовпадающие признаки народа. Контрастивный принцип соз-

даётся из нескольких форм проявления национальной специфики коммуникативного поведения.

А) Отсутствие национальной специфики

Какие-то коммуникативные признаки совпадают в обеих культурах (*например, знакомого надо приветствовать*).

Б) Наличие национальной специфики

1. Какие-то коммуникативные признаки не совпадают в обеих культурах (*например, некоторые действия: вступление в разговор с незнакомым лицом типа «У вас плащ запачкался» рассматривается в русском общении, как благожелательность, а на Западе может рассматриваться как нарушение дистанции и анонимности*).
2. Какое-то коммуникативное явление присутствует только в одной из сравниваемых культур (*например, в России всем женщинам дарят цветы на 8 Марта*).
3. Какие-то отсутствия коммуникативного признака с сопоставляемой культурой – коммуникативная лакунарность. (*например, понятие «политическая корректность» отсутствует в русском коммуникативном поведении.*) (Стернин 2000: 15-17)

2.3.3 Использование нежесткого метаязыка

Использование в жестких терминах описание коммуникативного поведения невозможно, так как большинство коммуникативных параметров не поддается жесткому ранжированию.

Поэтому описание коммуникативного поведения осуществляется с помощью ранжирующих единиц метаязыка (*обычно, как правило, сравнительно редко и т.д.*) Ещё возможно назвать конкретные коммуникативные культуры (*например: как правило, в финском коммуникативном поведении не допускается публично делать посторонним замечания и т. д.*) (Стернин, Стернина 2001: 20-21)

2.3.4 Разграничение и учет общественной нормы и общественной практики

Хотя коммуникативные нормы существуют, их не всегда выполняют. Например, в России часто переходят дорогу на красный свет, хотя это запрещено. Таким образом, описанию должны быть подвергнуты как норма, так и практика.

Если норма понимается (*надо делать так, но не всегда так делается*), то она описывается, но описывается и отклонение от нее, обусловленное теми или иными ситуативными, возрастными, культурными и т.д. условиями. Несоблюдение норм может означать, что в культуре есть недостаток развития коммуникативных правил (*часто, эту норму нарушают и делают так, например, идут на красный свет*). (Стернин, Стернина 2001: 21)

2.4 Модели описания коммуникативного поведения народа

И. А. Стернин выделяет три модели описания коммуникативного поведения народа. Эти модели обеспечивают комплексность описания коммуникативного поведения, но различаются своим назначением. Далее рассмотрим эти модели.

2.4.1 Ситуативная модель

Эта модель описывает коммуникативные сферы и стандартные коммуникативные ситуации, например, общение в какой-то ситуации. Она также строится из эмпирического материала.

Методов описания коммуникативных сфер и ситуаций достаточно много и их определяют практическими соображениями описания. Ситуативная модель основывается на практике межкультурных контактов, из которых наиболее ярко выявились реальные расхождения. Её используют в прикладных целях, например в научно-популярном описании.

Ситуативную модель возможно разделить на вербальное, невербальное коммуникативное поведение и на социальный символизм, так как они показывают разнотипные коммуникативные средства, которые используются в несовпадающих ситуациях и сферах. (Стернин 2000А: 8-9)

Вербальное коммуникативное поведение может включать в себя такие аспекты, как:

- встреча, знакомство, прощание
- извинение
- поздравление
- комплимент
- общение со знакомыми
- общение с незнакомыми и малознакомыми
- общение между женщинами и мужчинами
- общение в магазине, в транспорте, в кафе
- и т.д. (Стернин 2000А: 10).

Невербальное коммуникативное поведение может создаваться из таких аспектов, как:

- место общения

- дистанция общения
- физический контакт при общении
- молчение, улыбка, жесты в общении
- благодарность, одобрение, неодобрение
- радость, удовольствие, удовлетворение
- горе, отчаяние, досада
- и т.д. (Стернин 2000А: 10-11).

Социальный символизм включает в себя такие понятия, как:

- символика одежды, цветов, подарков, еды, угощения
- символика посещения общественных мест
- символика покупок, запахов, гигиены и аккуратности
- символика внешности и прически
- символика манеры речи
- символика денег и материальных затрат
- и т.д. (Стернин 2000А: 11).

2.4.2 Аспектная модель

Аспектная модель – промежуточный этап в описании коммуникативного поведения народа, группы или личности. Она описывает коммуникативное поведение в рамках выделенных исследователем аспектов (вербальный, невербальный, продуктивный, рецептивный, нормативный и реактивный). Аспекты отражают сферы общения, в которых наблюдается национальная или групповая специфика. (Стернин 2000А: 9 Стернин, Стернина 2001: 38)

Аспектная модель разделяется на два разных типа коммуникативного поведения: на диалогическую и на монологическую речь. Обе модели создаются из следующих факторов, например:

- фактор адресата (тип собеседника, количество собеседников, где диалог происходит, с кем разговор проводится и т.д.)

- содержательно-тематический фактор общения (общение с разными типами собеседников например, взрослый и ребенок)
- коммуникативно-стратегический фактор общения (разные стратегии например, подчинение, комплименты и т.д.)
- прагматический фактор (стандартные речевые акты в разных ситуациях например, вступление в разговор, смена темы, завершение разговора, общения и т.д.)
- дискурсивный фактор (общие особенности построения дискурса например, эмоциональность, оценочность, категоричность дискурса, стратегии, тактики и длительность построения диалогического дискурса)
- фактор невербального поведения (жестикуляция, мимика, паузация, дистанция, темп, физический контакт, коммуникативная приветливость и коммуникативные обстоятельства) (Стернин 2000А: 14-16).

Эта модель является подготовительным условием перехода к параметрическому описанию. (Стернин, Стернина 2001: 38)

2.4.3 Параметрическая модель

Параметрическая модель описывает теорию коммуникативного поведения на основе некоторой совокупности параметров, по которым может быть описано поведение любого народа.

Модель содержит коммуникативные факторы, параметры и признаки. Коммуникативные признаки, как действия или факты, являются основным описанием на эмпирической основе, из проанализированного контрастивным методом материала. Признаки систематизируются и переходят в параметры, а параметры в факторы. Таким способом получается обобщенная модель коммуникативного поведения народа. Обнаружение факторов и параметров очень нелегкая задача. Параметрическая модель предполагает полную характеристику релевантных черт коммуникативного поведения исследуемой лингвокультурной общности или группы по сравнению с коммуникативным поведением сопоставляемого народа или группы. Вербальные и невербальные коммуникативные признаки

рассматриваются одним и тем же параметром, потому что выполняемые ими функции в рамках определенных коммуникативных параметров совпадают, вербальные и невербальные средства взаимно дополняют друг друга. (Стернин 2000А: 8-9)

Параметрическую модель можно также разделить на некоторые факторы, которые помогают описать лингвокультурную общность. Такие факторы, как:

- контактность (общительность, эмоциональность, контакт взглядом, допустимость длительных пауз в общении и т.д.)
- коммуникативная самоподача (выраженность самоподачи личности, самопрезентация)
- открытость (искренность, откровенность в общении)
- коммуникативная приветливость (доброжелательность приветствия, улыбчивость)
- соотношение формального и неформального общения (стремление к неформальному общению и т.д.)
- вежливость (предупредительность к незнакомым, допустимость грубости, вежливость к знакомым, к женщинам, к детям и т.д.)
- регулятивность (стремление к модификации поведения собеседника)
- толерантность (компромисс, эмоциональные споры, любовь к критике и т.д.)
- тематическая направленность общения (юмор, оценочность, дискуссионность общения и т.д.)
- круг общения
- близость к собеседнику
- активность жестикуляции
- выраженность мимики
- громкость
- темп общения (Стернин 2000А: 18-21).

И. А. Стернин подчеркивает, что параметрическая модель является в принципе теоретической базой коммуникативно-ситуативного описания коммуникативного поведения любого народа, а ситуативная модель дает материал для обоб-

щения, используемый при создании параметрического описания коммуникативного поведения, таким способом обе модели предполагают и дополняют друг друга.

Ситуативную и аспектную модели исследователям легче использовать, а параметрическая модель предполагает обработку большого объема материала и высокий уровень обобщения. Хотя модели требуют расширения и углубления, они могут послужить хорошей отправной точкой для коммуникативных исследований. (Стернин 2000А: 8-9)

2.5 Менталитет и национальный характер

Понятие коммуникативного поведения, как правило, связывают с менталитетом и национальным характером. Кратко рассмотрим эти категории в следующем разделе.

2.5.1 Менталитет

Ещё в начале XX века понятие менталитета было введено представителями историко-психологических направлений и трактовалось ими как «психологическая оснастка» любой социальной общности. (Сикевич 1999, 146)

Таким образом, «ментальная оснастка» закладывается в процессе воспитания и, следовательно, обусловлена этнической культурой, поэтому менталитет по мнению Сикевича, можно с полным основанием отнести к разряду социокультурных феноменов.

