

Влияние культуры

Мы уверены, что мыслим самостоятельно и свободно, но на самом деле, подобно американским летчикам, попавшим в плен во время войны во Вьетнаме и Северной Корее, мы подвергаемся постоянной промывке мозгов. Коллективное программирование в нашей культуре начинается с пеленок, продолжается в детском саду, школе и на работе. Всё утверждает нас во мнении, что мы нормальны, а все другие — эксцентрики.

Что такое культура?

Герт Хофстеде определяет культуру как «коллективное программирование сознания для того, чтобы отличать одну категорию людей от другой». Ключевое выражение в этом определении — коллективное программирование. Хотя это понятие и не столь мрачное, как «промывка мозгов», оно тем не менее несет оттенок политического принуждения и описывает процесс, через который каждый из нас проходит начиная с момента рождения (некоторые даже скажут — до рождения, но у меня нет желания копать так глубоко). Когда родители, вернувшись из роддома, переносят малыша через порог, они уже, скорее всего, решили, где он будет спать. Японского ребенка на первые пару лет непременно размещают в комнате родителей, поближе к маме. Британским и американским младенцам сразу же или спустя несколько недель или месяцев выделяют отдельную комнату. Выводы о зависимости или взаимозависимости ребенка, а также его способности самостоятельно решать проблемы напрашиваются сами собой.

Без сомнения, родители и учителя дают детям самые лучшие советы, как успешно взаимодействовать в их собственной культуре и обществе, где есть четкие представления о том, что хорошо или плохо, правильно или предсудительно, нормально или ненормально. В некотором смысле жаль, что все культуры передают своим детям свой собственный, отличный от других культур набор инструкций, каждый из которых одинаково важен для своей среды.

Когда мы вырастаем, эти заученные национальные или региональные концепции диктуют нам основные взгляды на жизнь и сменить их уже практически невозможно. Мы находим привычки и убеждения других (англичан,

китайцев, венгров...) странными или эксцентричными главным образом потому, что они не похожи на наши. Еще бы, ведь японцы — это не американцы!



Рис. 2.1. Японское программирование мышления

С другой стороны, в глубине души мы знаем (и часто слышим), что, «в общем-то все люди одинаковые». И в этом есть доля истины, потому что существуют универсальные человеческие черты. Они не такие многочисленные, как можно предположить, потому что национальная запрограммированность искажает некоторые наши основные инстинкты (взять, к примеру, шотландскую бережливость и американскую расточительность). На рис. 2.1 показано, как национальное коллективное программирование «прививается» к наследуемым чертам характера. На вершине этой пирамиды мы поместили индивидуальные свойства человека. Некоторые люди благодаря своей оригинальности, силе восприятия, упорству или даже таланту стоят особняком от своих соплеменников и значительно отличаются от национального стереотипа. Благодаря этим особенностям такие люди нередко становятся знаменитыми, и некоторым из них удалось изменить судьбу своего народа (король Генрих VIII, Кемаль Ататюрк, император Японии Мейдзи).

Однако в целом скорее национальная и региональная культура формирует наше поведение, чем наоборот, и в зависимости от обстоятельств человек становится респектабельным немцем, хорошим шведом, настоящим американцем или истинным британцем. Общаясь с согражданами, мы понимаем, что чем больше придерживаемся правил своего общества, тем больше нравимся людям.

Культурный шок

Наши культурные ценности и твердые убеждения проходят испытание огнем и медными трубами, стоит только нам выехать за рубеж. «Поддержите неудачника!» — кричат англичане, сторонники Гая Фокса¹. Австралийцы, сами знаменитые исторические неудачники, охотно присоединяются к ним. Немцы и японцы, ощутившие вкус неудач после Второй мировой войны, скорее поддержат более сильного из двух соперников по причине того, что судьба неудачника не так приятна. Японское правительство через Министерство торговли и промышленности направляет директивы в крупнейшие банки с указанием выдавать кредиты только процветающим и перспективным отраслям промышленности и препятствовать выдаче ссуд устаревшим и малоперспективным предприятиям. Подобное поведение в корне отличается от ситуации, которая долгое время была характерной для Великобритании, где не закрывали старинные фабрики, а также поддерживали текстильную и угледобывающую промышленность еще много лет после того, как эти отрасли утратили свою экономическую жизнеспособность.

На рис. 2.2 представлены различные сценарии, по которым развиваются наши убеждения в зависимости от той культуры, где мы их пытаемся навязать. Окружающие могут смотреть на нас, но от этого наши ценности не становятся для них понятнее. Они могут составить некоторое представление по нашему стилю одежды, но в наши дни большинство бизнесменов одеваются одинаково.

