

3. Лакофф, Дж. Метафоры, которыми мы живем / Дж. Лакофф. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 256 с.

4. Хэ Цзе. О риторической функции кванторов / Цзе Хэ // Логика и лингвистика. – 1991 = 何杰现代汉语量词的形象色彩逻辑与语言学 1991.

5. Чжан Сянцюнь. Нечеткая красота кванторов / Сянцюнь Чжан // Журнал Шэньсийского педагогического университета. – 1994 = 张向群量词的模糊美陕西师大学报 1994.

6. Лю Чжан. О риторической функции кванторов / Чжан Лю // Журнал педагогического колледжа Гуюань. – 1994 = 刘章谈量词的修辞作用固原师专学报 1994.

**Е. А. Малашенко, Т. К. Кирильчик**

*Белорусский государственный экономический университет*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КУЛЬТУР КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ УСПЕШНОГО ПАРТНЕРСТВА С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ КИТАЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

*В статье представлено взаимодействие культур как фактор развития успешного партнерства с представителями китайской культуры, в частности описаны некоторые особенности китайской культуры, которые необходимо учитывать при взаимодействии с партнерами в процессе речевого и неречевого взаимодействия, а также приемы, необходимые для установления успешного контакта и достижения адекватного взаимопонимания.*

*The article presents the fundamental characteristics of dialogue of cultures as a factor of successful partnership development with representatives of Chinese culture. An attempt is made to analyze the structure of foreign language interaction from the point of its content and description through cross-cultural process of communication.*

Культурное многообразие современного человечества увеличивается, и составляющие его народы находят все больше средств, чтобы сохранять и развивать свою целостность и культурный облик. Эта тенденция к сохранению культурной самобытности подтверждает общую закономерность, состоящую в том, что человечество, становясь все более взаимосвязанным и единым, не утрачивает своего культурного разнообразия. В контексте этих тенденций общественного развития становится чрезвычайно важным уметь определять культурные особенности народов, чтобы понять друг друга и добиться взаимного признания.

Расширение международных контактов в мировом сообществе привело к становлению новой парадигмы языкового образования, в рамках которой особую значимость приобретают не только языковые знания и коммуникативная компетентность, но и интерес, уважение к иным лингвокультурам. Как констатируется в научно-исследовательской литературе, подтверждается опытом преподавания и личными наблюдениями, превалирующее число конфликтных ситуаций в ходе межкультурной коммуникации вызвано различиями в менталитете собеседников. Даже на фоне свободного владения иностранным языком нарушение норм, обусловленных этнокультурными особенностями речевого партнера, приводит к коммуникативному шоку, явному или скрытому конфликту, к прекращению коммуникации. Одной из приоритетных задач обучения иностранному языку становится формирование иноязычной коммуникативной культуры, способствующей успешности межкультурной коммуникации в содержательном, оценочном и поведенческом аспектах за счет адекватной интерпретации культурно маркированного поведения собеседника, так как в современном мире межкультурное взаимодействие является неотъемлемой частью нашей жизни. Каждый день мы сталкиваемся с людьми, которые представляют другие культуры и образ жизни. Важно понимать, что разные культуры могут иметь различные ценности, нормы поведения и традиции. Разносторонние международные контакты

руководителей и предпринимателей всех уровней показали, что успех в любом виде международной деятельности во многом зависит от степени подготовки представителей страны в области межкультурной коммуникации. В связи с этим понимание культурных различий и способность к адаптации к разным культурам являются ключевыми факторами для успешного международного партнерства.

Цель данной статьи – рассмотреть взаимодействие культур как фактор развития успешного партнерства с представителями китайской культуры, в частности, некоторые особенности китайской культуры, которые необходимо учитывать в процессе речевого и неречевого взаимодействия коммуникантов, принадлежащих к различным языкам и культурам, а также методы и подходы, необходимые для достижения адекватного взаимопонимания.