Современные психологи и социологи рассматривают менталитет как некий своеобразный центр, через который пропускаются все явления и действительность жизни. В этом центре все события как бы «перевариваются» и после это-

го следует отношение к происходящему, исходя из менталитета каждого этнического общества. Национальное самосознание всегда более устойчиво, чем менталитет. Любой социальный кризис оказывает разрушительное воздействие на менталитет, который начинает изменяться. Особенно это проявляется при переходе от тоталитаризма к демократии, как например это произошло в России. Медленно, очень медленно, но и менталитет тоже меняется. Надо также учитывать, что в России в 20 веке произошли две насильственные ломки менталитета и по словам русского философа Н. Бердяева, «русская жажда абсолютной свободы» обернулась рабством, а «Русская жажда абсолютной любви» - враждой и ненавистью. (Сикевич 1999, 146-147)

Термин «менталитет» используется в настоящее время широко, но он не имеет строгого определения. Под менталитетом понимают образ мыслей, психологический склад ума, особенности мышления и поведения. (Стернин 1998: 1) Менталитет складывается в процессе воспитания и на менталитет влияет окружающая культура. В настоящее время социологи рассматривают менталитет как своеобразное социально-психологическое ядро самосознания любой общности, которое позволяет единообразно воспринимать социальную действительность, оценивает её и действует в ней в соответствии с определенными нормами и образами поведения.

На менталитет сильно влияет социальный кризис. Хотя менталитет меняется, это процесс длительный и болезненный, который влияет на психику социальной среды, поскольку меняется «картина мира». (Сикевич 1999: 146)

Ментальность связана с культурой: она воплощается в языке и понимается «как элемент, составляющий наряду с культурной реальностью целостность двуединого смыслового пространства». (Морковкин и Морковкина 1997: 20)

Необходимо подчеркнуть связь ментальности с сознанием, саморегулируемость данной информационной системы, «которая обеспечивает восприятие, понимание, оценку, хранение, преобразование, порождение и передачу информации». (Морковкин и Морковкина 1997: 44)

Термин «менталитет» иногда смешивают с такими понятиями, как национальная психология, национальный характер. Предполагается, что понятие «менталитет» характеризует не только нацию в целом, специфическим менталитетом обладают и различные социальные группы людей. (Стернин 1998: 1)

Национальный менталитет – это национальный способ восприятия и понимания действительности, определяемый совокупностью когнитивных стереотипов нации.

Одни и те же факты в разных культурах воспринимаются по-разному. Существует национальный способ восприятия и понимания действительности, например, американец при виде богатого человека думает: «Богатый, значит умный», русский же в этом случае часто думает: «Богатый, значит вор». Национальный менталитет, таким образом – это национальный способ восприятия и понимания действительности.

Отличие национального менталитета от национальной психологии, по мнению И. А. Стернина, заключается в том, что менталитет связан преимущественно с логической, концептуальной, когнитивной деятельностью сознания, а национальная психология связана с эмоционально-психическим складом этноса. Оба явления проявляются в стандартном поведении в типовых ситуациях. (Стернин 1998: 2)

2.5.2 Национальный характер

«Национальный характер» трудно определить, поскольку само понятие по характеру весьма обширное. Современная социальная психология склонна видеть в характере определенную целостность. Национальный характер описывает не отдельную личность, а этническую группу, которая создается из общего языка, символов, традиций, обычаев и культуры. (Сикевич 1999: 108-109)

Можно сказать, что национальный характер отражает психологические стереотипы поведения народа (Стернин, Стернина 2001: 40). На национальный харак-

тер влияет национальная психология, которая включает географию, политику, социально-экономические условия и историю. Чем сложнее эти условия, тем тяжелее определение национального характера.

Национальный характер динамичен и изменчив, но эти изменения рождаются очень медленно и поэтому их невозможно наблюдать.

Определение национального характера затрудняет то, что невозможно выделить черты, которые индивидуальны только для одного народа, поскольку ни один из народов не обладает монополией на те или иные специфические черты. В коммуникативном поведении у каждой группы есть набор характерологических качеств и они различаются только в степени и форме их проявления. (Сикевич 1999: 108-109)

Характер народа можно увидеть в обычаях, которые соблюдаются из поколения в поколение. На национальный характер может косвенно влиять ситуативное самовыражение в художественной форме, язык и фольклор. Общеизвестно, что характер народа и судьба страны находятся в тесной взаимосвязи и испытывают постоянное влияние друг на друга. Решающую роль в развитии национального характера играют также и климатические условия. Резко отличается характер и темперамент человека, проживающего в южных широтах от человека, проживающего в северных. Не последнюю роль, а может даже и одну из самых главных в создании и развитии национального характера играет религия. (Вьюнов: 2-3)

2.6 Вербальное коммуникативное поведение

Нормам и общепринятым правилам поведения люди обучаются в процессе социализации. Дети получают знания о принципах социальной организации и знания о мире вообще посредством вербального (речевого) взаимодействия.

Таким образом, во время речевого общения усиливаются нормы и правила определённого поведения, соответствующего обстоятельствам, способы действий для достижения своих целей и удовлетворения потребностей, а также средства выражения внутреннего мира. (Лебедева 1999, 146)

Обычно выделяют четыре измерения стилей вербальной коммуникации (Лебедева 1999, 146):

1. прямой и непрямой
2. вычурный, точный и краткий
3. личностный и ситуативный
4. инструментальный и аффективный.

Прямой или непрямой стиль означает степень, в которой человек выражает свои внутренние побуждения посредством открытой вербальной коммуникации, т.е. речи. Прямой вербальный стиль характерен для речевых сообщений, которые выражают истинные намерения собеседника. Непрямой стиль скрывает истинные сообщения, камуфлирует речь. (Лебедева 1999, 147)

Большинство исследователей считают, что непрямой стиль общения – ведущий стиль вербальной коммуникации в коллективистских культурах (Россия) а прямой стиль – преобладающий тип вербальной коммуникации в индивидуалистических культурах (Финляндия). (Лебедева 1999, 153)

В одних типах культур, например, индивидуалистических, регулирование отношений реализуется посредством личностного стиля вербального взаимодействия, а в коллективистских культурах подобная регуляция социальных

отношений происходит благодаря ситуационному стилю вербальной коммуникации. Инструментальный стиль вербальной коммуникации направлен на говорящего и цель разговора, а аффективный – на слушающего и на сам процесс беседы. (Лебедева 1999, 156)

Стиль вербального взаимодействия отражает глубокие морально-философские основы культуры, её специфическую «картину мира» и служит её усвоению членами общества в процессе коммуникации. Стиль – это гораздо больше, чем просто знание языка, так как он переносится и в другие языки, которыми овладевает человек. (Лебедева 1999, 158)

2.7 Невербальное коммуникативное поведение

При рассмотрении вопроса о коммуникативном поведении необходимо обратить внимание и на понятие невербального коммуникативного поведения. Для того, чтобы описать невербальное коммуникативное поведение любого народа, необходимо иметь во-первых, чёткие теоретические представления о невербальном коммуникативном поведении, его структуре, видах. Во-вторых, нужна модель системного описания невербального коммуникативного поведения народа. (Стернин 2001: 14)

При описании невербального коммуникативного поведения люди сталкиваются с многочисленными невербальными сигналами и среди них желательно различать симптомы, символы и знаки. И. А. Стернин так описывает эти признаки:

Симптомы – невербальные явления (движения, действия), осуществляемые бессознательно и отражающие психическое или физическое состояние участника общения. Симптомы культурно обусловлены, преимущественно представляют собой мимические движения и сочетания (симптом страха, радости, удовольствия, задумчивости и т.д.).

Символы представляют собой проявление так называемого социального символизма – символического значения, приписываемого социумом определенным предметам, действиям. Социальные символы непосредственно не участвуют в коммуникации, но они несут коммуникативность в процессе обмена информацией между людьми (например, иномарка, норковая шуба, собственная вилла и т.д.). Социальные невербальные символы имеют ярко выраженную национальную специфику.

Знаки или собственно невербальные сигналы – это преимущественно сознательно продуцируемые невербальные действия, имеющие в данной культуре определенный знаковый смысл, относительно стандартное значение.

Невербальные знаки включают в себя знаки языка, телодвижений (например, взгляд, мимика, стойка и т.д.), знаки организации пространства общения (проксеимические знаки) и знаки молчания. (Стернин 2001: 14-15)

3 ПОНЯТИЕ КУЛЬТУРЫ

Культура оказывает решающее влияние на общение различных межнациональных групп. Самым главным является то, что мы рассматриваем поведение других людей с точки зрения своей собственной культуры. (Lehtonen 2000: 6)

Что же обозначает понятие «культура»? «Культура – совокупность человеческих достижений в подчинении природы, в технике, образовании, общественном строе» (Толковый словарь, том I, 1996).