Но, как только мы что-то скажем или сделаем, окружающие смогут понять, кто мы такие. Высказывание или действие можно назвать *культурным проявлением*, поскольку с помощью них мы демонстрируем свои культурные установки. Давайте рассмотрим пример, в котором итальянка (возможно, жительница Рима) прибывает на назначенную встречу с опозданием на полчаса. В ее собственной культурной среде никто ей и слова не скажет, так как большинство других, скорее всего, тоже задержатся. Стоит же ей опоздать на тридцать минут в стране иной культуры, скажем, в Германии, это вызовет культурный шок. Немцы не любят, когда их заставляют ждать три минуты, не говоря

¹ Гай Фокс (1570–1606) — британский солдат, участник католического заговора против короля Якова I и членов обеих палат парламента. 5 ноября 1605 года Фокс должен был взорвать здание парламента в тот момент, когда в нем находился король. Попытка не удалась, Фокс был схвачен и казнен.

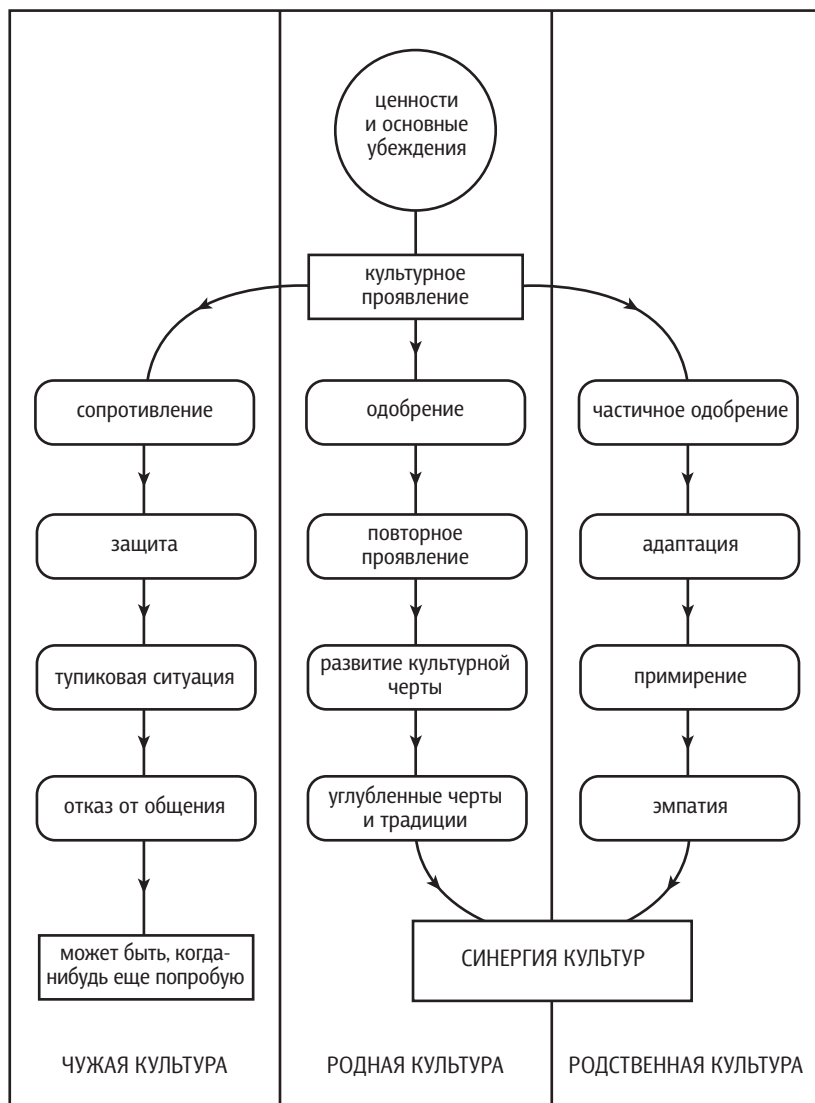


Рис. 2.2. Пути развития ценностей и основных убеждений

уже о тридцати. Сопротивление и протест немцев не заставит себя ждать, что вынудит итальянку перейти к самозащите (дорожная пробка, больная дочь), а потом и защите всего итальянского образа жизни: «Почему вы, немцы, только и думаете что о времени? Вы уже сами стали как часы!» Такое возражение приведет в тупик и наверняка закончится выходом из проекта.