Становясь участниками любого вида межкультурных контактов, люди взаимодействуют с представителями других культур, зачастую существенно отличающихся друг от друга. Отличия в языке, национальной кухне, одежде, нормах общественного поведения, отношении к выполняемой работе зачастую делают эти контакты трудными и даже невозможными. Но это лишь частные проблемы межкультурных контактов. Основные причины их неудач лежат за пределами очевидных различий. Они – в различиях в мироощущении, т. е. ином отношении к миру и к другим людям. Главное препятствие, мешающее успешному решению этой проблемы, состоит в том, что мы воспринимаем другие культуры через призму своей культуры, поэтому наши наблюдения и заключения ограничены ее рамками. С большим трудом мы понимаем значения слов, поступков, действий, которые не характерны для нас самих. Наш этноцентризм не только мешает межкультурной коммуникации, но его еще и трудно распознать, так как это бессознательный процесс. Отсюда напрашивается вывод, что эффективная межкультурная коммуникация не может возникнуть сама по себе, ей необходимо целенаправленно учиться.

Ведущим фактором развития отношений культур является прежде всего диалог представителей этих культур, в частности характер вербального и невербального взаимодействия носителей. При этом ключевым фактором является равенство участников в диалоге как субъектов взаимодействия, так как коммуниканты, принадлежащие к различным языкам и культурам, в диалоге культур должны быть равны в своем взаимодействии, в стремлении и праве участвовать в диалоге культур.

В процессе такого рода взаимодействия имеет место речевое воздействие партнеров друг на друга и изменение их состояния. Оно характеризуется целенаправленностью и описывается с позиций одного из коммуникантов, когда он рассматривает себя как субъекта воздействия, считая своего собеседника объектом. Быть субъектом коммуникативного воздействия – это значит регулировать деятельность своего собеседника. В процессе речевого взаимодействия происходит обмен мнениями, опытом, способами деятельности и результатами, воплощенными в материальной и духовной культуре. Рациональное и эмоциональное коммуникативное взаимодействие людей выявляет и формирует общность их мыслей, взглядов, сплоченность и солидарность, характерные для коллектива. Личностные отношения в процессе общения носят творческий характер, а не просто выполняют функцию передачи или приема сообщений. Следовательно, речевое взаимодействие коммуникантов, принадлежащих к различным языкам и культурам, определяется не только тем, насколько партнеры по общению понимают друг друга, но и тем, что они вносят в процесс их речевого взаимодействия. Главными в ходе речевого взаимодействия являются складывающиеся в процессе общения личные взаимоотношения, именно они составляют основное содержание общения [1].

Другой структурообразующий фактор развития – это восприятие собеседника как личности, индивидуальности, носителя индивидуального сознания. Партнер по общению, независимо от культурных особенностей, в процессе речевого взаимодействия

должен восприниматься как уникальная индивидуальность. Участники диалога культур в процессе речевого взаимодействия воспринимают своего собеседника таким, какой он есть, не пытаясь переделать его на свой манер, не заставляя следовать исключительно своим представлениям о том, что правильно или нет в той или иной культуре. Каждый участник диалога культур имеет право быть самим собой, выражать и самореализовывать себя в партнерстве, развивать и совершенствовать сотрудничество по своему плану, по своей модели.

Одна из культур, с которой сейчас все чаще сталкиваются партнеры по общению в различных сферах жизни, это культура Китая, так как это одна из крупнейших экономик в мире и многие компании и предприниматели стремятся установить успешное партнерство с китайскими компаниями и бизнесменами. Однако для того чтобы успешно взаимодействовать с китайской культурой, необходимо понимание ее особенностей и традиций, которые важно учитывать при взаимодействии с представителями этой культуры.

Уважение к традициям и культуре является одной из главных особенностей китайской культуры и философии. В китайской культуре традиции играют важную роль и считаются неотъемлемой частью идентичности народа, они передаются из поколения в поколение и формируют основу культурного наследия. Уважение к традициям проявляется во многих аспектах китайской культуры, одним из ярких примеров является китайская новогодняя традиция, которая продолжается уже более 4000 лет. В этот праздник люди собираются вместе, украшают дома, обмениваются подарками и празднуют в соответствии с древними обрядами. Уважение к традициям проявляется в китайской философии, основанной на учениях Конфуция, Лао-Цзы и других мыслителей. Китайцы верят в сохранение баланса и гармонии в мире, что подразумевает уважение к традициям и культурному наследию. Кроме того, уважение к традициям проявляется и в повседневной жизни китайцев. Например, в Китае до сих

пор популярны традиционные китайские костюмы, такие как кимоно, и традиционные прически.