Под культурой часто подразумеваются искусство, литература, музыка, однако культура – это не только различные области действительности, но и сама действительность человека в этих областях. (Lehtonen 2000: 11)

Культура – сложное понятие, поскольку она относится к материальным (пища, одежда), социальным (организация и структура общества) явлениям, и к индивидуальному поведению, репродукции, организованной деятельности (религия и наука). Культуру невозможно увидеть, услышать, пощупать или попробовать. То, что мы реально можем проследить – это различие в поведении людей, которое обычно проявляется в деятельности человека, ритуалах и обычаях. Итак, мы можем увидеть проявления культуры, но никогда её саму. Значит культура – абстрактное понятие, теоретическая сущность, которая показывает нам, почему мы ведём себя так как ведём, и объясняет поведение и различия разных культур. (Лебедева 1999: 24)

Из вышесказанного можно сделать вывод, что культура – явление изменяющееся. Изменения в поведении обязательно означают изменения в культуре. Нужно изучать не только представителей культуры, но и экологические и исторические факторы, объясняющие, почему определённые элементы культуры приобрели первостепенное значение в данной культуре. По мнению Н. М. Ле-

бедевой, оптимальный вариант изучать связи между культурой и человеческим поведением следующий: экология → культура → социализация → личность → поведение. (Лебедева 1999: 25)

Культура – это не национальность и не гражданство, потому что всегда есть небольшая часть популяции в любой стране, которая не совпадает поведением со стереотипами данной страны. Можно сказать, что человек выучил культуру. (Лебедева 1999: 29)

Нельзя относиться с предубеждением к другой культуре и манере поведения, необходимо понять, чем обосновано то или иное действие. В евро-американских культурах понятие интеллекта относится к совокупности различных способностей, умений, талантов и знаний и, в целом, как характеристика умственных способностей человека. В понятие интеллекта включают память, словесный запас, понимание, математические способности и навыки. (Лебедева 1999: 77-78)

Нет сомнения, что невозможно создать систему интеллектуального тестирования, свободную от культуры. Для каждой культуры интеллект имеет разное значение, например, в африканском племени человеку необходимо знать, как выжить в джунглях, т.е. уметь найти воду, разжечь огонь без спичек и т.д. Человек из европейской культуры вряд ли выживет там без помощи аборигенов. Конечно, для людей, которые никогда не видели компьютер или мобильный телефон, они выглядят необыкновенными. (Лебедева 1999: 89-90)

Культура, к которой мы принадлежим, влияет на то, как мы действуем в различных ситуациях. Окружающая среда (в частности, домашняя) отражает степень, в которой культура и её представители пытаются совместить данные варианты диалектических противоположностей: индивидуальности – общности и открытости – закрытости. (Лебедева 1999: 159-160)

Младенец начинает усваивать культуру, к которой принадлежит, «с молоком матери». По Клакхону, культура постоянно регулирует нашу жизнь. Он констатирует, что с момента нашего рождения и до самой смерти, сознаем мы это

или нет, на нас оказывается постоянное давление, принуждающее нас принимать определенные типы поведения, выработанные другими людьми. Любая культура представляет собой набор техник для адаптации и к окружающей среде, и к другим людям (Lehtonen 2000: 15)

Важнейшими регуляторами человеческого поведения являются традиции и обычаи. Традиция каждой культуры имеет целостный характер и представляет собой сложную систему взаимосвязанных между собой элементов-обычаев, ценностей, норм, идеалов, поведения человека (Lehtonen 2000: 16)

Источником «ментальных программ» является социальное окружение, где личность выросла и получила жизненный опыт. Итак, наша собственная культура регулирует наше поведение.

Культура – это образ жизни, происходящей от социального окружения.

3.1 Культурные синдромы и психологические измерения культур

В теории межкультурной коммуникации широко используется понятие культурного синдрома.

«Культурные синдромы – это определенный набор ценностей, установок, верований, норм и моделей поведения, которыми одна группа культур отличается от другой.» (Лебедева 1999: 44). Культурные синдромы создаются из культурных характеристик, которые изменяются в связи с изменением среды.

3.1.1 Модель Х. С. Триандиса

По Лебедевой, Х. С. Триандис выделяет 3 культурных синдрома: простота – сложность, индивидуализм – коллективизм и открытость – закрытость. (Лебедева 1999: 44) Простота-сложность влияет на культурное поведение: чем сложнее культура, тем люди более внимательны ко времени (например, в некоторых культурах Латинской Америки (простая) люди готовы ждать своего друга сутками, а в США (сложная) люди ждут своего друга только несколько минут). Ещё простые и сложные культуры отличаются специфичностью или диффузностью социальных ролей. Чем сложнее культура, тем специфичнее в ней роли, например, в Иране (простая) желательно знать религиозную принадлежность продавца. (Лебедева 1999: 44-45)

Индивидуализм-коллективизм – это самое важное измерение в культурных вариантах. В индивидуалистической культуре индивидуальные цели важнее, чем групповые, а в коллективистской культуре наоборот. Каждая культура содержит и индивидуалистическое и коллективистское поведение, просто одна страна более тяготеет к индивидуалистической, а другая – к коллективистской. Считается, что в индивидуалистических культурах люди заботятся о себе и о семье, а в коллективистских культурах люди принадлежат к группам, которые заботятся о них. Один хороший пример показывает различия между данными типами культур: когда к коллективисту приходят гости, его угощение будет таким великолепным, что его семья такое редко увидит. А индивидуалист подаст такое угощение только маленькой группе из своих близких друзей, но если гостей много и они не очень близкие, то угощение становится более скромным. (Лебедева 1999: 45-47)

Открытость-закрытость представляет линию поведения народа той или иной культуры. В закрытых культурах люди должны вести себя по групповым правилам и нарушение правил строго карается. В открытых культурах к индивиду, который ведёт себя по-другому, наблюдается большая терпимость. В открытых культурах считается важным быть свободным для достижения какой-то цели.

Для людей из закрытых культур большое значение имеет предсказуемость, определенность и безопасность. Им необходимо знать, что собираются делать другие люди, но если те поступают непредсказуемо и неожиданно, то это пугает других членов закрытых культур. (Лебедева 1999: 57-58)

К модели Триандиса близка также теория психологических измерений голландского исследователя Хофстеда. Рассмотрим её в следующем разделе.

3.1.2 Модель Г. Хофстеда

Голландский социолог Г. Хофстед предложил теорию психологических измерений культур. Он выделил четыре принципа, по которым были получены основные различия в культурах, которые он исследовал. Хофстед назвал их следующим образом: индивидуальность и коллективность, дистанция власти, избегание неопределенности и маскулинность-фемининность.

Дистанция власти определяется как «степень неравномерности распределения власти с точки зрения членов данного общества» (Лебедева 1999: 59). Люди, из культур с большой дистанцией власти считают, что власть – это одна из важнейших частей общественной жизни: кто имеет власть, тот считает, что его подчинённые сильно отличаются от него. В культурах с высокой дистанцией власти подчиненные не могут выражать несогласия с начальством без наказания.

Можно сказать, что людям с низкой дистанцией власти важны такие ценности, как уважение, равенство, а для людей с высокой дистанцией власти – услужливость и деньги.

Страны с низкой дистанцией власти – Финляндия, Швеция, США, Канада, Австрия, Великобритания и др. Страны с высокой дистанцией власти, это например, большинство из африканских, латиноамериканских и арабских культур и также Франция, Бельгия, Индия, Индонезия и др. (Hofstede 1993: 46-48)

Хофстед также разделяет культуры на индивидуалистическую и на коллективистскую. В индивидуалистической культуре интерес индивида главнее группового интереса. Семья в индивидуалистической культуре состоит из родителей, а в коллективистских культурах в семью входят родители, дедушки и бабушки, тёти и дяди, двоюродные сестры и братья и т.д. В коллективистской культуре группа может вмешаться в жизнь индивида, а в индивидуалистической культуре это не принято. В индивидуалистической культуре индивид также независим от других групп, как зависим индивид в коллективистской культуре. (Hofstede 1993: 77-78)

Страны индивидуалистической культуры – Финляндия, Швеция, США, Канада, Австрия, Великобритания и др. Страны коллективистской культуры – это например, большинство из африканских, латиноамериканских и арабских культур и также такие страны, как Россия, Португалия, бывшая Югославия и Греция. (Hofstede 1993: 81)

Избегание (нетерпимость) неопределенности можно тоже разделить на высокий и низкий уровень. Хофстед считает, что культуры коллективистского типа, т.е. культуры с высоким уровнем избегания неопределенности, склонны к агрессивности и к отсутствию терпимости. Представители этой культуры консервативны, не рискуют, имеют низкую мотивацию к достижению цели, самой большой добродетелью считается быть лояльными перед любыми властными структурами. Культуры с низким уровнем избегания неопределённости имеют более низкий уровень стрессов, принимают разногласия в своей среде и характеризуются большей склонностью к риску.