В дружественной культуре (скажем, французской) критика тоже будет высказана, но всё же в менее категоричной и осуждающей форме: «Старина, я из-за тебя полдня потерял!» (Mon vieux, tu m'as volé une demie heure, tu sais!)

Итальянка, чувствительная к претензиям со стороны представителей дружественной культуры, в следующий раз опоздает всего лишь на 20 минут. Француз, сам не большой любитель пунктуальности, опоздает на 15 минут. Итальянку это устроит. Вот вам и взаимопонимание среди романских народов.

Так кто же нормален, в конце концов?

Большинство англичан полагают, что они нормальны, а все остальные (те, кого они называют иностранцами) ненормальны, то есть они в общем-то могут быть вполне в порядке, но они не умеют думать и вести себя как англичане, ведь, что ни говори, они иностранцы. Да вы только взгляните на них, сразу ясно, о чем речь...

Шовинизм

Американцы думают, что Америка — самая большая и самая хорошая, самая молодая и самая богатая страна, а все остальные — тяжелые на подъем, старомодные, хилые, и вообще всё у них как-то мелко. Они не могут назвать англичан иностранцами и потому зовут их *limey*.

Испанцы считают себя самыми храбрыми, потому что убивают быков, французы полагают, что интеллектуально превосходят всех, японцы же абсолютно уверены, что именно они лучше всех, включая французов.

Немцы признают, что Германия не такая большая, как Америка, и что сами они не такие гибкие, как японцы, не такие красноречивые, как французы, и не такие корректные, как британцы. Но что по-настоящему имеет значение в этой жизни? Эффективность, пунктуальность, основательность (*Grundlichkeit*), логичность и организованность! И кто может сравниться с немцами в этом?

В Европе и во всем мире найдется немного стран, в которых люди в глубине души не считали бы себя лучше, умнее или по крайней мере нормальнее остальных. В Европе, пожалуй, лишь итальянцы и финны безгрешнее других в этом отношении, так как сами часто готовы критиковать самих себя, однако и те и другие считают себя нормальными.

Нормальные и ненормальные

Если утверждать, что люди каждой отдельной культуры считают себя нормальными, напрашивается вывод о том, что все остальные для них — ненормальные. Так, финны считают итальянцев слишком эмоциональными, потому что те размахивают руками, когда говорят. Индивидуалисты-испанцы считают швейцарцев скучными и излишне законопослушными. Полным жизни итальянцам норвежцы кажутся угрюмыми. Вьетнамцы-франкофоны находят японцев слишком невозмутимыми. Аргентинцы в глазах всех осталь-

ных жителей Южной Америки выглядят чересчур самоуверенными. Немцы думают, что австралийцы недисциплинированы. А японцы воспринимают прямоту американцев как грубость.

Достичь взаимопонимания с зарубежными партнерами мы сможем, лишь поняв, что смотрим на иностранцев через «очки» собственной культурной среды. Каков же путь к взаимопониманию? Для начала необходимо проанализировать особенности нашей собственной культуры.

Следующая задача, после того как мы признали себя не такими уж и нормальными, — понять субъективность наших этнических или национальных ценностей. Шотландцы рассматривают упрямство в большей степени как положительную черту, гибкие итальянцы видят в этом главным образом непримиримость, а дипломатичные англичане — скорее всего, отсутствие хитрости или гибкости. Мы тоже судим о людях со своей, субъективной точки зрения и, что еще хуже, делаем предположения о предположениях других. Итальянцы, которые полагают, что французы считают себя большими интеллектуалами, также предполагают, что французы думают, будто итальянцы, переехавшие во Францию, пригодны только для физического труда. Финны, которые уверены, что все шведы — снобы, предполагают также, что шведы считают финнов грубыми и деревенскими. Возможно, многие суждения, а также предположения о чужих предположениях содержат в себе зерно истины, но от этого их опасность становится еще более очевидной.

Всё зависит от нашего восприятия

Наше восприятие действительности можно было бы расширить и скорректировать, если бы мы могли поставить себя на место другого человека и посмотреть на некоторые вещи чужими глазами, совсем не так, как видим мы сами. Давайте проанализируем противоположные взгляды финнов и испанцев о разрешенном и запрещенном.

Оба народа согласны, что торговля наркотиками — это плохо и что запрет на вожделение в нетрезвом состоянии общественно полезен и оправдан. Когда же речь заходит об ограничении иммиграции, финны считают, что оно необходимо для того, чтобы защитить шаткое равновесие национальной экономики, хотя подсознательно они радеют за чистоту своей нации. Испанцы, рожденные в стране, где никто не осмелится проследить свое происхождение ранее 1500 года, не приемлют никаких ограничений иммиграционной политики, препятствующих свободному передвижению испанцев за рубеж в погоне за более высокими заработками. Такую политику и такие законы они считают неправильными или попросту плохими.