Китайская культура является коллективистской, а коллективистское общество, по мнению Г. Хофстеде, – это общество с жесткой социальной структурой. В процессе речевого взаимодействия это проявляется в том, что решения принимаются коллективно, а не индивидуально, так как в коллективистских культурах собственное отношение к миру формируется сквозь призму группы, во главу угла ставится преданность организации, друзьям, семье.

Представители КНР относятся к культуре с высокой дистанцией власти и считают, что у каждого человека есть свое место в жизни, обусловленное сложной иерархической структурой общества [2]. В китайской культуре принято уважительно обращаться к старшим, что относится не только к возрасту, но и к опыту и знаниям. Уважение к иерархии здесь играет ключевую роль в процессе речевого взаимодействия, в частности, руководители обычно ожидают от подчиненных уважения и подчинения, что проявляется в принятии решений сверху вниз.

Необходимо принимать во внимание проблемы, которые возникают в тех случаях, когда перекрещиваются пути представителей относительно эгалитарной культуры, где все люди равны, с путями представителей обществ со строго иерархической организацией. Неформальное поведение одних оскорбляет чувства высокопоставленных представителей иерархических культур точно так же, как сосредоточенность на своей важности представителей формальной культуры может оскорблять чувства представителей эгалитарной культуры. Поэтому формальное поведение в КНР имеет большое значение. Внутри него можно выделить прямой и опосредованный варианты. Данной культуре присуща необходимость всегда «сохранять лицо» в процессе общения, сдерживать эмоции, быть вежливым. Отношения между людьми часто остаются формальными и профессиональными, даже если между ними есть длительные

деловые отношения. Китайский деловой этикет имеет свои особенности, которые важно учитывать при взаимодействии с представителями этой культуры. Например, перед входом в деловое помещение необходимо снять обувь и надеть тапочки, а также убедиться, что вы здороваетесь правильно. В Китае не принято высказывать комплименты, например, женщинам по поводу их одежды.

Как было указано выше, понимание культурных особенностей китайской культуры является ключевым фактором для успешного речевого взаимодействия с представителями этой культуры. Однако, помимо этого, существуют и другие *приемы*, которые можно использовать для установления успешного партнерства с китайскими компаниями и бизнесменами. Некоторые из них включают изучение языка, так как знание китайского языка может быть очень полезным при взаимодействии с китайскими коллегами и бизнесменами. В китайской культуре установление личных отношений с партнерами также имеет большое значение, так как проведение совместного времени с партнерами вне работы помогает лучше узнать друг друга и установить доверие до подписания контракта. На ориентированных на взаимоотношения рынках заложить основу деловых отношений можно лишь *только* при условии, что вы знакомы с нужными людьми, или если вы можете организовать с ними знакомство. Попробуйте организовать совместное предприятие в Китае, например, без «гуанси» или используя чужое «гуанси». В таких странах, как Китай, Япония, Южная Корея и Тайвань, для установления и развития крепких взаимоотношений порой требуется время, терпение, а иногда и железные нервы. В Китае очень распространено использование посредников при заключении сделок, для оказания переводческих услуг, при установлении контакта и решении прочих вопросов, что может быть очень полезно, если вы не знакомы с местными законами и правилами бизнеса. Необходимо помнить, что китайские законы и правила бизнеса могут отличаться от тех, которые приняты в Республике

Беларусь. Поэтому важно изучить их, чтобы не нарушать правила и не создавать проблем в процессе взаимодействия.

Немаловажен и тот факт, что в китайской культуре подарки тоже имеют большое значение, и они могут быть очень полезными для установления лучших отношений с партнерами. Однако важно выбрать правильный подарок, чтобы не оскорбить или не вызвать недопонимание.

Еще одним необходимым компонентом является культура общения, которая представляет собой качественную характеристику межкультурного общения. В процессе общения выделяется около 20 разнообразных операционных процедур: касания, зрительный контакт, жесты, голосовые характеристики, стиль общения, эмоции и т. д. Согласно результатам исследований, успех воздействия на слушателей на 55 % зависит от визуальных сигналов, получаемых аудиторией, на 38 % – от голоса (его громкости, интонации, тембра) и только на 7 % – от слов. И это нетрудно заметить. Одну и ту же фразу можно произнести с разной мимикой, и в зависимости от выражения лица эта фраза будет приобретать самые разные смыслы. Человек, который следит за невербальными сторонами своего поведения во время общения, получает в свое распоряжение мощное средство воздействия на собеседника. Контроль над невербальными сторонами поведения во время общения позволяет избежать неприятных недоразумений.