Страны с высоким избеганием неопределенности – это, Греция, Португалия, Япония, бывшая Югославия, Франция и т.д. Страны со средним избеганием неопределенности – это, например, Австрия, Германия, Финляндия, Австралия и другие. Страны с низким избеганием неопределенности – это, например, Сингапур, Ямайка, Дания, Швеция и другие. (Hofstede 1993: 160-169)

В феминных культурах главная ценность – это человек, его воспитание и смысл жизни. В маскулинной культуре более важны власть, материальность и представительность.

В маскулинных культурах у мужчин и женщин свои роли, а в феминных культурах половые роли более равноправные. В маскулинных культурах люди имеют больше мотивации к достижению цели, работа для них очень важна, они видят в работе смысл своей жизни.

Маскулинные страны – Австралия, Австрия, Германия, Великобритания, Япония, США и др. Культуры феминного типа – это Финляндия, Швеция, Чили, Коста-Рика и др. (Hofstede 1993, 118-122)

Таким образом, мы кратко рассмотрели некоторые подходы к определению культуры. Характерно, что в настоящее время широко используется подход к культуре как к образу жизни, и этот подход предполагает изучения особенностей коммуникативного поведения народа. В следующем разделе рассмотрим основные особенности финского и русского коммуникативного поведения.

4 ОСОБЕННОСТИ ФИНСКОГО И РУССКОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

4.1 Некоторые особенности финского коммуникативного поведения

Финны – это самобытная нация, представляющая огромный интерес для учёных и психологов. Этот народ выделяется даже из всех скандинавских народов, своих ближайших соседей. Большое влияние на характер и поведение финнов оказывает природа, климат и экология.

По данным многочисленных опросов, финны, как правило, отзываются о себе весьма положительно. Многие дают следующие характеристики в описании своей нации: молчаливость, честность, трудолюбие, стеснительность, надёжность. Финны любят себя, отсюда и самоуважение. Но финны могут испытывать групповую враждебность, например, к сверхдержавам; американцам и русским, также к шведам. Культура поведения финнов предполагает дисциплину, аккуратность, точность, всё это характеризует культуру индустриальных стран.

В Финляндии от каждого индивида ожидается определённый стереотип поведения, основанный на социальном положении. (Протасова, Мустаёки 2002, 21-22, 30) Финны молчаливые, они говорят только если у них есть, что сказать и оценивают человека по его делам, а не по разговорам, для них важно, что обещание сдерживается. К новой информации или ситуации финны подходят молча, наблюдая и не переспрашивая. Финны уважают мнение своего собеседника и считают, что мнение – это право человека и если его отвергнешь, то отвергнешь и человека. Финны ждут, что когда они говорят, то их слушают, несмотря

на то, что они говорят с длинными паузами. Финны слушают тихо, поскольку тишина для финнов не проблема. Финны уважают покой другого человека и просто так в разговор не вмешиваются. Финн лучше промолчит, чем будет конфликтовать. (Salo-Lee 1996: 42-43)

Гармония и мир очень важны для финнов, поэтому несогласие принято скрывать, «нельзя выносить сор из избы». Еще один аспект в поведении народов зависит от открытости или закрытости культур. Финляндия считается открытой культурой, т.е. право выбора находится в руках у личности, а в закрытой культуре, например, у русских, где ещё сильно постсоветское прошлое, любое отклонение от нормы обязательно каралось. (Протасова, Мустаёки 2002, 36)

Финляндия – спокойная скандинавская страна, расположенная на окраине Европы. Естественно, это расположение наложило отпечаток на финский менталитет. Финны относятся к своей культуре с определённым скепсисом, однозначно критикуя себя. Считается, например, что свои этнические культурные особенности нужно отбросить, а «международное» поведение это идеал. У финнов отсутствует самовлюблённость, хвальба, как у некоторых других народов. (Lehtonen 1994) Финнам очень интересно знать, что другие народы думают о них (Mustajoki 1996: 69). Финны как бы специально принижают свои обычаи и манеру поведения. На это негативное отношение к себе повлияли и литература, и исследователи, также как и педагоги. Они пишут, что финны очень молчаливые, что они не знают этикета и не умеют себя вести. (Mustajoki 1996: 26) Люди иногда настолько скромны, что не считают возможным громко заявить о своём мировоззрении.

После вступления Финляндии в Европейский союз, финны опять должны исполнять директивы и указания, исходящие от других, хотя финнам есть чем гордиться, за 85 лет независимости они построили прекрасно развитое государство.

Финны по своей природе молчаливы и немного замкнуты, но это в чужой среде, а в своей стране, в соседнем магазине, на рынке они рады поговорить и обсудить новости. Очень многие финны говорят на иностранных языках, но они –

максималисты, поэтому иногда стесняются общаться с иностранцами на их языке, если чувствуют, что могут сделать ошибки. Итак, трудно сделать вывод, что финны угрюмы и не обладают шармом, всё зависит от обстоятельств. (Lehtonen 1994)

Если сравнить финнов с немцами, то сравнение будет другим, чем, например, с русскими, потому что финны и немцы входят в индивидуалистическую культуру а русские более в коллективистскую. (Salo-Lee 1996: 13-14)

4.2 Некоторые особенности русского коммуникативного поведения

Русские всегда готовы общаться – это отличительная черта народа. Люди готовы обсуждать всё: от политических проблем до многочисленных телевизионных сериалов. Удивляет также русское гостеприимство, они благожелательны, хотят, чтобы гостям в доме было приятно, уютно и комфортно. Иногда гостеприимность даже несколько чрезмерна, хозяева могут даже остаться сами без еды и денег, только бы гость был доволен. В этом есть некая философская мысль, что жизнь мимолетна, жить надо сегодняшним днём, наслаждаться сию минуту и не думать о завтрашнем дне. Русские эмоциональны. С одной стороны это положительная черта, так как человек может выразить своё отношение к вопросу и в душе не накапливается напряжение. Они говорят обычно громким голосом и иногда посторонним даже неясно, ссорятся они или нет. Для русских важны также подарки, они любят дарить их по всякому удобному случаю. (Протасова, Мустаёки 2002, 20,25)

Чувство коллективизма развито слишком сильно, всё нужно делать вместе. Русские настолько общительны, что им ничего не стоит рассказать свою биографию, интимные подробности первому встречному в купе поезда или в оче-

реди в магазине. Русская речь льётся, как река. Она плывёт и плывёт практически без начала и конца.

Русские люди очень отзывчивы, всегда готовы прийти на помощь, объяснить, как пройти или проехать куда-нибудь. Почти незнакомых людей приглашают к себе домой, а уж если оказались вместе за столом в ресторане или кафе, то просто необходимо обменяться адресом или номером телефона. (Протасова, Мустаёвки 2002, 42)

Соборность – это общинность, коллективность рассматривается, как национальный приоритет. У русских всегда была развита «артельность» как стиль жизни. Это означает идею равенства для всех, постоянную борьбу за то, чтобы отнять богатства у одних и отдать другим (бунты, мятежи, революции). Тех, кто выделяется, достигает успехов, не любят, им завидуют и всячески мешают. Русские надеются на взаимопомощь, на то, что даже незнакомые люди помогут в крайнем случае.

На менталитет русских оказывает влияние и религия. В православии главной добродетелью считается смирение, а главным грехом – гордыня. О политических правах личности менталитет умалчивает. В России никогда не было понятия «права человека», русские философы не ставили такого вопроса. (Стернин 1998: 2-11)

Большое значение для русских имеют соседи, к ним относятся или как к родственникам, или как к врагам. В быту принято ориентироваться на общественное мнение соседей: «выбирай не дом, а соседей». Очень трогательно отношение русских к своим детям. «Живём для детей», все материальные ценности, накопления, имущество – это всё для будущего потомства (дети, внуки).

Известна любовь русских людей к застольям, празднованиям. Русские готовы собираться и праздновать любое событие, иногда доходит до того, чуть-ли ни одна треть года – это праздники. Особенно сейчас, когда к советским праздникам прибавились и религиозные; Рождество, Пасха и т.д.

Русские очень доверчивы. Например, на вокзале в ожидании поезда, могут попросить приглядеть за вещами и уйти обедать в ресторан. «Воровство на доверии – типичная русская воровская специальность». (Стернин 1998 2-11)

Соборность имеет как положительные, так и отрицательные черты: общая защита и некоторое обеспечение, уравниловка, взаимопомощь, контроль над обществом, но нарушается личная независимость, возникает зависть, стремление перераспределения материальных благ. Происходит формирование зависимости и лени.