Жительница Финляндии, постоянно ведущая дорогостоящие телефонные переговоры за чужой счет, в конце концов падет жертвой собственного стремления к независимости, потому что поймет, что попадает в долг к своей знакомой из Finnish Telecom, а испанец, напротив, будет звонить каждую ночь

на остров Пасхи (если за это не надо платить, конечно) с огромным удовольствием и беззастенчивостью.

Именно на таких примерах мы понимаем, что не всё, что законно, обязательно хорошо и не всё, что незаконно, обязательно плохо. Швейцарцам, шведам и немцам не так уж просто дается это открытие. Американцам, бельгийцам, венграм, корейцам и австралийцам, чтобы согласиться с этим, не требуется много времени. Представителям романской группы языков, арабам, полинезийцам, африканцам и русским это даже не надо объяснять. А один мой сицилийский друг не платит за телефонные звонки с 1948 года.

Недавно на кросс-культурном семинаре я предложил финским руководителям следующее упражнение:

Национальные особенности

мрачный • с чувством юмора • возбудимый • расслабленный
готовый на риск • сноб • серьезный • дипломатичный • разговорчивый
медлительный • предприимчивый • слабовольный • лишенный чувства
юмора • честный • хитрый • эмоциональный • надежный • верный
ориентированный на деньги • коллективист • мудрый
понимающий всё в буквальном смысле • открытый • застенчивый
хорошо воспитанный • безответственный • прямолинейный • шутник
общительный • трудолюбивый • консервативный • индивидуалист • шумный
невоспитанный • заботливый • экстраверт • умелый • пунктуальный • гибкий
сдержанный • проворный • вежливый • занятой • неясный • скучный
изысканный • волевой • старомодный

*Просмотрите перечисленные черты характера и выберите из них
по 8 характеристик для каждого из следующих народов:
немцы, британцы, итальянцы, финны, шведы, американцы.*

Для описания самих себя финны выбирали следующие качества:

*честный, медлительный, надежный, верный, застенчивый,
правдивый, сдержанный, пунктуальный.*

Шесть из этих характеристик имеют, бесспорно, положительный характер; даже слова «застенчивый» и «медлительный», с точки зрения финнов, не несут отрицательного оттенка.

Немцев можно было бы назвать пунктуальными, шведов — честными, британцев — верными и надежными, американцев — прямолинейными, и финны — участники семинара совершенно естественно нарисовали свой собственный положительный образ. Шведы, немцы и британцы, когда им

предлагали это задание, сделали то же самое, выбирая для описания собственного народа максимально положительные определения.

В другом задании тех же финских руководителей попросили сыграть в ролевую игру, в которой участвовали также финны, русские, американцы и полинезийцы. Руководители хорошо исполнили роли финнов и русских, но постоянно искажали черты американцев и полинезийцев, преувеличивая бесцеремонность и хвастливую натуру первых, а также простодушие и болтливость последних. Это наглядно проиллюстрировало склонность финнов опираться на стереотипы там, где их собственных знаний было недостаточно (черты русских финны знали прекрасно).

Стереотипы опасны, но на общенациональном уровне они являются надежным ориентиром. Иного датчанина легко можно спутать с португальцем, но датский хор или датскую футбольную команду весьма просто отли-



Рис. 2.3. Барьеры коммуникации: японец и итальянец

чить от их португальских коллег. Обобщение национальных черт неприемлемо по отношению к отдельно взятому индивиду, но применимо к большим общностям.

«Очки» своей культуры неизбежно затуманивают взор представителей любого народа, когда они общаются с представителями другого. На рис. 2.3 показаны коммуникативные барьеры, которые воздвигает японская сдержанность, сталкиваясь с романским энтузиазмом, а на рис. 2.4 отображена относительная легкость, с которой два представителя романских народов общаются друг с другом благодаря тому, что носят одни и те же «очки».

Стоит отметить, что французы и итальянцы не особенно любят друг друга, но и те и другие весьма общительны, поэтому живому и понятному для обоих разговору ничего серьезно не мешает.

Если японец или кто-то другой снимет свои национальные «очки», то поначалу мир будет казаться ему мутным и расплывчатым. И придется попробовать много «очков», прежде чем зрение станет стопроцентным. Этот процесс называется развитием кросс-культурной чувствительности.



Рис. 2.4. Общение между представителями романских народов: француз и итальянец