Рассмотрим невербальные аспекты поведения на примере представителей китайской нации, с которыми наша кафедра сотрудничает в рамках работы Кабинета Конфуция БГЭУ при РИКК БГУ. Для бизнесменов-международников важными являются два аспекта кинестетики: выражение лица и жесты рук и плеч. Эмоционально экспрессивные люди пользуются как тем, так и другим, а их братья и сестры из сдержанных культур всегда зажаты, с бесстрастными лицами. Во многих странах мира можно наблюдать, что люди поднимают брови, но в разных культурах это имеет совершенно отличное значение. Например, если у вас подняты брови от удивления, арабы

воспримут это как «нет», представители Китая подумают, что вы сердитесь, потому что в Китае поднятые брови – знак гнева или несогласия, британцы – как знак скептицизма, а филиппинцы – как знак приветствия.

Одним из отличительных компонентов любого акта общения является установление зрительного контакта. Однако в китайской культуре не принято устанавливать прямой зрительный контакт с незнакомыми людьми, партнерами по общению. Вызывает раздражение длительное рассмотрение человека, его одежды, вещей. Длительный взгляд в упор рассматривается как неуважение или даже проявление агрессии к собеседнику.

Специфика речевого поведения проявляется в мимике: так, в Китае не принято показывать зубы, что необходимо учитывать в процессе речевого взаимодействия партнеров. Не стоит также при первом знакомстве обнимать или брать за руку китайского коллегу. Дистанция общения напрямую связана с неречевым поведением коммуникантов, которое должно правильно истолковываться всеми участниками акта общения.

В действительности невербальное поведение не дает нам окончательного доступа к тому, что происходит во внутреннем мире нашего собеседника. Многие движения, например, многозначны, и их правильная интерпретация зависит от ситуации, контекста, личностных особенностей партнера и т. д., поэтому важно обладать знаниями о невербальном поведении.

Еще одной важной коммуникативной универсалией являются способы выражения согласия / несогласия. В Китае «да» и молчание далеко не всегда выражают согласие. Большинство представителей Китая, Японии и Юго-Восточной Азии относятся к слову «нет» как к ругательству. Чтобы не оскорблять собеседника, они могут пробормотать: «Это будет трудно», «Это надо еще изучить». Популярными вариантами также являются «Может» и «Это будет неудобно».

Переговоры с китайскими партнерами, как правило, продолжительные. На данный момент наш университет в процессе

подписания двустороннего договора о сотрудничестве с Хайнаньским морским университетом. С нашей стороны подписаны документы еще год назад, но китайская сторона до сих пор рассматривает данный вопрос. Это связано с тем, что китайская сторона придает особое значение процессу установления партнерских взаимоотношений. Чтобы добиться успеха и обрести хорошие навыки ведения переговоров с представителями этой удивительной страны, необходимо следовать определенным правилам и рекомендациям, необходимым для более успешного проведения переговоров с китайскими партнерами.

Взаимодействие культур позволяет рассматривать диалог культур как существенный фактор развития белорусско-китайского сотрудничества, в котором осуществляется рациональное и эмоциональное взаимодействие партнеров, выявляется и формируется общность их мыслей, взглядов, сплоченность и солидарность, что ведет к достижению адекватного взаимопонимания и установлению долгосрочного плодотворного партнерства. Важно уметь выбрать предпочтительный стиль общения с иностранным получателем и соответствующим образом адаптировать при необходимости отправляемые сообщения. Широкий спектр прикладных стилей общения позволяет эффективно и уместно взаимодействовать с людьми различных культурных фонов.

## Литература

1. Тарасов, Е. Ф. Проблемы теории речевого общения : научный доклад по опубликованным трудам, представленный к защите на соискание ученой степени доктора филологических наук / Е. Ф. Тарасов. – М. : Институт языкознания РАН, 1992. – 56 с.

2. Грушевицкая, Т. Г. Основы межкультурной коммуникации / Т. Г. Грушевицкая, В. Д. Попков, А. П. Садохин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 234.