Читая русскую классику, можно прийти к выводу, что русскому характеру свойственны: бескорыстие, доброта, милосердие, сострадание, гостепреимство, любовь к пространству. Для русских людей характерны: склонность к крайностям (все или ничего), бескомпромиссность, импульсивность, страстность во всём. Как правило, русские привыкли к единству против кого-то (поиск общего врага, против которого можно объединиться). Мало, кто думает своей головой, обычно общая масса примыкает к мнению авторитетов.

Отдельно хочется отметить принцип «авось» (это убеждение, что всё само собой разрешится). Проблема отодвигается на потом и она сама по себе разрешится, «рассосётся». Русский человек любит авось, небось да как-нибудь.

«Работа не главное», это означает, что работа – не главный источник благосостояния и материального благополучия. Работа рассматривается как важная часть жизни, но не главная цель. Народная мудрость гласит: «Работа не волк, в лес не убежит», «работа дураков любит» и т.д. Русские люди – мечтатели, ждут, что кто-нибудь (царь, президент) придёт к власти и наведёт порядок в стране, городе, деревне и т.д. (Стернин 1998: 2-11)

Проблема русского национального характера и национального самосознания всегда привлекала исследователей и философов. В чём состоит загадка русской души? В чём заключаются основные свойства русского национального характера? Хотя русские и проживают на равнине, занимаясь однообразным трудом, у всех одно вероисповедание, казалось бы, это всё способствует единству на-

рода и государства. Но суровый климат (зима 6-8 месяцев), обширность территории, её освоение, постоянная необходимость защищать границы привели к тому, что личность была подчинена государственным интересам полностью. Личность – ничто, а государство – всё! (Вьюнов 1995: 1-3)

По Вьюнову, огромное пространство формировало широту и открытость русской души и склонность к романтизму, но оно же и подавляло, порабощало её. В результате у русских не выработался европейский стиль поведения, прагматизм. Русский народ одарён. Ему свойственны находчивость, природная смекалка, артистичность и т.д. Русский язык очень красив, богат и прекрасно выражает мысли человека.

Согласно Вьюнову, русские добры, милосердны и готовы помочь ближнему. Но имеются и недостатки. Один из главных недостатков – это противоречивость. Русский человек способен внушать как сильную любовь, так и глубокую ненависть. У русских диапазон добра и зла в жизни более широк, чем у других народов. (Вьюнов 1995: 3-7)

Отрицательные черты в русском характере – это неорганизованность, отсутствие порядка, рационализма, пунктуальности. Русским тяжело довести дело до логического конца, они бесхозяйственны и нераспорядительны. Русские люди склонны к крайностям, «или всё, или ничего». Не любят договариваться, не склонны к компромиссам. Завистливы, слишком покорны, развито самохвальство. Эти черты, конечно, присущи и многим другим народам. Но именно это причудливое сочетание отрицательного и положительного и отличает русских от других наций. (Вьюнов 1995: 9-11)

4.3 Национально-культурная специфика коммуникативного поведения и стереотипы

Человек смотрит на мир сквозь призму своей культуры. При встрече с незнакомым человеком у нас возникают стереотипические представления о партнере по общению. Существует определённый набор стереотипов в отношениях представителей финской и русской культур. Как отмечают Протасова и Мустаёки, при первом знакомстве со страной и представителями этой страны, люди прибегают к шаблонам и стереотипам. Потом, конечно, мнение меняется, но люди всегда делят других людей на «своих и чужих». (Протасова, Мустаёки 2002, 14-15)

Далее рассмотрим понятие стереотипа и как финны и русские оценивают друг друга.

4.3.1 Понятие стереотипа

Стереотипы – это представления о поведении, характере и внешности различных народов. Стереотипы необходимы для общения. Они помогают понимать поведение других народов. Стереотипы эффективны, когда их знают, они описывают группу, а не индивида. Стереотипы описываются нейтрально и их меняют, когда узнают больше о людях и ситуациях. Стереотипы негативны, если сказанное выше не принимается во внимание. (Salo-Lee1998:17)

Проблемы стереотипов в том, что они или слишком обобщённые, или слишком упрощённые. В этом случае забывается, что у каждого народа есть одинаковые схожие черты. Из-за противопоставления и упрощения стереотипы становятся негативными. (Salo-Lee1998: 18) Нужно ещё отметить, что стереотипы относятся к группам, а не к индивиду.

4.3.2 Русские глазами финнов

Соседство финнов и русских рождает разные чувства, негативные и положительные. Нельзя забывать, что у стран – соседей часто прохладные отношения. Например, сложны отношения французов и немцев, англичан и ирландцев и т.д. Неудивительно, что финны, живущие рядом с огромнейшей страной имеют противоречивые отношения с русскими. Но говорят, что финны понимают русских лучше, чем многие другие народы.

На границе финнов и русских сталкиваются две совершенно разные культуры: восточная и западная. По мнению Арто Мустаёки, лучше говорить о месте, где сталкиваются протестантство и православие, не как о религии, а как о показателе характера народа. (Mustajoki 1996: 151-152)

В протестантской культуре важны работа, порядок, точность, рациональность и некоторый аскетизм жизни. Эти понятия финны получают с детства и для них это идеально правильный порядок жизни. Русские об этих понятиях думают по-другому. И поэтому финны считают, что русские ленивые, ненадёжные и нерациональные.

В тоже время финны восхищаются русским оптимизмом, верой в будущее. Русские гостеприимны, они делают из маленькой радости большой праздник. Хотя чиновничья Россия кажется суровой, холодной и даже страшной, то обыкновенные люди в России добрые, душевные и всегда готовы помочь друг другу. (Mustajoki 1996: 152)

Мужчины и женщины по разному характеризуют русских, очень много зависит от обстоятельств и ситуаций, где и как происходит контакт между русскими и финнами. Финские женщины обычно негативно относятся к внешности и одежде русских женщин, отмечая, что одежда слишком «преувеличенная», а макияж очень яркий. Мужчины наоборот отмечают, что русские женщины красивы, женственны и со вкусом одеты. Финны обычно сталкиваются с русскими в турпоездках в России, по бизнесу, по работе. В настоящее время очень много

русских туристов приезжают в Финляндию, так же многие русские переезжают на постоянное местожительство, женятся или выходят замуж. (Туорила, Стернина 2001: 37)

Как же относятся финны к русским? На представление о русском человеке влияют стереотипы прошлого, предубеждения к русским в целом. В Финляндии всё ещё помнят войны с СССР и к русским и сейчас относятся с подозрением, ожидают негативное поведение. Благожелательно относятся к русским клиентам в бизнесе или в магазине, т.к. в настоящее время очень много туристов посещают Финляндию. Российские туристы имеют деньги для покупок, посещения ресторанов и гостиниц. (Козельская 2001: 31) Знакомство с русской культурой и изучение языка ещё не означает того, что улучшится отношение к их носителям. Однако всё это может повысить хотя бы терпимость между соседними странами.

4.3.3 Финны глазами русских

Основное, что очень характерно для финнов, чем они гордятся и что поражает русских, это их честность. Мало кто из студентов пользуется «шпаргалками». На вопрос преподавателя, почему студент пропустил лекцию, тот честно отвечает, что проспал, так как был на вечеринке. (Короткова 2001: 152)

Всякие подтексты, скрытые смыслы, скрывающие настоящие мысли – это всё не для финнов. Они прямы и однозначны. (Гаврилович 2001: 156)

Уже упоминалось, что финны молчаливы. Молчание – золото. Они спокойно отдают инициативу в разговоре другой стороне. Реакция во время беседы довольно слабая, особенно с точки зрения русских, которые сами более эмоциональны. Иногда русским не очень понятно отношение финского собеседника, т.к. у финна в беседе, мимика и жестикация сдержанная.

Этикет в обыденной жизни соблюдается слабо, иногда это можно принять за невоспитанность и даже за грубость. Финнов нельзя назвать образцом хороше-

го тона. Уступить женщине место, помочь выйти из машины, подать ей пальто, наблюдается у финнов очень редко. (Гаврилович 2001: 157)

Своё пренебрежение к мелочам сказывается на внешнем виде и отношении к одежде. Очень многие финские женщины предпочитают спортивный стиль в одежде. Причём одну и ту же одежду носят в университете, на работе, в ресторане и в театре. Иногда отсутствует сексуальное различие в одежде: джинсы и свитера как у мужчин, так и у женщин. Создаётся впечатление, что женщины не хотят быть женственными и слабыми. Поэтому, если женщины в мини-юбке и в туфлях на высоких каблуках, то для финна это является своеобразным сигналом доступности. (Гаврилович 2001: 157)

Зато в отличие от русских финны весьма требовательны к чистоте и порядку на улице, в общественных местах. В многоэтажных домах устраивают «субботники» по уборке территории, выращивают цветы. Всё это делается с любовью и добровольно. Мусор на улицах, бумажки на мостовой, которые привычны для русских, для финнов не характерны. (Гаврилович 2001: 157)

Почти никто не перебегает улицу на красный свет, это опасно. Водители, как правило, вежливые и пропускают пешеходов. У финнов есть отличительная черта – их отношение к своей стране, традициям, культурным ценностям. Финны не просто патриоты, они глубоко и нежно любят свою страну. Большинство уверены, что Финляндия самая лучшая, красивая и развитая страна в мире.

Любой успех, особенно спортивный, вызывает прилив гордости. Финны гордятся своим уровнем жизни, социальным равенством и демократией. Многим нравится, когда иностранцы проявляют интерес к истории и культуре страны. (Гаврилович 2001: 158)

Итак, в данной главе мы рассмотрели особенности и представления финнов и русских о себе, а также друг о друге. Перейдём теперь к описанию нашего эксперимента.

5 МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ И ИНФОРМАНТЫ

И. А. Стерниным (2001А: 9-13) в России был проведён эксперимент на тему о русском коммуникативном идеале. Это исследование увлекло нас и мы провели соответствующий эксперимент о финском коммуникативном идеале. Наша цель заключается также в том, чтобы сравнить представления финнов и русских об идеальном, хорошем собеседнике.

5.1 Метод и материал исследования

Методом нашего исследования является ассоциативный эксперимент, и поэтому нам необходимо определить понятие «ассоциация». Ассоциация – это связь между некими объектами или явлениями, основанная на нашем личном, субъективном опыте. Опыт может совпадать с культурой, в которой человек живёт, но всегда есть и личный опыт отдельного индивида. (Фрумкина 2001, 189)

К понятию «ассоциации» близко также понятие «картина мира». «Картина мира» выражает специфику отношений человека с окружающим его миром. В психологии понятие «картина мира» понимается как отображение в психике человека предметного мира, опосредованное предметными значениями и соответствующими когнитивными схемами и поддающееся сознательной рефлексии.

«Картина мира» влияет на язык, на коммуникативное поведение жителей той или иной страны. Для коммуникации с другими нациями необходимо знать не

только язык, но и специфику языковой модели мира собеседника. (Турунен, Харченкова 2001: 74)

Мы решили провести исследование согласно исследованию И. А. Стернина, чтобы выяснить, есть ли различия между финским и русским коммуникативным идеалом. Рассмотрим представления о русском идеальном собеседнике.

ТАБЛИЦА 1: Представления о русском идеальном собеседнике (Стернин 2001А: 11).

Умеет слушать (111)	Понимающий, способный понять (28)	Откровенный, открытый, искренний (12)
Умный, образованный, компетентный, эрудированный (103)	Дружелюбный, доброжелательный (27)	Спокойный, сдержанный (12)
Веселый, с чувством юмора, оптимист (56)	Общительный, легкий в общении (22)	Умеет дать совет (7)
Вежливый, воспитанный, с хорошими манерами, не грубый, тактичный (43)	Умеет не спорить, соглашаться, ищет консенсус, не навязывает свою точку зрения (15)	Физически опрятный, аккуратный, приятно одет (7)
Культурно, красиво говорит, грамотный, хороший русский язык (41)	Интересный, с разносторонними интересами (12)	Интеллигентный (7)

Экспериментальное исследование И. А. Стернина показывает, что русские испытуемые на первое место ставят такое качество, как *умение слушать*. Все хотят видеть *умного, образованного, компетентного и эрудированного собеседника*.

Анализ данного списка показывает, что из всех этих мнений складывается представление о толерантном собеседнике. Русский собеседник предпочитает *внимательного, вежливого слушателя*.

Мужчины ценят *умение хорошо говорить, общительного и понимающего* человека. Женщины отдают предпочтение *умным, весёлым, остроумным, умеющим сочувствовать* (см. Приложение1).

По возрастным категориям (см. приложение 2) можно заметить некоторые различия: например, для молодых важно, что собеседник *веселый и остроумный* и только потом подчеркивается *умение слушать*. Для других возрастных категорий самое важное свойство – это *умение слушать* и их интересует также *умный* собеседник. (Стернин 2001А, 12-13)

5.2 Информанты

Поскольку мы ставили цель провести наше исследование согласно теории И. А. Стернина, мы предложили информантам письменно заполнить следующий вопросник на финском языке (см. Приложение 3):

Какой хороший собеседник?

Имя:

Возраст:

Образование/профессия:

Местожительство:

1.

2.

3.

4.

5.

Спасибо!

Мы опросили 73 человека, из них 46 женщин, 27 мужчин, 28 человек в возрасте 20-30 лет, 25 человек в возрасте 31-50 лет, 20 человек старше 50 лет.

Испытуемыми были наши знакомые, знакомые знакомых, коллеги по работе и изучающие русский язык. Таким образом, у наших испытуемых различный уровень образования и все они городские жители.

Наш эксперимент показал, что некоторым было трудно ответить на пять вопросов. С первыми пунктами они справлялись легко, но последние 2-3 пункта составляли сложность. Но также как и в эксперименте И. А. Стернина, через некоторое время большинство испытуемых справились с заданием.

Мы заметили те же признаки, с которыми сталкивался и И. А. Стернин в своём исследовании. Некоторые ответы испытуемых обозначали одно и то же, но мы их, в отличие от И. А. Стернина, не учитывали, потому что тогда, с нашей точки зрения, результат был бы неточным. Некоторые свойства объединялись по смысловому признаку в одно целое (*сосредоточивание на разговоре, высказывает понимание, умеет продолжить беседу, спрашивает, сохраняет нить разговора*) и т.п.

В следующей главе рассмотрим результаты нашего эксперимента.

6 РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

У каждого народа существуют свои определённые представления о том, каков идеальный собеседник. Проведённый эксперимент позволил установить, что испытуемые обычно называют такие признаки, как: *умение слушать, ум, эрудицию, вежливость, хорошие манеры* и т.д.

Испытуемые указали много свойств идеального собеседника, и далее мы приводим свойства, встретившиеся не менее 5 раз. Таблица показывает все выделенные информантами свойства.

ТАБЛИЦА 2: Представления о финском идеальном собеседнике.

Умеет слушать (58)	С чувством юмора, оптимист (20)	Не навязывает свою точку зрения, умеет не спорить (12)	Использует примеры, живой в разговоре(8)
Принимает во внимание других собеседников, не прерывает, не говорит одновременно, вежливый (30)	Спокойный, терпеливый (19)	Умеет встать на место другого (12)	Инициативный, активный, умеет представить четкие аргументы, находчивый в разговоре (7)
Интересуется людьми, жизнью. (23)	Высказывает своё мнение (18)	Умеет соглашаться с разными мнениями, умеет ценить мнения других (11)	Человек без предрассудков и комплексов (5)
Интеллигентный, имеет жизненный опыт (22)	Спокойно излагает свои мысли (16)	Обосновывает своё мнение (8)	
Сосредоточивание на разговоре, высказывает понимание, умеет продолжить беседу, спрашивает, сохраняет нить разговора (21)	Умеет говорить, умеет создать хорошую атмосферу, находит тему, увлекает в разговор (15)	Откровенный, открытый, надёжный (8)	

По результатам таблицы можно увидеть, что для финнов важен *вежливый и сосредоточенный на разговоре слушатель*, у которого много *разных интересов*, он *имеет жизненный опыт*, у него есть *чувство юмора* и он *высказывает своё мнение*.

Можно сделать такой вывод, что финнам важно иметь собеседника, с которым им будет интересно и они могут почерпнуть для себя что-то новое, неизвестное, т.е. получить новую информацию.

Мы также разделили испытуемых по гендерному признаку и по возрастным категориям.

6.1 Финский идеальный собеседник по гендерному признаку

Разделение по гендерному признаку показывает, как мало расхождений между разными полами. *Умение слушать* выделяется всеми испытуемыми, но особенно это свойство отмечается мужчинами, поскольку из 27 мужчин 24 выделили эту черту. Следует отметить, что *умение принимать во внимание других собеседников* одинаково важно для обоих полов. Рассмотрим ниже полученные результаты.

ТАБЛИЦА 3: Финский идеальный собеседник по гендерному признаку.

Женщины (46)	Мужчины (27)
Умеет слушать (34)	Умеет слушать (24)
Принимает во внимание других собеседников (20)	Принимает во внимание других собеседников (10)
Высказывает своё мнение (15)	Интересуется людьми, жизнью (9)
Интересуется людьми, жизнью (14)	Интеллигентный, имеет жизненный опыт (9)
Сосредоточивается на разговоре (14)	Спокойный, терпеливый (8)
Интеллигентный, имеет жизненный опыт (13)	С чувством юмора, оптимист (7)
С чувством юмора, оптимист (12)	Сосредоточивание на разговоре (7)
Спокойный, терпеливый (11)	Умеет говорить (7)
Спокойно излагает свои мысли (10)	
Не навязывает свою точку зрения (10)	

Как показал наш результат, в оценке собеседника между мужчинами и женщинами больших расхождений не замечено. Женщинам импонирует собеседник, *высказывающий своё мнение*, в отличие от мужчин, которых интересует скорее сама *тема разговора*. Также особенно ценится *вежливый, сочувствующий и умеющий дать совет собеседник*.

6.2 Финский идеальный собеседник по возрастным категориям

У людей молодого возраста особенно подчеркивается *умение хорошо излагать свои мысли*, то есть хорошо говорить. А для людей среднего и пожилого возраста это свойство собеседника не имеет существенного значения. Для моло-

дѣжи особенно важна тактичность собеседника и *умение не навязывать своего мнения*, а для взрослых это не играет роли.

ТАБЛИЦА 4: Финский идеальный собеседник по возрастным категориям.

20-30 лет 28 чел.	31-50 лет 25 чел.	50- лет 20 чел.
Умеет слушать (19)	Умеет слушать (24)	Умеет слушать (15)
Принимает во внимание других собеседников (10)	Интеллигентный, имеет жизненный опыт (11)	Принимает во внимание других собеседников (11)
Интересуется людьми, жизнью (9)	Принимает во внимание других собеседников (9)	Сосредоточивается на разговоре (10)
Умеет говорить (9)	Высказывает своё мнение (9)	Интеллигентный, имеет жизненный опыт (9)
С чувством юмора, оптимист (8)	Спокойный, терпеливый (8)	Интересуется людьми, жизнью (8)
Спокойный, терпеливый (8)	Умеет встать на место другого (7)	С чувством юмора, оптимист (7)
Не навязывает свою точку зрения (8)	Интересуется людьми, жизнью (6)	Умеет соглашаться с разными мнениями (5)
Спокойно излагает свои мысли (7)	Спокойно излагает свои мысли (6)	

Как показывают наши результаты, люди пожилого возраста наиболее ценят собеседника, *умеющего слушать, имеющего жизненный опыт, вежливого и терпеливого*. Молодые люди тоже ценят собеседника, *умеющего слушать, обладающего чувством юмора, оптимистического и весёлого*. Также они хотят иметь *компетентного и умного собеседника*. Люди среднего возраста уважают собеседника, *который интересуется людьми, жизнью*. Он также *умеет излагать свои мысли и смело высказывает своё мнение*.

6.3 Основные свойства финского идеального собеседника

Подводя общий итог, можно сказать, что ведущей чертой финского коммуникативного идеала является *терпимость, снисходительность*. Финны ищут *внимательного и вежливого слушателя*. Это обусловлено финским менталитетом, так как финны сами спокойны и терпеливы. Особенно финны отмечают способность собеседника *внести свежую струю в диалог*. Они ценят человека *с чувством юмора, энергичного, живого и без комплексов*. Им очень нравится человек, который может *научить чему-то новому*, от которого можно *почерпнуть новые знания*, интересную информацию.

Финский идеальный собеседник *умеет слушать*, он *принимает во внимание других собеседников*, *не прерывает, не говорит одновременно, ведёт себя вежливо*. Такой собеседник *интересуется людьми* и у него *много интересов*, он *много видел и много знает*. Идеальный собеседник *внимателен*, он *умеет поддерживать разговор* и *показывает, что понимает другого*.

6.4 Сопоставительный анализ финского и русского коммуникативного идеала

Коммуникативный идеал является существенной составляющей национального менталитета, а также неотъемлемой частью национального коммуникативного поведения. У каждого народа существуют свои определённые стереотипы о том, каков идеальный собеседник. По И. А. Стернину, русские ожидают от собеседника наличие *толерантности* и *внимательного, вежливого слушателя*. Они стремятся найти *спокойного, внимательного* слушателя, так как сами очень темпераментны, эмоциональны и азартны. Для русских также важно, что их собеседник *образованный*. (Стернин 2001А: 12)

В свою очередь финны не считают самым главным в собеседнике его образование, а предпочтение отдаётся человеку, *знающему жизнь, имеющему большой опыт.*

6.5 Сопоставительный анализ по гендерному и по возрастному признаку

У русских мужчины в первую очередь отмечают ум собеседника (см. приложение 1), а финские мужчины выделяют умение слушать. Финские мужчины хотят видеть человека с чувством юмора, а русские мужчины любят весёлых и общительных партнеров. И те и другие хотят видеть разносторонних и любознательных собеседников, многие хотят также почувствовать уважение к себе.

Исследование результатов показывает, что между финскими и русскими мужчинами нет значительных противоречий, а достаточно много совпадений во мнениях.

Финские и русские женщины считают главным *умение слушать*, потому что «сами непрочь поболтать». Финкам нравятся люди, *принимаящие во внимание других собеседников и высказывающих своё чёткое мнение.* Русские женщины предпочитают *легких в общении и оптимистов.* И те и другие хотят видеть проявление *хорошего тона, спокойных и терпеливых* участников диалога.

Мы можем отметить, что мнения русских и финских женщин о коммуникативном идеале собеседника мало чем отличаются друг от друга.

Финны в возрасте 20 – 31 лет (см. Приложение 2) акцентируют своё внимание на *умении собеседника слушать*, а русские молодые люди любят больше *веселых* и «*прикольных*» собеседников. Финны предпочитают *интересных* и *содержательных* собеседников. Русские любят *умных*, для них важно, что от со-

беседника можно что-то почерпнуть. Представители обоих народов любят *вежливых* участников беседы, которые *не навязывают* своего мнения и *корректны в споре*.

У людей среднего возраста (31-50) мы обнаружили больше отличий, чем у молодых. Русские хотят слышать *грамотную речь* человека, обладающего *интеллектом, следящего за собой* и *с хорошими манерами*. Финны любят собеседников *с большим опытом жизни*, которым они могут поделиться. Человек, который может *войти в положение другого*, всегда будет предпочтительнее для финна, чем собеседник, уделяющий внимание только своей персоне.

Финны старше 50 лет ощущают потребность *в совершенно конкретной теме разговора*, хотят *высказаться полностью*, а русские иногда перескакивают с темы на тему. Русские жаждут *сочувствия, дружелюбия* и *откровенности*. Финны хотят видеть собеседника, *умеющего вести дискуссию без резких выпадов, но знающего тему разговора*. И русские и финны хотят видеть *логическую линию беседы*, но *ирония* и *сатира* тоже должны присутствовать в разговоре. Не лишним считается *чувство юмора* и *смех*.

Таким образом, наши результаты показали, что хотя русская и финская культуры различаются, всё-таки ожидания в отношении идеала собеседника похожи.

7 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной дипломной работе мы исследовали представления финнов о том, каким они представляют идеального собеседника. Мы сравнили это мнение с представлениями русских об идеальном собеседнике.

Теоретическую часть работы мы начали с описания коммуникативного поведения согласно модели И. А. Стернина. В начале работы мы рассмотрели само понятие «коммуникативное поведение», его значение и влияние. Мы описали принципы описания коммуникативного поведения, в частности, принцип системности и контрастивности, определили степень использования нежесткого метаязыка, а также вопрос о разграничении и учете общественной нормы и общественной практики.

В данной работе мы кратко затронули понятия «менталитет» и «национальный характер», определили их значение для коммуникативного поведения, а также рассмотрели понятия вербального и невербального коммуникативного поведения.

В работе представлена точка зрения на понятие «культура». Мы описали культурные синдромы согласно модели Триандиса, а также психологические измерения культур согласно Хофстеду.

Одна из глав работы посвящена национальной специфике финского и русского коммуникативного поведения. Было отмечено, что русские демонстрируют в общении большую по сравнению с финнами приветливость, улыбчивость, жизнерадостность и шумливость. Они проявляют большую по сравнению с финнами доминантность, искренность и эмоциональность, не любят пауз в разговоре, любят беседовать «по душам», высказывают много оценок, любят спорить, поднимать в бытовом общении серьезные вопросы (политика).

Если русские стремятся в беседе регулировать поведение окружающих, то финны стараются этого избегать. Финская дистанция общения гораздо больше, чем русская. Финны менее склонны к физическим контактам с собеседником, чем русские. Русская мимика и жестикуляция более интенсивная и разнообразная, чем у финнов. В главе также рассмотрено понятие «стереотип» и раскрываются некоторые представления русских о финнах и финнов о русских.

Экспериментальную часть нашей работы мы начали с определения метода. Мы использовали метод ассоциативного исследования. Мы провели описание представлений о финском идеальном собеседнике по гендерному признаку и по возрастным категориям, а также сопоставили наши результаты с данными относительно русской культуры.

Мы опросили 73 человека: 46 женщин, 27 мужчин, 28 человек в возрасте 20-30 лет, 25 человек в возрасте 31-50 лет, 20 человек старше 50 лет. Таким образом, репрезентативность – 73 человека в данном исследовании можно считать достаточной. С другой стороны, результаты показывают только численное количество ответов, но очень сложно установить те причины, которые повлияли на мнения информантов. Отрицательной чертой анкетного опроса было то, что респонденты могли понимать вопрос по-своему, иначе, чем задумано исследователем.

Согласно полученным результатам, наиболее важным для участников опроса являлось *умение выслушать другого человека*, участвующего в диалоге. Это отметили почти все респонденты.

Как русские, так и финны хотят видеть своего собеседника *интеллигентным, умным, доброжелательным и открытым*. Информанты из обеих культур отдают предпочтение *приятным, коммуникабельным людям с чувством юмора*.

На основании материала проведенного исследования можно сделать вывод, что коммуникативный идеал действительно является существенной составляющей менталитета любой нации и представлен во всех культурах. Наши результаты показали, что русский и финский коммуникативный идеал похожи несмотря на

разницу в менталитете, хотя есть и некоторые расхождения. Так, например, для русских важны *интеллектность, образование* и *ум* своего собеседника. Для финнов гораздо важнее то, что собеседник имеет *жизненный опыт*, а не его образование.

Когда мы начинали наше исследование, мы не могли предположить, что окажется так немного отличий во мнениях русских и финнов несмотря на различие культур. Представители обеих культур ценят *умение слушать, юмор* и *умение встать в положение другого*. Это говорит нам о том, что глубинные психологические факторы общения универсальны, речь идёт только о разнице в деталях и особенностях интерпретации в конкретной ситуации общения. На наш взгляд данная проблематика интересна и заслуживает дальнейшей разработки.

ЛИТЕРАТУРА

Вьюнов Ю. А. 1995. *Истоки и основные свойства русского национального характера.* Русская духовная культура. Москва, 19-30.

Гаврилович С. 2001. *Финские впечатления.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 156-158.

Козельская Н. А. 2001. *Русские клиенты глазами финских работников сферы обслуживания.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 30-31.

Короткова С. 2001. *Русские о финнах.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 152-155.

Лебедева Н. М. 1999. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. Учебное пособие. «Ключ-С», Москва.

Лехтонен Мари 2000. Образ современных русских в представлениях финнов и американцев. Jyväskylä.

Морковкин В. В., Морковкина А. В. 1997. *Язык как проводник и носитель знания.* Русский язык за рубежом, номер 1-2.

Попова З. Д., Стернин И. А. 2002. Язык и национальная картина мира. Воронеж.

Протасова Е., Мустаёки А. 2002. *«Мы» и «Они»: русские о финнах и финны о русских.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 3. Воронеж, 14-49.

Сикевич З. В. 1999. *Социология и психология национальных отношений.* Учебные пособие. Санкт-Петербург.

Стернин И. А. 1998. *О понятии «Менталитет»,* Язык и национальное сознание. Воронеж.

Стернин И. А. 2000А. *Модели описания коммуникативного поведения.* Воронеж.

Стернин И. А. 2000. *Понятие коммуникативного поведения и проблемы его исследования.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 1. Воронеж, 4-20.

Стернин И. А. 2001А. *Русский коммуникативный идеал.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 9-13.

Стернин И. А. 2001. *Модель русского невербального коммуникативного поведения.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 14-26.

Стернин И. А., Стернина М. А. 2001. *Очерк американского коммуникативного поведения,* Коммуникативное поведение. Воронеж.

Туорила Й., Стернина М. А. 2001. *Стереотипы в межкультурной коммуникации: представления финских чиновников о русских.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 2. Санкт-Петербург, 32-38.

Турунен Н., Харченкова Л. И. 2001. *Ассоциативный эксперимент как средство выявления картины мира у представителей разных культур.* Русское и финское коммуникативное поведение: выпуск 1. Воронеж, 74-78.

Фрумкина Р. М. 2001. *Психолингвистика.* Москва.

Hofstede Geert 1993. Kulttuurit ja organisaatiot: mielen ohjelmointi. WSOY, Juva.

Lehtonen, Jaakko 1993. *Suomalaisuus, Suomi-kuva ja kansainvälistymisen haasteet.* Kulttuurien kohtaaminen. Näkökulmien kulttuurienväliseen kansakäymiseen. Jyväskylä.

Lehtonen, Jaakko 1994. Vaikeneva suomalainen – myytti ja todellisuus. *Tempus*, 5, 5-7.

Mustajoki, Arto 1996. *Venäläinen mysteeri.* Me ja muut. Kulttuurienvälinen viestintä. Gummerus, Jyväskylä, 151-154.

Salo-Lee, Liisa 1996. *Kieli, kulttuuri ja viestintä.* Me ja muut. Kulttuurienvälinen viestintä. Gummerus, Jyväskylä, 6-35.

Salo-Lee, Liisa 1996. *Kielellinen viestintä.* Me ja muut. Kulttuurienvälinen viestintä. Gummerus, Jyväskylä, 36-57.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ТАБЛИЦА 5: Русский идеальный собеседник по гендерному признаку (Стернин 2001А: 12).

Женщины (74)	Мужчины (29)
Умеет слушать (91)	Умный (22)
Умный (81)	Умеет слушать (20)
Веселый, остроумный (51)	Умеет хорошо говорить (11)
Дружелюбный, доброжелательный (25)	Понимающий, умеет сочувствовать (6)
Понимающий, умеет сочувствовать (22)	Общительный, легкий в общении (5)
Общительный, легкий в общении (17)	Веселый, остроумный (5)
Откровенный, искренний (11)	Много знает, разносторонний (4)
Спокойный, сдержанный, не кричит (10)	
Много знает, разносторонний (8)	

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ТАБЛИЦА 5: Русский идеальный собеседник по возрастным категориям (Стернин 2001А: 12).

20-30 лет 21 чел.	31-50 лет 63 чел.	50- лет 19 чел.
Веселый, остроумный (34)	Умеет слушать (73)	Умеет слушать (26)
Умеет слушать (21)	Умный (68)	Умный (13)
Умный (15)	Хорошая речь, красиво говорит, грамотный (24)	Понимающий, умеет сочувствовать (7)
Дружелюбный, доброжелательный (5)	Вежливый, тактичный, не грубый, культурный, хорошо воспитан (24)	Веселый, остроумный (5)
Умеет не спорить, ищет консенсус, умеет соглашаться (5)	Дружелюбный, доброжелательный (21)	Дружелюбный, доброжелательный (4)
	Веселый, остроумный (17)	Откровенный, открытый, искренний (4)
	Приятно одет, внешне аккуратный (11)	Культурный, воспитанный, хорошие манеры (4)
	Внимательный (9)	Умеет дать совет (3)
	Спокойный, сдержанный (7)	Умеет поддержать разговор (3)
		Общительный (3)

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Вопросник для финских информантов:

Millainen on hyvä keskustelija? Luettele 5 ominaisuutta.

Nimi:

Ikä:

Koulutus/ammatti:

Asuinpaikka:

1.

2.

3.

4.

5.

Kiitos!

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Финский коммуникативный идеал согласно опросу 2002 года.

Часть I:

	20-30	31-50	51-	Жен.	Муж.
Опрошено 73 чел.	28	25	20	46	27
Умеет слушать (58)	19	24	15	34	24
Принимает во внимание других собеседников, не прерывает, не говорит одновременно, вежливый (30)	10	9	11	20	10
Интересуется людьми, жизнью (23)	9	6	8	14	9
Интеллигентный, имеет жизненный опыт (22)	2	11	9	13	9
Сосредоточивается на разговоре, высказывает понимание, умеет продолжить беседу, спрашивает, сохраняет нить разговора (21)	7	4	10	14	7
С чувством юмора, оптимист (20)	8	5	7	13	7
Спокойный, терпеливый, не кричит (19)	10	9	0	11	8
Высказывает своё мнение (18)	5	9	4	15	3
Спокойно излагает свои мысли (16)	7	6	3	10	6

Часть II:

	20-30	31-50	51-	Жен.	Муж.
Опрошено 73 чел.	28	25	20	46	27
Умеет говорить, умеет создать хорошую атмосферу, находит тему, увлекает в разговор (15)	9	4	2	8	7
Не навязывает свою точку зрения, умеет не спорить (12)	8	1	3	10	2
Умеет встать на место другого (12)	3	7	2	9	3
Умеет соглашаться с разными мнениями, умеет ценить мнения других (11)	2	4	5	5	6
Обосновывает своё мнение (8)	6	1	1	6	2
Откровенный, открытый, надёжный (8)	2	4	2	7	1
Использует примеры, живой в разговоре (8)	3	3	2	6	2
Инициативный, активный, умеет представить четкие аргументы, находчивый в разговоре (7)	5	2		4	3
Человек без предрассудков и комплексов (5)		5		3	2